

POLSKA AKADEMIA NAUK  
INSTYTUT GEOGRAFII I PRZESTRZENNEGO ZAGOSPODAROWANIA

POLISH ACADEMY OF SCIENCES  
INSTITUTE OF GEOGRAPHY AND SPATIAL ORGANIZATION

**SFERA USŁUG W BADANIACH GEOGRAFICZNYCH.  
GŁÓWNE TENDENCJE ROZWOJOWE  
OSTATNIEGO DWUDZIESTOLECIA  
I AKTUALNE PROBLEMY BADAWCZE**

**EWA NOWOSIELSKA**

**Nr 22**

**1994**



**ZESZYTY**

**INSTYTUTU GEOGRAFII I PRZESTRZENNEGO ZAGOSPODAROWANIA**

**PAN**

POLSKA AKADEMIA NAUK  
INSTYTUT GEOGRAFII I PRZESTRZENNEGO ZAGOSPODAROWANIA  
POLISH ACADEMY OF SCIENCES  
INSTITUTE OF GEOGRAPHY AND SPATIAL ORGANIZATION

**SFERA USŁUG W BADANIACH GEOGRAFICZNYCH.  
GŁÓWNE TENDENCJE ROZWOJOWE  
OSTATNIEGO DWUDZIESTOLECIA  
I AKTUALNE PROBLEMY BADAWCZE**

**EWA NOWOSIELSKA**

**Nr 22**

**1994**

SERVICES IN GEOGRAPHICAL STUDIES .  
MAIN TRENDS IN THEIR DEVELOPMENT IN THE LAST TWO DECADES  
AND CURRENT RESEARCH PROBLEMS



**Z E S Z Y T Y**

**STYTUTU GEOGRAFII I PRZESTRZENNEGO ZAGOSPODAROWANIA**

<http://pan.org.pl>

Redaguje zespół w składzie:

Teresa Kozłowska-Szczęsna (redaktor naczelny),  
Jerzy Grzeszczak (zastępca redaktora naczelnego),

Marek Degórski

Bronisław Czyż (sekretarz)

Opiniował do druku:

prof. dr Piotr Korcelli

Adres redakcji:

00-927 Warszawa, Krakowskie Przedmieście 30,  
tel. 26 19 31, 26 83 29; telefax 48 22 267 267

Opracowanie redakcyjne i techniczne:

Barbara Jaworska

## SPIS TREŚCI

Wstęp .....	5
Miejsce usług w gospodarce i badaniach - krótki rys historyczny .....	9
I. Wzrost i przemiany strukturalne sfery usług .....	12
1. Wzrost sektora usług w czasie .....	15
2. Relacje sektora usług i sektorów produkcyjnych .....	17
3. Zmiany strukturalne w sferze usług .....	18
4. Dynamika składowych sfery usług .....	26
5. Wzrost sektora usług w przestrzeni .....	30
6. Współczesne czynniki lokalizacji usług .....	34
II. Problematyka metodologiczna i teoretyczna geograficznych badań sfery usług .....	37
1. Definityjno-klasyfikacyjne problemy usług w ujęciu historycznym i współczesnym .....	38
2. Współczesne propozycje klasyfikacji sektora i sfery usług .....	40
3. Założki koncepcji miejsca i roli usług we współczesnych przemianach społeczno-gospodarczych .....	51
4. Dawne koncepcje rozmieszczenia działalności usługowej i elementy nowego modelu .....	56
Zakończenie.....	63
Services in geographical studies. Main trends in their development in the last two decades and current research problems (summary).....	66



1. Wstęp i cel pracy
2. Definicje i pojęcia
3. Opis sytuacji
4. Wyniki i wnioski
5. Podsumowanie
6. Bibliografia
7. Załączniki
8. Wykaz skrótów
9. Wykaz literatury
10. Wykaz tabel
11. Wykaz rysunków
12. Wykaz map
13. Wykaz fotografii
14. Wykaz filmów
15. Wykaz dźwięków
16. Wykaz innych materiałów

## WSTĘP

Od połowy lat osiemdziesiątych obserwuje się w literaturze geograficznej wzrost liczby prac dotyczących usług. Zjawisko to jest tym wyraźniejsze, że w przeszłości usługi nieczęsto bywały tytułowym przedmiotem badań geograficznych<sup>1</sup>. Obecne zainteresowanie można uzasadnić następującymi względami:

- W wielu krajach usługi są już największą częścią gospodarki pod względem liczby zatrudnionych, udziału w strukturze zatrudnienia bliskiego lub przekraczającego 50% (tab. 1) i udziału w wynikach gospodarki<sup>2</sup>;

- Łączna liczba zatrudnionych w usługach i ich udział w ogólnym zatrudnieniu wykazują od wielu lat stały wzrost niezależnie od wielkości kraju, poziomu rozwoju gospodarczego i systemu politycznego (tabl. 1). Rośnie również udział usług w wynikach gospodarki; statystyczna dokumentacja tego zjawiska jest jednak znacznie uboższa (Faucett 1973);

- Wobec spadku zatrudnienia w działalnościach przemysłowych i problemu bezrobocia w rozwiniętych gospodarczo krajach świata usługi są uważane za najbardziej realne źródło zatrudnienia<sup>3</sup>;

- Często wyrażane są opinie, że usługi są lub mogą być w przyszłości podstawowym mechanizmem napędowym całej gospodarki w różnych skalach: lokalnej, regionalnej, krajowej i światowej (Simmons 1986, 60; Illeris 1989, 132; Daniels 1989, Bannon 1990, Marshall, Jaeger 1990, 1342).

Ten największy w wielu krajach i najszybciej rozwijający się rodzaj działalności gospodarczej wymaga głębszego poznania. Wzrost zatrudnienia w usługach - absolutny lub względny - jest bodaj jedynym stwierdzeniem szeroko udokumentowanym, ale też tylko w krajach najbardziej rozwiniętych. Inne obserwacje na temat rozwoju usług znajdujące się w literaturze geograficznej mają zakres ograniczony czasowo, przestrzennie lub strukturalnie (będzie o tym mowa w dalszych częściach pracy). Wspomniane ożywienie w latach osiemdziesiątych wyznacza początek wypełniania luki w badaniach usług - dużej zwłaszcza w porównaniu z badaniami rolnictwa i przemysłu.

<sup>1</sup> Nie biorę pod uwagę prac z teorii ośrodków centralnych, gdyż usługi były w nich narzędziem, a nie przedmiotem i celem badania, a poza tym w tych badaniach uwzględniano tylko część sfery usług, tj. usługi będące „produktem” finalnym.

<sup>2</sup> Według danych zebranych przez Faucetta (1973, tab. 3-1) w Stanach Zjednoczonych już w 1948 r. usługi dostarczały ponad 51% produkcji czystej gospodarki. W końcowym roku badania (1972) udział usług przekroczył 56%. Według nowszych danych podanych przez Illerisa (1991b) udział usług w wartości dodatkowej (ang. value added) przekroczył w 1983 r. w kilku krajach poziom 50% (rys. 2b).

<sup>3</sup> Podobne nadzieje wiązano z usługami znacznie wcześniej, w latach trzydziestych (Fisher 1952, 821). Nie wzbudziły one jednak większego zainteresowania tym sektorem, być może dlatego, że wówczas nie był on tak duży w tylu krajach jak obecnie i jego rozwój nie był częścią tak znacznych przemian gospodarczo-społecznych jak obecnie (patrz tab. 2).

Tabela 1. Zmiany udziału sektora usług<sup>a</sup> w ogólnym zatrudnieniu w gospodarce  
 Changing service sector share in percent of total employment

Kraj	Rok		Udział sektora usługowego w gospodarce (%)		Wzrost udziału w punktach procentowych
Australia	1981	1990	68,5	69,6	1,1
Austria	1980	1989	49,0	55,2	6,2
Belgia	1980	1986	65,9 <sup>b</sup>	72,4	6,5
Bułgaria	1975	1985	33,7	36,9	3,2
Dania	1981	1990	68,3	67,1	-1,2
Finlandia	1980	1990	54,1	61,0	6,9
Francja	1980	1987	58,7 <sup>b</sup>	66,1	7,4
Grecja	1981	1988	43,2	48,9	5,7
Hiszpania	1981	1990	49,6	57,6	8,0
Holandia	1981	1990	66,7	71,8	5,1
Irlandia	1981	1988	51,0	60,3	9,3
Japonia	1980	1990	56,0	59,5	3,5
Kanada	1980	1989	69,1	70,7	1,6
Niemcy	1980	1989	50,7	65,4	14,7
Norwegia	1980	1990	62,6	69,7	7,1
Polska	1978	1988	31,7	36,0	4,3
Portugalia	1980	1990	40,5	48,3 <sup>b</sup>	7,8
Szwajcaria	1980	1986	55,1	56,2	1,1
Szwecja	1980	1990	62,2	68,0	5,8
USA	1980	1990	68,9	70,9	2,0
Węgry	1980	1987	37,8	40,8	3,0
W. Brytania	1980	1987	62,2 <sup>b</sup>	71,2 <sup>b</sup>	9,0
Włochy	1981	1990	54,6	62,7	8,1

Źródło (Source): Rocznik Statystyczny GUS 1992, 482.

<sup>a</sup> dane są zawyżone, gdyż odnoszą się do zawodowo czynnych, a nie do zatrudnionych oraz zawierają kategorię bezrobotnych i szukających pracy po raz pierwszy,

<sup>b</sup> łącznie z siłami zbrojnymi.



Cel tego opracowania jest dwojaki. Po pierwsze zebranie obserwacji dotyczących przemian sfery lub sektora<sup>4</sup> usług i uporządkowanie ich pod pewnymi kątami, z których jeden można nazwać strukturalnym, a drugi przestrzennym. Po drugie - przedstawienie problemów metodologicznych i teoretycznych dostrzeganych obecnie w geograficznych badaniach sfery usług. Stosownie do tych dwóch celów opracowanie składa się z dwóch części:

#### I. WZROST I PRZEMIANY STRUKTURALNE SFERY USŁUG

W tej części poruszone są następujące zagadnienia:

1. wzrost sektora usług w czasie;
2. Relacje sektora usług i sektorów produkcyjnych;
3. Zmiany strukturalne w sferze usług;
4. Dynamika składowych sektora usług;
5. Wzrost sektora usług w przestrzeni;
6. Współczesne czynniki lokalizacji działalności usługowej.

#### II. PROBLEMATYKA METODOLOGICZNA I TEORETYCZNA GEOGRAFICZNYCH BADAŃ SFERY USŁUG

Ta część pracy obejmuje następujące zagadnienia:

1. Definicyjno-klasyfikacyjne problemy usług;
2. Współczesne propozycje klasyfikacji sektora i sfery usług;
3. Założki koncepcji miejsca i roli usług we współczesnych przemianach społeczno-gospodarczych;
4. Dawne koncepcje rozmieszczenia działalności usługowej i elementy nowego modelu.

Przedmiot tego opracowania - usługi - sprawia kłopoty terminologiczne, definicyjne, klasyfikacyjne większe niż inne działy gospodarki. Kwestie definicyjno-klasyfikacyjne są szerzej omówione w części II pracy (punkty 1-2). Terminologii - chociaż jest ona związana z dwoma pozostałymi zagadnieniami - trzeba poświęcić parę słów już na wstępie.

W literaturze geograficznej dotyczącej usług występuje nadmiar terminów bliskoznacznych. Tak jest zwłaszcza w pracach w języku angielskim<sup>5</sup>, które dostarczają podstawowego materiału źródłowego do tej pracy ze względu na stopień zaawansowania badań. W pracach polskich usługi jako część gospodarki są działem, działalnością, sektorem, sferą, rzadziej produkcją lub strefą. Używa się także terminu sektor trzeci<sup>6</sup> - czasem oprócz,

<sup>4</sup> O różnicach zakresu obu terminów jest mowa dalej, przedstawia je również ryc. 1.

<sup>5</sup> W pracach angielskich spotyka się następujące terminy: services, service sector, service industries, service activities, service production, oraz tertiary sector (industry, activities, production).

<sup>6</sup> W polskim przekładzie pracy Hoovera (1948/62) tłumacz E. Vielrose zaproponował termin „działalność trzeciego stopnia”, który jednak nie przyjął się.

a czasem zamiast terminu usługi. Wymienione kombinacje terminologiczne można scharakteryzować następująco:

- każda z nich ma jakieś uzasadnienie: historyczne, językowe, zwyczajowe, itp.,
- częstotliwość ich używania jest różna w różnych językach,
- ich zakresy są zbliżone, ale nie identyczne,
- różnice zakresów nie są powszechnie dostrzegane, w konsekwencji najczęściej używa się ich zamiennie,
- naogół nie objaśnia się, ani nie uzasadnia wyboru nazwy, wyjątek stanowią opracowania metodologiczne, ale te są nieliczne.

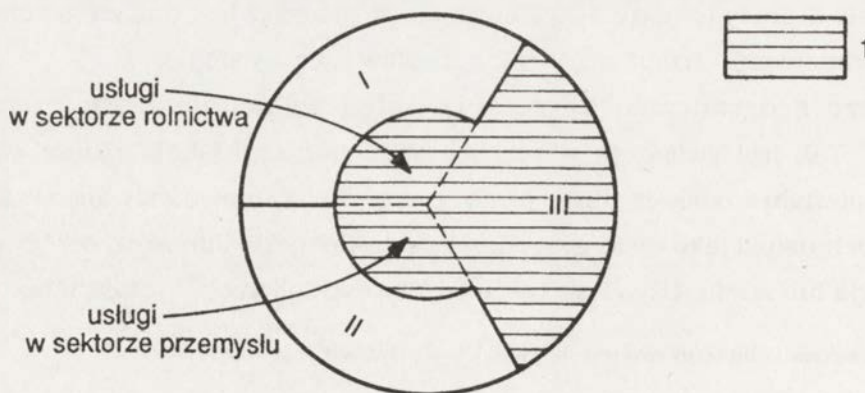
Ze względu na dotychczasową praktykę terminologiczną i przeglądowy charakter opracowania wybór jednego terminu i konsekwentne używanie nie jest możliwe, ani wskazane. Niemożliwe - gdyż często nie można ściśle ustalić zakresu terminów występujących w opracowaniach źródłowych, nie wskazane - gdyż ograniczało by ilość tego materiału.

Konwencja, którą przyjęłam w tym opracowaniu składa się z następujących założeń:

- Terminy: usługi, działalność usługowa i sfera usług mają równy zakres i z tego powodu używane są zamiennie; obejmują one wszystkie prace (czynności) usługowe bez względu na ich miejsce w klasyfikacji gospodarki narodowej, tj. zarówno usługi sklasyfikowane w sektorach produkcyjnych gospodarki (w rolnictwie i leśnictwie oraz w przemyśle i budownictwie) jak i prace wykonane w działach usługowych (tj. nie będących produkcją rolniczą, przemysłową, itd.).

- Sektor usług jest pojęciem węższym niż sfera usług i odnosi się tylko do agregatu działalności tradycyjnie zaliczanych do działów usługowych gospodarki. Różnicę zakresu sfery i sektora usług przedstawia rycina 1.

- Terminy sektor usług i sektor trzeci mają równy zakres.



Ryc.1. Sfera i sektor usług - konwencja przyjęta w tej pracy

Service sphere and service sector (convention used in this work)

I - sektor pierwszy (rolniczy) (primary sector) , II - sektor drugi (przemysłowy) (secondary sector)

III - sektor trzeci (usługowy) , 1 - sfera usług (service sphere)



### Miejsce usług w gospodarce i badaniach - krótki rys historyczny

Dostrzeżenie usług jako ważnej części gospodarki i z tego tytułu przedmiotu polityki gospodarczej oraz jako przedmiotu badań naukowych przypada na lata trzydzieste i czterdzieste obecnego wieku i wiąże się z pracami ekonomistów: Allana G.B. Fishera, Colina Clarka i Jeana Fourastié. Jest to ten sam okres, w którym Walter Christaller opracował teorię ilości, wielkości i rozmieszczenia miast (teorię ośrodków centralnych), w której usługi (a ściślej ich część) były głównym czynnikiem wyjaśniającym. Nie wydaje się jednak aby te dwa nurty badań - dynamika i organizacja przestrzenna - wzajemnie się wspierały w tym czasie.

Wejście usług w orbitę badań ekonomicznych i geograficznych odbyło się raczej „kuchennymi schodami”, zainteresowano się bowiem usługami nie dla nich samych, ale przy okazji rozwiązywania innych kwestii: np. rozwoju gospodarczego (w ekonomii) lub organizacji sieci miast (w geografii). Na późnym pojawieniu się usług w nauce i ich traktowaniu „po macoszemu” zaciążyło kilka niefortunnnych kwalifikacji. Należą do nich:

- Uznanie usług za działalność nieprodukcyjną, wiążące się jeszcze z nazwiskiem Adama Smitha. Ponieważ badania ekonomistów koncentrowały się (aż do niedawna) na działalnościach uważanych za produkcyjne, konsekwencją takiej kwalifikacji usług było pozostawienie ich na długo poza obrębem lub w najlepszym przypadku na obrzeżu pola badań naukowych<sup>7</sup>;

- Zaliczenie działalności usługowej do luksusu, zbytku. Było to wynikiem zbyt wąskiej i ahistorycznej interpretacji terminów „podstawowe potrzeby” i „luksus”, która ujawniła się w kontekście badań struktury popytu, struktury wydatków oraz jej zmian wraz ze wzrostem dochodów. Ta interpretacja zakorzeniła się głęboko i na długo nawet wśród ekonomistów, o czym świadczą wypowiedzi zawarte w specjalistycznym piśmie *The Economic Journal* jeszcze w 1952 r., ostrzegające przed tak wąskim rozumieniem usług (Fisher 1952, 826-827);

- Nazwanie usług działalnością „trzeciego stopnia” (ang. tertiary production) (Hoover 1948/62, 258, Fisher 1952 i wcześniejsze<sup>8</sup>) po produkcji pierwszego stopnia lub pierwotnej (ang. primary), i drugiego stopnia (ang. secondary production), odpowiadającym z grubsza rolnictwu i przemysłowi. Ta kolejność była przez niektórych badaczy rozumiana jako kolejność pojawiania się wymienionych grup działalności w gospodarce i w konsekwencji kolejność priorytetów badawczych<sup>9</sup>.

<sup>7</sup> Znamienne są słowa Clarka (1940, 341): „The economics of tertiary remains to be written. Many as yet feel uncomfortable about even admitting their existence”.

<sup>8</sup> Wcześniejsze prace Fishera, w których występuje nazwa „tertiary production”, do których nie udało mi się dotrzeć, to *The Clash of Progress and Security* (1935) i *Production, Primary, Secondary, and Tertiary* (1939).

<sup>9</sup> Polemiczna w stosunku do tej interpretacji jest uwaga Fishera (1952, 825-826): „Tertiary production is not to be regarded as something unknown at early stages of economic development, or without economic significance so long as the further development of primary and secondary production continues to be an urgent task. (...) Even in the most primitive communities with the lowest standards of living, some fraction of the working time has always been devoted to tertiary production...”.

- Przekonanie, utrzymujące się przez długi czas, że usługi jako sektor działalności gospodarczej nie mają samodzielnej roli w rozwoju gospodarki, ani krajowej, ani regionalnej, i naśladują tylko zmiany sektorów „produkcyjnych”, głównie sektora drugiego (Tauveron 1974, Illeris 1986, 45).

Te i tym podobne poglądy na temat usług sprawiły, że sporo czasu minęło zanim przyzwyczajono się do myśli, że usługi mogą być równie poważnym przedmiotem badań jak inne działy gospodarki<sup>10</sup>, a jeszcze więcej zanim zaczęto je intensywniej badać.

Usługi zaczęły wchodzić w orbitę zainteresowań ekonomistów w latach wielkiego kryzysu 1929-1933 w związku z szukaniem możliwości wyjścia z niego. W tym kontekście specjalnego znaczenia nabrały zagadnienia zatrudnienia, wydajności pracy, postępu technicznego - kształtujące się odmiennie w poszczególnych rodzajach działalności i tworzące w związku z tym różne uwarunkowania postępu ekonomicznego. Naukowcy potrzebowali odpowiednich ram koncepcyjnych, w których można byłoby ująć te zróżnicowane warunki. Takie ramy stworzono w latach trzydziestych wyróżniając w gospodarce trzy grupy działalności: pierwszą - rolniczą, drugą - przemysłową i trzecią - usługową, a w historii rozwoju gospodarczego trzy etapy (stadia) charakteryzujące się dominacją wymienionych grup (rolnictwo - w pierwszym stadium, itd.)(Fisher 1952, 823, 825).

Podziały te powstawały stopniowo; wcześniej, na długo przed wspomnianym kryzysem wyróżniano produkcję pierwszego stopnia i produkcję drugiego stopnia (Hoover 1948/62, 258, Fisher 1952, 822), przy czym znaczenie tych terminów nie zawsze było zgodne z podanym wyżej<sup>11</sup>. Trzecia grupa gospodarki pojawiła się w pracach ekonomistów około 1933 r. (Fisher 1952, 822), ale trójdzielny podział gospodarki przyjęło się wiązać raczej z późniejszą pracą Clarka (1940), który trzy grupy (sektory) działalności uczynił filarami swojej koncepcji postępu gospodarczego. O szerszej znajomości tego podziału można jednak mówić dopiero około 1950 r. (Fisher 1952, 821).

Jeszcze później, w latach sześćdziesiątych, wyróżniono część sektora trzeciego i nazwano go trzecim wyższego stopnia (fr. *tertiaire supérieur*) lub czwartym (ang. *quaternary*). To ostatnie pojęcie, a wraz z nim cały trójsektorowy podział Clarka, skrytykował po latach Tauveron (1974). W pierwszym przypadku przedmiotem krytyki były: nielogiczność samej nazwy (wobec braku kategorii sektora trzeciego niższego i średniego), ułomności definicji (nieostrość kryteriów kwalifikujących stanowiska pracy w gospodarce), niekonsekwencje użytkowania (raz obejmuje się tą nazwą rodzaj działalności gospodarczej - np. badania naukowe, innym razem kategorie zawodowe, a jeszcze innym stanowiska pracy). W drugim przypadku krytyka

<sup>10</sup> Jeszcze w 1951 r. byli tacy ekonomiści, którzy uważali usługi za działalność „less essential” niż inne grupy gospodarki (Fisher 1952, 830).

<sup>11</sup> Jeszcze w 1938 r. niektórzy ekonomiści określali terminem „secondary activities” usługi typu np. sklepy, pralnie, transport, a parę lat wcześniej - działalność „which did not sustain population” (Fisher 1952).



dotyczyła „zupełnej nieodpowiedniości” tradycyjnego podziału do badania współczesnej sytuacji społeczno-gospodarczej, braku podstaw naukowych tego podziału i jego arbitralności (Tauveron 1974, 171). Zarzuty te - chociaż zasadne - mają różny stopień istotności. Najpoważniejszym wydaje się - a priori - nieprzydatność do badania rzeczywistości. Wobec zmian gospodarczych jakie zaszły od czasów Clarka, zwłaszcza w samym sektorze trzecim, jest wysoce prawdopodobne, że podział gospodarki pomyślany jako narzędzie do badania zmian w gospodarce lat trzydziestych i czterdziestych, nie będzie przydatny po 30 i więcej latach. W latach osiemdziesiątych pojęcie sektora trzeciego wyższego (lub czwartego) zdaje się wychodzić z obrotu: nie ma go już w najnowszych pracach, tych z lat 1985-1992.

Jeśli „kolejnościowe” nazwy sektorów budziły wątpliwości niemal od początku, to teraz równie duże nasuwają nazwy „przedmiotowe” określające typ działalności (np. przemysł, usługi). Okazuje się bowiem, że trudno jest jednoznacznie rozstrzygnąć przynależność jednych działalności lub określić charakter innych. Trudności te mają źródło nie tylko w klasyfikacji działalności dla celów sprawozdawczości gospodarczej (w której część usług kryje się w działach nie usługowych np. w przemyśle), ale również w zmianie charakteru wielu działalności i w powstaniu nowych.

Zagadnienia metodologiczne - treści i zakresu nazw sektorów gospodarki lub zagadnienia praktyczne - składu poszczególnych grup (sektorów) działalności były od początku dyskusyjne i po dzień dzisiejszy nie ma powszechnie zadowalającego rozwiązania. Panuje wprawdzie powszechna zgoda na to, że pierwszą grupę stanowi działalność związana z ziemią (rolnictwo, leśnictwo...), drugą - przetwórstwo, ale szczegółowy podział, istotny w badaniach empirycznych, jest dyskusyjny nawet w tych dwóch działach (por. Clark 1940, 337-338, Fisher 1952, 823-824). Ustalenie składu trzeciej grupy stwarza równie duże, może nawet jeszcze większe trudności. Opracowano różne koncepcje definiowania (o których będzie szerzej mowa w części II), jedne z nich stały się operacyjne, inne (jeszcze) nie.

Dyskusyjna jest również rola, jaką przyznaje się obecnie sektorowi usługowemu w gospodarce. Można się spotkać z dwoma kontrastowymi poglądami. W jednym rozwój sektora usług jest pochodną rozwoju pozostałych sektorów<sup>12</sup>. W drugim usługi są sektorem wiodącym rozwój całej gospodarki, zwłaszcza regionalnej i „ciągną” pozostałe sektory (np. Marshall i in. 1987)<sup>13</sup>. Materiał zebrany do tego opracowania nie daje podstaw do dokładniejszego omówienia tej roli, a tym bardziej do rozstrzygnięcia słuszności poglądów.

<sup>12</sup> Por. np. Tauveron (1974, 169): „Le secteur des services n'est pas „entraînant”, mais sa croissance est induite par celle des divers secteurs de production et des structures administratives”.

<sup>13</sup> Marshall i in. (1987, 35) uważają, że w W. Brytanii usługi były głównym motorem wzrostu gospodarczego i zatrudnienia przez ostatnie dziesięć lat. Ich udział w gospodarce regionalnej (Economic Planning Regions) szacuje się na ponad 50% - tak w wynikach jak w zatrudnieniu.

Cokolwiek jednak myśli się o roli usług w stosunku do innych sektorów gospodarki wzrost tych pierwszych zainteresował indywidualnych badaczy i organizacje o charakterze ponadkrajowym; znalazło to wyraz w strumieniu publikacji wspomnianym na wstępie i w międzynarodowych programach badań<sup>14</sup>.

## I. WZROST I PRZEMIANY STRUKTURALNE SFERY USŁUG

Rozwój usług - zwłaszcza wzrost udziału sektora usług w ogólnym zatrudnieniu do poziomu udziału sektora drugiego lub przekraczający go - uważa się za początek nowej, wielkiej fazy w historii gospodarczej<sup>15</sup> - społeczeństwa usługowego (ang. service society)<sup>16</sup>. Wejście w fazę społeczeństwa usługowego, w którą najbardziej rozwinięte kraje świata wkroczyły w drugiej połowie XX w., znamionują:

- Osiągnięcie co najmniej 40% zatrudnienia w usługach, (na taki poziom wskazują statystyki krajów zaliczanych obecnie do najbardziej rozwiniętych gospodarczo - Illeris 1991b, 2),
- Szybki wzrost udziału sektora usług w ogólnym zatrudnieniu; w krajach najbardziej rozwiniętych gospodarczo był to wzrost rzędu 12-22% w ciągu ćwierćwiecza 1960-1986 (ryc. 2a),
- Rosnący udział sektora usług w wynikach gospodarki; mierzony wkładem w wartość dodatkową wykazał wzrost w krajach najbardziej rozwiniętych w granicach 7-11% w latach 1970- 1983<sup>17</sup> (ryc. 2b).

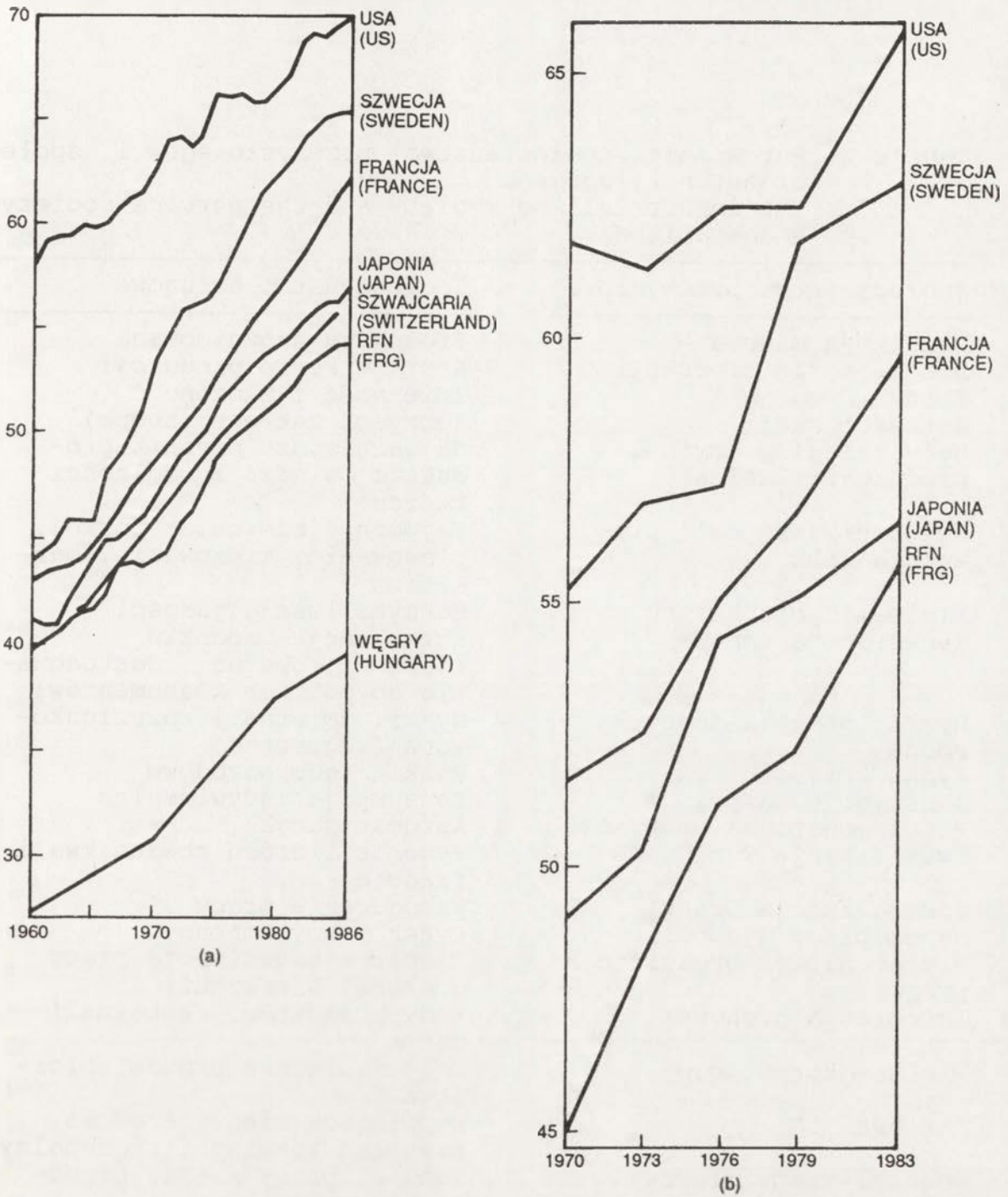
Zmiana faz - przejście od gospodarki „napędzanej” przez przemysł do gospodarki, której rozwój wyznaczają usługi - jest związana ze zmianami celów, kryteriów i ocen działalności gospodarczej oraz sposobu organizacji pracy. Są to przemiany tak głębokie, że mówi się niekiedy o „rewolucji usługowej” (przez analogię do poprzedniej „rewolucji przemysłowej”). Te przemiany systematyzuje tabela 2.

<sup>14</sup> Programy FAST (Forecasting and Assessment in Science and Technology), prowadzone w ramach EEC; pierwszy raport opublikowano w 1982r.

<sup>15</sup> Pierwszą fazą była gospodarka myśliwska, drugą - rolnicza, trzecią - przemysłowa, czwartą - usługowa. Niektórzy autorzy liczą te fazy od gospodarki rolniczej i dlatego faza usługowa nazywana jest niekiedy trzecią fazą.

<sup>16</sup> Tę fazę często określa się również innymi terminami: terminem angielskim tertiarization, trudnym do zgrabnego przekładu, społeczeństwem informacyjnym, komunikacyjnym lub wiedzy (ang. information-communication-or-knowledge-society, Illeris 1991a).

<sup>17</sup> Obliczenia odnoszą się do cen bieżących; w cenach stałych wzrost ten jest znacznie mniej spektakularny - rzędu 4-6%, a nawet w niektórych krajach wystąpił spadek (por. Illeris 1991b, 3).



Ryc. 2. Udział sektora usług w ogólnym zatrudnieniu (a) i w wartości dodanej (w cenach bieżących) (b)

Share of service sector in total employment (a) and in total value added (at current prices) (b)

Źródło (Source): Illeris 1991b, Fig. 1-2.



Tabela 2. Porównanie społeczeństwa przemysłowego i społeczeństwa usługowego  
The industrialised society and the service society:  
a comparison

Spółeczeństwo przemysłowe	Spółeczeństwo usługowe
Produkcja masowa	Produkcja zróżnicowana
Długie serie produkcji	Krótkie serie produkcji
Standardyzacja	Zmienność i złożoność
Korzyści skali	Korzyści zakresu (scope)
Najważniejszy czynnik produkcji: kapitał	Najważniejszy czynnik produkcji: wiedza i zdolności twórcze
Najważniejszy cel: produkcja dóbr	Najważniejsze cele: rozwój, planowanie, kierowanie, marketing
Minimalizacja kosztu	Maksymalizacja jakości
Konkurencja cenowa	Konkurencja produktu (jakości, obsługi, dostosowania do potrzeb konsumentów)
Rynki: stałe i jednorodne	Rynki: zmienne i rozczłonkowane (segmented)
Rynki krajowe	Rynki międzynarodowe
Konsumpcja masowa	Konsumpcja indywidualna
Praca monotonna, rutynowa	Automatyzacja
Kwalifikacje wyrównane	Wysokie i zróżnicowane kwalifikacje
Specjalizacja pracy	Wzbogacenie pracy
Rynek pracy ujednoczony	Rynek pracy zmienny
Hierarchiczna organizacja pracy	Sieciowa organizacja pracy o słabej hierarchii
Integracja pionowa	Podwykonawstwo, eksternalizacja
Wielkie korporacje	Małe i średnie przedsiębiorstwa
Państwa	Współpraca międzynarodowa, samorząd lokalny i regionalny
Podział pracy między osobami	Podział pracy między przedsiębiorstwami

<sup>a</sup> Termin wyjaśniony w tekście (część I, punkt 3)

Źródło (Source): Illeris 1991a, 93

Najłatwiej obserwowalnym statystycznie przejawem wejścia w nową fazę jest wzrost zatrudnienia w usługach, a zwłaszcza wzrost jego udziału w ogólnym zatrudnieniu. Źródła tego wzrostu tkwią w przemianach gospodarczych i społecznych. Najczęściej wymienia się:

- Wzrost złożoności współczesnego świata i konkurencji w nim (w tym podziału pracy między firmami, sektorami gospodarki i regionami) - w związku z czym gospodarka, tak jej sektory produkcyjne jak usługowy, potrzebują coraz więcej usług, polegających na badaniu, planowaniu rozwoju, organizowaniu, zarządzaniu, wymianie informacji, kształceniu, finansowaniu, ubezpieczaniu itp. (Racine, Cunha 1990, 146; Illeris 1990, 133; Illeris 1991a, 94);

- Zmianę stylu życia, np. propagowanie wartości, takich jak wykształcenie, kultura, zdrowie, rekreacja - co powoduje wzrost popytu na tzw. usługi społeczne (ang. social services) - edukacyjne, rekreacyjne, medyczne i tzw. usługi osobiste (ang. personal services), np. hotelarskie, restauracyjne, rozrywkowe,

Wzrost zatrudnienia w usługach tłumaczy się czasem niższą wydajnością pracy usługowej, w wyniku której wzrost popytu na usługi jest pokrywany ekstensywnie - zwiększeniem zatrudnienia (Marshall i Jaeger 1990, 134O). Pogląd ten może budzić wątpliwości;

- oszacowanie wydajności pracy w usługach jest bowiem trudniejsze i w większym stopniu oparte na konwencjach niż w działach produkcyjnych; ponadto nowe działy usług mają niekiedy bardzo wysoką wydajność.

## 1. WZROST SEKTORA USŁUG W CZASIE

Materiał statystyczny z okresu 1960-1980 (i dłuższego) wskazuje na zróżnicowanie wzrostu usług w czasie. W niektórych krajach wzrastały one szybciej w pierwszym dziesięcioleciu niż w latach późniejszych. Jako przykład może posłużyć Kanada - jedno z najbardziej zaawansowanych społeczeństw typu usługowego: w latach 1961-1971 wystąpił wzrost zatrudnienia o 51,7% a w latach 1971-1981 o 44,9% (obliczenia na podstawie Simmonsa 1986, 61). Różnice tempa wzrostu są szczególnie wyraźnie widoczne w dynamice poszczególnych składowych sektora usługowego. Wyjaśnieniem (przynajmniej częściowym) tego zjawiska może być stan „nasylenia” gospodarki usługami, związany z kolei z datą rozpoczęcia procesu szybszego wzrostu usług - im wcześniej zaczął się ten proces i im wyższy stopień nasylenia usługami osiągnęła gospodarka, tym słabsze tempo wzrostu. Tym można by np. tłumaczyć stosunkowo niewielki wzrost zatrudnienia w usługach w Wielkiej Brytanii o 3% w latach 1976-1981 (Illeris 1989, 134) mającej w 1960 r. 50% zawodowo czynnych w usługach i bardzo duży (58%) wzrost w Portugalii, która w tym samym czasie miała ok.30% zawodowo czynnych w usługach (Rocznik Statystyczny GUS 1980).



Jeśli nawet zjawisko szybszego wzrostu na początku fazy dominacji usług w gospodarce i późniejszego osłabienia jest regułą, to z pewnością nie bezwyjątkową. Irlandia np. jest takim wyjątkiem - zatrudnienie w sektorze usług wzrosło w latach 1961-1971 o 10,4%, a w następnym dziesięcioleciu aż o ponad 28% (Bannon 1990, 175).

## 2. RELACJE SEKTORA USŁUG I SEKTORÓW PRODUKCYJNYCH

Z długoletnich obserwacji zmian struktury zatrudnienia w układzie trzech sektorów gospodarki, prowadzonych głównie przez ekonomistów, dobrze znane są dwie ogólne tendencje: spadek udziału sektora pierwszego (rolnictwo) i wzrost sektora drugiego (przemysł), a następnie zmniejszanie się udziału sektora drugiego, (przy dalszym spadku lub stabilizacji sektora pierwszego) i systematyczny wzrost sektora trzeciego (usługi)<sup>18</sup>. Współczesne badania usług prowadzone są niemal wyłącznie w krajach dobrze rozwiniętych gospodarczo, w których rolnictwo zaradnia niewielki procent krajowej siły roboczej, toteż opinie i obserwacje dotyczące relacji sektorów odnoszą się niemal wyłącznie do drugiej tendencji, czyli relacji sektora przemysłowego i usługowego.

Wzrost udziału sektora usług i równoczesny spadek udziału pozostałych sektorów stanowi podstawę poglądu o przesuwaniu się siły roboczej z sektorów produkcyjnych do usług (ang. shift to services) mającego oparcie jeszcze w pracach przedwojennych ekonomistów. Współczesne wyniki badań empirycznych i materiał statystyczny wskazują jednak na to, że przesunięcia międzysektorowe nie mogą być jedynym źródłem wzrostu usług (patrz przyp. 18) oraz, że relacje między sektorami są znacznie bardziej złożone niż sugeruje pojęcie przesunięcia. Obraz tych relacji zaledwie się zarysowuje z powodu szczupłości bazy obserwacyjnej. Można jednak zasygnalizować kilka obserwacji dokumentujących tę złożoność, zastrzegając wszakże, że mogą się one okazać, przy zwiększeniu ilości badań, zjawiskami przypadkowymi, a nie trwałymi tendencjami.

Wyniki wskazują, że relacje przemysłu i usług dalekie są od jednoznaczności. Te dwa sektory mogą różnie na siebie reagować:

- Spadek przemysłu nie musi się wiązać ze wzrostem usług, lecz przeciwnie może być poważną przeszkodą w ich rozwoju - jak o tym świadczą badania brytyjskie (Marshall i in. 1987, 37; Green 1987, 120); skurczenie się brytyjskiego przemysłu w latach 1970-1984 i bezrobocie ograniczyło warunki rozwoju usług i spowodowało redukcję zatrudnienia usługowego<sup>19</sup>;

<sup>18</sup> Najwięcej danych ilustrujących tę tendencję udało się uzyskać dla Stanów Zjednoczonych. W latach 1948-1972 zatrudnienie w sektorach rolniczym i przemysłowym łącznie (w przeliczeniu na pełne etaty) spadło z 53,3% na 43,1% ( w tym w samym przemyśle (ang. manufacturing) z 39% na 33,2%. Usługi wzrosły w tym czasie z 46,7% do 56,9% (Faucett 1973, tab.3-8). W ostatnim dziesięcioleciu (1980-1990) zatrudnienie w sektorze przemysłowym (przemysł i budownictwo) spadło o 3%, natomiast w usługach wzrosło o 30% (Dantels 1991, 37).

<sup>19</sup> W samym tylko przemyśle zmniejszyło się zatrudnienie pracowników administracyjnych, technicznych i biurowych o ponad 750 tys. osób.

- Są natomiast dowody na to, że silne środowisko przemysłowe tworzy korzystne warunki dla rozwoju usług. Pozytywne współdziałanie obu sektorów stwierdzili Racine i Cunha (1989), Daniels (1989).

- Dotychczasowy pogląd, że przemysł przyciąga usługi znajduje poparcie w jednych badaniach (Tauveron 1974) i wspólnie z poglądem - wyrażonym w innych badaniach - że czynnikiem przyciągającym przemysł i szerzej - wiodącym w gospodarce - mogą być także usługi (Marshall i in. 1987, 39). Nie wyklucza tego także Smith (1990, cyt. przez Beyersa 1992)<sup>20</sup>;

- Są również dowody na to, że usługi, przynajmniej ich część, „żyją we własnym kręgu”, wyraża się to w tym, że nowe firmy usługowe wywodzą się ze starych, lub sprzedają swoje usługi głównie innym firmom usługowym; przykłady takich sytuacji, zaczerpnięte z wielu badań empirycznych przedstawiają Marshall i Jaeger (1990), Daniels (1991), Beyers (1992);

- Konkurencyjność dóbr i usług i ich substytucja oraz wzrost powiązań międzysektorowych wyrażają się we wzajemnej penetracji rynków (Marshall i in. 1987, 39), w tendencji do przenikania się różnych działalności (Daniels 1989), zacierania granic między sektorami (Marshall, Jaeger 1990; Coffey, Bailly 1990);

- Relacje między sektorami mogą się różnie układać, a przynajmniej mogą się wydawać różnymi w różnych skalach; pewne spostrzeżenia na ten temat poczynili Racine, Cunha (1990).

Relacje sektorów są, mimo ograniczonej liczby obserwacji, załączkiem kilku koncepcji ogólnych, w które naukowcy (i politycy) starają się ująć współczesne przemiany społeczno-gospodarcze. Rdzeniem tych koncepcji są pojęcia: postindustrializacja, gospodarka usługowa (ang. service economy), gospodarka powiązań (ang. network economy) i usługowienie (ang. tertiarization). Omówię je w części II.

### 3. ZMIANY STRUKTURALNE W SFERZE USŁUG

Zmiany strukturalne zachodzące w grupie działalności usługowych należą, obok wzrostu, do zagadnień najczęściej poruszanych w ostatnim dwudziestoleciu przez badaczy usług. Najpoważniejszym zjawiskiem strukturalnym tych lat są tzw. usługi dla przedsiębiorstw (lub pośrednie usługi dla przedsiębiorstw)<sup>21</sup>.

#### **Usługi dla przedsiębiorstw**

Jako przedmiot badań dostrzeżono je w latach pięćdziesiątych, ale nie były wówczas zjawiskiem tak zauważalnym we wszystkich krajach rozwiniętych gospodarczo jak obecnie<sup>22</sup>.

<sup>20</sup> Z badań Smitha okazało się jednak, że rola usług w tworzeniu bazy ekonomicznej jest słabsza niż przemysłu.

<sup>21</sup> Ang. producer services lub intermediate producer services (Daniels 1985), czasem nazywa się je także indirect production activities (Gillespie, Green 1987); fr. services à la production (Tauveron 1974), a ostatnio services aux entreprises (Goe 1990), terminy francuskie nie mają jednak identycznego zakresu.

<sup>22</sup> Daniels 1985) wymienia jako pionierów Stiglera (1956), Greenfielda (1966), Fuchsa (1968).



O ich znaczeniu w nauce i w gospodarce świadczy: ilość publikacji (większa niż w przypadku innych grup usług), opinie na temat ich roli w rozwoju regionalnym i ponadregionalnym<sup>23</sup> i w podnoszeniu wartości wyników innych sektorów (Marshall i in. 1987, 35) oraz wysokie wskaźniki wzrostu zatrudnienia lub udziału w dochodzie narodowym - chociaż te pierwsze dotyczą często niewielkich obszarów lub podane są bez odniesienia do całej sfery usług, co utrudnia ocenę ich wzrostu<sup>24</sup>.

Definicje usług dla przedsiębiorstw spotykane w publikacjach są podobne, ale zakres ich nie jest identyczny. Różni autorzy wydobywają ponadto różne aspekty tej grupy. Te niuanse pokazują następujące definicje:

- Les services à la production sont constitués par les activités d'accompagnement de la production de bien matériels, et se situent par conséquent aux différents moments du processus de production, depuis le projet de réalisation de l'investissement jusqu'à la gestion de la production et la mise à la disposition du produit fini (Tauveron 1974, 171-172).

- Intermediate producer services (są to) services, often derived from or incorporating the most recent advances in information technology, which are used as inputs by other primary, manufacturing and service firms in the production of their own finished goods or services (Daniels 1985, 443).

- Producer services are primarily private services satisfying business or intermediate demand. They include activities such as financial and legal services, administration within companies, physical distribution research, advertising and selling (Marshall i in. 1987, 35-36).

- Producer services - those intermediate demand functions that serve as inputs into the production of goods and of other services and that as such, are perhaps more correctly characterized as indirect elements of the production process (Coffey, Bailly 1990, 1608).

Wspólną cechą omawianej grupy usług jest (w świetle podanych definicji) to, że nie są one działalnością finalną. Obecnie większość autorów nie ogranicza roli tych usług do uczestnictwa w produkcji dóbr materialnych (jak to uczynił Tauveron), lecz przyjmuje, że mogą one być działalnością pośrednią także w wykonywaniu innych usług (np. usługi komputerowe w bankowości), a nawet że może to być główne pole ich działalności (Britton 1990, 533-534).

<sup>23</sup> Bailly i in. (1987) twierdzą, że usługi dla przedsiębiorstw są niezbędne dla dynamiki regionalnej i że bez nich nie ma pozytywnego rozwoju regionów. Daniels (1988, 477) pisze o strategicznej roli tej grupy usług w rozwoju krajów rozwijających się. Marshall i in. (1987, 36) uważają ją za symptom przejścia do nowego, postindustrialnego stadium rozwoju gospodarczego

<sup>24</sup> Goe (1990, 332-333) badając cztery obszary metropolitalne w północno-wschodnim Ohio stwierdził np. że zatrudnienie w sektorze usług w latach 1974-1986 wzrosło na tym obszarze średnio o 16,3% (od 12,4% do 21,9%), natomiast wzrost w usługach dla przedsiębiorstw wyniósł średnio ok. 37%, a na poszczególnych obszarach od 30,2 do 69,3%. Gillespie i Green (1987, 405) podają, że w W. Brytanii w latach 1971-1981 zatrudnienie w usługach dla przedsiębiorstw wzrosło o ponad 35%, wzrost wystąpił też we wszystkich badanych klasach miast i obszarów - mimo spadku ogólnego zatrudnienia w większości z nich.



Zakres tej grupy obejmuje więc części wszystkich trzech tradycyjnych sektorów gospodarki. Ilościowe określenie tego zakresu jest trudne; do różnic w klasyfikacjach, dostępności danych i ich agregacji dochodzi jeszcze problem, że część usług uważanych za zaspokajające popyt końcowy (30% według badań OECD, Britton 1990, 533-534) zaspokaja faktycznie popyt pośredni.

Organizacyjnie usługi dla przedsiębiorstw mogą być częścią przedsiębiorstwa produkcyjnego lub usługowego i pracować tylko dla niego, albo stanowić samodzielną jednostkę sprzedającą usługi różnym przedsiębiorstwom (ang. freestanding producer services - Coffey, Bailly 1990).

Struktura tych usług wykazuje w ujęciu różnych autorów duże podobieństwo. Z grubsza biorąc zalicza się do nich usługi finansowe, prawne, zarządzanie, dystrybucję, badania dla potrzeb przedsiębiorstw, reklamę, sprzedaż (Marshall i in. 1987, 35-36). Różnice struktury, spotykane w poszczególnych opracowaniach wynikają przede wszystkim ze sposobu agregacji kategorii usługowych. Ilustruje to tabela 3.

Usługi dla przedsiębiorstw są uważane za najszybciej rosnącą grupę sfery usługowej lub co najmniej za ważny składnik tego wzrostu (Goe 1990). O tej wadze świadczy nie tylko wzrost zatrudnienia w tej grupie usług, ale przede wszystkim ich udział w wynikach całej gospodarki. W Stanach Zjednoczonych np. udział usług dla przedsiębiorstw w GNP rósł w latach 1947-1977 szybciej niż pozostałych usług i sektorów nie usługowych gospodarki (Goe 1990, 328).

W ostatnich latach opinie o wiodącej roli tej grupy usług we wzroście gospodarki zróżnicowały się. Po pierwsze Marshall i in. (1987, 37) stwierdzili, że nie wszędzie prymat we wzroście wykazują usługi dla przedsiębiorstw, np. w W. Brytanii po 1979 r. szybciej rosły usługi dla konsumentów. Wymienieni autorzy wysunęli również hipotezę, że wzrost zatrudnienia w usługach dla przedsiębiorstw może być wynikiem przesunięć międzysektorowych, zwrócili też uwagę na to, że połowa pracowników brytyjskich zatrudnionych w tej grupie usług wykonuje pracę w niepełnym wymiarze godzin. W związku z tymi uwagami rola usług dla przedsiębiorstw jako generatora wzrostu całej sfery usług może być słabsza niż się przypuszcza. Po drugie: wzrost zatrudnienia w usługach dla przedsiębiorstw jest strukturalnie zróżnicowany. Green (1987, 111) stwierdził najszybszy wzrost usług prywatnych- finansowych i usług dla biznesu (business services)<sup>25</sup>. Goe (1990, 333) badając północno-wschodnią część Ohio w latach 1974-1986 ustalił, że największy wzrost (90%) zatrudnienia wystąpił w usługach prawnych oraz w kategorii agencji ubezpieczeniowej i pośrednicy (powyżej 74%); pozostałe kategorie (patrz tabela 3) wzrosły od 5% do 50%. Daniels (1989, 431) wiązał różnice

<sup>25</sup> W terminologii dotyczącej klasyfikacji działalności gospodarczej zalecanej przez GUS występuje termin „działalność związana z prowadzeniem interesów”, odpowiadający prawdopodobnie angielskiemu terminowi „business services” (Europejska Klasyfikacja Działalności GUS 1990, 90). Termin „usługi dla biznesu” wprowadziłam w tej pracy, ponieważ jest krótszy, ponadto słowo biznes jest już powszechnie przyjęte w języku potocznym.

Tabela 3. Struktura usług dla przedsiębiorstw według różnego stopnia agregacji (lub dezagregacji) składników  
 Producer services according to the different level of aggregation (or desaggregation) of their components

Struktura usług dla przedsiębiorstw	
Gillespie i Green (1987)	Goe (1990)
Ubezpieczenia	Ubezpieczenia
Banki	Agenci ubezpieczeniowi, pośrednicy
Inne instytucje finansowe	Banki
Własność prywatna i zarządzanie <sup>a</sup>	Agencje kredytowe nie będące bankami
Reklama i badania rynku	Ochrona, pośrednicy
Inne usługi dla biznesu	Usługi dla biznesu <sup>b</sup>
Centralne biura n.a.e.	
Rachunkowość	
Usługi prawne	Usługi prawne
Prace badawczo-rozwojowe	
Inne usługi profesjonalne i naukowe	Inne usługi <sup>c</sup>

<sup>a</sup> ang. property owning and managing

<sup>b</sup> Kategoria ta obejmuje reklamę, badanie rynku, doradztwo, itp.

<sup>c</sup> Kategoria ta obejmuje usługi inżynierskie i architektoniczne, rachunkowość, kontrolę ksiąg (auditing) i księgowość.

Źródło (Source): Gillespie, Green (1987, 403), Goe (1990, 333). Dla lepszej porównywalności kategorie zmieniono nieco kolejność w prawej części tabeli.



regionalne w priorytetach różnych kategorii omawianej grupy usług z ich rolą w gospodarce regionu. Takie wyjaśnienie sugeruje wprawdzie stabilność gospodarczą regionu, ale wydaje się, że dla wielu działalności nie tylko usługowych może być prawdziwe stwierdzenie Daniela (1989, 431) odnoszące się do inwestorów w dziedzinie telekomunikacji: „They prefer to invest and reinvest in established business concentration, thus reaffirming the recentralization of many producer services in recent years”.

Wzrost usług dla przedsiębiorstw próbowano wyjaśnić w różny sposób. Goe (1990) sprawdzał zasadność dwóch najpopularniejszych hipotez. W jednej wzrost ten jest wynikiem zmian w społecznym podziale pracy polegających na nasileniu się tzw. eksternalizacji, tj. wyodrębniania niektórych działalności usługowych świadczonych w ramach jednego przedsiębiorstwa w samodzielne jednostki (firmy) usługowe, obsługujące wiele przedsiębiorstw. W drugiej wzrost jest wynikiem stawiania się tych usług podstawowym (ang. basic) rodzajem działalności, a zwłaszcza eksportowalnym. Badania potwierdziły, ale tylko częściowo, obie hipotezy. Goe stwierdził mianowicie, że eksternalizacja usług dla przedsiębiorstw zaznaczyła się bardziej w sektorze usług niż przemysłu, oraz że omawiana grupa usług charakteryzuje się dwojaką strukturą zbytu swojej pracy i powiązań: większa część zakładów okazała się związana z gospodarką lokalną, mniejsza z eksportem.

Z usługami dla przedsiębiorstw wiążą się pewne zjawiska i tendencje charakterystyczne dla współczesnej gospodarki rozwiniętych krajów Europy i Ameryki, takie jak wspomniana już eksternalizacja usług oraz internacjonalizacja, miasta światowe i korporacje.

Eksternalizacja polega na przejściu od korzystania z usług występujących w ramach przedsiębiorstwa (internalizacja) do korzystania z usług zakupionych „na zewnątrz” przedsiębiorstwa od innych przedsiębiorstw specjalizujących się w usługach danego rodzaju (eksternalizacja). Zdaniem Illerisa (1991a, 102-103) eksternalizacja jest tendencją rosnącą, internalizacja malejąca. Ilustrują to zebrane przez niego wyniki badań (tab. 4). Ani tej opinii, ani tych wyników, nie można traktować jako wystarczającego potwierdzenia ogólnej tendencji - pierwszej ze względu na wyniki badań innych autorów, o których będzie jeszcze mowa, drugiej ze względu na szczupłość materiału empirycznego.

Niektórzy badacze wiążą rozwój eksternalizacji ze stopniem nietypowości (the degree of nonstandardization) i nieprzewidywalnością popytu na określoną usługę, inni z większą elastycznością produkcji (production flexibility) i korzyściami skali (Coffey, Bailly 1990, 1609). Te ostatnie zwykle prowadzą do koncentracji usług w ograniczonej liczbie miejsc<sup>26</sup>.

<sup>26</sup> Niektóre składowe usług dla przedsiębiorstw mogą być bardzo silnie skoncentrowane. W Kalifornii np. stwierdzono, że 83% zatrudnienia w usługach komputerowych skupia się w Los Angeles i San Francisco (Daniels 1986, 436).

Tabela 4. Źródła uzyskiwania usług dla przedsiębiorstw  
Provision and location of producer services

Miasto Region Kraj	Usługi dla przedsiębiorstw uzyskane wewnątrznie/zewnątrznie w %*		Miejsce importu usług			
	L	S	Rk	Z		
	w %		w %			
Esbjerg (Dania)	45	46	58	9	37	2
Estrie	29	60	58	22	17	3
Irlandia	34	53	46	46	2	6
Rhône-Alpes	38**	62	82	18	0	0
Szwajcaria (5 regionów)	38	52	53		47	
W. Brytania	56**	44	79		21	
Walencja	66	34	.	.	.	.

Objaśnienia :

\* W większości przypadków pominęłam zaopatrzenie w usługi z tzw. firmy pokrewnej (ang. parent firm) wyróżnione przez Illerisa, dlatego procenty podane w dwóch pierwszych kolumnach nie zawsze sumują się do 100%.

\*\* razem z firmą pokrewną; . brak danych; L - lokalne, S - stolica kraju, Rk - reszta kraju, Z - zagranica.

Źródło (Source): Illeris 1991a, na podstawie tabeli 7.5

Są badacze, którzy widzą w eksternalizacji usług główną przyczynę wzrostu całej grupy usług dla przedsiębiorstw (Goe 1990, 327); może na to wskazywać szybki wzrost samodzielnych przedsiębiorstw usługowych<sup>27</sup>. Na obecnym etapie rozpoznania tego zjawiska trudno o takie uogólnienie, gdyż obie tendencje - eksternalizacja i internalizacja znajdują potwierdzenie w wynikach badań empirycznych<sup>28</sup>.

<sup>27</sup> W Kanadzie np. w okresie 1971-1981 wykazały one wzrost o ponad 140% (Coffey, Bailly 1990, 1609).

<sup>28</sup> Perry badając przedsiębiorstwa przemysłowe w regionie Auckland stwierdził popularność obu form pozyskiwania usług a tendencję do eksternalizacji uznał za słabą. Z badań, które przeprowadził Esparza w regionie Chicago wynikało, że zakłady przemysłowe (badano 135 firm) korzystają głównie z usług zewnętrznych i że „Externalization of producer services purchases is an important force in the growth of producer services”. Z badań MacPhersona (1991) wynika natomiast, że małym firmom przemysłowym trudniej jest znaleźć dostawcę usług. (Wszyscy autorzy są cytowani przez Beyersa 1992, 578-579).



Coffey i Bailly (1990) zwrócili uwagę na możliwość substytucji obu form „wkładów usługowych” - wewnętrznej i zewnętrznej - i postawili w związku z tym pytanie: „Whether the growth of services in general, and of producer services in particular, is real or illusory?”. Pytanie to nie ma (jeszcze) ogólnej odpowiedzi.

Czynnikiem sprzyjającym eksternalizacji usług okazała się recesja. Wymusza ona zmiany strukturalno-organizacyjne w zakresie usług związanych z produkcją. Powoduje mianowicie zawężenie zakresu usług świadczonych dotąd w ramach przedsiębiorstwa i korzystanie z usług specjalistycznych, zewnętrznych (Marshall, Jaeger 1990, 1344). Trudno jednak powiedzieć jakie to miało konsekwencje dla zatrudnienia w usługach.

Termin internacjonalizacja obejmuje kilka zjawisk powiązanych ze sobą. Jednym z nich jest coraz silniejsza orientacja międzynarodowa firm świadczących usługi dla przedsiębiorstw. W sensie przestrzennym znaczy to, że usługi przekraczają granice państwowe, gdyż motorem ich rozwoju staje się popyt występujący w miejscu nieraz bardzo odległym od powstawania tych usług. Występuje więc eksport usług<sup>29</sup> i obserwuje się nasilanie się tego zjawiska<sup>30</sup>. Ta cecha zbliża usługi do działalności produkcyjnej. Konsekwencją internacjonalizacji w sensie ekonomicznym jest osłabienie związków z lokalną gospodarką. W sensie teoretycznym znaczy to zanegowanie założenia o nieprzenośności usług, która przez długi czas była jedną z cech definiujących usługi.

Internacjonalizacja usług dla przedsiębiorstw powoduje wzrost koncentracji tych i innych działalności usługowych<sup>31</sup> w bardzo ograniczonej liczbie miejsc na świecie - w tzw. miastach globalnych lub światowych (ang. global lub world cities)<sup>32</sup>. Cechą charakterystyczną takich miast - przynajmniej od strony samych usług - jest lokalizacja w nich central przedsiębiorstw międzynarodowych.

Korporacje. Zebrany materiał pozwala tylko wspomnieć o kompleksach korporacyjnych (ang. corporate complexes) - zjawisku zachodzącym obecnie w sferze usług, ale mającym wpływ na całą gospodarkę i funkcjonowanie systemu miejskiego. Kompleksy korporacyjne tworzą się

<sup>29</sup> Eksport usług dla przedsiębiorstw przybiera różne rozmiary ilościowo i przestrzennie. Z badań Beyersa i in. z 1985 r. (cyt. przez Danielsa 1986) w ponad 2000 firmach w regionie Seattle świadczących usługi dla przedsiębiorstw lub tzw. usługi mieszane w regionie Seattle okazało się, że eksportuje się co najmniej 10% ich działalności, 56% eksportowanych usług jest przeznaczone dla regionu metropolitalnego Seattle, a 34% dla regionów poza stanem Washington.

<sup>30</sup> W 1981 r. eksport usług Stanów Zjednoczonych stanowił już 50% eksportu dóbr i wykazywał tendencję wzrost (Friedmann 1986, 78 na podstawie badań Sassen-Koob).

<sup>31</sup> Na przykład organizacje międzynarodowe wymagają wysoko wyspecjalizowanego personelu, co przyciąga instytucje kształcące ten personel, a to z kolei inne usługi związane z kształceniem lub obsługą personelu, itd.

<sup>32</sup> Według Danielsa (1985) pierwszy zwrócił na nie uwagę Hennis w 1977 r. Szerzej wypowiedział się na ten temat także Friedmann (1986).



w największych ośrodkach metropolitalnych kraju, wyspecjalizowanych w funkcjach usługowych, w których kluczową rolę grają usługi dla przedsiębiorstw, zwłaszcza finansowe i usługi dla biznesu (Daniels 1985, 447). W tych kompleksach podejmowane są zasadnicze decyzje w zakresie rozwoju ekonomicznego i społecznego kraju.

Z dotychczasowych badań wiadomo, że cechami charakterystycznymi tych kompleksów są wzajemne powiązania tworzących je usług i silne powiązania (w tym informacyjne) z niższymi ośrodkami hierarchii miejskiej. Korporacyjne kompleksy usługowe cechują się również bardzo dużą koncentracją urzędów i biur w największych miastach kraju i rozwijają się kosztem innych miast<sup>33</sup> uzależniając te ostatnie w taki sposób, że „tracą (one) kontrolę nad własnym rozwojem” (Daniels 1985, 445).

#### **Inne obserwacje strukturalne**

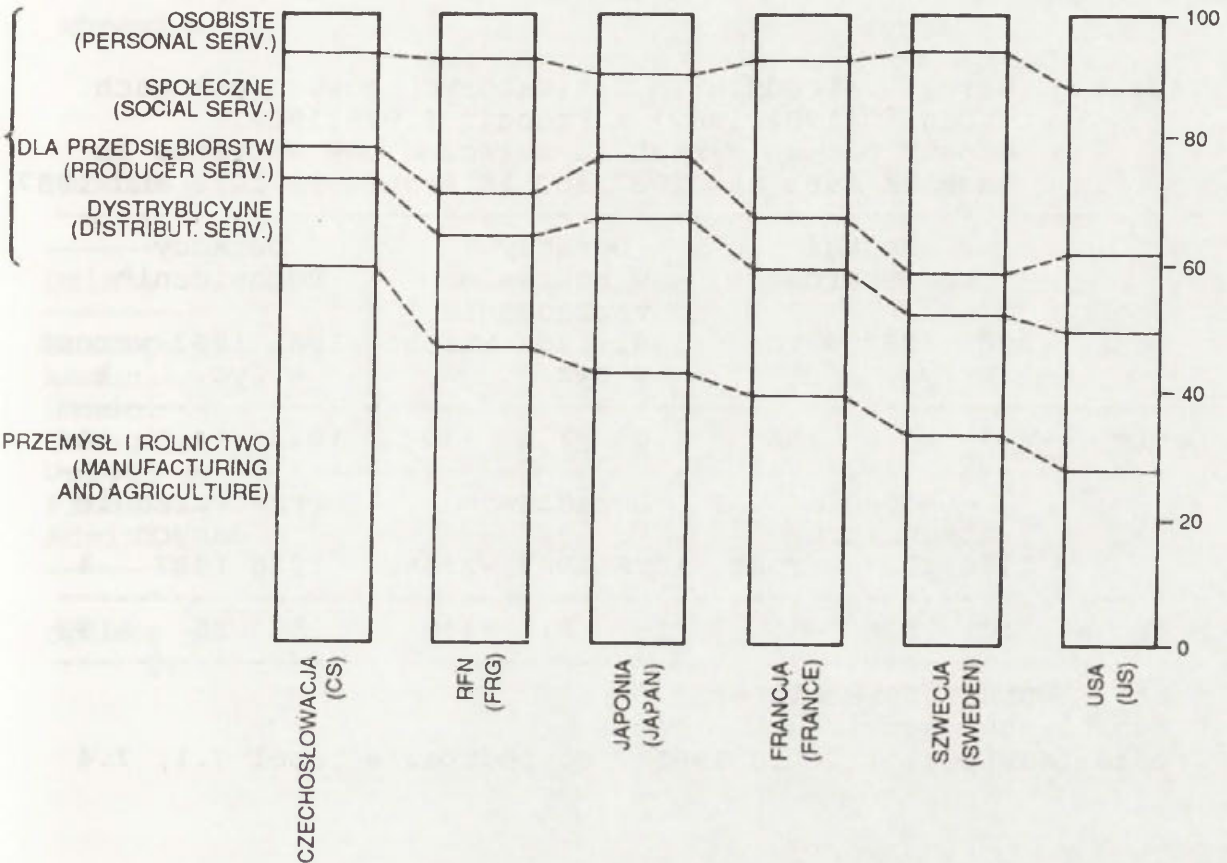
Struktura sektora usługowego w skali międzynarodowej jest silnie zróżnicowana nawet w grupie krajów wysoko rozwiniętych gospodarczo (ryc. 3). Nie wydaje się więc, aby za pewną ogólną uniformizacją ilościową (rozumianą tu jako wysoki, ok. 50% i powyżej, udział sektora usług w zatrudnieniu) postępowała jakaś uniformizacja strukturalna. Różnice strukturalne pokazane na wykresie mają wytłumaczenie w specyfice uwzględnionych państw, np. w silnej polityce społecznej (Szwecja), wyrażającej się w rozbudowanym sektorze usług publicznych lub gospodarczej (Niemcy), nastawionej na import usług (transportowych, informacyjnych, turystycznych lub w wysokim udziale usług pełnionych w ramach rodziny, odciążających sektor publiczny usług (Japonia). Różnice strukturalne występują również w skali regionalnej. Wskazują na to prace Precedo (1986) z Hiszpanii, Bannona (1990) z Irlandii, Buursinka (1990) z Holandii, Racine'a i Cunhy (1990) ze Szwajcarii. Nie dysponuję jednak odpowiednimi materiałami statystycznymi ilustrującymi tę opinię.

Zmienia się struktura kwalifikacji - wzrasta udział usług wymagających wysokich kwalifikacji (Illeris 1991a, 96). To stwierdzenie trudno udokumentować liczbowo. Wiadomo jednak, że najbardziej obecnie dynamiczne działy usług - usługi dla przedsiębiorstw wymagają wysokich kwalifikacji<sup>34</sup>. Badania francuskie wykazały wzrost przeciętnego poziomu kwalifikacji miejskiej siły roboczej. W usługach wzrósł udział pracowników wykwalifikowanych (inżynierów, kierowników, techników) kosztem pracowników niewykwalifikowanych (Pumain, St.Julien 1986, 146).

Pojawiły się nowe rodzaje usług, np. zarządzanie, marketing, badanie i planowanie rozwoju (ang. R&D), przetwarzanie danych, wszelkiego rodzaju doradztwo. Jeśli nawet niektóre z tych działalności istniały wcześniej, to nie wyodrębniały się ani tempem wzrostu, ani innymi

<sup>33</sup> W Japonii np. zaobserwowano to zjawisko na przykładzie central biur i urzędów w stosunkach Tokio z Osaką i Jokohamą (Daniels 1985, 445).

<sup>34</sup> Por. np. Bannon (1990, 188): „many of the growth services are labour intensive, requiring a large share of professional, technical and managerial skills”.



Ryc. 3. Zatrudnienie w usługach (wg klasyfikacji Singelmanna)

Service employment (by Singelmann classes)

Źródło (Source): Illeris 1991b

cechami. Przyczyną obecnego zainteresowania tymi nowymi usługami są: szybki wzrost, uznanie za działalność podstawową (basic) - w przeciwieństwie do działów tradycyjnych, np. handlu, które zalicza się do działalności uzupełniającej (non-basic) (por. Racine, Cunha 1986, 100) - z reguły lokalizacja w wielkich miastach i tym samym wzmocnienie tendencji koncentracji usług w najwyższych poziomach hierarchii miejskiej (Illeris 1989; 136, Racine, Cunha 1986, 109). Odnowę struktury usług trudno jest udokumentować w sposób pełny, gdyż jednocześnie są w użyciu klasyfikacje o różnych podstawach i stopniu szczegółowości. Dla przykładu można przytoczyć dane dla kilku z tych nowych usług dla Danii i Francji (tab. 5).

Tabela 5. Wzrost zatrudnienia w niektórych nowych usługach w Danii (1981,1987) i Francji (1976,1987)  
Growth of employment in selected new services in Danmark 1981 and 1987 and in France in 1976 and 1987

	Usługi komputerowe			Doradcy w zakresie zarządzania			Doradcy techniczni <sup>a</sup>		
	1981 w tys.	1987 w tys.	wzrost %	1981 w tys.	1987 w tys.	wzrost %	1981 w tys.	1987 w tys.	wzrost %
Dania	8,9	13,9	+56	1,0	1,4	+40	10,3	14,8	+44
	Badania techniczne			Doradztwo <sup>b</sup>			Przetwarzanie danych		
	1978	1987	wzrost %	1976	1987	wzrost %	1976	1987	%
Francja	101	136	+35	15	81	+440	15	35	+133

<sup>a</sup> ang. Consultant engineers;

<sup>b</sup> Consultancy services

Źródło (Source): Illeris 1991a, na podstawie tabel 7.1, 7.4

#### 4. DYNAMIKA SKŁADOWYCH SFERY I SEKTORA USŁUG

Obraz wewnętrznej dynamiki, jaki wyłania się z dostępnych opracowań jest fragmentaryczny, zbudowany często z jednostkowych obserwacji, ponadto trudny do uogólnienia, gdyż obserwacje odnoszą się raz do całej sfery usług, innym razem do jej fragmentów, a często w ogóle nie wiadomo do jakiego zakresu usług. Na ten obraz składają się następujące stwierdzenia:

- Składowe sektora usług różnią się wzajemnie i od całego sektora tempem wzrostu, a niekiedy i kierunkiem zmian. Różnice tempa wzrostu - strukturalne i czasowe - wykazały badania Simmons (1986) (patrz tab. 6). Green (1987), Coffey i Bailly (1990) oraz Bannon (1989) stwierdzili także zmiany kierunku, tj. spadek zatrudnienia w niektórych składowych



sektora usług; są to jednak przypadki sporadyczne na tle ogólnego wzrostu zatrudnienia w usługach, a ich wykrywalność może zależeć od sposobu klasyfikacji usług i poziomu agregacji danych.

Tabela 6. Wzrost niektórych usług w Kanadzie w latach 1961-1981  
Growth of the selected services in Canada, 1961-1981

Działy sektora trzeciego	1961-1981	1971-1981
Transport, usługi komunalne, komunikacja	+ 81,5%	+ 39,4%
Handel detaliczny i hurtowy	+102,3%	+ 57,9%
Usługi osobiste i usługi dla biznesu	+177,3%	+ 82,4%
Usługi społeczne*	+175,3%	+ 59,6%
Finanse	+271,4%	+ 73,4%
Administracja	+ 67,3%	+ 38,6%

\* ang. community services - kategoria obejmująca oświatę, opiekę medyczną i społeczną itp.

Źródło (Source): obliczenia na podstawie Simmons'a 1986, 61.

- Zróżnicowanie wyników wewnętrznego rozwoju sektora usług widać również w innych podziałach, np. według własności (usługi publiczne lub prywatne) lub rodzaju pracy (fizyczna lub umysłowa). Bannon (1990, 176) stwierdził w Irlandii (w latach 1971-1981) silniejszy wzrost usług publicznych (o ponad 56%) niż prywatnych (ok. 17%). Tego rodzaju zróżnicowanie potwierdzają dane Coffeya i Bailly'ego z tego samego mniej więcej okresu w zakresie działalności dystrybucyjnej<sup>35</sup> uzyskane dla czterech państw (Szwajcaria, Francja, Dania, Kanada), natomiast nie potwierdzają dane w zakresie działalności organizacyjnej. Zmniejszenie się (znaczące) liczby miejsc pracy wykryte przez Greena dotyczyło brytyjskich pracowników fizycznych (ang. blue collars) w publicznym sektorze dystrybucji. Coffey i Bailly

<sup>35</sup> Coffey i Bailly (1990) zaproponowali podział całej gospodarki na cztery grupy (sektory) działalności: wytwarzanie, cyrkulacja, dystrybucja i organizacja (patrz część II, p. 2).

odnotowali to samo zjawisko w prywatnym sektorze dystrybucji<sup>36</sup> i organizacji w dwóch z badanej grupy krajów. We Francji był to niewielki spadek - z 15,8% na 15,6%, a w Danii poważniejszy - z 17,0% na 13,7%; w pozostałych przypadkach spadek był mniejszy.

Bannon stwierdził spadek zatrudnienia w Irlandii w dwóch grupach zawodowych: w zajęciach biurowych (-14,6%), ale tylko w grupie transportu itp. oraz w zajęciach handlowo-ubezpieczeniowo-finansowych (-2,5%) w grupie handel, ubezpieczenia i finanse. Green stwierdził ponadto, że lata siedemdziesiąte w W.Brytanii charakteryzował rozwój nowych miejsc pracy w usługach publicznych (obejmujących m. in. edukację, zdrowie, administrację państwową) natomiast lata osiemdziesiąte - skurczenie się sektora państwowego w wyniku ogólnej recesji i wyższy wzrost zatrudnienia w usługach prywatnych zarówno tych dla przedsiębiorstw jak i dla konsumentów. Daniels (1991) przewiduje utrzymanie się tej tendencji w W.Brytanii w latach dziewięćdziesiątych.

- Najbardziej ekspansywną częścią sfery usług są usługi dla przedsiębiorstw. Potwierdzają to Illeris (1989, 132) - w krajach Europy Zachodniej, Bannon (1990, 178) w Irlandii, Buursink (1990, 194) w Holandii, Kirn (1987) w Stanach Zjednoczonych. Sugeruje się również, że ta grupa usług ma największe perspektywy rozwoju w przyszłości (Illeris 1990, 134), a w ich ramach prace umysłowe wymagające wysokich kwalifikacji (w tym kierowniczych) (Green 1987, 111). Przyczyn wzrostu tej grupy upatruje się we wzroście złożoności i konkurencyjności gospodarki, w związku z czym potrzebuje ona coraz więcej działalności pomagających temu sprostać, takich jak np. badania i planowanie rozwoju, organizacja i zarządzanie, badanie rynku, informacja - innymi słowy działalności o charakterze zindywidualizowanym, mało podatnych (z wyjątkiem informacji) na postęp techniczny<sup>37</sup>. Wzrost popytu na nie będzie więc wymuszał wzrost zatrudnienia. Przewiduje się również wzrost usług dla konsumentów; pierwsze symptomy pojawiły się już w W.Brytanii. Daniels sądzi, że usługi turystyczne i rekreacyjne odbiorą prymat wzrostu usługom finansowym i usługi dla biznesu.

- W ramach usług dla przedsiębiorstw szczególnie dynamiczny wzrost wykazują w wielu krajach usługi finansowe i usługi dla biznesu (Illeris 1990; Buursink 1990). W Holandii np. zatrudnienie w obu kategoriach łącznie wzrosło w latach 1975-1983 o 28% (przy 14% wzroście w całym sektorze usług) (Illeris 1990, 134). W Irlandii wzrost w obu kategoriach oraz handlu i ubezpieczeniach łącznie wyniósł w latach 1971-1981 ok. 19% (przy 9% wzroście całej gospodarki)(Bannon 1990, 178).

<sup>36</sup> W obu badaniach zastosowano jednak odmienne zasady klasyfikacji usług i działy nazwane dystrybucją mogą nie być zakresowo równe.

<sup>37</sup> W ramach ogólnego wzrostu złożoności i konkurencyjności gospodarki jedną ze szczególnych przyczyn jest potrzeba organizacji i odnowy wielu przedsiębiorstw we wszystkich sektorach gospodarki, stwarzająca popyt na wszelkiego rodzaju doradztwo (ang. consulting services).



- Wyraźnie zaznacza się w wielu krajach słaby wzrost lub stagnacja, a niekiedy nawet spadek zatrudnienia w działalnościach handlowych (ang. commercial activities) i transportowych. Illeris (1990, 135) uznaje wzrost zerowy lub niewielki w tych kategoriach za tendencję charakterystyczną dla krajów Europy Zachodniej. Buursink (1986, 215) mówi nawet o dramatycznym spadku (o 42%) zatrudnienia w działalnościach handlowych w Holandii mimo wzrostu liczby ludności o dwa miliony<sup>38</sup>. Niektóre informacje wskazują na to, że ta ogólna tendencja jest zróżnicowana przestrzennie zależnie od charakteru i wielkości miejsca oraz stopnia agregacji danych<sup>39</sup>. Najsłabszy wzrost wykazały transport i komunikacja (łącznie z magazynowaniem) w Irlandii - ok. 13% (Bannon 1990, 178). Również w Kanadzie transport i komunikacja oraz handel należały, zarówno w dwudziestolecie 1961-1981, jak w latach 1971-1981, do działów o najsłabszym wzroście<sup>40</sup>. Natomiast we wspomnianych badaniach Coffeya i Bailly'ego sektor nazwany cyrkulacją, obejmujący przemieszczanie się ludzi, towarów, informacji i pieniędzy jest sektorem najszybciej rosnącym, od ok. 13% (we Francji) do ok. 17% (w Szwajcarii).

- Istotną sprawą dla poznania dynamiki sektora usługowego wydaje się analiza tendencji rozwojowych według rodzaju wykonywanej pracy w poszczególnych działach usług. Z braku materiału porównawczego trudno o jakieś ogólniejsze spostrzeżenia. Jako luźne hipotezy można potraktować informacje dotyczące Irlandii (Bannon 1990). Z materiałów opublikowanych przez Bannona wynika, że:

- największa część przyrostu zatrudnienia w sektorze usług<sup>41</sup> przypada na prace<sup>42</sup> określane jako profesjonalne i techniczne (ang. professional and technical occupations) - 34,2% oraz biurowe (ang. clerical occupations) - ok. 21%<sup>43</sup>,

- przyrost obu tych kategorii zajęć był zróżnicowany wewnątrz sektora usługowego. Zajęcia profesjonalne i techniczne najsilniej wzrosły w grupie handel, ubezpieczenia, finanse i usługi

<sup>38</sup> Był to spadek z 379 zatrudnionych w handlu (na 1000 mieszkańców) w 1963 r. do 219 w 1978 (Buursink 1986, 215).

<sup>39</sup> W Holandii np. zatrudnienie w kategorii handel spadło w latach 1975-1983 o 20 w największych miastach kraju, wzrosło o 3% we wszystkich miastach łącznie, a o 11% na obszarach wiejskich.

<sup>40</sup> Transport i komunikacja wzrosły w Kanadzie o 81,5% (1961-1981) i 39% (1971-1981), podczas gdy inne działy znacznie więcej - np. finanse o ponad 171% i 73%, a business services i usługi osobiste o 177% i 82%.

<sup>41</sup> Materiał statystyczny został opublikowany dla czterech działów: 1) handel, ubezpieczenia, finanse i usługi dla przedsiębiorstw; 2) transport, komunikacja i magazynowanie; 3) usługi profesjonalne i techniczne oraz 4) administracja publiczna i obrona zatrudniających w 1981 r. 369 tys. osób (ok. 32% ogółu zatrudnionych).

<sup>42</sup> Bannon posłużył się podziałem na 6 grup zawodowych: producenci, pracownicy transportu i komunikacji, biurowi, obsługa, handlowcy i pracownicy ubezpieczeniowi, zajęcia profesjonalne i techniczne.

<sup>43</sup> W materiale statystycznym opublikowanym przez Bannona bardzo dużą liczbowo kategorią są tzw. „inne zajęcia”; absorbują one w poszczególnych działach usług nawet do 40% przyrostu zatrudnienia tych działów.



dla biznesu (ok. 137%) oraz w administracji publicznej i obronie (ok. 119%), a zajęcia biurowe w dziale usługi profesjonalne i techniczne (prawie 100%) oraz administracja i obrona (ponad 60%), natomiast spadły (-14,6%) w dziale transport, komunikacja i magazynowanie,

- maksymalne przyrosty zatrudnienia poszczególnych kategorii pracowników skoncentrowały się w dwóch działach sektora usługowego: usługach profesjonalnych i technicznych oraz w handlu, ubezpieczeniach i finansach. W pierwszym skupiają się największe przyrosty zatrudnienia w kategoriach: producenci i ludzie wykonujący naprawy (ok. 115%), pracownicy transportu i komunikacji (118%) i pracownicy biurowi (ok. 100%). Drugi dział (o niewielkim przyroście zatrudnienia - 19%) obejmuje maksymalny w całym sektorze przyrost zatrudnienia w kategorii pracowników obsługi (ang. service occupation) - ok. 275%.

## 5. WZROST SEKTORA USŁUG W PRZESTRZENI

Przestrzenny aspekt tego wzrostu rozważa się w dwóch skalach: międzynarodowej, w której jednostkami przestrzennymi są państwa lub największe metropolie światowe i krajowej, w której jednostkami są miasta lub największe jednostki podziału administracyjnego (np. kantony szwajcarskie). Jest to podyktowane, przynajmniej w pewnym stopniu, dostępnością materiału statystycznego.

### Wzrost w skali międzynarodowej

Wszyscy, którzy analizują dynamikę usług w tej skali, bądź wypowiadają się na ten temat, zgodni są co do zróżnicowania tego wzrostu w poszczególnych krajach. Opinię tę uzasadnia statystyka zatrudnienia (tab. 1). Nawet jeśli ograniczyć porównania do tych krajów europejskich, które na początku okresu porównywanego miały co najmniej połowę zatrudnienia w usługach, to różnice wzrostu są znaczne od -1,2 (Dania) do 14,7% (Niemcy). Wyjaśnienie różnic tempa wzrostu sektora usługowego podane przy porównaniu Wielkiej Brytanii i Portugalii (patrz punkt 1) napewno nie jest wyjaśnieniem uniwersalnym. Świadczą o tym również inne dane statystyczne. W grupie o podobnym wzroście znalazły się kraje o różnym stopniu zaawansowania fazy dominacji usług, np. Holandia (ponad 66% zatrudnienia w usługach w 1982 r. i trzecie miejsce w świecie po USA i Kanadzie, według Buursinka 1990, 193) i Hiszpania, która ten proces rozpoczęła po r. 1975 (Precedo 1986, 118). Z drugiej strony kraje o wysokim poziomie zatrudnienia na początku lat osiemdziesiątych (np. Holandia 66,3%, Francja 60%, Niemcy 56% - według Illerisa 1991b, 3) miały poprzednio (1975-1983) różne tempo wzrostu (14%, 20%, 9% - Illeris 1990, 134).

Zjawiskiem w skali międzynarodowej, nabierającym coraz większego znaczenia w organizacji sfery usług, jej dynamice i strukturze przestrzennej są tzw. miasta światowe lub globalne. Do tej grupy należy obecnie kilkadziesiąt miast (w w 1986 r. - 30), wśród których najważniejszymi są: Londyn, Paryż, Rotterdam, Frankfurt, Zurich, Nowy Jork, Chicago, Los Angeles i Tokio (Friedmann 1986, 72). Jedną z charakterystycznych cech tych miast jest zestaw funkcji związany z obsługą gospodarki światowej wynikający z nowego terytorialnego

podziału pracy. Głównymi funkcjami w tym zestawie są zarządzanie i kontrola produkcji i rynków: kapitałowego, siły roboczej i towarów; w miastach światowych mieszczą się zarządy korporacji, obsługa międzynarodowego kapitału, usługi dla biznesu wyższego rzędu np. reklama, ubezpieczenia, usługi prawne. Funkcje te są siłami napędowymi wzrostu miast światowych (Friedmann 1986, 72-73).

Nie dysponuję materiałem statystycznym pokazującym stopień koncentracji i dynamikę grupy usług charakterystycznych dla miast światowych. Na podstawie niektórych pośrednich badań można przypuszczać, że jest on znaczny: Buursink (1990, 202) podaje, że na obszarze Randstadt, w którym leży jedno z głównych miast światowych - Rotterdam - koncentruje się 61% ogółu zatrudnionych w holenderskich bankach, instytucjach ubezpieczeniowych i usługach dla biznesu. Obserwuje się jednak, przynajmniej w odniesieniu do Randstadt, lekką tendencję decentralizacji wyspecjalizowanych usług dla przedsiębiorstw, charakterystycznych dla miast światowych.

#### **Wzrost w skali krajowej**

Większość badaczy usług, niezależnie od ich stosunku do propozycji teoretycznych (w tym zwłaszcza teorii ośrodków centralnych), przyjmuje, że przynajmniej początkowe rozmieszczenie usług (tj. przed wejściem w fazę szybkiego wzrostu) ma rozkład hierarchiczny. W związku z tym pojawia się pytanie o rozmieszczenie tego wzrostu w przestrzeni - czy wzmacnia on stare hierarchie przestrzenne czy wprowadza nową „logikę przestrzenną”? (Racine, Cunha 1990, 146).

Wyniki badań stanowiących podstawę tego opracowania nie dają pełnej i jednoznacznej odpowiedzi na to pytanie. Przyjmując te same zastrzeżenia co do fragmentaryczności obrazu można jednak sformułować kilka stwierdzeń:

- Wzrost sektora usługowego w skali wewnątrz krajowej jest silnie zróżnicowany.

W Szwajcarii np. zróżnicowanie tego wzrostu (mierzonego zatrudnieniem) w latach 1975-1985 w przekroju kantonalnym wynosiło od poniżej 10% do 46% (Racine, Cunha 1989, 162).

- Silnym czynnikiem w rozmieszczeniu tego wzrostu pozostaje poprzednia struktura przestrzenna.

Stwierdzenie to jest najlepiej udokumentowane w odniesieniu do usług dla biznesu. W Szwajcarii np. w pięciu centralnych kantonach, najsilniejszych pod względem sektora usługowego w 1975 r., skupiło się ponad 61% krajowego wzrostu tych usług w latach 1975-1985, a w trzech najsłabszych kantonach peryferyjnych tylko ok. 2% (Racine, Cunha 1990). Uporczywe trzymanie się lokalizacji w regionach o najwyższym stopniu urbanizacji (Randstadt) i niepowodzenie związane z ich delokalizacją na peryferie charakteryzowało także usługi dla biznesu w Holandii <sup>44</sup> (Buursink 1990, 194). Temu stwierdzeniu przeczą jednak

<sup>44</sup> Znane są przykłady relokacji pewnych biur z Randstadt do regionów peryferyjnych mającej pociągnąć za sobą przeniesienie innych działalności (np. handlowych). Tak się jednak nie stało (Buursink 1990, 199).



dane statystyczne z lat 1973 i 1982 wykazujące znaczny spadek koncentracji usług dla biznesu w Randstadt (z ok. 67% na ok. 61%) (Buursink 1990, 207). W Irlandii dominują tendencje centralizacyjne całego sektora usługowego umacniające podział na Dublin i resztę kraju; nawet w przypadku zakładów położonych poza Dublinem usługi są sprowadzane ze stolicy z powodu ich braku na miejscu lub niskiej jakości (Bannon 1989). Utrzymywanie się silnych tendencji aglomeracyjnych odnotowali także Marshall i Jaeger (1990). Coffey i Polese (cyt. przez Danielsa 1989) stwierdzili, że jeszcze w latach osiemdziesiątych obszary metropolitalne silnie przyciągały usługi ze względu na korzyści aglomeracji i nie przewidywali spadku atrakcyjności tych obszarów nawet w stosunku do usług o swobodnej lokalizacji (ang. *footloose industries*). Relacjonujący te badania Daniels (1989, 428-429) widzi jednak możliwość przełamania monopolistycznych pozycji wielkich miast dzięki napływowi międzynarodowych lub krajowych firm usługowych (głównie usług dla przedsiębiorstw) do miast prowincjonalnych w wyniku wzrostu popytu na usługi lub korzystniejszych warunków rozwoju dla usług.

- Mimo stabilności struktur przestrzennych odbywa się jednak pewna dyfuzja wzrostu poza regiony najsilniej nasycone usługami (Racine, Cunha 1990; Buursink 1990, Daniels 1989, Marshall i in. 1987, Marshall, Jaeger 1990), prowadząca do bardziej równomiernego rozmieszczenia całości usług (Kirn 1987 na przykładzie Stanów Zjednoczonych lub Daniels 1988 na przykładzie krajów Europy Zachodniej). W W. Brytanii np. stwierdzono w latach 1971-1981 przemieszczanie się usług poza obszar metropolitalny Londynu, ale nie dotyczyło to wszystkich usług w takim samym stopniu (Daniels 1986). Czasem to przemieszczenie odbywa się do strefy przyległej do regionu metropolitalnego Londynu (Marshall i in., 1987, Daniels 1988), a czasem do regionów peryferyjnych. Ostatnio np. stwierdzono silny wzrost usług finansowych w północnych miastach kraju (Daniels 1989, 428). Zjawisko decentralizacji usług i powstanie nowych regionów wzrostu usług zasygnalizowano także we Francji i Włoszech (Daniels 1989, Marshall, Jaeger 1990, 1338). W Holandii - mimo ciągle dużej atrakcji Randstadt dla ponad 40% ludności kraju i dla ponad 50% zatrudnionych w usługach - zaznaczyła się w latach 1973-1982 tendencja dekoncentracji tego obszaru: ludności (z ok. 43% na ok. 41%), zatrudnienia w usługach (z ok. 54% na 52%), a zwłaszcza zatrudnienia w usługach dla biznesu (z ok. 67% na 61%) do stref pośredniej i peryferyjnej (Buursink 1990, 207). Szybszy wzrost zatrudnienia w usługach na peryferiach Europy Zachodniej odnotowano także w wielu badaniach, które omawia Daniels (1988, 433); tłumaczy on takie rozmieszczenie wzrostu wpływem czynników, takich jak większy wzrost ludności i ogólnego zatrudnienia w regionach peryferyjnych, polityką finansową państwa, subsydiującą te regiony oraz niższą, prawdopodobnie, wydajnością pracy niż w regionach centralnych. Obserwuje się także dyfuzję w dół hierarchii miast. Kirn (1987) stwierdził np. przesunięcie central niektórych przedsiębiorstw w Stanach Zjednoczonych z ośrodków wyższych rzędów do ośrodków niższych rzędów, tj. miast średnich i mniejszych.



- Na tendencje koncentracji-dekoncentracji mają wpływ nowe czynniki, np. stopień złożoności pracy w sensie poziomu kwalifikacji i rodzaju pracy (funkcji), nowe technologie, organizacja przedsiębiorstw (korporacje i ich reorganizacja). Badania wykazały, że działalności wymagające wysokich kwalifikacji są bardziej skoncentrowane w wielkich miastach, pozostałe raczej „powielają” rozkład ludności (Illeris 1990; Racine, Cunha 1990). Tendencje dekoncentracji wykazują usługi związane z nowymi technologiami, ale słabsze niż mogłoby się wydawać, gdyż stwierdzono, że stopień ich koncentracji jest wysoki w największych miastach, albo w ich regionach (Marshall, Jaeger 1990, 1338). W przypadku dużych przedsiębiorstw produkcyjnych stwierdzono również tendencję separacji lokalizacyjnej funkcji zarządzania (ang. managerial) i specjalistycznych (ang. professional) od funkcji polegających na pracy fizycznej, o niskich kwalifikacjach. Pierwsze preferują lokalizacje wielkomiejskie lub w pobliżu, drugie mieszczą się często w obszarach oddalonych od wielkich miast (Marshall, Jaeger 1990). Nowe technologie jako czynnik lokalizacji wywołują dwie tendencje - z jednej strony ułatwiają decentralizację - umożliwiając np. przesyłanie na odległość informacji, które dawniej uzyskiwano w bezpośrednich kontaktach, z drugiej jednak pogłębiają koncentrację, gdyż nowe usługi wykorzystujące te nowe technologie lokują się tam, gdzie jest popyt, czyli w miejscach, regionach najbardziej rozwiniętych (Marshall, Jaeger 1990).

- Osłabienie potrzeby lokalizacji usług w pobliżu odbiorców (Daniels 1989; Marshall, Jaeger 1990). Postęp techniczny w dziedzinie transportu i komunikacji, oraz informacji (komputeryzacja) ułatwia przesyłanie wielu usług na odległość, czyli import i eksport usług w skali krajowej i międzynarodowej (Racine, Cunha 1986, Bannon 1990, Illeris 1990) i kontrolę geograficznie rozległych rynków (Daniels 1989). Lokalizację blisko konsumenta zachowują usługi dotyczące stanu rzeczy (konserwacja, naprawa, czyszczenie) i ludzi (zdrowie, edukacja, itp.). Istnienie eksportu- importu usług, a nawet jego wzrost nie powodują eliminacji czynnika bliskości usług z rozważań lokalizacyjnych firm. Badania norweskie wykazały, że mimo zwiększania technicznych możliwości importu usług większość badanych przedsiębiorstw uważała bliskość usług za czynnik istotny (Daniels 1989, 429). O'Farrell i Hitchens (1990) stwierdzili negatywny wpływ wzrostu odległości na ilość nabywanych usług (Beyers 1992). Skutki przestrzenne osłabienia więzi lokalizacji usług i odbiorców mogą być dwojakie - koncentracja lub dekoncentracja - zależnie od działania innych czynników (Illeris 1990).

- Składowe sektora usługowego ulegają dyfuzji w sposób selektywny. W Szwajcarii okazało się, że najbardziej podatne na dekoncentrację są usługi powszechne, wymagające niewielkich kwalifikacji (Racine, Cunha 1990). W Holandii natomiast stwierdzono przewagę (w latach 1973-1982) tendencji dekoncentracji zatrudnienia zarówno w całym sektorze usług jak i w większości wyróżnionych kategorii; wzrost koncentracji wykazały jedynie usługi nie komercyjne, a stopień koncentracji/dekoncentracji usług zbiorowych (ang. collective services) nie uległ zmianie (Buursink 1990, 202- 205). Zjawiskiem nie potwierdzającym oczekiwań

okazała się duża inercja usług konsumpcyjnych, które w większym stopniu niż oczekiwano pozostały w dużych ośrodkach miejskich Randstadt mimo niedawnej dyfuzji ludności na obrzeża tego regionu <sup>45</sup>.

- Zjawisko dekoncentracji sektora usługowego lub niektórych jego składowych może przebiegać kilkutorowo: z centralnej części regionów o największym skupieniu usług do mniejszych ośrodków na ich obrzeżu, z regionów o najsilniejszej koncentracji do innych regionów kraju, zwłaszcza peryferyjnych, z obszarów miejskich do wiejskich. W większości krajów stwierdzono od połowy lat siedemdziesiątych szybsze tempo wzrostu większości składowych sektora usługowego w małych miastach i regionach peryferyjnych (Illeris 1989, 135). Dane dotyczące Holandii wykazują natomiast, że udział zatrudnienia w ośrodkach obrzeża Randstadt wzrósł w stosunku do centralnej części tego regionu (największe miasta Holandii) z 3,7% do 5,8%, zaś udział całego Randstadt zmalał, jak już wspomniałam, z ok. 54% do 52% na korzyść regionów strefy pośredniej (między Randstadt a strefą peryferyjną).

## 6. WSPÓŁCZESNE CZYNNIKI LOKALIZACJI USŁUG

Można wyróżnić kilka kategorii czynników lokalizacyjnych: strukturalne, technologiczne, demograficzne, ekonomiczne, społeczne, polityczne.

**Czynniki strukturalne** wiążą się ze składem sfery usług, dynamiką i tendencjami lokalizacyjnymi poszczególnych jej składowych. Składowe najbardziej obecnie dynamiczne, takie jak usługi dla biznesu, finanse, przetwarzanie informacji, są typowymi usługami wielkomiejskimi. Jedyne dowody liczbowe, jakimi dysponuję - dla Holandii - wykazują, że prawie 40% tych usług skupia się w trzech największych miastach (Illeris 1990, 134). Ogólnie biorąc te same skłonności wielkomiejskie wykazują usługi wymagające wysokich kwalifikacji. Inne składowe sfery usług - jak handel detaliczny, usługi publiczne i osobiste - są rozmieszczone zgodnie z rozmieszczeniem ludności (Illeris 1990, 135). Aktualna sytuacja w gospodarce światowej - ograniczenie wydatków na usługi publiczne oraz słaby wzrost handlu detalicznego - wpływają raczej hamująco na tendencje dekoncentracyjne.

**Czynniki technologiczne** - postęp w transporcie (ułatwiający przemieszczenia) oraz w telekomunikacji - powodują „kurczenie się odległości” (ang. distance shrinking), a w konsekwencji osłabiają potrzebę lokalizacji usług w pobliżu odbiorcy <sup>46</sup>. Poszczególne rodzaje usług korzystają w różnym stopniu z tego osłabienia. Początkowe przypuszczenie, że postęp techniczny wyeliminuje potrzebę kontaktów osobistych i że w związku z tym usługi będą mogły być zlokalizowane gdziekolwiek, uznane jest obecnie w najlepszym przypadku za zbyt uproszczone. Dla części usług współwystępowanie z odbiorcą lub bliska odległość do niego

<sup>46</sup> W skrajnym przypadku możliwe jest prowadzenie interesów głównie lub wyłącznie za pomocą telekomunikacji i transportu lotniczego. Illeris (1990, 137) cytuje podany przez Preda przykład trzech kompanii mających siedziby w Idaho i działających za pomocą telekomunikacji i komunikacji lotniczej.

<sup>45</sup> Może to mieć związek z dobrą dostępnością komunikacyjną.



pozostaje w dalszym ciągu warunkiem koniecznym, tak np. jest w przypadku usług osobistych i części usług społecznych (np. kształcenie, opieka zdrowotna). Są kategorie usług, które nigdy nie były uzależnione od bliskości odbiorcy (np. hotelarstwo, turystyka) i takie, które obecnie mogą działać w dużej odległości od niego (np. przetwarzanie informacji, usługi finansowe). Mimo tych różnic w zachowaniu lokalizacyjnym zwiększenie stopnia swobody lokalizacji jest faktem i znane są przypadki importu usług i w skali międzynarodowej i krajowej<sup>47</sup>.

Opinia, że rozwój telekomunikacji jest jednym z kluczowych czynników lokalizacji usług jest bardzo rozpowszechniona. Nie ma natomiast zgody co do skutków jego działania. Równocześnie funkcjonują dwa poglądy mające swoich zwolenników i poparcie w badaniach empirycznych: nowe technologie sprzyjają: a) decentralizacji usług uwalniając je od potrzeby bezpośrednich osobistych kontaktów, ale podnosząc ogólne koszty z powodu drogiego przesyłania informacji na odległość (Daniels 1991) lub b) centralizacji usług lokując się w miejscach najwyższego popytu na nie, tj. w miejscach koncentracji wielu usług (Coffey, Bailly 1990, 1616), narażając się na niekorzyści aglomeracji.

**Czynnik demograficzny** - jest nim rozmieszczenie ludności. Mimo postępu technicznego w dziedzinie transportu i komunikacji rozmieszczenie ludności pozostało bardzo ważnym czynnikiem lokalizacji usług. W modelach ilościowych - z istoty swej upraszczających rzeczywistość - rozmieszczenie ludności okazało się nawet najważniejszą zmienną wyjaśniającą przestrzenny rozkład zatrudnienia w usługach (Illeris 1990, 138). Wynika z tego, że u podstaw dekoncentracji usług jako tendencji w strukturze przestrzennej gospodarki leży dekoncentracja ludności<sup>48</sup> oraz, że polityka regionalna dążąca do zmian rozmieszczenia usług musi spowodować przesunięcia ludności. Trzeba jednak zaznaczyć, że w rzeczywistości rozmieszczenie usług jest wynikiem działania wielu czynników i samo przesunięcie ludności może okazać się niewystarczające - jak to miało miejsce w Holandii, gdzie decentralizacja części ludności z wielkich miast regionu Randstadt na jego obrzeża nie znalazła odzewu w rozmieszczeniu usług konsumpcyjnych - przynajmniej w czasie przeprowadzania badań (Buursink 1990, 202).

**Czynniki ekonomiczne.** Wśród czynników ekonomicznych wpływających na współczesne tendencje lokalizacji usług wymienia się specjalizację, korzyści i niekorzyści skali (Illeris 1990, 139-140), a także recesję (Marshall, Jaeger 1990, 1344). Specjalizacja jest, przynajmniej dla części przedsiębiorstw usługowych, strategią obronną przeciwko konkurencji. Konsekwencją lokalizacyjną specjalizacji jest koncentracja wyspecjalizowanych przedsiębiorstw na

<sup>47</sup> Wśród krajów wysokorozwiniętych gospodarczo znanymi importerami niektórych kategorii usług są Niemcy i Japonia (Illeris 1991b) natomiast wewnątrz krajowy import usług odnotowano w wielu krajach, np. w Irlandii (Bannon 1990), w Szwajcarii (Racine, Cunha 1990), w W. Brytanii i Włoszech (Illeris 1990, 139).

<sup>48</sup> Por. Illeris (1990, 138): „If services have decentralized in many countries,...the primary reason is that their customers have decentralized”.



najwyższych szczeblach hierarchii miejskiej, w największych miastach. Powodem takiego rozmieszczenia jest potrzeba rozległego rynku, czyli odpowiednio dużego popytu. W kierunku koncentracji niektórych usług w wielkich miastach działają również korzyści skali dotyczące nie tyle wielkości samego przedsiębiorstwa, co liczby pracowników wysoko wykwalifikowanych. Skupiają się oni w miejscach, w których są siedziby wielkich przedsiębiorstw, te zaś lokują się zwykle w największych miastach, gdyż taka lokalizacja zapewnia odpowiednie środowisko intelektualne, informacyjne i technologiczne. Postęp technologiczny może również wzmocnić tendencje dekoncentracji. Są takie kategorie usług, w których dzięki nowym rozwiązaniom technicznym korzystniejszą skalą działania staje się obecnie skala małego przedsiębiorstwa <sup>49</sup>. Zmiany w lokalizacji usług powoduje również recesja. Wymusza ona reorganizację wielkich przedsiębiorstw w kierunku ograniczenia kosztów funkcjonowania. Takie koszty na pewno podwyższa fizyczna separacja różnych rodzajów pracy występujących w wielkich przedsiębiorstwach, powstają również problemy koordynacji odległych funkcji (Schoenberger 1988 - cyt. przez Marshalla i Jaegera 1990, 1344). Konsekwencje lokalizacyjne będące następstwem rozwiązań tych problemów mogą być dwojakie: albo dążenie do koncentracji wszystkich funkcji przedsiębiorstwa, albo rozpad przedsiębiorstwa na autonomiczne, wyspecjalizowane jednostki (Sabel 1989 - cyt. przez Marshalla i Jaegera op. cit.).

**Czynnik społeczny.** Specyfiką usług jest duża zależność od zasobów ludzkich. Ich ilość i jakość (kwalifikacje, motywacje, kreatywność) nie przestały być ważnym czynnikiem lokalizacyjnym. Wymagania usług pod względem ilościowym i jakościowym są bardzo zróżnicowane. Niewiele jest więc uogólnień. O lokalizacji usług wyspecjalizowanych decyduje zwykle rozmieszczenie wykwalifikowanej kadry <sup>50</sup> - jej wymagania zarobkowe i środowiskowe (mieszkaniowe, kulturalne), natomiast o lokalizacji usług zwykłych - rozmieszczenie ludności i jej struktura demograficzna (np. wieku). W pierwszym przypadku zaobserwowano zmianę tendencji: w krajach wysoko rozwiniętych gospodarczo (W. Brytania, Holandia, Francja) występują ruchy dekoncentracyjne spowodowane zmianą preferencji pracowników. Poprzednio preferujący duże miasta ze względu na ich możliwości kontaktów, edukacyjne, kulturalne itp., teraz doceniają bardziej walory środowiska przyrodniczego małych miast - naogół jednak położonych stosunkowo blisko wielkich ośrodków. Tym tłumaczy się duża ilość wysoko kwalifikowanych pracowników sfery usług na obrzeżach regionów silnie zurbanizowanych, np. Londynu w W. Brytanii, Randstadt w Holandii.

<sup>49</sup> Jako przykład mogą posłużyć usługi, które dawniej związane były z dużymi komputerami, usytuowanymi w wielkich miastach, a wraz z powstaniem komputerów osobistych mogą przenieść się do małych firm w małych miejscowościach. Podobne tendencje decentralizacyjne obserwuje się w zarządzaniu (Illeris 1990, 140).

<sup>50</sup> W badaniach Owena i Greena (1984 - cyt. przez Greena 1987) udział ludzi z wysokimi kwalifikacjami okazał się drugą po ludności najistotniejszą zmienną wyjaśniającą zmiany zatrudnienia w usługach.

**Czynnik polityczny.** Jest nim polityka państwa w stosunku do usług - zmienna zależnie od orientacji politycznej (ideologii) ugrupowań sprawujących władzę i sytuacji ekonomicznej kraju i świata. Na tę politykę składają się dwa nurty: bezpośrednio oddziaływanie na sektor publiczny usług (ang. public services) poprzez jego organizację i finansowanie oraz pośrednie oddziaływanie na sektor prywatny (ang. private services) przez ustalenia prawne. Skutkiem polityki państwowej w latach sześćdziesiątych był rozwój usług publicznych i ich decentralizacja. Taką politykę prowadziły m.in. Szwecja, W. Brytania, Holandia, Francja. Decentralizacja okazała się w praktyce często selektywna w sensie rodzaju decentralizowanej pracy obejmując np. prace typu biurowego, a nie dotycząc prac kierowniczych, które pozostały skoncentrowane w wielkich miastach. Lata osiemdziesiąte charakteryzują się w wielu krajach skurczeniem się państwowego sektora usług i spadkiem zatrudnienia w usługach publicznych. Jednym z istotnych czynników kształtujących usługi w ostatnim dziesięcioleciu jest liberalizacja rynku (np. przez traktaty międzynarodowe typu GATT lub zjednoczenie Europy). Skutki tej liberalizacji nie są wszędzie takie same. Najczęściej jednak powoduje ona wzrost usług prywatnych, zwłaszcza finansowych i telekomunikacyjnych. Wiadomo już, że umocniła się pozycja Londynu jako finansowej stolicy Europy (Marshall, Jaeger 1990, 1346-1347). Łączny wynik przestrzenny zmian inicjowanych przez czynniki polityczne nie jest (na razie) znany; jedną z możliwości jest wzrost i umocnienie się pozycji kilku miast światowych (Friedmann 1986). Inną możliwością, ale związaną z poprzednią są zmiany (bliżej nie określone przez cytowanych autorów) w regionach otaczających te miasta, tzw. efekty rozchodzenia się fali (ang. ripple effects). Obserwuje się także dyfuzję firm międzynarodowych zwłaszcza finansowych ze stolic krajów do dużych miast prowincjonalnych. Mimo pewnych ruchów dyfuzyjnych obserwuje się wzrost koncentracji usług w wielkich i dużych miastach - jedną z przyczyn tego zjawiska jest lokowanie się nowych usług tam, gdzie istnieje najwyższy popyt na nie - przykładem są usługi telekomunikacyjne (Marshall, Jaeger 1990, 1348). Nowe technologie wywołują efekty mnożnikowe przyciągając inne usługi, wokół których gromadzą się następne (np. telekomunikacja przyciąga usługi dla biznesu).

## II. PROBLEMATYKA METODOLOGICZNA I TEORETYCZNA GEOGRAFICZNYCH BADAŃ SFERY USŁUG

Wśród geografów zajmujących się usługami rozpowszechniona jest opinia, że stan badań w tej dziedzinie jest niezadowolający. Przyczyny tego niezadowolenia leżą w naturze samych usług (np. ich różnorodność utrudnia pomiar), w ułomnościach badaczy (np. nieodpowiednie założenia badań) oraz w innych „warunkach zewnętrznych” (np. brak przez długi czas zainteresowania usługami w gospodarce, polityce i nauce). Niezadowolenie skupia się w pierwszym rzędzie na definicjach i klasyfikacjach usług.



## 1. DEFINICYJNO-KLASYFIKACYJNE PROBLEMY USŁUG W UJĘCIU HISTORYCZNYM I WSPÓŁCZESNYM

Kwestia definicji usług pozostawała na marginesie zainteresowań geografów dopóty, dopóki nie poznali podziału gospodarki na sektory (pierwszy - rolniczy, drugi - przemysłowy i trzeci - usługowy) wymyślonego przez ekonomistów (Fisher 1935, Clark 1940). Mówiąc o geograficznych badaniach usług nie można pominąć tego podziału (rozbudowanego później do czterech sektorów, w tym dwóch usługowych); jest on ciągle obecny w terminologii, w sposobie agregacji danych statystycznych, w umysłach badaczy i jest odpowiedzialny za wiele kwestii poddawanych obecnie krytyce.

### **Pierwsze definicje sektora usług i pierwsze problemy**

W sześćdziesięcioletniej historii sektora usług (lub trzeciego) wielokrotnie próbowano zdefiniować to pojęcie. Początkowo określano je głównie przez wykluczenie, (inaczej przez różnicę); tj. tworzono zakres tego pojęcia z działalności, których nie zaliczono do dwóch pierwszych sektorów<sup>51</sup>. Czasem pojęcie to definiowano przez wylczenie składowych ustalonych na podstawie mniej lub bardziej wyraźnych kryteriów. Pierwszymi tak utworzonymi definicjami są określenia podane przez Fishera w 1935 r. i Clarka w 1940 r. Według Fishera sektor usługowy obejmuje:

„...the production of goods and services which are not... to be included in either of the categories of primary or of secondary kinds, personal intangible services, flowers, music, art, literature, philosophy, and the like (Fisher 1952, 823).

Podobnie zdefiniował omawiane pojęcie Clark (1940, 22, 338)<sup>52</sup> i zastosował je w obliczeniach wydajności pracy trzech sektorów gospodarki oraz dochodu wytworzonego przez nie. Późniejsi badacze korzystali przez długi czas z definicji Clarka lub tworzyli własne.

Pierwsze definicje zapoczątkowały dyskusję, trwającą do dzisiaj, na temat kryteriów wyróżniających poszczególne działalności gospodarcze i ich grupy, zakresów pojęć związanych z usługami (np. ang. tertiary production i services) oraz celów, jakim mają one służyć.

Kryteria były dyskutowane zwłaszcza wśród ekonomistów i zwłaszcza w okresie upowszechniania się pojęcia sektora trzeciego<sup>53</sup>. Do bardziej znanych kryteriów lub cech charakteryzujących tę część gospodarki zaliczano:

<sup>51</sup> Ta „różnicowa” definicja wyjaśnia inną nazwę tego sektora - „sektor resztowy” (ang. residual sector).

<sup>52</sup> Clark (1940, 22): „Primary industry includes agricultural, pastoral, forest, fishing, and hunting industries. Secondary industry includes manufacturing, electric power production, mining, building nad construction. Tertiary industry is defined by difference as all other economic activities” oraz Clark (1940, 338) „Services” includes commerce and distribution, transport, public administration, domestic, personal and professional services”. Trzeba dodać, że Clark traktował „tertiary activities” (lub „tertiary industry”) zamiennie z „service industry”, „service activities” (lub krótko „services”).

<sup>53</sup> Por. np. Fisher 1952 i jego krytyka definicji Clarka (1940), Fourastie (1949) i innych.



- nieprzenośność (Clark 1940): twierdzono, że wyniki działalności usługowej są naogół konsumowane w miejscu lub w kraju wytwarzania, natomiast wyniki dwóch pierwszych części (sektorów) gospodarki są przenośne, chociaż też nie bezwyjątkowo<sup>54</sup>,

- niepodatność na postęp techniczny (Fourastié 1949): usługi uważano za najmniej podatny rodzaj działalności na postęp techniczny,

- wysoką elastyczność dochodową wyników działalności gospodarczej (Schultz 1945): elastyczność ta rośnie wraz z kolejnością oznaczenia grup działalności, tj. pierwsza ma najmniejszą, trzecia największą<sup>55</sup>.

Każda z tych wczesnych klasyfikacji była krytykowana. Nie wdając się w ich ocenę (tę dał Fisher 1952), trzeba stwierdzić, że żadne z wymienionych kryteriów nie dotrwało do obecnych czasów, albo nie przyjęło się (jak elastyczność popytu), albo straciło aktualność (jak dwa pozostałe).

Zakresy pojęć „produkcja sektora trzeciego” i „usługi” (ang. tertiary production i services) przyjęło się traktować za przykładem Clarka (1940) - zwłaszcza w pracach anglosaskich i francuskich - jako równe. Nie wszyscy zgadzali się z tą opinią. Fisher (1952) uważał, że zakres pojęcia usługi jest węższy od zakresu pojęcia „tertiary production”<sup>56</sup> i proponował odróżnienie w ramach tego ostatniego pojęcia czynności podporządkowanych lub pomocniczych, będących tylko łącznikami w łańcuchu produkcyjnym od tych, których wynik działalności konsumenci zużywają bezpośrednio dla siebie (Fisher 1952, 827). Na tym nie skończyły się dylematy zakresu obu pojęć. Wiele lat później wyplęły różnice zakresu, ale w odwrotnym stosunku, mianowicie pojęcie sektora trzeciego uznano za węższe od pojęcia usługi, a to za sprawą czynności usługowych związanych z działaniami produkcyjnymi (rolnictwo, przemysł) i do nich zaliczanych w sprawozdawczości statystycznej<sup>57</sup>.

<sup>54</sup> „The output of primary and secondary industries is (with the exception of building and constructional work) always transportable, while the output of tertiary industries is not” oraz „there can be no international trade in tertiary products with the exception of certain forms of transport itself, or of financial services such as banking and insurance” (Clark 1940, 338-339).

<sup>55</sup> T.W. Schultz (cyt. przez Fishera 1952, 828) podał nawet ilościową charakterystykę trzech omawianych grup gospodarki zaliczając do pierwszej grupy działalności o elastyczności dochodowej w granicach do 0,5, do drugiej od 0,5 do 1,0, a do trzeciej - powyżej 1,0.

<sup>56</sup> „...though the production of services is certainly a highly important part of tertiary production, the usefulness of the concept as a general guide for recognising the „growing points” of a progressive economy would be diminished if services were to be made the exclusive basis for defining the term”.

<sup>57</sup> Por. np. Europejska Klasyfikacja Działalności (1990).

Dwudzielnosc uslug zapoczatkowana przez Fishera odzyla rowniez w formie podzialu na uslugi dla przedsiebiorstw (ang. producer services) i uslug dla konsumentow (ang. consumer services). Pierwsze z tych pojec nie jest zakresowo zgodne z uzywanym w pracach polskich terminem uslugi produkcyjne (bedzie o tym mowa dalej). W ostatnich latach czesciej uzywa sie terminu uslugi niz sektor trzeci, w zwiazku z czym problem porownywalnosc zakresu obu nazw jest mniej eksponowany. Pozostal natomiast problem zakresu nazwy, ktorej sie uzywa - kluczowy w badaniach empirycznych.

Cele jakim mialy sluzyc pojecia sektora trzeciego i uslug formuLOWANO od poczatku roznie: jedne bardziej ogolnikowo, inne - bardziej konkretnie. W pierwszych akcentowano role podzialu gospodarki na sektory, a zwlaszcza pojecie sektora trzeciego jako uzytecznego narzedzia analizy ekonomicznej, majacego „to facilitate a clearer understanding of the principles according to which the currently significant sectors of a growing economy can be identified” lub wskazac „punkty wzrostu” rozwijajacej sie gospodarki lub pomoc w znalezieniu odpowiedzi na pytanie „in what sectors of the economy is economic progress most likely to require rapid growth (Fisher 1952, 828, 822). W drugich wskazywano sektor trzeci jako zrodlo zatrudnienia w warunkach silnego bezrobocia (Fisher 1952, 821) - stad koncentracja uwagi badaczy na przesunieniach zatrudnienia miedzy sektorami, na zmianach ich udzialu w gospodarce, na mozliwosci postepu technicznego w poszczegolnych sektorach, na wynikach i wydajnosci pracy w sektorach (m.in. Weintraub i Magdoff 1940). Podobne cele wysuwa sie obecnie i podobnie widzi sie role sektora uslug<sup>58</sup>.

## 2. WSPOLCZESNE PROPOZYCJE KLASYFIKACJI SEKTORA I SFERY USLUG

Podzial gospodarki na sektory jest w dalszym ciagu narzedziem analizy procesow gospodarczych. Zmieniły sie natomiast sektory wiodace w tych procesach. W zwiazku z ta zmianą wzroslo zainteresowanie sektorem uslug. Jego definicja, relacje z sektorami produkcyjnymi, a zwlaszcza wewnetrzny podzial sa przedmiotem wielu nowych propozycji. (Kilka z nich przedstawie w dalszej czesci pracy). Bailly i in. (1987, 48-49) uporządkowali te propozycje w trzy grupy, z ktorych kazda przedstawia inny sposob uwzglednienia pro-uslugowych zmian struktury i dynamiki gospodarki, kazda ma pewne zalety, ale rowniez wady. Jednym z rozwiazan bylo wyodrebnienie sektora czwartego (quaternary sector) obejmujacego rozwijajace sie dzialalnosc informacyjna (tworzenie, przetwarzanie, przekazywanie). Drugie polegalo na wewnetrznej reorganizacji sektora uslug w trojsektorowym podziale gospodarki, tj. dodaniu wielu podsektorow uslugowych, stworzonych wedlug roznych kryteriow, np. sposobow finansowania (uslugi publiczne i prywatne), odbiorcow (uslugi dla przedsiebiorstw i dla ludnosci), itp. Trzecim typem jest calkowita reorganizacja podzialu gospodarki, np. na

<sup>58</sup> Por. np. Beyers (1992), który nazywa uslugi „engines of growth” lub Bailly i in. (1987), który wspomina o ich przewodniej roli we wzroscie gospodarczym.



sześć sektorów (typów) działalności<sup>59</sup>.

Autorzy nowych propozycji definicyjno-klasyfikacyjnych starają się w nich uwzględnić doświadczenie wyniesione z poprzednich badań i dyskusji. Doświadczenie to można podsumować następująco:

- Działalność usługowa wykracza poza tradycyjnie pojmowany sektor usług. Wiadomo od dawna, że istnieją czynności usługowe w ramach sektorów nie-usługowych, których nie obejmuje statystyka sektorowa. Przewiduje się, że ilość takich usług będzie wzrastać<sup>60</sup>. Już obecnie wielkość tej grupy w sektorze przemysłu dochodzi w niektórych krajach do 30% a niekiedy przekracza (por. część I.2) (Marshall, Jaeger 1990, Britton 1990).

- Związki usług z produkcją dóbr materialnych są złożone i ta złożoność będzie się nasilać. Kwestia identyfikacji tych związków i ich pomiaru nabiera teraz specjalnego znaczenia (Coffey, Bailly 1990), Marshall i in. 1987).

- Niezmiernie ważną, trudną do pomiaru i dotychczas prawie zupełnie nie uwzględnioną cechą jest jakość pracy usługowej (Marshall, Jaeger 1990, 1342). Pod tym terminem rozumie się kwalifikacje zatrudnionych w usługach i czas ich pracy oraz skuteczność usług w ulepszaniu pracy produkcyjnej. Na pierwsze z tych zagadnień zwrócili uwagę Marshall i in. (1987, 37) przypominając, że część pracy usługowej (autorzy oceniają, że połowa) jest pracą w niepełnym wymiarze godzin, a część wymaga bardzo niskich kwalifikacji. Drugim zajęli się O'Farrell i Hitchens (1990, cyt. przez Beyersa 1992, 577). Zaproponowali oni oszacowanie tej jakości przez pomiar użyteczności tych usług dla przedsiębiorców oraz oszacowanie jakości wyników firm wykonujących usługi dla innych przedsiębiorstw<sup>61</sup>.

- Dla geografów szczególnie ważny jest wybór jednostki przestrzennej, w której bada się usługi. Wiąza się z tym kwestie skali i charakterystyki tych jednostek. Są bowiem dowody na to, że te same cechy usług (np. dynamika) są inne w różnych skalach, w jednostkach o różnym charakterze (przemysłowe, nie przemysłowe) (Daniels 1988, 434) i przy różnym usytuowaniu jednostek względem wielkich miast (obszary metropolitalne i niem Metropolitalne).

- Trudności pomiaru całej działalności usługowej wynikają nie tylko z ogromnej różnorodności usług i pominięcia znacznej ich części sklasyfikowanej w działach produkcyjnych, ale także z nie obejmowania przez statystykę transakcji zachodzących bezpośrednio między firmami (ang. hidden flows)<sup>62</sup>.

<sup>59</sup> Browning i Singlemann zaproponowali np. następujące typy działalności gospodarczej: wydobywanie, przetwarzanie, usługi dystrybucyjne, usługi dla przedsiębiorstw, usługi społeczne, usługi osobiste (Bailly i in. 1987, 49).

<sup>60</sup> Już teraz mówi się o „tertiarization of the secondary sector” (por. Illeris 1986, 46).

<sup>61</sup> W kontekście użyteczności usług warto wspomnieć o wynikach, jakie uzyskał niedawno Perry (1990 cyt. przez Beyersa 1992, 578): tylko 20% ankietowanych przedsiębiorców oceniło pozytywnie przejście od korzystania z usług wykonywanych w ramach własnego przedsiębiorstwa do usług zewnętrznych, tj. kupowanych w innym przedsiębiorstwie, a aż 60% uznało to za obojętne.

<sup>62</sup> W jednym z badań kanadyjskich oszacowano, że takie transakcje pokrywały ok. 25% popytu (Daniels 1985, 446).



- Nieodpowiedni jest wewnętrzny podział usług, nie pozwala on odróżnić kategorii usług bardziej dynamicznych od mniej dynamicznych, a przez to prawidłowo ocenić ich roli (Britton 1990, Bannon 1990) <sup>63</sup>,

- Stosunek badaczy do usług oparty był na kilku założeniach, które obecnie uważa się bądź za nieodpowiednie, bądź tylko za częściowo słuszne. Do takich należy, przynajmniej w pewnym stopniu, założenie o wiodącej roli produkcji we wzroście i lokalizacji usług, (Illeris 1991b, 1), ograniczenie roli usług do usług konsumpcyjnych i zakładanie pasywnej roli samych usług (Bailly i in. 1987, Marshall i Jaeger 1990, 1339).

- Monotonia mierników sprawia, że rola usług w gospodarce nie jest w pełni określona. Wzrasta świadomość tego, że dominujący miernik - liczba zatrudnionych - ceniony za ogólnousługową przydatność (zalety agregacyjne) i względną łatwość uzyskania coraz trudniej spełnia swoją rolę i może nawet prowadzić do błędnej interpretacji w tych sytuacjach, gdy np. jakość pracy i kwalifikacje pracowników są ważniejsze niż wzrost liczby zatrudnionych.

#### **Nowsze propozycje klasyfikacyjne**

Przedstawione poniżej klasyfikacje nie są (z wyjątkiem jednej) wynikiem przemyślanego wyboru, lecz odzwierciedlają raczej część literatury przedmiotu dostępną na tym etapie pracy. Tak się jednak dobrze składa, że różniąc się kryteriami, podstawami, ilością kategorii pokazują różnorodność współczesnych wysiłków klasyfikacyjnych i w konsekwencji wielość funkcjonujących równocześnie klasyfikacji.

Propozycję Tauverona (1974) można potraktować jako łącznik między klasyfikacjami zaliczanymi dzisiaj do tradycyjnych i propozycjami nowszymi. Tradycyjność jest reprezentowana przez historyczne ujęcie rozwoju usług zakładające „przechodni” wzrost sektorów i przez terminologię „sektorową”. Nowoczesne są natomiast kryteria klasyfikacji, którymi są: stosunek usług do produkcji (kryterium podstawowe) oraz organizacja i sposób finansowania (kryterium pomocnicze). Na podstawie pierwszego kryterium Tauveron wyróżnił dwie grupy <sup>64</sup>: usługi służące produkcji (fr. les services à la production) i usługi służące reprodukcji społecznej (les

<sup>63</sup> Chodzi o to, że w ramach sektora i jego składowych wykonywane są różne zajęcia, wykazujące różną dynamikę i różne zachowanie w przestrzeni, np. w Irlandii na wzrost działu administracji państwowej i obrony (62,3% w latach 1971-1981) składa się przede wszystkim wzrost grup zajęć sklasyfikowanych jako profesjonalne i techniczne (wzrost ok. 119%), biurowe (60%) i usługowe (46%) (Bannon 1990, 179).

<sup>64</sup> Tauveron wyróżnił początkowo trzy grupy usług: a) bezpośrednio związanych z produkcją (np. transport, handel), b) będących zakończeniem procesu produkcji (np. przechowywanie produktów, przemieszczanie oraz c) „oderwanych” od procesu produkcji - ale mu służących (usługi dla przedsiębiorstw). Bardziej szczegółową klasyfikację przedstawił tylko dla części sektora trzeciego (fr. tertiaire supérieur).

services de reproduction sociale)<sup>65</sup>. Zastosowanie obu kryteriów dało klasyfikację przedstawioną w tabeli 7.

Tabela 7. Klasyfikacja usług według Tauverona (1974)  
Classification of services (Tauveron 1974)

	Usługi dla przedsiębiorstw	Usługi dla celów reprodukcji państwa	Usługi dla celów reprodukcji jednostek
Publiczne	banki, badania publiczne	ministerstwa (w tym wojsko)	administracja i usługi publiczne
Pół-publiczne	elektryczność gaz		
Prywatne zbiorowe	usługi dla produkcji zintegrowane* lub nie (banki) badania zintegrowane*	organizacje polityczne	przedsiębiorstwa usługowe dla jednostek
Prywatne indywidualne	doradztwo techniczne obsługa produkcji		wolne zawody

\* Chodzi prawdopodobnie o usługi i badania prowadzone w ramach przedsiębiorstw przemysłowych

<sup>65</sup> Definicja pierwszej grupy - patrz część I, punkt 3. Druga grupa jest określona następująco: Les services de reproduction sociale sont constitués d'activités destinées à permettre la reproduction de la force de travail, et le maintien de l'ensemble du système socio-économique. On peut distinguer ceux qui sont assurés par la collectivité et ceux qui sont privés...ou encore les différencier selon qu'ils ont pour objet la reproduction sociale au niveau de l'individu ou au niveau de la collectivité, c'est-à-dire selon qu'ils sont des services à l'Etat ou aux particuliers" (Tauveron 1974, 171).



Z tego samego, mniej więcej, okresu pochodzi klasyfikacja Polarczyka (1971). Warto ją przypomnieć również ze względu na jej całościowy charakter i spójność oraz oryginalne kryteria. Podstawą systematyzacji działalności gospodarczej jest w tej klasyfikacji wynik pracy, którym może być, zależnie od rodzaju pracy<sup>66</sup> przemieszczenie, produkt lub efekt usługi<sup>67</sup>. Jest to również klasyfikacja dwukryteriowa, w której jednym kryterium jest stopień transformacji tkwiącej w wyniku pracy, drugim rodzaj wytworu przemieszczanego ze względu na ilość zawartej w nim informacji. Na podstawie obu kryteriów Polarczyk wyróżnił dziewięć podstawowych typów prac (działalności gospodarczych) człowieka: 1) rolniczą, 2) przemysłową, 3) naukę i sztukę, 4) renowację, 5) usługi informacyjne, 6) usługi osobowe, 7) transport towarowy, 8) transport osobowy, 9) łączność. Do usług w sensie sektora gospodarki zalicza się w większości klasyfikacji prace od nauki po łączność (3-9). Zdaniem Polarczyka natomiast wątpliwe jest zaliczanie do usług nauki i sztuki oraz transportu i łączności<sup>68</sup>. Ostatecznie Polarczyk wyróżnił 5 sfer gospodarki: rolnictwo, przemysł, usługi, komunikację i naukę. Zakres i dalszy podział samych usług przedstawia tabela 8

Propozycja Polarczyka, aczkolwiek nie można jej odmówić logiki, konsekwencji i podstaw ogólnonaukowych (prakseologicznych), nie znalazła - o ile mi wiadomo - naśladowców.

Najnowsze dostępne propozycje klasyfikacyjne pochodzą z lat osiemdziesiątych. Bailly i in. (1987) przedstawiają dwukryteriową klasyfikację całej gospodarki opracowaną przez CEAT (1984)<sup>69</sup>, w której jednostką klasyfikacyjną jest przedsiębiorstwo (ang. individual enterprise), a kryteriami rodzaj działalności (ang. major function) i wykonywanej pracy (ang. type of occupation). Wyróżniono cztery rodzaje działalności: wytwarzanie (ang. manufacturing, w późniejszej pracy - ang. fabrication), cyrkulację (ang. circulation), dystrybucję (ang. distribution) i organizację (ang. regulation)<sup>70</sup> oraz sześć rodzajów zajęć: badania i rozwój (ang.

<sup>66</sup> Polarczyk (1971, 193) wyróżnia trzy rodzaje pracy „wyczerpujące całokształt działalności społeczno-gospodarczej człowieka”: komunikacyjną, polegającą na przemieszczeniu obiektu (produktu materialnego, informacji, osoby lub grupy społecznej) bez zmiany jego wewnętrznej struktury, wytwórczą polegającą na przetworzeniu obiektu - pełnym (praca produkcyjna) lub częściowym (praca usługowa).

<sup>67</sup> Efekt usługi polega na odtworzeniu wartości użytkowej obiektu lub jej nadaniu w wyniku działania na strukturę obiektu. „Wartością użytkową usługi może być przywrócenie, wzbogacenie lub ochrona pożytecznych własności produktów pracy ludzkiej oraz indywidualnego człowieka lub zespołu ludzkiego” (Polarczyk 1971, 195).

<sup>68</sup> Zdaniem Polarczyka informacja wytwarzana przez pracę twórczą (nauka i sztuka) różni się strukturę od informacji wyjściowej, natomiast przemieszczanie ludzi, produktów lub informacji w transporcie i łączności nie jest wynikiem usługi (lub produkcji) lecz ich środkiem.

<sup>69</sup> Communauté d'Etudes pour l'Aménagement du Territoire (organizacja zajmująca się badaniami dla potrzeb planowania przestrzennego), Lausanne.

<sup>70</sup> Działalności te są określone następująco: wytwarzanie obejmuje przetwórstwo surowców, ale nie pokrywa się z sektorami produkcyjnymi (pierwszym i drugim) lub tylko sektorem drugim (manufacturing) tradycyjnej klasyfikacji trójsektorowej, cyrkulacja - pośrednictwo w przepływie dóbr, informacji, pieniędzy i komunikacji, dystrybucja - dostarczanie dóbr i usług do końcowych konsumentów, organizacja - sprawne funkcjonowanie systemu gospodarczego.



Tabela 8. Rodzaje usług i ich charakterystyka  
Service industries and their characteristics

Proponowana nazwa usługi	Charakterystyka usługi (rodzaj zapotrzebowania społecznego)	Nazwa usługi w klasyfikacji GUS
Renowacyjne (naprawowe)	przywrócenie (ochrona) wartości użytkowej produktu materialnego	usługi działów produkcyjnych, część gospodarki komunalnej
Informacyjne	przechowywanie i przetwarzanie informacji	
Dystrybucyjne	odnowienie lub zwiększenie środków pracy i konsumpcji u człowieka lub grupy społecznej	obrót towarowy oraz instytucje finansowe i ubezpieczeniowe
Rekreacyjne	rekreacja stanu fizjologicznego człowieka	ochrona zdrowia, opieka społeczna, kultura fizyczna, część gospodarki komunalnej
Oświatowo-kulturalne	wzbogacanie zasobu informacji jednostek ludzkich	oświata, nauka i kultura
Organizacyjne	utrwalenie i doskonalenie systemów ludzkich	administracja publiczna, wymiar sprawiedliwości, organizacje polit., społ., wyzn., obrona narod.

Źródło: na podstawie Polarczyka (1971) tabela 2 oraz s.197-198, 201.

research and development lub R&D), dostawę i magazynowanie (ang. supply and stock), organizację, wykonanie-produkcję (ang. execution-production), administrację i monitoring, konserwację (ang. maintenance) oraz marketing i sprzedaż (Bailly i in. 1987, 49-53).

Klasyfikacja ta umożliwia, dzięki powiązaniu działalności gospodarczej i rodzaju pracy w ramach tej działalności, dokładniejsze wniknięcie w wewnętrzną strukturę gospodarki. Jest to istotne zwłaszcza w przypadku usług, których naturą jest duża różnorodność zarówno składu w grupie, jak i wewnątrz składowych. Zalety tej klasyfikacji widać szczególnie wyraźnie w porównaniu struktur gospodarki tych samych obszarów według starej, trójsektorowej klasyfikacji i proponowanej (Bailly i in. 1987, Bailly i Coffey 1990)<sup>71</sup>.

Propozycja Illerisa (1986) dotyczy tylko usług. Jest to klasyfikacja jednokryteriowa -kryterium tym jest stosunek wykonawcy pracy usługowej do obiektu pracy, którym może być przedmiot materialny, informacja lub człowiek. Daje to podział działalności usługowych na trzy grupy uzupełnione podgrupami (tab. 9).

Omówione klasyfikacje można nazwać „pro-usługowymi”, nawet te, które dotyczą całej gospodarki, ponieważ bodźcem do ich powstania była chęć i potrzeba lepszego przedstawienia struktury działalności usługowej, jej miejsca i roli w systemie gospodarczym.

Inne założenia są natomiast podstawą klasyfikacji zaproponowanej przez Walkera (1985, cyt. przez Brittona 1990, 532-533). Walker uważa obserwowaną od połowy wieku ekspansję usług za „an elaboration of the industrial goods economy rather than a qualitative redirection towards a service economy”, gdyż, jego zdaniem, wiele zajęć zaliczonych zwykle do usług jest faktycznie częścią coraz bardziej wydłużającego się cyklu produkcyjnego. Niezgodny z dotychczasową konwencją jest również pogląd Walkera, że wynik pracy produkcyjnej nie musi mieć postaci materialnej. W rezultacie Walker proponuje klasyfikację „pro-produkcyjną” złożoną z pięciu grup, (nie zawsze rozłącznych), zbliżoną terminologią do tradycyjnej, w której przemieszane są czynności produkcyjne i usługowe (tab. 10).

Przedstawione przykłady definicji są tworem naukowców kierujących się w ich budowie indywidualnymi celami i zainteresowaniami. Wartość naukowa tych propozycji często nie jest zbieżna z ich wartością operacyjną (Illeris 1986). Ta ostatnia zależy od stosunku proponowanej definicji do definicji obowiązującej w państwowej sprawozdawczości. O ile w badaniach mikroskalowych typu ankietowego autor definicji ma ewentualnie możliwość zebrania materiału statystycznego według kryteriów ustalonych przez siebie, o tyle w badaniach makroskalowych musi korzystać z klasyfikacji przyjętej w oficjalnej sprawozdawczości.

<sup>71</sup> W pierwszym badaniu przeprowadzono porównanie części struktur gospodarczych (tylko sektor prywatny) dwóch małych miast szwajcarskich i uzyskano wyniki, których nie mogła dać stara klasyfikacja, np potwierdzenie, że tradycyjny sektor drugi (przemysłowy) zawiera część działalności usługowych, związanych np. z organizacją pracy, lub że przypuszczalnym motorem rozwoju tych dwóch małych miast są działalności związane z cyrkulacją dóbr, informacji, itp. Drugie badanie dotyczyło porównań międzynarodowych w dwóch przekrojach czasowych i chociaż okazało się mniej odkrywcze z punktu widzenia zalet nowej klasyfikacji, dało dokładniejsze informacje o zmianach struktury gospodarki niż badanie sektorowe (Coffey, Bailly 1990, 1611-1612).



Tabela 9. Propozycja klasyfikacji usług  
A classification of services

Kryterium klasyfikacji	Charakterystyka klasy
A Człowiek - Rzecz A <sub>1</sub> czyszczenie, utrzymanie w dobrym stanie, naprawa	niewielkie szanse zrutynizowania pracy i wzrostu wydajności, w zwią- zku z indywidualnym charakterem pracy, możliwości częściowej sub- stytucji przez przedmioty, tenden- cja spadku zatrudnienia, większość usług wymaga bliskości konsumenta.
A <sub>2</sub> dystrybucja wraz z magazyno- waniem	znaczny wzrost dóbr wymagających dystrybucji, ale i znaczny wzrost wydajności pracy - w związku z tym prawdopodobny spadek zatrudnienia, tendencja koncentracji w niektórych usługach (zwłaszcza w handlu deta- licznym)
B Człowiek - Symbol (informacja)	tworzenie, przetwarzanie i dystry- bucja informacji (usługi typu: doradztwo, administracja, banki, sztuka, rozrywka, kształcenie), ogromny wzrost "produkcji" infor- macji (społeczeństwo informacyjne)
B <sub>1</sub> produkcja in- formacji nie- rutynowej	informacja twórcza w dziedzinie zarządzania, badań i planowania rozwoju; nikłe możliwości wzrostu wydajności spowodowane nie-rutyno- wym charakterem pracy; wzrost za- trudnienia teraz i w przyszłości; tendencje centralizacyjne - lokali- zacja w wielkich miastach mających duże nasycenie informacją (ang. information-heavy environment)
B <sub>2</sub> produkcja in- formacji rutynowej	informacja zrutynizowana typu praca biurowa, księgowość; duży wzrost wydajności pracy dzięki postępowi technicznemu (np. komputeryzacja bracy biurowej), ale przyszły wzrost zatrudnienia niepewny; łat- wość i niewielki koszt przesyłania informacji osłabiają potrzebę lokalizacji w pobliżu odbiorcy.

Kryterium klasyfikacji	Charakterystyka klasy
C Człowiek - Człowiek C <sub>1</sub> opieka, zdrowie, socjalizacja	ograniczenie możliwości wzrostu wydajności pracy, początkowo wzrost zatrudnienia związany z przerzuceniem tej grupy usług z gospodarki nieformalnej (rodzina) do formalnej (państwo); w związku z osiągnięciem w krajach rozwiniętych pułapu kosztów należy przewidywać stagnację zatrudnienia; wymagają bliskości odbiorcy
C <sub>2</sub> transport osób	dynamika zatrudnienia zależna od specyficznych warunków (np. przy małej gęstości zaludnienia i małych strumieniach ruchu transport publiczny staje się nieekonomiczny, powoduje to spadek zatrudnienia i wzrost atrakcyjności transportu publicznego

Źródło (Source): na podstawie Illerisa 1986, tab.4 i tekst s.47-51.



Tabela 10. Klasyfikacja gospodarki według Walkera (1985)  
 (uproszczona)  
 Classification of national economy, Walker,  
 1985 (simplified).

---

1. Pierwsza praca (bezpośrednia) (Primary labour)	a. Praca główna - przetwarzanie, transfer, montaż b. Prace dodatkowe - transport, naprawy, itd.
2. Druga praca (pośrednia) (Secondary labour)	a. Czynności pomocnicze do 1a - prace biurowe i inwentaryzacyjne, kontrola jakości, nadzór, inżynieria, etc. b. Prace przygotowawcze do produkcji - opracowanie produktu (projekt, testowanie, badania), prace porządkowe, biurowe c. Prace poprodukcyjne - pakowanie, hurt, transport, instalowanie, kon- serwacja, naprawa
3. Praca uzupeł- niająca (Complementary labour)	a. Prace konstrukcyjne - budynki, infrastruktura, prace ziemne, itd. (zazębiają się z kategoriami 2 i 4)
4. Trzecia praca (Tertiary labour)	a. Obieg i zarządzanie - handel, prace kierownicze, reklama, banki, sprzedaż ratalna, wynajem, część transportu, łączność, ubezpieczenia, itd.
5. Czwarta praca (Quaternary labour)	a. Tworzenie wiedzy (badania naukowe), pracownicy oświaty i służby zdrowia, itd.

---

### **Kilka uwag na temat oficjalnych klasyfikacji usług i ich zastosowania w badaniach**

Geografowie prowadzący badania empiryczne korzystają najczęściej z danych sprawozdawczości państwowej ujętych zgodnie z obowiązującą klasyfikacją. Może się ona różnić od propozycji indywidualnych podstawami podziału, kryteriami i sposobem podziału. W sprawozdawczości państwowej (np. polskiej) funkcjonuje jednocześnie kilka podziałów sektora usługowego, o różnym szczeblu agregacji, ujmujących różne jego aspekty. Do najczęściej spotykanych należą podziały: - według działów gospodarki narodowej: np. usługi przemysłowe, usługi w zakresie budownictwa, itd.<sup>72</sup> - według sposobu finansowania i organizacji (dostarczania) usług: usługi prywatne (ang. private services)<sup>73</sup> i publiczne (ang. public services), - według rodzaju użytkowników: - usługi dla przedsiębiorstw (ang. producer services)<sup>74</sup> i dla konsumentów (ang. consumer services); w terminologii polskiej rozróżnia się niekiedy usługi produkcyjne, konsumpcyjne i ogólnospołeczne<sup>75</sup>, różniące się zakresem od podobnych podziałów angielskich lub francuskich<sup>76</sup> - usługi osobiste (personal services) i usługi społeczne (social services).

<sup>72</sup> Od 1.1.1993 obowiązuje w Polsce Europejska Klasyfikacja Działalności (EKD, GUS 1990) ujmująca całą gospodarkę. Jednostką klasyfikacyjną jest w niej rodzaj działalności (czynność) ujęty w sekcje, działy, grupy i klasy (EKD 1990,3). Do tego czasu obowiązywała Klasyfikacja Usług przyporządkowująca „czynności będące końcowymi efektami działalności świadczonych przez jednostki gospodarki narodowej na rzecz innych jednostek oraz na rzecz ludności” strefom, podstrefom, działom, branżom i podbranżom (Klasyfikacja Usług, GUS 1985, 6).

<sup>73</sup> Terminy te są stosowane przede wszystkim w publikacjach w języku angielskim, dlatego podaję ich angielskie odpowiedniki.

<sup>74</sup> Czasem nazywa się je usługami pośrednimi (ang. intermediate services).

<sup>75</sup> W Klasyfikacji Usług (1985,7) są one definiowane następująco: - usługi produkcyjne (roboty) są czynnościami współdziałającymi w procesie produkcji, ale nie tworzącymi bezpośrednio dóbr, wykonanymi przez jedną jednostkę gospodarczą na zlecenie innej jednostki gospodarczej, - usługi konsumpcyjne są czynnościami związanymi bezpośrednio lub pośrednio z zaspokojeniem potrzeb ludzkich (m.in. naprawy, remonty, konserwacje, wyroby na indywidualne zamówienie konsumenta, eksploatacja urządzeń i pomieszczeń w sferze cyrkulacji w zakresie transportu, łączności i handlu usługi mieszkaniowe i komunalne, usługi w zakresie nauki, kultury, ochrony zdrowia, itd.), - usługi ogólnospołeczne obejmują czynności zaspokajające potrzeby porządkowo-organizacyjne gospodarki i społeczeństwa (np. działalność administracji państwowej, instytucji finansowych, ubezpieczeniowych, wymiaru sprawiedliwości itp.).

<sup>76</sup> Z definicji, które podają jedni autorzy (np. Daniels 1985, 443, Marshall i in. 1987, 35-36, Tauveron 1974, 171) oraz z kontekstu, w jakim używają ich inni można się zorientować, że termin angielski ma szerszy zakres: z jednej strony obejmuje niektóre usługi z każdej z wymienionych grup, z drugiej strony usługi te są świadczone nie tylko przedsiębiorstwom produkcyjnym, lecz także usługowym.



Czasem badacze korzystają z innych jeszcze podziałów, również mających podstawy w oficjalnej sprawozdawczości, np. na usługi rynkowe (Werwicki 1992) i nierynkowe, usługi materialne i niematerialne lub stosują kombinacje uwzględniające jednocześnie różne aspekty - np. usługi osobiste, społeczne, produkcyjne, dystrybucyjne (Illeris 1991b). Spotyka się niekiedy klasyfikacje specyficzne, wyróżniające pewne typy usług, które autorzy uznają za charakterystyczne dla badanego zagadnienia lub obszaru.<sup>77</sup>

Różnorodność klasyfikacji jest wyrazem zainteresowania usługami i inwencji badaczy. I to jest pozytywną stroną tej różnorodności. Wadą jest natomiast niewielka porównywalność badań.

### 3. ZAŁĄŻKI KONCEPCJI MIEJSCA I ROLI USŁUG

#### WE WSPÓŁCZESNYCH PRZEMIANACH SPOŁECZNO-GOSPODARCZYCH

Nie wydaje się, aby istniała jakaś spójna koncepcja ujmująca obecne przemiany w samej sferze usług oraz miejsca i roli tej sfery we współczesnych przemianach społeczno-gospodarczych. Istnieje natomiast kilka pojęć, które można potraktować jako załączki koncepcji, lub przynajmniej jako pomoc w organizacji informacji uzyskanej z badań empirycznych. Są to następujące pojęcia: postindustrializacja, gospodarka usługowa (ang. service economy), gospodarka powiązań (ang. network economy) i uusługowienie (ang. tertiarization).

**Postindustrializacja.** Termin ten bywa kojarzony ze wzrostem liczby stanowisk pracy umysłowej (white collar jobs) lub szerzej z tzw. przesunięciem do usług (shift towards services), które oprócz fizycznej zmiany w proporcjach wielkości ekonomicznych (zatrudnienie, kapitał) między sektorami ma także aspekt psychologiczny - przesunięcie uwagi, akcentu przez badaczy i polityków gospodarczych z sektorów produkcyjnych (głównie przemysłowego) na usługowy. Zjawiska te uważa się za odpowiedź na większe zapotrzebowanie na informację, wiedzę i umiejętności ze strony gospodarki, czyli przede wszystkim na jej zmiany jakościowe (Marshall i in. 1987, 36). Wydaje się, że postindustrialiści przyjmują, iż sektor przemysłu zachowuje się w stosunku do usług dwójako: albo nie wpływa na usługi (wzrost usług jest „almost independent of the manufacturing sector” twierdzi Bell cyt. przez Marshalla i Jaegera 1990, 1339) albo traci na rzecz usług (co implikuje pojęcie „przesunięcia do usług”) lub wzmacnia się przez spadek produkcji i zatrudnienia w przemyśle (Marshall i in. 1987, 36).

<sup>77</sup> Racine i Cunha 1986, 100-101 wyróżnili np. następujące typy usług, z których tylko część można uznać za konwencjonalne: handel detaliczny, banki, ubezpieczenia, badania i planowanie rozwoju, porady prawne i ekonomiczne, badania rynku, powiernictwo, patenty, przetwarzanie danych, urzędy (agencje) zatrudnienia, agencje ogłoszeniowe i reklamowe, inne usługi komercyjne, biura architektoniczne i inżynierskie.

Opinie te znajdują pewne wsparcie w wynikach badań. Goe samodzielnie i wraz z Shanahanem (1990, cyt. przez Beyersa 1992, 531) ustalili np., że usługi dla przedsiębiorstw sprzedają swoją działalność głównie firmom usługowym, a sektory produkcyjne są dla nich rynkami znacznie słabszymi. Do podobnych wniosków doszli Cappellini (1989, cyt. przez Danielsa 1991, 43) i Perry (1990, cyt. przez Beyersa 1992, 578). Badając firmy włoskie (pierwszy) i nowozelandzkie (drugi) stwierdzili m.in., że nowe firmy usługowe są raczej „odpryskami” innych firm usługowych niż wynikiem eksternalizacji usług z przemysłu - co również wskazywało by na niezależny raczej rozwój usług. Statystyki zatrudnienia - zwłaszcza ogólnokrajowego podbudowują natomiast opinie o wzroście usług kosztem przemysłu.

Można jednak znaleźć przykłady zjawisk i opinii przeciwnych, poddające w wątpliwość zasadność pojęcia postindustrializacji tak w odniesieniu do współczesnej gospodarki jak i do przyszłej. „Manufacturing plays an important role” (w stosunku do usług) twierdzą Marshall i in. (1987, 37). „Manufacturing will remain an important activity” wtóruje mu Illeris (1991, 91). Podobnie sądzą Coffey i Bailly (1990)<sup>78</sup> oraz Britton (1990)<sup>79</sup>.

Głównym argumentem przeciw „postindustrialistom” jest niedocenianie powiązań (ang. linkages) i współzależności (ang. interdependencies) między produkcyjnymi i usługowymi składnikami gospodarki sprawiających, że przyznanie wiodącej roli usługom jest co najmniej nieuzasadnione. Coffey i Bailly dają ponadto wyraz krytycznemu nastawieniu do prymatu koncepcji postindustrializacji proponując w swoich modelach współczesnej gospodarki i społeczeństwa również model społeczeństwa przemysłowego (ang. industrial society model), który ma za podstawę przemysł (ang. fabrication) przekraczającą 50% udziału w ogólnym zatrudnieniu. Krytykę koncepcji postindustrializacji wspierają także wyniki niektórych badań empirycznych. Smith np. (w pracy z 1990 r, cyt. przez Beyersa 1992, 581) badając przedsiębiorstwa przemysłowe i firmy usługowe stwierdził jednak większe znaczenie przemysłu w tworzeniu bazy ekonomicznej (tak lokalnej jak regionalnej)<sup>80</sup>. Bannon (1990, 174) odkrył, że reguła

<sup>78</sup> The role of fabrication remains substantial...and to the extent that many of the other functions represent essential forward and backward linkages to the production of goods, the notion that we are currently living in a postindustrial society may be a bit premature” (Coffey i Billy, 1990, 1617). Fabrication obejmuje przemysł wydobywczy (natural resources), przemysł przetwórczy (manufacturing, budownictwo i konstrukcje (construction and civil engineering), czyli to co sektor drugi w tradycyjnym trójsektorowym podziale gospodarki.

<sup>79</sup> „Arguments that the ultimate determinant of accumulation... has shifted to services as „postindustrial” theorists would have it, underestimate the interdependencies between these components of economic structure” (Britton 1990, 534).

<sup>80</sup> Badaniem objęto 1000 przedsiębiorstw przemysłowych i usługowych na obszarach pozametropolitalnych Pensylwanii. Smith stwierdził m. in., że ponad 50% firm usługowych i aż 83% firm przemysłowych sprzedawało swoją działalność poza powiat lokalizacji do innych części stanu, a poza granice stanowe 18% firm usługowych i 53% firm przemysłowych.



wzrostu udziału zatrudnienia sektora usługowego (trzeciego) i spadku sektora przemysłowego (drugiego) nie jest bezwyjątkowa: np. w Irlandii w latach 1961-1981 oba sektory zwiększyły swój udział - usługi z 40% do ok.52%, a przemysł z 24% do 32%. Reguła ta nie musi również obowiązywać w skali wewnątrz krajowej. Na przykładzie Szwajcarii, w której stosunkom obu sektorów poświęcono więcej uwagi niż gdziekolwiek indziej, ustalono, że obok jednostek przestrzennych (tu kantonów) zachowujących się zgodnie z główną tendencją postindustrializacji były też takie (10 kantonów), w których oba sektory wzrosły (od ok.3% do ponad 26% w przypadku przemysłu) (Racine, Cunha 1990, 163). W niektórych regionach Holandii (Randstadt) natomiast zmniejszył się (w latach 1973-1982) udział sektora trzeciego w ogólnym zatrudnieniu. Wprawdzie był to spadek ilościowo niewielki (z 54% do 52%), ale istotny, gdyż Randstadt skupia ponad połowę zatrudnienia usługowego i ponad 40% ludności kraju.

**Gospodarka usługowa.** Pojęcie to, podobnie jak post-industrializacja, akcentuje prymat usług w gospodarce. Przesłanką do tego jest silny wzrost ich udziału w ogólnym zatrudnieniu (mówi się o ekspansji), a zwłaszcza wzrost usług dla przedsiębiorstw, szczególnie silnie akcentowanych w tej koncepcji. Jest to uzasadnione w świetle niedawnych badań tempa wzrostu tych usług - szybszego niż pozostałych składników sfery usług (Daniels 1988, 431) i udziału w tworzeniu dochodu - większego niż usług konsumpcyjnych (Britton 1990, 531)<sup>81</sup>

Pojęcie gospodarki usługowej jest także kojarzone z rezygnacją z tradycyjnego poglądu na temat stosunków między sektorami, według którego „manufacturing demands and services simply supply inputs to the production process or to final demand” (Marshall i in. 1987, 38) na rzecz poglądu o większym zróżnicowaniu roli usług, złożoności stosunków między sektorami i wynikającej z nich trudności rozgraniczenia obu sektorów (patrz także pojęcie gospodarki powiązań). Marshall i in. (1987, 39) rozważając stosunek przemysł-usługi (dla przedsiębiorstw) w kontekście pojęcia gospodarki usługowej wypowiadają następujące uwagi:

- Rośnie rola usług w procesie produkcji, stają się one integralną częścią procesu wytwarzania, bez której produkt nie jest użyteczny (np. oprogramowanie w produkcji komputerów), lub stymulują (czasem hamują) rozpoczęcie produkcji (badania, usługi finansowe), albo decydują o powodzeniu zbytu produktu (np. reklama);

- Podział na produkcję i usługi przestaje mieć sens w świetle stwierdzenia, że „not all service industries depend on manufacturing, nor simply on final demand, but that other parts of the service sector and exports are significant markets for their services”<sup>82</sup> ;

<sup>81</sup> Według badań Blade'a z 1987 r. (cyt. przez Brittona 1990) dochód (GDP) w krajach Europy Zachodniej był tworzony w 25% przez usługi dla przedsiębiorstw, a w 20% przez usługi dla konsumentów.

<sup>82</sup> Marshall i in. (1987, 37) szacują część usług sprzedawaną innym usługom na 22% (w Wielkiej Brytanii).

- W niektórych przemysłach zachodzi proces „dematerializacji” produkcji polegający na większym udziale usług w tworzeniu dochodu niż produkcji w ścisłym sensie (jak to ma miejsce np. w wydawnictwie prasy (przemysł), w którym ogłoszenia i reklamy (usługi) są poważnym, a czasem głównym źródłem dochodu);

- Wzrasta konkurencyjność dóbr i usług (np. prasa- telewizja), w wyniku którego postępuje wzajemna penetracja rynków;

- Usługi stają się coraz bardziej kapitałochłonne w stopniu nie różniącym ich od przemysłu.

Większość tych uwag pasuje także do koncepcji postindustrializacji lub do gospodarki powiązań, natomiast niektóre służą jednak przeciwnikom prymatu usług nad produkcją. Britton (1990, 532) np. powołuje się na stanowisko Mandela i Walkera<sup>83</sup>, którzy współczesne zmiany gospodarki traktują jako ciągłe wydłużanie się łańcucha produkcyjnego, którego ogniwami są m. in. działalności tradycyjnie zaliczane do usług (np. tworzenie koncepcji produktu, planowanie produkcji, nadzór, dystrybucja dóbr). Walker zaproponował nawet klasyfikację działalności gospodarczych zatytułowaną „podział pracy w obrębie produkcji”, w których każdy z pięciu działów składa się, w całości lub w części, z działalności konwencjonalnie klasyfikowanych jako usługi (Britton 1990, 533).

Gospodarka powiązań. W tej koncepcji przyjmuje się, że najistotniejszą cechą współczesnej i przyszłej gospodarki są powiązania (ang. linkages), współzależności (ang. interdependencies), wzajemne oddziaływania (ang. interactions) między- i wewnątrz- sektorowe powodujące przenikanie (ang. overlap) różnego rodzaju działalności (Daniels 1989) i w konsekwencji zacieranie się granic między sektorami (Marshall i Jaeger 1990, 1349; Coffey i Bailly 1990, 1607). Kwintesencją tego pojęcia wydaje się zdanie, od którego Marshall i in. (1987, 38) rozpoczęli uwagi na temat gospodarki powiązań: „It is no longer possible to assume that the economic characteristics of a sector of economic activity are the product solely of that sector”.

Powiązania i współzależności produkcji i usług są uważane za jeden z czynników wzrostu usług<sup>84</sup> i przejawiają się jako wzrost komplementarności dóbr i usług oraz substytucja dóbr i usług (Coffey i Bailly 1990)<sup>85</sup>.

Pojęcie komplementarności obejmuje dwie kwestie skrótowo nazwane „co?” i „jak?” produkować. W obu usługi stanowią niezbędny, chociaż na pierwszy rzut oka niewidoczny, składnik procesu wytwarzania i dystrybucji. Decyzja „co?” produkować musi obecnie sprostać wzrostowi wymagań konsumenta; w tym celu rozwinęły się usługi, takie jak projektowanie

<sup>83</sup> Mandel E. 1975, *Late capitalism*, London, Verso; Walker R. 1985, *Is there a service economy? The changing capitalist division of labour*. *Science and Society* 69(1), 42-83.

<sup>84</sup> Marshall, Jaeger 1990 oraz Marshall, Wood (cyt. przez Beyersa 1992, 574).

<sup>85</sup> Zjawiska te Coffey i Bailly opisują na podstawie prac Noyella i Stanbacka z 1984 r. oraz Gershuny'ego z 1978 r. i późniejszych).



(ang. design), wprowadzanie na rynek, poradnictwo, itp. Decyzja „jak?” produkować wymaga przesunięcia akcentu z fizycznych aspektów produkcji na coś co zapożyczając terminologię komputerową można by nazwać „oprogramowaniem” (planowanie, badania, reklama, kontrola, itp.), bez których współczesny produkt nie może skutecznie zaistnieć na rynku. Pojęcie substytucji odnosi się do zastępowania pewnych usług dobrami (wspomnianych już pralni-pralkami, transportu publicznego - samochodami prywatnymi), ale również do wzrostu udziału usług w procesie produkcji dobra - zjawiska, które obejmuje także pojęcie komplementarności - chodzi przede wszystkim o grupę usług dla przedsiębiorstw.

**Uusługowienie.** Wydaje się, że tym terminem określa się kilka pojęć podobnych, ale nie identycznych. Dla Bailly'ego i in. (1987, 47) termin ten odnosi się bez wątpienia do drugiego sektora gospodarki (ang. tertiarization of the manufacturing sector) i znaczy „the proliferation of occupations not directly involved in production”. Britton (1990, 535) cytuje określenie przyjęte przez geografów brytyjskich (w ramach Producer Services Working Party 1986): „the observed rise in importance of service occupations and service tasks necessary for the production of goods”. Uusługowienie może również znaczyć wzrost ilościowy i wzrost znaczenia całej kategorii usług w gospodarce, polityce gospodarczej i badaniach naukowych.

Pierwsza definicja wraz z komentarzem uzupełniającym autorów pozwala dość dokładnie ustalić zakres usług, o które chodzi w omawianym pojęciu. Jest to ta część usług dla przedsiębiorstw, która dotyczy przedsiębiorstw przemysłowych i tkwi w nich organizacyjnie (ang. internally linked services), tj. nie jest zakupiona w niezależnym przedsiębiorstwie usługowym (ang. externally linked services). Druga definicja nie daje podstaw do takiego rozróżnienia i może wobec tego obejmować usługi obu typów powiązań. Różnica zakresów między dwiema pierwszymi definicjami i trzecią jest oczywista. Pewne pojęcie o wielkości tej grupy usług, do której mogą się odnosić węższe znaczenia pojęcia uusługowienia dają Bailly i in. (1987, 47) oraz Coffey i Bailly (1990, 1608-9). Pierwsi oceniają ją na 20-30% zatrudnienia sektora przemysłowego (na przykładzie Szwajcarii i W. Brytanii), drudzy - na 26-36% (na przykładzie Kanady i Szwajcarii) - z zastrzeżeniem, że w niektórych ich działach może nawet przekraczać 50%.

Jeśli chodzi o stosunek produkcji (zwykle przemysłu) i usług, to pod hasłem uusługowienia można by odnotować to, co już zostało powiedziane na temat usług dla przedsiębiorstw - z zastrzeżeniem, podanym już wcześniej, że nie cała działalność tej grupy skierowana jest do produkcji. Każde przypuszczenie co do pierwszoplanowej roli jakiejś działalności, produkcyjnej lub usługowej, ma poparcie w jednych badaniach, w innych jest zanegowane lub budzi wątpliwości. Wiele takich opinii cytuje Britton (1990). Niektórzy badacze np. przyznają usługom strategiczną rolę (nie precyzując zresztą na czym ona polega), inni twierdzą że usługi są centralną częścią każdej gospodarki tworząc środowisko „sprzyjające” (ang. the facilitative milieu) rozwojowi innych działalności. Sam Britton zaleca ostrożność w interpretacji

przyczynowej związków produkcji i usług<sup>86</sup>.

Oprócz poglądów, które próbowałam zgrupować wokół ogólnych pojęć opisujących współczesne zmiany strukturalne w gospodarce są jeszcze takie, które trudno zaklasyfikować do jednego z tych pojęć. Należą do nich poglądy związane z pojęciem „pośrednich wkładów” (ang. *intermediate inputs*) oraz koncepcję przechodniego wzrostu sektorów.

Pośrednimi wkładami są usługi dla przedsiębiorstw (czasem zresztą nazywane „pośrednimi usługami dla przedsiębiorstw”). Jak wspomniałam wcześniej rozumie się je wężej lub szerzej, tj. albo jako pośrednie ogniwo w produkcji dóbr w ścisłym sensie, tj. przedmiotów, albo - dóbr i usług. Zależnie więc od definicji stosunki między działalnościami produkcyjnymi i usługowymi są określane jako: - prymat produkcji (innymi słowy usługi pełnią rolę pomocniczą) - przez tych, którzy widzą w usługach ogniwo procesu produkcyjnego, - równoważne dla obu rodzajów działalności - przez tych, którzy akcentują współzależności między dwoma rodzajami działalności i twierdzą, że „*all services groups serve both intermediate and final markets*” (Britton 1990, 533), - prymat usług nad produkcją - przez tych, którzy twierdzą, że „*services do not play a peripheral, or even a supportive, role vis-à-vis goods production, but rather „lie at the hart of any economy”*” (Riddle 1986, cyt. przez Brittona 1990, 531).

Koncepcja przechodniego wzrostu sektorów, mimo że tradycyjna w sensie chronologii (Clark 1940), ma poparcie w wielu współczesnych opiniach i obserwacjach empirycznych. Statystyka zatrudnienia w rozwiniętych krajach Europy Zachodniej i Ameryki Północnej rejestruje od wielu lat tendencję ogólnokrajowego wzrostu udziału zatrudnienia w usługach (sektor trzeci) i spadku udziału zatrudnienia przemysłowego (sektor drugi). W dwudziestolecu (lata sześćdziesiąte - osiemdziesiąte) np. w Szwajcarii wzrósł udział zatrudnienia w sektorze trzecim z 41,6% do 55,4% towarzyszył spadek udziału sektora drugiego z 48,4% do 37,9% (Racine, Cunha 1990, 147), a w Kanadzie sektor drugi zmniejszył swój udział z 30,1% do 26,5%, a sektor trzeci wzrósł z 58% do ponad 68% (obliczenia na podstawie Simmons 1986, 61). W takich relacjach między sektorami mają oparcie poglądy czyniące z sektora usługowego rezerwar nowych miejsc pracy (Green 1987, 111) lub pojęcie „przesunięcia zatrudnienia do usług” (Daniels 1988, 431) lub ekspansji usług (Daniels 1988, Marshall, Jaeger 1990, 1337).

#### 4. DAWNE KONCEPCJE ROZMIESZCZENIA USŁUG I ELEMENTY NOWEGO MODELU

Rozmieszczeniem sektora usługowego zajmowały się - w różnym stopniu i w różnych płaszczyznach - trzy koncepcje teoretyczne: ośrodków centralnych, bazy ekonomicznej i centrum-peryferie. W związku z obecnym wzrostem zainteresowania usługami pojawia się

<sup>86</sup> „The direction of causal links in these developments... will have been quite diverse and it is not safe to assume that innovation or „needs” in goods production has simply led innovation in services and the supply of services” (Britton 1990, 536).



pytanie czy te teorie są jeszcze użyteczne i jeśli tak to w jakim stopniu? Opracowania z ostatnich dziesięciu lub więcej lat przynoszą odpowiedź twierdzącą ale z zastrzeżeniami i modyfikacjami.

Teoria ośrodków centralnych, najbardziej wszechstronnie zajmująca się rozmieszczeniem usług, utrzymuje się jako podstawowa koncepcja wyjaśniająca rozmieszczenie sektora usług (Racine, Cunha 1986; Illeris 1991a) - chociaż nie bez zastrzeżeń. Badania prowadzone w wielu krajach wykazały, że podstawową zmienną wyjaśniającą rozmieszczenie działalności usługowej jest ciągle jeszcze rozmieszczenie ludności, lub ogólniej - popytu gdyż bliskość odbiorcy pośredniego (przedsiębiorstwa) lub końcowego (konsumenta) i usługi pozostaje, mimo postępu technicznego w transporcie i telekomunikacji, ważnym czynnikiem lokalizacji wielu usług (Green 1987; Illeris 1991a, 99). Zastrzeżenia co do użyteczności teorii ośrodków centralnych są dwójakiego rodzaju: jedne dotyczą przedmiotu rozmieszczenia i pojawiają się przy dezagregacji sektora usług na usługi konsumpcyjne i produkcyjne lub podstawowe i uzupełniające, drugie odnoszą się do struktury teorii - do pewnych jej założeń i wniosków.

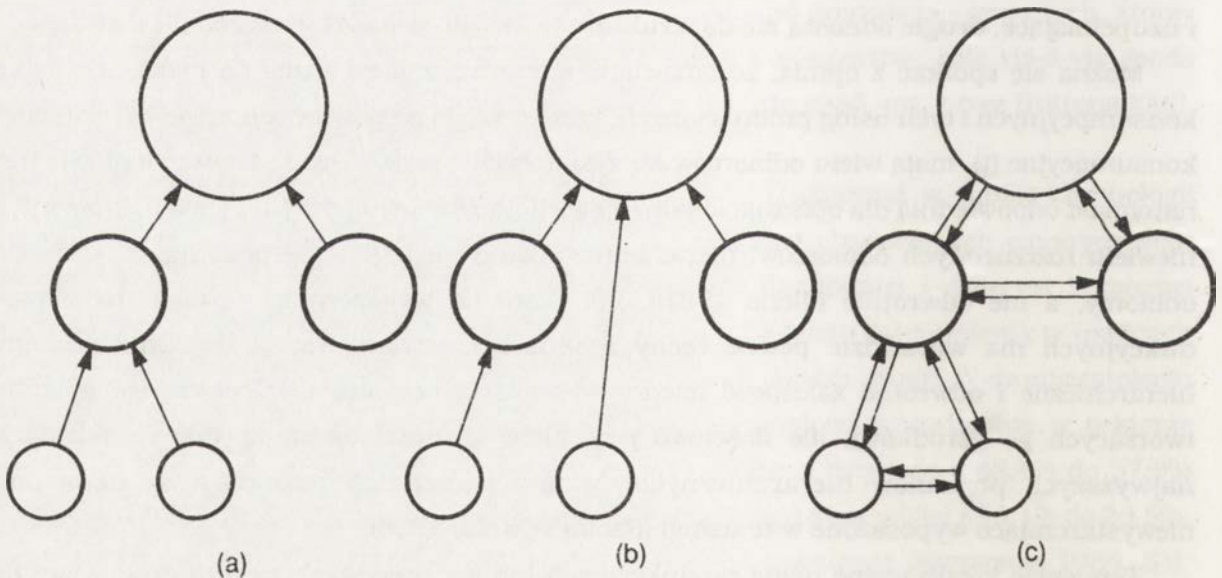
Można się spotkać z opinią, że omawiana teoria ma zastosowanie do lokalizacji usług konsumpcyjnych i tych usług produkcyjnych, które działają na podobnych zasadach co usługi konsumpcyjne (tj. mają wielu odbiorców korzystających z podobnego rodzaju usług). Nie jest natomiast odpowiednia dla opisu lokalizacji wielu innych usług produkcyjnych, które mają niewielu rozrzuconych odbiorców, nieraz bardzo odległych i z zasady pokonują dystans do odbiorcy, a nie odwrotnie (Illeris 1991a, 99). Badania wykazały, że rozkład usług produkcyjnych ma wprawdzie pewne cechy zgodne z omawianą teorią (wyraźne poziomy hierarchiczne i odwrotną zależność między wysokością poziomu hierarchicznego a liczbą tworzących go ośrodków), ale ilościowo jest silnie skoncentrowany w dużych miastach najwyższych poziomów hierarchicznych. Miasta pośrednich poziomów są natomiast niewystarczająco wyposażone w te usługi (Racine, Cunha 1986).

Tendencje lokalizacyjne usług produkcyjnych lub podstawowych są rozbieżne w świetle badań z lat osiemdziesiątych. Stwierdzono zarówno dekoncentrację (zwłaszcza usług dla biznesu) (Buursink 1990, Illeris 1991a, Moulaert cyt. przez Illerisa) na obrzeża regionów wielkich miast i obszarów silnie zurbanizowanych lub do innych części kraju (w tym miast średnich i małych)<sup>87</sup> jak i umacnianie się koncentracji na najwyższych piętrach hierarchii miast podtrzymywane przez konfigurację powiązań między miastami, inną niż postulowana przez

teorię ośrodków centralnych. Ta koncentracja sprawia, że „przestrzeń ekonomiczna sektora trzeciego nie pokrywa się z przestrzenią miejską (z siecią miast) określoną demograficznie”, pierwsza jest silniej scentralizowana niż druga (Racine, Cunha 1986, 109).

<sup>87</sup> Przykładami takich zmian są regiony: Kopenhagi w latach 1981-1987 (Illeris 1991a), Paryża (Ile-de-France) w latach 1976-1987 (Moulaert i in. cyt. przez Illerisa 1991a), Randstadt w Holandii w latach 1973-1982 (Buursink 1989).

Teoria ośrodków centralnych w swojej klasycznej (Christaller) wersji postuluje w zakresie powiązań: powiązania pionowe, jednokierunkowe między rzędami hierarchii i brak powiązań poziomych między ośrodkami tego samego rzędu, związki z najbliższymi ośrodkami bezpośrednio wyższego rzędu mogącymi dostarczyć usług bezpośrednio wyższego rzędu (ryc. 4a). Późniejsze modyfikacje teorii dopuszczały również związki z ośrodkami wyższych rzędów dalej położonymi, wyrażające się w podróży wielocelowych (ang. multipurpose trips) (ryc. 4b). Badania (z wielu krajów) na temat „strumieni” usług między ośrodkami wykazały złożony system powiązań wielokierunkowych, w których występują powiązania poziome, tj. między ośrodkami tego samego rzędu, powiązania pionowe (hierarchiczne) w obu kierunkach, związki z ośrodkami wyższego rzędu i nie najbliższymi (ryc.4c) <sup>88</sup>.



Ryc. 4. Powiązania usługowe między ośrodkami miejskimi (Service linkages between urban centers)

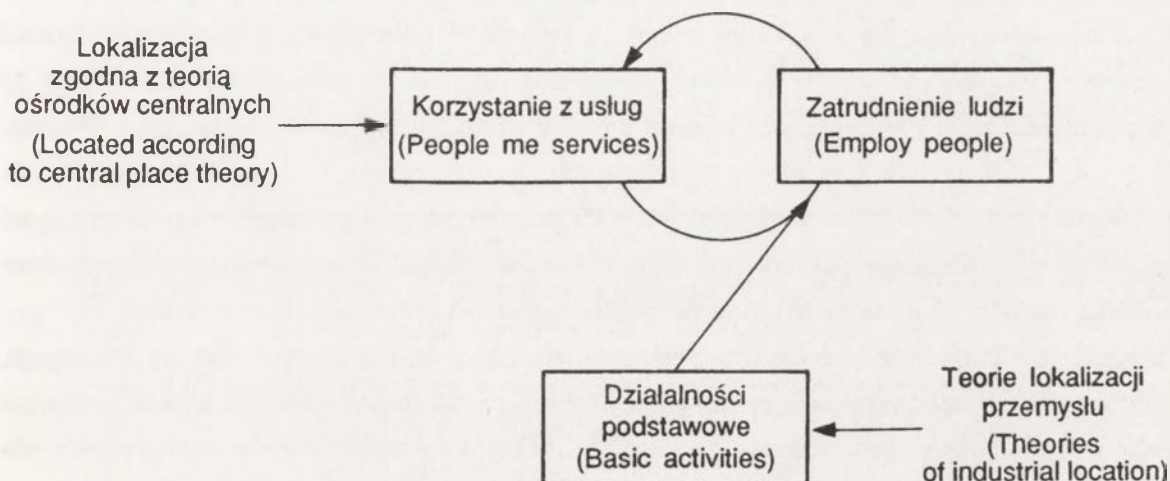
Powiązania między ośrodkami: (Linkages between urban centers:)

- a - według klasycznej teorii ośrodków centralnych (postulated by the classical central place theory)
- b - według zmodyfikowanej teorii ośrodków centralnych (postulated by the modified central place theory)
- c - wykryte w badaniach empirycznych (revealed by the empirical studies)

<sup>88</sup> Badanie, jakie przeprowadził Smith 1990 (cyt. przez Beyersa 1992, 581) wśród 1000 firm przemysłowych i usługowych w Pensylwanii wykazały możliwość eksportu usług w górę hierarchii lub z obszarów wiejskich bezpośrednio do obszarów metropolitalnych.



W koncepcji bazy ekonomicznej, wprowadzającej podział gospodarki na działalność podstawową, eksportową (ang. basic) i lokalną (ang. non-basic) do pierwszej grupy zaliczano produkcję dóbr (w rolnictwie, górnictwie i przemyśle), usługom zaś przypadała rola lokalna. Odmawiano im udziału w rozwoju gospodarki i uważano za element pasywny, całkowicie zależny od produkcji dóbr (Buursink 1990, 174; Illeris 1991a, 96). Funkcjonowanie gospodarki lokalnej według koncepcji bazy ekonomicznej schematyzuje model w formie „dziewiątki (ryc.5): lokalna gospodarka korzysta z przychodów pieniężnych uzyskanych z pozalokalne sprzedaży dóbr; część tych pieniędzy tworzy pulę zarobków w sferze podstawowej i pozwala zatrudnionym w tej sferze zakupić lokalne usługi. Dzięki tym zakupom utrzymują się niektóre działalności usługowe i one z kolei utrzymują inne usługi, itd. Tak tworzyła się zależność zatrudnienia i dochodów uzyskiwanych w sferze usługowej od tego, co „zarobi” sfera podstawowa. Wzrost sfery usługowej i jej rozmieszczenie traktowano jako automatyczną konsekwencję zachowania się sfery podstawowej (Illeris 1990, 142). Koncepcja bazy ekonomicznej nie odpowiadała wprawdzie bezpośrednio na pytanie o rozmieszczenie usług, ale dokonywało się to pośrednio poprzez określenie „lokalnego obszaru” dla poszczególnych rodzajów usług. To zaś wiązało się z określeniem popytu potrzebnego na utrzymanie się danej usługi w danym miejscu, czyli tego, co w teorii ośrodków centralnych nazwano dolną granicą zasięgu dobra (Christaller) lub wartością progową (ang. threshold value) w późniejszych rozwinięciach tej teorii.



Ryc. 5. Model bazy ekonomicznej

The economic base model

Źródło (Source) : Illeris 1991a, Fig 7.4

Wraz z rozwojem sektora trzeciego, eksportem i importem usług w skali regionalnej, krajowej i międzynarodowej, ta „eksportowa” część usług stała się działalnością podstawową w stopniu równym produkcji dóbr, a niekiedy nawet większym. Pozostała część usług uważana jest za działalność o znaczeniu lokalnym. Ta zmiana roli usług znalazła wyraz w terminologii w postaci określeń: usługi podstawowe (basic services) i usługi uzupełniające (non-basic services) (Racine, Cunha 1986, Illeris 1991a). We współczesnej ocenie teorię bazy ekonomicznej uważa się za nadmiernie upraszczającą rozwój i rozmieszczenie sektora usług, ale przydatną dla niektórych jego składowych - tych o znaczeniu lokalnym (Illeris 1990, 138). W świetle wyników badań szwajcarskich (relacjonowanych lub uzyskanych przez Racine'a i Cunhę 1990, 163, 169) wydaje się jednak, że związki między sektorami, zwłaszcza drugim i trzecim są bardziej złożone (patrz część I.2).

**Koncepcja centrum-peryferie.** Przegląd prac geograficznych na temat sektora usług sugeruje, że koncepcję centrum-peryferie stosuje się raczej do opisu rozmieszczenia tego sektora niż do wyjaśnienia. Terminów centrum-peryferie używa się bowiem do wyrażenia różnic ilościowych: bardzo wysokich, wskaźników zatrudnienia, znacznie przekraczających średnią w regionach uznanych za „centrum” (najsilniej zurbanizowanych, najbardziej dynamicznych, z największymi i najbogatszymi miastami), spadku tych wartości wraz z odległością od centrum i niskich, znacznie poniżej średniej, wskaźników na peryferiach kraju (Racine, Cunha 1990, 147). Opis ten rzeczywiście dobrze pasuje do rozmieszczenia sektora usługowego, np. w Szwajcarii (Racine, Cunha 1986), Holandii (Buursink 1990), Irlandii (Bannon 1990). Centra i peryferie różnią się w różnych krajach nie tylko pod względem ilościowym (proporcje powierzchni i zatrudnienia), ale także organizacyjnym. W Szwajcarii np. „centrum” jest policentryczne: składa się z siedmiu miast (z Zurychem jako najważniejszym ośrodkiem) tworzących dwa najważniejsze poziomy hierarchii miejskiej i usługowej, a peryferie to z niewielką przesadą niemal reszta kraju z paroma mniejszymi ośrodkami wzrostu (Racine, Cunha 1986, 103, 105). W Holandii centrum tworzą głównie regiony trzech największych miast kraju (Randstadt - w 1982 r. 41% ludności i 52 % zatrudnienia w usługach) oddzielone od peryferii (39% i 30%) strefą pośrednią (16,5% i 17%). W Irlandii centrum jest monocentryczne - Dublin z regionem - a reszta kraju to peryferie - przynajmniej w sensie usługowym <sup>89</sup>.

Mniej natomiast jest przykładów działania mechanizmów typowych dla tej koncepcji, takich jak efekty progresywne i regresywne (ang. spread and backwash effects), chociaż świadomość potrzeby takich koncepcji istnieje <sup>90</sup>. Jednym z przejawów efektów regresywnych mogą być stwierdzone w badaniach szwajcarskich bezpośrednie związki

<sup>89</sup> Wyjątkowo ostry gradient między centrum a peryferiami ilustruje wskaźnik atrakcyjności miast pod względem usług: wynosi on 100 dla Dublina, a tylko 18 dla drugiego miasta Irlandii (Bannon 1989, 186).

<sup>90</sup> Buursink (1989, 208) np. zamierza badać czy wzrost zatrudnienia w sektorze poza Randstadt, zwłaszcza w usługach dla biznesu jest wynikiem rozwoju nowych przedsiębiorstw czy już istniejących oraz na jaki rynek one produkują.



przedsiębiorstw i instytucji peryferyjnych z centrum, z pominięciem pośrednich, lokalnych możliwości (Racine, Cunha 1986, 106-109). W wyniku tego następuje przepływ (drenaż) pieniędzy z peryferii do centrum, zubożając pierwsze<sup>91</sup> i wzbogacając drugie. Jednocześnie jest to hamulec rozwoju lokalnych usług. Podobną sytuację stwierdził Bannon (1990) w Irlandii, zwłaszcza w przypadku nowych usług (np. komputerowych)<sup>92</sup>.

Trudniej o przejawy pozytywnego oddziaływania centrum na resztę kraju, chociaż takie zapewne też istnieją. Przesłanką, wprawdzie niezbyt silną, może być np. stwierdzony spadek koncentracji usług w niektórych centrach (np. Randstadt) i wzrost udziału usług na peryferiach (Holandia). Nie musi to jednak świadczyć o pozytywnym wpływie centrum na peryferie. Aby to stwierdzić trzeba by znać łączące je związki.

W kontekście modelu centrum-peryferie oraz rozwoju sektora usług trzeba wspomnieć o tzw. odwróceniu tendencji (ang. reversal of tendencies), które sygnalizowali Planque (1983) i Aydalot (1985)<sup>93</sup>. Polega ono na wzroście atrakcyjności regionów biednych (peryferyjnych) kosztem bogatych (centrum), w których pojawiają się obecnie pewne niekorzystne warunki, np. wysokie koszty i inne uciążliwości. Regiony peryferyjne przynajmniej te, które korzystają z decentralizacji przemysłu i usług, postępu w dziedzinie transportu i telekomunikacji, oferują często korzystniejsze (pod pewnymi względami) warunki mieszkaniowe itp. Tego odwrócenia tendencji nie stwierdzono jednak w krajach, z których pochodzą przykłady wykorzystane w tym opracowaniu; stare układy przestrzenne pozostają nienaruszone, albo nawet wzmocnione (Racine, Cunha 1990, 170).

### **Elementy nowego modelu: podsumowanie**

Nowy model-teoria rozmieszczenia usług jeszcze nie istnieje. Zarysowują się na razie pewne jego elementy; omówiłam je w I części i teraz powtórzę w ogólniejszej formie jako podsumowanie.

**Elementy strukturalne.** Należy do nich wzrost udziału usług w gospodarce, zwłaszcza zaś tych składowych, które charakteryzują się wysokimi kwalifikacjami zatrudnionych (np. usługi produkcyjne, w tym usługi dla biznesu). Składowe te rozwijają się bardziej dynamicznie niż inne i koncentrują w wielkich miastach. Obie cechy - dynamika i lokalizacja - czynią je wiodącymi składnikami zmian sfery usług w czasie i przestrzeni. Naturalną niejako tendencją rozwoju tych usług jest dalsza ich koncentracja w wielkich miastach; powodują ją zarówno

<sup>91</sup> Stwierdzono np. upadek ośrodków niższych rzędów hierarchii (piątego i czwartego), a nawet osłabienie niektórych peryferyjnych ośrodków jak Locarno, Slon, Colre (Racine, Cunha 1986, 106).

<sup>92</sup> Por. Bannon (1990, 187): „The results do show a serious financial outflow towards Dublin - an outflow that can be counted un terms of service jobs as well as financial payments”.

<sup>93</sup> Cytowani przez Racine'a i Cunhę (1990, 146).

uwarunkowania samych usług (korzyści aglomeracji, potrzeba kontaktów osobistych) jak i zatrudnienia (potrzeba odpowiedniego środowiska intelektualnego). Polityka ogólnokrajowa lub regionalna usiłuje przeciwdziałać tym tendencjom skłaniając firmy i ludność do przenoszenia się do innych, mniejszych ośrodków i regionów (czasem peryferyjnych). Skutki tej polityki są różne; w niektórych krajach dane statystyczne ujawniają jednak wyraźne przejawy dyfuzji - zmniejszenie się koncentracji omawianej grupy usług w miastach lub regionach najsilniej zurbanizowanych (np. Dania, Holandia).

**Elementy przestrzenne.** Dla rozmieszczenia sfery usług i jej funkcjonowania w przestrzeni istotne znaczenie mają:

- Zmniejszenie się oporu odległości dzięki postępowi technicznemu i rozwojowi telekomunikacji, umożliwiające np. wielocelowe podróże konsumentów do ośrodków nie będących najbliższymi lub lokalizację zakładów na peryferiach kraju (regionu) i sprowadzanie do nich usług z centrum;

- Pewne osłabienie znaczenia bliskości usług i ich odbiorcy, ale utrzymanie jej jako ważnej zasady lokalizacji sfery usług i przestrzeganie w przypadku tych usług, które wymagają obecności odbiorcy i usługi w tym samym miejscu;

- Dopuszczenie odmiennych zasad rozmieszczenia dla różnych typów usług - podstawowych i uzupełniających lub, w innym podziale, produkcyjnych i konsumpcyjnych. Pierwszy typ wykazuje silną koncentrację w dużych miastach i niedobór w pozostałej części kraju i jest opisany przez model centrum-peryferie, a drugi - rozkład bardziej równomierny, zgodny z rozmieszczeniem ludności i opisany modelem ośrodków centralnych;

- Wzrost złożoności powiązań między miastami: dopuszczenie powiązań dwukierunkowych, tj. w górę i w dół między miastami tego samego rzędu hierarchicznego oraz omijających najbliższe miasto wyższego rzędu niż miasto wyjściowe.

**Elementy ludzkie.** Zaliczyłam do nich: kwalifikacje zatrudnionych w usługach, potrzeba bezpośrednich kontaktów osobistych<sup>94</sup>, mimo rozwoju telekomunikacji i osłabienia roli bliskości usług i konsumenta oraz innowacyjność. Każdy z tych elementów odgrywa pewną rolę w rozkładzie przestrzennym usług. Wszystkie faworyzują koncentrację w dużych miastach zapewniających, dzięki skupieniu wielu szkół, warunki zdobycia kwalifikacji i ich doskonalenie, ułatwiających kontakty osobiste wieloosobowe dzięki bliskości i dużej liczbie różnych instytucji, stwarzających większe i bardziej różnorodne środowisko twórcze niż w mniejszych miastach.

Różnice zachowania się sfery usług lub jej składowych w różnych warunkach czasowych i przestrzennych, które zarysowały się przy omawianiu tych elementów wskazują, że „proces tworzenia się społeczeństwa usługowego nie przebiega wszędzie tak samo; można do niego dojść wieloma różnymi drogami” (Illeris 1991b, 9).

<sup>94</sup> Illeris (1991a, 100) mówi o „increased need for face-to-face contacts”.



## ZAKOŃCZENIE

Materiał przedstawiony w tej pracy jest trudny do podsumowania. Trudności te wynikają ze szczupłości bazy empirycznej i niewielkiej porównywalności badań spowodowanej różnicami terminologiczno-definicyjno-klasyfikacyjnymi, różnym czasookresem i jednostkami przestrzennymi. Różnice te sprawiają, że niewiele ogólnych tendencji da się określić. Do tych nielicznych należą:

- Przeważająca, ale nie bezwyjątkowa tendencja wzrostu usług (mierzonego głównie zatrudnieniem), dezagregacja na składowe może bowiem ujawnić szybszy wzrost jednych rodzajów usług (np. finanse, usługi dla biznesu), słabsze tempo, stabilizację lub nawet spadek zatrudnienia w innych (handel detaliczny, transport);

- Wiodącą grupą w tym wzroście są usługi dla przedsiębiorstw, ale też nie jest to tendencja bezwyjątkowa, w W. Brytanii obserwuje się w ostatnich latach szybszy wzrost usług dla konsumentów;

- Postępująca, coraz szybciej, internacjonalizacja niektórych składowych z grupy usług dla przedsiębiorstw, zwłaszcza finansów, związana od strony technicznej z rozwojem telekomunikacji, a od strony lokalizacji głównie z tzw. miastami światowymi (ang. global lub world cities);

- Zacieranie się granic między przemysłem i usługami, tworzenie się systemu integrującego oba typy działalności (continuum goods-services) w wyniku rozbudowy i intensyfikacji powiązań obu sektorów oraz ich wzajemnego oddziaływania (Daniels 1989, 431-432, Coffey, Bailly 1990, Marshall, Jaeger 1990, 1349). W wyniku tych procesów następuje współkształtowanie się sektorów i nie można już zakładać, że cechy jakiegось sektora gospodarki są produktem wyłącznie tego sektora (Marshall i in. 1987, 37);

- Tendencje koncentracji i decentralizacji występujące: a) w tym samym czasie, ale w innych miejscach (np. względna decentralizacja wielkich miast i wzrost koncentracji w klasie miast średnich, ale także dekoncentracja w jednych wielkich miastach (np. północnej części centralnej Europy) i wzrost koncentracji w innych (W. Brytania i region śródziemnomorski) (Illeris 1989, 135); b) w tym samym miejscu, ale w różnym czasie, określone jako koncentracja decentralizacji (ang. tendency towards concentration of decentralization), takie zjawisko zachodzi prawdopodobnie na obrzeżach regionów metropolitalnych, które najpierw przyjęły instytucje zdecentralizowane z metropolii, a potem stały się atrakcyjnym miejscem lokalizacji dla innych instytucji usługowych i przemysłowych w wyniku potrzeby silniejszych związków między składowymi sfery usług oraz usług i przemysłu z jednej strony i pogarszających się warunków w metropolii z drugiej.

Chciałabym jeszcze wymienić kilka kwestii, które są sygnalizowane w literaturze przedmiotu, ale bądź nie zmieściły się w poprzednich rozdziałach pracy, bądź są zbyt mało rozpoznane, aby je ująć w osobny rozdział, bądź nie pasują do przyjętego układu pracy.

Rozwój sfery usług, zwłaszcza jej wzrost, jest zwykle przedstawiany jako zjawisko pozytywne. Dopiero od niedawna (koniec lat osiemdziesiątych) dostrzega się negatywną stronę tego wzrostu. Jej analiza jest konieczna do pełniejszego rozpoznania roli usług w gospodarce. Jako negatywne traktuje się następujące zjawiska:

- Przeciętnie niższe płace w usługach niż w przemyśle; zjawisko to dokumentuje Faucett (1973) dla Stanów Zjednoczonych<sup>95</sup> w 1972 r.; dla okresu 1973-1986 potwierdził je Daniels (1989, 432); co więcej stwierdził zwiększenie się rozziwu między zarobkami w przemyśle i w usługach. Okazało się również, że wzrostowi miast światowych, a ściślej najwyższego rzędu usług dla przedsiębiorstw, charakteryzujących te miasta towarzyszy „masowy wzrost niskopłatnych zajęć w wielu działach gospodarki” (Sassen-Koobs 1986, cyt. przez Friedmanna). Zjawiska te - jeśli utrzymują się dość długo - mogą mieć wielorakie negatywne skutki: ekonomiczne, społeczne, psychologiczne;

- Bardzo zróżnicowana jakość pracy, przeciętnie niższa niż w przemyśle (Daniels 1989, 432). Zagadnienie to obejmuje kilka kwestii: przeciętnie niższą wydajność pracy i słabszy jej wzrost niż w przemyśle, duży udział zajęć o niskich kwalifikacjach i niepełnym wymiarze pracy<sup>96</sup>. Zjawiska te są przypuszczalnie związane z deterioracją jakości pracy w usługach, ale charakter tego związku nie jest jeszcze znany (Daniels 1989, 432);

- Osłabienie lub zerwanie związków firmy przemysłowej lub usługowej z lokalnym zapleczem w wyniku powiązań korporacyjnych w skali wewnątrz krajowej; polega to na bezpośrednich powiązaniach firm ulokowanych peryferyjnie z centrum, w którym mieszczą się ich zarządy, powoduje to izolację firmy od otoczenia. Podobne zjawisko zachodzi w skali międzynarodowej (internacjonalizacja); bezpośrednie powiązania między miastami światowymi odcinają te miasta od zaplecza. Zaobserwowano już negatywne skutki ekonomiczne takich powiązań: ograniczenie możliwości pracy dla lokalnej ludności, obniżenie zarobków, zahamowanie rozwoju lokalnych usług, gdy internacjonalizacja wiąże się ze strukturami korporacyjnymi w gospodarce (Marshall, Jaeger 1990, 1340), drenaż pieniędzy przez centra międzynarodowe i krajowe z obszarów peryferyjnych, pogłębianie się regionalnych różnic w poziomie rozwoju gospodarczego.

- Wielkość sfery usług może nie być wyłącznie wynikiem popytu na usługi, lecz kształtować się pod wpływem czynników, których ekonomiczny wydzźwięk trudno ocenić pozytywnie. Może ona być częściowo wyrazem siły związków zawodowych dążących do utrzymania wysokiego zatrudnienia w usługach, a częściowo również warunków charakteryzujących kapitał stały;

<sup>95</sup> Przeciętne płace w Stanach Zjednoczonych w 1972 wynosiły (w dolarach) w przemyśle 11 831, budownictwie - 11 478, górnictwie - 12 106, a w działalnościach usugowych kształtowały się w granicach od 10 424 (finanse, ubezpieczenia i nieruchomości) do 5 594 (hotelarstwo, usługi osobiste) (Faucett 1973, 3-21).

<sup>96</sup> Według danych Faucetta (1973, 3-10) pracownicy niepełnoetatowi stanowili w 1972 r. w gospodarce Stanów Zjednoczonych: 5,4% w przemyśle, 9,5% w budownictwie, a w usługach - od 8,1% (transport i komunikacja, elektryczność, gaz i usługi sanitarne), do 27,8% (handel hurtowy i detaliczny).



tam, gdzie obrót tego kapitału jest wolniejszy, efektywne jego wykorzystanie wymaga więcej czasu i siły roboczej (Urry (1987), cyt. przez Danielsa 1988, 432).

Problemem, który dopiero zaczyna być dostrzegany jest możliwość ograniczenia wzrostu usług. Czynniki, które mogą ten wzrost ograniczyć wiążą się z wydajnością pracy lub postępem technologicznym i zarobkami w sferze usług. Illeris (1989, 132-133) ujął je w pięć grup, które przytaczam w wersji skróconej:

- W usługach, w których trudno o wzrost wydajności pracy, a zarobki są stosunkowo niskie, względny koszt tych usług rośnie; może to doprowadzić do ograniczenia lub nawet zaniku popytu na nie i zaspokajania potrzeb przez „samoobsługę”, a w konsekwencji ograniczenia lub zahamowania wzrostu zatrudnienia;

- Szybki postęp technologiczny i wzrost wydajności pracy może spowodować bezrobocie w pewnych rodzajach pracy usługowej, np. prostej pracy biurowej;

- Nowe usługi o wysokiej wydajności pracy wymagają z natury swojej niewielkiego zatrudnienia, nie zmniejszają zatem bezrobocia;

- Usługi nie mogą rosnąć nieskończenie; istnieje pewien pułap maksymalnych możliwości korzystania z nich. Takim pułapem jest np. doba. Ten pułap pośrednio limituje zatrudnienie;

- Wzrost eksportu usług z jednych obszarów świata do innych może powodować wzrost zatrudnienia w usługach, ale tylko w ograniczonym czasie;

Jak widać z tych uwag jedna z nadziei, które wiązano z rozwojem usług - likwidacja bezrobocia - jest płonna.

Polityka gospodarcza jest następnym zagadnieniem, którego w tej pracy nie podjęłam - głównie z powodu braku dostępu do publikacji. Chodzi tu przede wszystkim o zagadnienie nierównego wzrostu regionów i roli usług w utrzymaniu różnic rozwojowych lub jego korygowania przez odpowiednią politykę finansową, prawną i lokalizacyjną państwa. Sfera usług jako czynnik restrukturyzujący gospodarkę przestrzenną działa w sposób zróżnicowany. Zdaniem Marshalla i Jaegera (1990, 1346) główną rolę w tej restrukturyzacji odgrywają usługi publiczne, organizowane przez państwo. Państwo wywiera również wpływ na usługi prywatne poprzez regulacje prawne. Warto w tym miejscu wspomnieć, że stosunek badań tych dwóch grup usług jest odwrotny do ich roli, tzn. jest znacznie więcej informacji na temat sektora prywatnego.

Same badania i oceny ich wyników można podsumować dwoma uwagami Marshalla i Jaegera (1990, 1345). Po pierwsze - zarysowane uogólnienia, wysuwane hipotezy mają słabą podstawę - opierają się na niewielkiej liczbie jednostkowych badań (ang. case studies). Po drugie - zawsze jest możliwe, zwłaszcza w przypadku ograniczonego materiału, widzenie tych samych zjawisk przez różnych badaczy w odmienny sposób. Słuszność tych uwag wydaje się oczywista.

SERVICES IN GEOGRAPHICAL STUDIES.  
 MAIN TRENDS IN THEIR DEVELOPMENT IN THE LAST TWO DECADES  
 AND CURRENT RESEARCH PROBLEMS

(summary)

There is little disagreement concerning the rapid expansion of service (tertiary) industries which represent the major factor shaping the contemporary economy and spatial pattern in the highly developed countries. There is also little disagreement that the research on services is lagging far behind that on other sectors of the economy.

The purpose of this study is twofold: first, to review this part of the geographical literature that has accumulated over the last two decades, in order to present the main trends in the development of the service industries; second, to give insight into some methodological problems and theoretical developments that must be faced by any geographer intending to study the development of service industries.

According to these aims, the study is organised in two parts. Part I is based on empirical material and focuses upon the growth of the service activities and structural change within the service industries. More specifically, part I is concerned with the following issues: - growth of the service sector, - relationships between service activities and other sectors of the economy, mainly manufacturing, - structural changes within the service activities with a special attention being paid to the producer services, - dynamics of the service components, - spatial dynamics of the service industries, - contemporary factors which influence location of service activities.

Part II shifts the focus of interest to methodological and theoretical issues. It namely: - presents various definition and classification problems and proposals, - suggests some concepts that might be viewed as benchmarks for new conceptualizations of the contemporary changes within the service industries and the role of services in the restructuring of the economy and society. These are the concepts of postindustrialization, service economy, network economy and tertiarization, - reviews briefly some former concepts concerning the spatial distribution of services (such as the central place theory, the economic base model and the center-periphery concept) and tries to detect a few building elements for a new model.

The results of the study presented here might be summarized as follows:

- Service activities are growing as a whole. But there is a considerable diversification of the rates of growth of service components; some activities grow steeply (eg. finances, business services), other increase more smoothly, some stagnate or even decline (eg. retail, transport).
- Producer services are considered to be a leading force in the development of services.
- Internationalization of services seems to play a very important role in the contemporary space economy.
- There is a deepening relationship between manufacturing and services. In consequence, the distinction between secondary (manufacturing) and the tertiary (services) activities has been blurred and the good-service continuum is being formed.
- As far as spatial processes are concerned the tendencies observed today are complicated and sometimes contradictory. Some services exhibit a tendency towards geographical concentration, while others are subject to deconcentration. A similar dichotomy has been observed in many other aspects of service activities (eg. the need for proximity to customers).

As a final comment, it should be stressed that notwithstanding the increasing share of service activities in the total economy, the production of statistical data and, in consequence, the scientific analyses of the service industries lag behind the development (as well as perception) of their role in the restructuring of socio-economic systems.



## Bibliografia

- Bailly A., Boulianne L., Maillat D., Rey M., Thevoz L., 1987, *Services and Production: for a reassessment of economic sectors*, The Annals of Regional Science, XXI, 2, 45-59.
- Bannon M.J. 1990, *Service functions and metropolitan dominance in the Irish urban system*, (w:) Bourne L.S., Sinclair R., Ferrer M., d'Entremont A. (red.) *The changing geography of urban systems. Perspectives on the developed and developing worlds*, 173-191.
- Beyers W.B., 1992, *Producer services*, Progress in Human Geography 16, 4, 573-583.
- Britton S., 1990, *The role of services in production*, Progress in Human Geography 14, 4, 529-546.
- Buursink J., 1986, *Economic urbanization and desurbanization within the Dutch settlement continuum*, (w:) Borchert J.G., Bourne L.S., Sinclair R. (red.) *Urban systems in transition*, Netherlands Geographical Studies 16, 206-221.
- 1990, *Business services on the space economy of the Netherlands*, (w:) Bourne L.S., Sinclair R., Ferrer M., d'Entremont A. (red.) *The changing geography of urban systems. Perspectives on the developed and developing worlds*, 193-208.
- Clark C., 1940, *The conditions of economic progress*, Macmillan and Co., Ltd., s. 22-32, 337-359.
- Coffey W.J., Bailly A.S., 1990, *Service activities and the evolution of production systems: an international comparison*, *Environment and Planning A*, 22, 1607-1620.
- Daniels P.W., 1985, *The geography of services*, Progress in Human Geography 9, 3, 443-451.
- 1986, *The geography of services*, Progress in Human Geography 10, 1, 436-444.
- 1988, *Some perspectives on the geography of services*, Progress in Human Geography 12, 3, 431-440.
- 1989, *Some perspectives on the geography of services*, Progress in Human Geography 13, 3, 427-437.
- 1991, *Some perspectives on the geography of services*, Progress in Human Geography, 15, 1, 37-46.
- Europejska klasyfikacja działalności (1990)*, Ośrodek badawczo-rozwojowy statystyki, GUS, 121 s.
- Faucett J., Associates, Inc. (1973) *Implications of growth in the service economy for regional development strategies and programming. An interim report The service industry overview prepared for U.S. Department of Commerce. Economic Development Administration*, 68 s.
- Fisher A.G.B., 1952, *A note on the tertiary production*, *Economic Journal*, Dec., s. 820-834.
- Fourasté J., 1949, *Le grand espoir du XX<sup>e</sup> siècle*.
- Friedmann J., 1986, *The world city hypothesis*, *Development and Change*, 17, 69-83.
- Gillespie A.E., Green A.E., 1987, *The changing geography of producer services employment in Britain*, *Regional Studies* 21, 5, 397-411.
- Goe W.R., 1990, *Producer services, trade and the social division of labour*, *Regional Studies* 24, 4, 327-342.
- Green A.E., 1987, *Spatial prospects for service growth in Britain*, *Area* 19, 2, 123-129.
- Hoover E.M., 1948/1962, *The location of economic activity*, McGraw-Hill Book Company, Inc., New York, Toronto, London (tłum. polskie E. Vielrose, *Lokalizacja działalności gospodarczej*), s. 253, 258-259.
- Illeris S., 1986, *How to analyse the role of services in regional development*, (w:) Borchert J.G., Bourne L.S., Sinclair R. (red.) *Urban systems in transition*, Netherlands Geographical Studies 16, 45-59.
- 1990, *Service activities and regional development in Western Europe*, (w:) Bourne L.S., Sinclair R., Ferrer M., d'Entremont A. (red.) *The changing geography of urban systems. Perspectives on the developed and developing worlds*, 131-144.
- 1991a *Location of services in a service society*, (w:) Daniels P.W., Moulaert F. (red.) *The changing geography of advanced producer services. Theoretical and empirical perspectives*, Belhaven Press, London and New York, rozdz. 7, 91-107.

- ; 1991b *The many roads towards a service society*, Norsk Geografisk Tidsskrift 45, 1-10.
- Kirn T.J., 1987, *Growth and change in the service sector of the U.S.: a spattal perspective*, Annals of the Association of American Geographers 77, 3, 353-372.
- Klasyfikacja usług (1985)*, Zeszyty merytoryczne GUS, Klasyfikacje, nomenklatury i wskaźniki nr 57, 51s.
- Marshall J.N., Damesick P., Wood P., 1987, *Understanding the location and role of producer services in the United Kingdom*, Environment and Planning A, 19, 575-595.
- Marshall J.N., Jaeger C., 1990, *Service activities and uneven spatial development in Britain and its European partners: determinist fallacies and new options*, Environment and Planning A, 22, 1337-1354.
- Marshall J.N., Wood P., Daniels P., McKinnon A., 1987, *Producer services and uneven development*, Area 19, 1, 35-41.
- O'Farrell P.N., Hitchens D.M. 1990, *Producer services and regional development: key conceptual issues of taxonomy and quality measurement*, Regional Studies 24, 2, 163-171.
- Perry M., 1990, *Business service specialization and regional economic change*, Regional Studies 24, 3, 195-209.
- Polarczyk K. 1971, *Wynik pracy podstawą definicji i klasyfikacji usług oraz sfery usług*. Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny nr 1, 189-203.
- Precedo A., 1986, *Modifications of the urban system in a peripheral country in the postindustrial transition: the Spanish case*, (w:) Borchert J.G., Bourne L.S., Sinclair R. (red.) *Urban systems in transition*. Netherlands Geographical Studies 16, 113-125.
- 1990, *Tertiary structure of the Spanish system of cities*, (w:) Bourne L.S., Sinclair R., Ferrer M., d'Entremont A. (red.) *The changing geography of urban systems*. Perspectives on the developed and developing worlds, 39-57.
- Pumain D., Saint-Julien Th., 1986, *The impact of recession on the socio-economic structure of the French urban system* (w:) (w:) Borchert J.G., Bourne L.S., Sinclair R. (red.) *Urban systems in transition*. Netherland Geographical Studies 16, 142-152.
- Racine J.B., Cunha A., 1986, *Service agencies in Swiss regional dynamics: from cumulative growth to polycentric decentralisation* (w:) Borchert J.G., Bourne L.S., Sinclair R. (red.) *Urban systems in transition*. Netherlands Geographical Studies 16, 99-110.
- 1990 *Invariance and structural changes in the Swiss urban system: the leading role of tertiary activities*, (w:) Bourne L.S., Sinclair R., Ferrer M., d'Entremont A., *The changing geography of urban systems*, 145-172.
- Rocznik Statystyczny GUS 1980*.
- Simmons J.W., 1986, *The impact of distribution activities on the Canadian urban systems*, (w:) Borchert J.G., Bourne L.S., Sinclair R. (red.) *Urban systems in transition*, Netherlands Geographical Studies 16, 60-69.
- Tauveron A., 1974, *Le „tertiaire supérieur” moteur du développement régional?*, L'Espace Géographique 3, 169-178.
- Weintraub D., Magdoff H., 1940, *The service industries in relation to employment trends*, Econometrica vol. 8, 4, 289-311.
- Werwicki A., 1992, *Zatrudnienie w usługach wybranych krajów środkowoeuropejskich pod koniec nakazowo-rozdziałowego systemu gospodarczego. Rozwój usług rynkowych w wybranych krajach środkowoeuropejskich w ostatniej dekadzie istnienia nakazowo-rozdziałowego systemu gospodarczego*. Zeszyty Instytutu Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN 10, 82s.
- Wood P.A., 1991, *Flexible accumulation and the rise of business services*, Transactions, Institut of British Geographers, N.S. 16, 160-173



**Wymagania techniczne  
stawiane pracom składanym do druku w „Zeszytach IGiPZ PAN”**

Teksty na dyskietkach muszą spełniać następujące warunki:

1. Zapis w kodach ASCII (większość edytorów ma możliwość eksportu do ASCII; wykluczamy edytor Chi-Writer dla tekstów polskich) z rozszerzeniem TXT, np. BAZA.TXT.

2. Pojedyncza interlinia.

3. Bez wcięć akapitowych, przenoszenia wyrazów, wyrównywania prawego marginesu.

4. Paragrafy (akapity) rozdzielone jedną linią wolną.

5. Tekst gładki, bez wyróżnień (tj. pogrubień, podkreśleń, subskryptów itp.).

6. Podanie jedynie podpisów rysunków i tabel.

7. Miejsca, w których występują wzory, zaznaczyć w nawiasach; same wzory osobno na wydruku lub na kartce.

8. Tabele oraz rysunki przygotowane za pomocą innych programów (np. LOTUS) należy umieścić w osobnym pliku o stosownym rozszerzeniu (np. KOŁO.PIC dla rysunków z LOTUSA).

Wydruk dołączony do dyskietki powinien być wydrukowany z podwójną interlinią oraz zawierać wymiary rycin i tabel.

**Informacje dla autorów**

"Zeszyty IGiPZ PAN" wychodzą w standardowym nakładzie 120 egzemplarzy (w tym 15 autorskich).

Publikacje IGiPZ PAN są do nabycia w Dziale Wymiany Biblioteki

ul. Krakowskie Przedmieście 30, 00-927 Warszawa, w godz. od 9 do 15.

1. T. KOZŁOWSKA-SZCZĘSNA - **Antropoklimat Polski**, Warszawa 1991.
2. G. WĘCŁAWOWICZ - **Zróżnicowania społeczno-przestrzenne w aglomeracji warszawskiej (1978 i 1988)**, Warszawa 1991.
3. P. EBERHARDT - **Rozmieszczenie i dynamika ludności wiejskiej w Europie środkowo-wschodniej w XX wieku**, Warszawa 1991.
4. L. STARKEL, B. OBREŃBSKA-STARKEL - **Efekt cieplarniany a globalne zmiany środowiska przyrodniczego**, Warszawa 1991.
5. BŁAŻEJCZYK, B. KRAWCZYK, J. SKOCZEK - **Badania topoklimatyczne i mikroklimatyczne w różnych strefach klimatycznych**, Warszawa 1992.
6. T. KOZŁOWSKA-SZCZĘSNA - **Uwagi o metodach badań klimatu miast;**  
K. BŁAŻEJCZYK - **Wpływ urbanizacji na lokalne warunki bioklimatyczne;**  
J. PIWOWARCZYK - **Wpływ rzeźby terenu na bezpośrednie promieniowanie słoneczne w Zakopanem**, Warszawa 1992.
7. R. SZCZĘSNY - **Produktywność ziemi w rolnictwie indywidualnym w Polsce. Przestrzenne zróżnicowanie i przemiany w latach 1938-1988;**  
W. STOLA, R. SZCZĘSNY - **Funkcje podstawowe gmin a typy rolnictwa indywidualnego**, Warszawa 1992.
8. K. BŁAŻEJCZYK - **Bioklimatyczna analiza warunków pogodowych w Polsce**, Warszawa 1992.
9. B. GŁĘBOCKI - **Organizacja przestrzenna rolnictwa indywidualnego w gminie Wolsztyn;**  
W. TYSZKIEWICZ, K. ZELENSKY - **Typy rolnictwa uspołecznionego Słowacji**, Warszawa 1992.
10. A. WERWICKI - **Zatrudnienie w usługach wybranych krajów środkowoeuropejskich pod koniec nakazowo-rozdziałowego systemu gospodarczego;**  
**Rozwój usług rynkowych w wybranych krajach środkowoeuropejskich w ostatniej dekadzie istnienia nakazowo-rozdziałowego systemu gospodarczego**, Warszawa 1992.
11. S. MISZTAŁ - **Przemiany strukturalne w przemyśle aglomeracji warszawskiej**, Warszawa 1992.
12. Z. BABIŃSKI - **Stopień wodny Ciechocinek i jego zbiornik Nieszawa - prognoza zmian środowiska geograficznego;**  
P. GIERSZEWSKI - **Denudacja chemiczna w zlewni Rudy**, Warszawa 1993.
13. A. GAWRYSZEWSKI - **Struktura przestrzenna zatrudnienia i bezrobocia w Polsce, 1990-1992**, Warszawa 1993.
14. M. SOBECZYŃSKI - **Trwałość dawnych granic państwowych w krajobrazie kulturowym Polski**, Warszawa 1993.
15. P. KORCELLI, A. GAWRYSZEWSKI, E. IWANICKA-LYRA, A. MUZIOŁ-WICIAWOWICZ, A. POTRYKOWSKA, M. POTRYKOWSKI, Z. RYKIEL - **Program rozwoju Warszawy - synteza**, Warszawa 1993.
16. T. GERLACH, M. KRYSOWSKA-IWASZKIEWICZ, K. SZCZEPANEK, M.F. PAZDUR, Warszawa 1993.
17. R. SZCZĘSNY - **Poziom produkcji towarowej rolnictwa indywidualnego w Polsce.**  
**Przestrzenne zróżnicowanie i przemiany w latach 1960 - 1988**, Warszawa 1993.
18. T. KOZIŃSKA-SZCZĘSNA, D. LIMANÓWKA, T. NIEDŹWIEDŹ, Z. USTRUNUL, S. PACZOS - **Charakterystyka termiczna Polski**, Warszawa 1993.
19. R. SZCZĘSNY - **Zróżnicowanie produkcji rolnictwa polskiego w aspekcie gospodarki żywnościowej w 1990**, Warszawa 1993.
20. A. WOŚ - **Regiony klimatyczne Polski w świetle częstości występowania różnych typów pogody**, Warszawa 1993.
21. A. WERWICKI - **Sfera usług społeczno-kulturalnych w wybranych krajach środkowoeuropejskich w ostatniej dekadzie istnienia nakazowo-rozdziałowego systemu gospodarczego (1980-1989).**  
**Potencjały naukowe w Polsce w 1990 roku i ich rozmieszczenie**, Warszawa 1994.





PL - ISSN 0867-6836  
WYDAWNICTWA IGI PZ PAN, WARSZAWA

<http://rcin.org.pl>