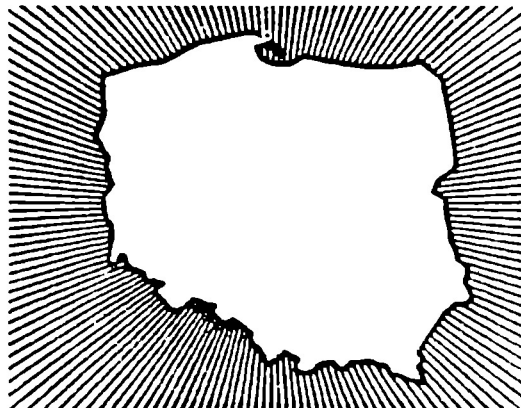

ROZWÓJ REGIONALNY
ROZWÓJ LOKALNY
SAMORZĄD TERYTORIALNY



ROMAN SZUL

**Przestrzeń
Gospodarka
Państwo**

Warszawa 1991

**UNIWERSYTET WARSZAWSKI
EUROPEJSKI INSTYTUT ROZWOJU
LOKALNEGO I REGIONALNEGO**

ROZWÓJ REGIONALNY

ROZWÓJ LOKALNY

SAMORZĄD TERYTORIALNY

26

ROMAN SZUL

**Przestrzeń
Gospodarka
Państwo**

Warszawa 1991

WYDAWNICTWA PROGRAMU CPBP 09.8
Rozwój regionalny — Rozwój lokalny — Samorząd terytorialny

Kierownik Programu: Antoni Kukliński
Zastępca kierownika: Bohdan Jałowiecki
Sekretarz naukowy: Grzegorz Gorzelak
Kierownik Biura Koordynacyjnego: Paweł Swianiewicz

Adres redakcji: Uniwersytet Warszawski
Europejski Instytut Rozwoju
Lokalnego i Regionalnego
Krakowskie Przedmieście 30, 00-927 Warszawa
Tel. 200-381 w. 643, 748.

ISBN 83-85118-06-3

Wydanie pierwsze

Wydawca: Wydawnictwo Naukowe Jan Szumacher, Kielce

Skład i druk: Wydawnictwo Naukowe Jan Szumacher, Kielce

Spis treści

1	Badania ekonomiczno-przestrzenne na świecie i w Polsce	9
1.1	Badania ekonomiczno-przestrzenne w Polsce	24
2	Przestrzeń, terytorium, region – definicje	31
3	Przestrzeń a gospodarka, społeczeństwo i państwo – wzajemne relacje	35
4	Struktury przestrzeni	45
4.1	Wprowadzenie – struktura i hierarchia przestrzeni	45
4.2	Typy struktur tożsamości terytorialnej	48
4.3	Terytorialne struktury ekonomiczne, społeczne i polityczne .	58
4.4	Typy struktur przestrzeni fizycznej	69
4.5	Struktury przestrzenne a awaryjność gospodarki	73
5	Mechanizmy społeczno-gospodarcze a przestrzeń	81
5.1	Przestrzenne zachowania podmiotów gospodarujących . . .	82
5.1.1	Uwagi wstępne	82
5.1.2	Przestrzenne zachowania organizacji gospodarczych .	83
5.1.3	Przestrzenne zachowania gospodarstw domowych . .	103
5.1.4	Przestrzenne zachowania władz państwowych	113
5.1.5	Przestrzenne zachowania innych podmiotów gospodarujących	130
5.2	Mechanizmy społeczno-gospodarcze a przestrzeń – próba systematyzacji	133
6	System, struktura, reforma - rozważania końcowe	157
6.1	Wpływ systemu społeczno-ekonomicznego na terytorialne różnicowanie poziomu rozwoju i terytorialny podział pracy . .	157
6.1.1	System społeczno-ekonomiczny a terytorialne różnicowanie poziomu rozwoju	157
6.1.2	System społeczno-ekonomiczny a terytorialny podział pracy	165
6.2	Struktura przestrzenna gospodarki świata	171
6.3	System i struktura w warunkach zmian systemu gospodarczego. Przypadek Polski.	178

Wprowadzenie

Wymiar przestrzenny jest nieodłącznym wymiarem istnienia i działalności ludzi, zarówno jako jednostek jak i zbiorowości. Związek między człowiekiem a przestrzenią (rozumianą w kategoriach fizycznych) jest dwustronny. Z jednej strony człowiek współkształtuje (wraz z siłami przyrody) przestrzeń na miarę swoich potrzeb, wyobrażeń, możliwości technicznych, ekonomicznych i organizacyjnych, na miarę sprawności struktur organizacyjnych, społecznych i politycznych. Z drugiej strony przestrzeń, dana przez przyrodę i działalność człowieka, wpływa poprzez możliwości i ograniczenia jakie stwarza, na potrzeby i możliwości człowieka, jego zachowania, formy organizacji społecznej, politycznej, ekonomicznej itp.

Przestrzeń kształtująca człowieka i kształtowana przez człowieka występuje w wielu poziomach (skalach) – od poziomu podstawowego (skali mikro) przez poziomy (skale) pośrednie do poziomu świata (skali globalnej). Poziom podstawowy (skala domu, ulicy, wsi, miasta) dostępny jest ludzkiemu poznaniu w sposób bezpośredni - za pomocą doświadczenia bezpośredniego dzięki zmysłom wzroku, słuchu, dotyku i powonienia. Poziomy pośrednie (skala regionu, kraju, grupy krajów) poznawane są częściowo w sposób bezpośredni, a częściowo pośrednio poprzez przekazy (ustne, pisane, obrazy filmowe itp.), które bądź są próbą odzwierciedlenia pewnych wycinków przestrzeni bądź próbą syntezy, a które podlegają weryfikacji i kolejnemu przetwarzaniu w syntezy w świadomości jednostek i społeczności. Poziom globalny poznawany jest głównie w sposób pośredni.

Podobnie jak przestrzeń występuje w wielu poziomach, tak i człowiek występuje w wielu poziomach organizacji – od jednostki, poprzez rodzinę, kolektyw pracowniczy, społeczność lokalną, regionalną, grupę etniczną, religijną, naród, państwo do społeczności światowej (ludzkości).

Z kolei samo istnienie i działanie człowieka ma szereg aspektów – człowiek jako producent, jako konsument, jako jednostka biologiczna, psychologiczna, społeczna, polityczna itd.

Poszczególne aspekty istnienia i działalności człowieka, poziomy organizacji społecznej i skale przestrzenne nakładają się wzajemnie tworząc skomplikowany splot jakim jest egzystencja człowieka. Splot ten jest zbyt skomplikowany by poddać się całościowemu ujmowaniu i badaniu. Stąd też rozwój nauki polegał na upraszczaniu przez jego podział i eliminację ele-

mentów, które wydawały się stałe i bierne, a więc uważane za „constans” i „ceteris paribus”, lub też które wydawały się „banalne”, mało ważne. Do tych czynników, od których abstrahowano najczęściej, należała przestrzeń. Wynikiem dążeń do redukcji złożoności splotu ludzkiej egzystencji było powstanie takich nauk jak medycyna, biologia, psychologia, etnologia, językoznawstwo, ekonomia itd. wraz z ich licznymi działaniami. Brak czynnika przestrzeni był kompensowany zwykle przez różnego rodzaju „aneksy” (opisujące zwykle przestrzenne zróżnicowanie tego czy innego zjawiska) a także powstanie jeszcze jednej dyscypliny naukowej – geografii. Jakkolwiek geografia nie ignorowała wymiaru przestrzennego, to z kolei niedostatecznie ujmuje inne wymiary działalności człowieka, a rozbitcie na specjalizacje o odmiennych dziedzinach zainteresowania i odmiennych metodologiach uniemożliwia pełnienie roli nauki integrującej badania nad człowiekiem wokół przestrzennego wymiaru istnienia i działalności ludzi.

Rosnąca „rzadkość” przestrzeni, wyrażająca się w coraz większej ograniczonej zasobów przestrzeni i coraz większej współzależności ekonomicznej, politycznej itp. wszystkich części świata, przy jednoczesnym pogłębianiu się różnic w poziomie życia i w perspektywach poprawy sytuacji, które to różnice grożą destabilizacją polityczną świata, każe zastanowić się w sposób całościowy nad relacjami przestrzeni gospodarczej, społecznej i politycznej działalności człowieka. Zamierzeniem niniejszej pracy jest właśnie zaproponowanie pewnych sposobów analizy związków między działalnością człowieka a przestrzenią oraz przedstawienie pewnych syntez na temat przestrzennego wymiaru działalności człowieka.

Tak rozległa problematyka jak przestrzenny wymiar działalności ludzi nie może być ujmowana w sposób pełny i obiektywny, musi być oglądana z koncentracją uwagi na wybranym obszarze. W tej pracy tym wybranym „obszarem centralnym” jest ekonomia – gospodarowanie, mechanizmy kierujące gospodarką. Nie oznacza to jednak niedostrzegania spraw tradycyjnie uważanych za „pozaekonomiczne”.

Praca składa się z sześciu rozdziałów.

Rozdział pierwszy stanowi odniesienie się do istniejącego dorobku badań przestrzenno-ekonomicznych w Polsce i na świecie. W tym kontekście zwraca się uwagę na braki i luki w teoriach opisujących relacje: gospodarka – przestrzeń. Rozdział drugi poświęcony jest zdefiniowaniu podstawowych pojęć używanych w pracy – przestrzeni, terytorium i regionu. Rozdział trzeci daje panoramę relacji między przestrzenią a gospodarką, społeczeństwem i państwem. Kolejne rozdziały, stanowiące zasadniczą

część pracy, analizują dokładniej relacje między przestrzenią a gospodarką i społeczeństwem: pierwszy z nich od strony przestrzeni (wpływ struktur przestrzeni na kwestie gospodarcze, społeczne i polityczne), a drugi – od strony gospodarki i społeczeństwa (wpływ systemów społeczno-gospodarczych na kształtowanie przestrzeni). Rozdział ostatni zawiera podsumowanie i rozważania końcowe, w tym propozycję syntezy struktury gospodarczej świata i refleksje na temat relacji między strukturą przestrzenną gospodarki i systemu gospodarczego w warunkach zmian tego ostatniego.

Praca nie stawia sobie za cel udowodnienie jakiejś z góry przyjętej tezy, ani wykazanie użyteczności jakichś metod sformalizowanych, ani też nie chce być opisem stanu gospodarki Polski czy świata w danym momencie. Stąd też m.in. w pracy nieobecne są formuły matematyczne jak i statystyczny materiał empiryczny narażony na dezaktualizację w bardzo krótkim czasie. Praca natomiast stawia problemy i wskazuje na relacje w życiu gospodarczym, społecznym i politycznym, które mają pewien charakter uniwersalności i trwałości.

Niniejsza praca powstała przy finansowym wsparciu ze strony dwóch programów badawczych: CPBP 0312 Uwarunkowania przestrzenne rozwoju społeczno-gospodarczego Polski (koordynator: A. Wróbel) i CPBP 098 Rozwój regionalny – rozwój lokalny – samorząd terytorialny (koordynator: A. Kukliński).

Rozdział 1

Badania ekonomiczno-przestrzenne na świecie i w Polsce

Celem tego rozdziału nie jest systematyczny wykład na temat badań nad związkami gospodarki i przestrzeni¹, lecz jedynie przedstawienie ogólnego tła - panoramy idei, koncepcji i podejść, do których w taki czy inny sposób nawiązuje niniejsza praca. Prezentacja ta powinna ułatwić znalezienie miejsca przedstawionej pracy w ogólnym dorobku nauki, a tym samym ułatwić zrozumienie zawartych w niej wywodów.

1.1. Badania ekonomiczno-przestrzenne na świecie

Problematyka przestrzenna długi czas znajdowała się poza polem zainteresowania ekonomistów. Pierwszym wyjątkiem, nie mającym przez wiele lat naśladowców był, jak się powszechnie uważa, von Thünen. W swej klasycznej pracy, napisanej na początku XIX wieku (Thünen 1826) analizuje przestrzenne zróżnicowanie sposobu użytkowania gruntów rolnych. Sposób ten zmienia się w zależności od odległości od miasta będącego rynkiem zbytu produktów rolnych. Przyczyną zmian są koszty transportu - rosną one w miarę oddalania się od miasta, ale nie w jednakowym tempie dla poszczególnych płodów rolnych, co powoduje, że poszczególne płody znajdują w różnej odległości swoje optymalne miejsce uprawy. W efekcie wokół miasta powstają („kręgi Thünera”), różniące się intensywnością i rodzajem upraw.

Teoria Thünera była jednocześnie wyjaśniającą i normatywną -

¹W literaturze polskiej brak pogłębionych i systematycznych analiz omawianych badań. Najbardziej poważne opracowanie tego typu (A. Klasik red. 1983) ogranicza się do publikacji KPZK w dwudziestolecie 1960 - 1980. Do problematyki polskiej ogranicza się również inne opracowanie tego typu (R. Różga 1986). Do dorobku światowego nawiązują większe opracowania w swoich częściach teoretycznych. Z nowszych prac o tym charakterze - patrz G. Gorzelak 1988. Spośród opracowań zagranicznych na uwagę zasługuje obszerne i całościowe omówienie zachodnich koncepcji rozwoju regionalnego w wydanej w NRD pracy: Hönisch, Lavrov, Sdasjuk 1986. Główne kierunki studiów nad gospodarką przestrzenną w literaturze światowej omawia artykuł jugosłowiańskiego uczonego I. Kresića (I. Kresić 1975). Z kolei książka tegoż autora (I. Kresić 1981) przynosi obszerne omówienie klasyków teorii lokalizacji.

wyjaśniała tendencje w rozmieszczeniu upraw rolnych, a jednocześnie podpowiadała producentom rolnym, co mają robić by osiągnąć jak największe dochody.

Teoria ta wychodziła z kilku wartych odnotowania fundamentalnych założeń, które przez swoją oczywistość mogą ująć uwagę obserwatora. Założenia były następujące: 1/ gospodarstwo rolne jest towarowe (co najmniej w znacznej części), 2/ producent dąży do maksymalizacji zysku, 3/ miasto jest jedynym punktem zbytu, 4/ koszty transportu pokrywają bezpośrednio zainteresowani (tj. producent rolny lub jego klient), 5/ ceny na produkty rolne kształtują się swobodnie na rynku. Uchylenie którejkolwiek z tych założeń oznaczałoby zburzenie całej koncepcji. Przykładowo, uchylenie założenia o towarowości gospodarstwa pozbawia sensu rozważania o kosztach transportu, zysku itd. Struktura upraw gospodarstwa nietowarowego zależy od wielu czynników, lecz nie od odległości od rynku zbytu. Z kolei uchylenie założenia o swobodnym kształtowaniu się cen i np. założenie, że administracja miasta sama ustala ceny, może oznaczać zmiany w relacji opłacalności poszczególnych produktów (a więc zmiany w ustawieniu „kręgów”) jak również nieopłacalność niektórych produktów (likwidacja odpowiednich „kręgów”) bądź całej produkcji w ogóle (przejście do autokonsumpcji i likwidacja „kręgów”).

Za początek systematycznych badań przestrzenno-ekonomicznych uznaje się pracę A. Webera „Über den Standort der Industrien” (A. Weber 1909)². Znana jest ona jako teoria lokalizacji pojedynczego zakładu przemysłowego. Zgodnie z tą teorią, lokalizację wyznaczają tzw. czynniki lokalizacji (pojęcie wprowadzone przez Webera), do których zaliczył autor czynnik transportu, aglomeracji, siły roboczej oraz czynnik łączny. Lokalizacji należy dokonywać tam, gdzie koszty produkcji zależne od powyższych czynników są najmniejsze. Spośród tych czynników lokalizacji największą wagę przypisuje się czynnikowi transportu. Różne właściwości produkowanych wyrobów, a w szczególności różne relacje kosztów transportu wyrobów gotowych do kosztów transportu surowców oraz różne cechy występowania surowców (występujące wszędzie i tylko w niektórych miejscach) powodują, że lokalizacja niektórych rodzajów produkcji najbardziej opłacalna jest w pobliżu złóż surowców, a innych w pobliżu rynków zbytu.

Zarówno sam Weber (Weber 1923) jak i jego kontynuatorzy (A. Predöhl

²Przed Weberem inny uczyony niemiecki (W. Launhardt 1882) opublikował artykuł, który dotyczył tych samych zagadnień, co książka Webera, jednak nie zdobył sobie takiego rozgłosu.

1925, T. Palanader 1935, E.M. Hoover 1948) rozwijali teorię lokalizacji przez większą precyzację czynników lokalizacji (np. Hoover zwrócił uwagę na wpływ zmiany środka transportu w trakcie przewozu i związanych z tym prac przeładunkowych na ogólne koszty transportu) i wzięcie pod uwagę większej liczby obiektów. Nie wnieśli oni jednak żadnych zmian do zasadniczych założeń, na których opierało się pierwotne rozumowanie Webera.

Założeniami tymi były: 1/ tożsamość podejmującego decyzję o lokalizacji i ponoszącego jej skutki ekonomiczne, 2/ dążenie podejmującego decyzję do maksymalizacji zysku, 3/ negatywna zależność zysku od kosztów (tzn. im większy jest koszt transportu tym, ceteris paribus, zysk jest mniejszy i im mniejszy jest koszt tym większy jest zysk), 4/ pokrywanie kosztów transportu przez bezpośrednio zainteresowanych - tzn. dostawcę i/lub odbiorcę. Podobnie jak w przypadku założeń teorii von Thüнена, uchylenie któregośkolwiek z założeń teorii Webera burzy całe rozumowanie. Uchylenie takie oznaczałoby bowiem zasadniczą zmianę interesów podejmującego decyzję o lokalizacji, a tym samym zmianę kryteriów lokalizacji i jej ostatecznego kształtu.

Wielki wpływ na rozwój myśli o związkach gospodarki i przestrzeni miała praca kolejnego przedstawiciela nauki niemieckiej - A. Löscha - „Die räumliche Ordnung der Wirtschaft” (Lösch 1944). Zgodnie ze swym tytułem, stara się ona wyjaśnić reguły przestrzennego rozmieszczenia działalności gospodarczej. Czyniła to poprzez wskazanie na przestrzenny wymiar kategorii ekonomicznych, które do tego czasu, a w dużym stopniu i dzisiaj, były uważane za aprzestrzenne, takich jak rynek, podaż, popyt, konkurencja. Praca wskazuje m.in. na zależność popytu na dane dobro sprzedawane w danym punkcie od odległości od tego punktu - im większa odległość tym mniejszy popyt, co wynika z kosztów (czas, pieniądze) pokonywania odległości. Dzięki temu potencjalny rynek zbytu danego sprzedawcy ma kształt koła. Koło to może, a nawet musi, nakładać się na inne koło - rynek zbytu innego sprzedawcy tego samego dobra. Obszar nakładania się kół to miejsce konkurencji. Wielkość potencjalnego rynku zbytu zależy m.in. od kosztów i sprawności transportu. Rozwój środków transportu rozszerza potencjalne rynki zbytu, co potęguje konkurencję, która eliminuje najsłabszych producentów. Obszary nakładania się rynków zbytu dzielą się na strefy ciężenia poszczególnych sprzedawców, wskutek czego rynki zbytu przyjmują ostatecznie kształt sześciokątów regularnych wypełniających bez reszty na kształt plastra miodu przestrzeń.

U podstaw rozumowania Löscha tkwiły analogiczne założenia co w przypadku Thüнена i Webera. Najistotniejsze z nich to to, że: 1/ na rynku

istnieje równowaga podaży i popytu, 2/ producenci-sprzedawcy nie mają zagwarantowanych dochodów i zapewnionej egzystencji (muszą o nie walczyć sami na rynku), 3/ producenci-sprzedawcy dążą do maksymalizacji zysku, 4/ posiadanie pieniędzy wystarcza do dokonania zakupu, 5/ wszyscy klienci mają jednakowe prawa, 6/ istnieje swoboda przewozu towarów od miejsca zakupu do miejsca konsumpcji. Uchylenie któregośkolwiek z tych założeń powoduje zniszczenie całego rozumowania (rozlanie „plastra miodu”). Przykładowo, uchylenie założenia o równowadze i przyjęcie założenia o nadwyżce popytu nad podażą oznacza m.in. zasadniczą zmianę przestrzennych zachowań klientów - będą się oni udawać nie do najbliższych miejsc sprzedaży, ani do tych, w których cena towaru jest najniższa, a do tych, w których towar jest i w których mają prawo dokonać zakupu. Brak równowagi rynkowej cechuje się między innymi niestałością miejsc sprzedaży i niepełną informacją klientów o możliwościach zakupu. Wszystko to powoduje, że żaden sprzedawca nie ma stałego i określonego rynku zbytu, a każdy z nich ma bardzo duży potencjalny rynek zbytu (jeśli nie jest ograniczony przez utrudnienia przewozu towarów i podróżowania ludzi), który w dużej części lub w całości nakłada się na potencjalne rynki zbytu innych sprzedawców, lecz to nakładanie się nie powoduje ani konkurencji i eliminacji, ani wytwarzania się „plastra miodu”.

Do klasycznych dzieł omawianej dziedziny wiedzy zalicza się również praca Christallera „Die zentralen Orte in Süddeutschland” (W. Christaller 1933). Analizuje ona sieć osadniczą. Stwierdza się w niej, że sieć osadnicza nie jest przypadkowym zbiorem miejscowości, lecz jest zbiorem uporządkowanym i zhierarchizowanym, w którym istnieje określona ilość stopni hierarchii, a każda miejscowość zajmuje odpowiednie miejsce w tej hierarchii. Miejscowości tego samego poziomu hierarchicznego położone na jednym obszarze podporządkowane są miejscowości wyższego poziomu hierarchii położonej na tym obszarze, ta zaś, wraz z sąsiednimi, równymi poziomem hierarchii, miejscowościami podporządkowana jest miejscowości kolejnego poziomu hierarchii itd. W sumie miejscowości tworzą piramidę hierarchii. O pozycji miejscowości w tej piramidzie decydują ich funkcje handlowo-usługowe, a w szczególności rodzaj oferowanych dóbr (towarów, usług). Każdy rodzaj dobra ma właściwy sobie, określony pod względem rozmiarów terytorialnych, rynek zbytu. Rozmiary rynku zbytu wynikają z zasad gospodarki rynkowej, a w szczególności z wielkości podaży i popytu oraz kosztów produkcji poszczególnych dóbr. Z tych względów rynki zbytu dóbr podstawowych, na które popyt jest stały, są niewielkie obszarowo, a

tym samym miejscowości oferujące te dobra są rozmieszczone gęsto; rynki zbytu dóbr wyższych rzędów są odpowiednio rozleglejsze i sieć miejscowości odpowiednio rzadsza. Miejscowości oferujące dobra najbardziej podstawowe (najniższego rzędu) są tym samym na dnie piramidy; miejscowości oferujące dobra wyższych rzędów zajmują odpowiednio wyższe miejsca w hierarchii.

Z przedstawionego rozumowania wynika kilka wniosków dotyczących funkcjonowania handlu w hierarchicznej sieci osadniczej: 1/ w miejscowości danego poziomu hierarchicznego można nabyć wszystkie dobra dostępne w miejscowościach niższego poziomu oraz pewne dobra w tych miejscowościach niedostępne, 2/ miejscowości tego samego poziomu oferują te same zestawy dóbr, 3/ wędrówki klientów mają kierunek „pionowy” - z jednostki niższego rzędu do jednostki wyższego rzędu i z powrotem.

Stworzona przez Christallera koncepcja, zwłaszcza teoria miejsc (bądź ośrodków) centralnych, wprowadziła bardzo istotny element - hierarchię przestrzeni, który okaże się inspirujący w dalszym rozwoju badań przestrzenno-ekonomicznych.

Koncepcja Christallera opiera się na tych samych fundamentalnych założeniach co koncepcja Lōscha i, podobnie jak w przypadku poprzednio omówionych koncepcji, załamuje się, jeśli podważy się któreś z założeń. Dla przykładu można znieść założenie o równowadze rynkowej, przyjmując nadwyżkę popytu nad podaży i zastanawiając się nad kształtem hierarchii miejsc centralnych. W warunkach nierównowagi hierarchia ta może ulec wzmocnieniu lub stracić całkowicie sens. Hierarchia będzie zachowana a nawet wzmocniona, jeśli dobra będą administracyjnie przydzielane poszczególnym miejscowościom, a w tym przydziale będą stosowane określone i stałe preferencje. Zbieżność powstałej w ten sposób hierarchii ośrodków z hierarchią ośrodków wg. teorii Christallera będzie jednak przypadkowa. Hierarchia straci sens w warunkach dużej nierównowagi i braku stałych zasad przydziału dóbr do poszczególnych miejscowości oraz panikarskich zachowań klientów. W takich warunkach może łatwo powstać sytuacja, że sąsiadujące miejscowości, w krótkim czasie przejdą przez najrozmaitsze kombinacje relacji hierarchicznych; że poszczególne miejscowości w tym samym czasie będą wyżej i niżej w hierarchii wobec tych samych sąsiadów (np. w miejscowości A będzie dostępne dobro X a w miejscowości B - dobro Y, tego samego rzędu co X); że w danym ośrodku centralnym będzie dostępne dobro wyższego rzędu (np. teatr) a niedostępne dobro niższego rzędu (np. masło) itd.

Koncepcje, idee i podejścia zawarte w omówionych pracach znalazły

szerokie rozwinięcie po drugiej wojnie światowej w burzliwie rozwijających się badaniach ekonomiczno-przestrzennych (zwanych też studiami regionalnymi, gospodarką przestrzenną itp). Rozwijanie pierwotnych koncepcji szło w różnych kierunkach - od urealniania przyjmowanych założeń i przybliżania wyników do empirycznej rzeczywistości, do coraz większego abstrahowania od realnej przestrzeni i przenoszenia ciężaru badań z treści na formę i upodabniania badań ekonomiczno-przestrzennych do geometrii bądź logiki matematycznej. Wprowadzono też tematy i podejścia, których nie da się uznać za kontynuację myśli klasyków. Mimo tej różnorodności, fundamentalne założenia leżące u podstaw koncepcji klasyków w głównym światowym nurcie badań nie zostały zakwestionowane.

Pojęciami, wokół których obracała się większość badań, były „miasto” i „region” - struktura, funkcjonowanie i rozwój miasta, jego powiązania z otoczeniem, związki z innymi miastami; definicja, zasięg i struktura regionu, powiązania wewnątrz i międzyregionalne, regionalne zróżnicowania, stymulowanie rozwoju regionów. Kilka wątków i spraw związanych z rozwojem badań ekonomiczno-przestrzennych zasługuje na odnotowanie.

Bezpośrednim kontynuatorem klasyków, a zwłaszcza Löscha był uczony amerykański W. Isard, twórca Regional Science Association i animator nurtu zwanego regional science. Isard m.in. skorygował twierdzenie Löscha o terytorialnym kształcie rynków - tzw. „plaster miodu”. Zwrócił uwagę, że ów „plaster miodu” deformowany jest przez duże ośrodki miejskie. W ośrodkach tych i w ich pobliżu gęstość zaludnienia jest większa niż z dala od nich, stąd też terytorialne rozmiary rynków zbytu danego dobra maleją w miarę zbliżania się do miasta, w związku z czym rynki te nie mogą również zachować kształtu regularnego sześcioboku (Isard 1956). Powyższa poprawka wynikała ze zwrócenia uwagi na rolę miast i ogólniej - zjawiska aglomeracji. W rozumieniu tego zjawiska bardzo pomocną okazała się koncepcja efektów (korzyści i niekorzyści) zewnętrznych. Twórca pojęcia korzyści zewnętrznych, angielski ekonomista A. Marshall, rozumiał przez nie wszelkie korzyści jakie uzyskuje przedsiębiorca a wynikające z działalności innych. (Odwrotnością są niekorzyści zewnętrzne). Część z tych korzyści jest warunkowana przestrzennie, np. korzyści z istnienia w danym miejscu infrastruktury technicznej, wykwalifikowanej siły roboczej itd. i te korzyści stały się przedmiotem zainteresowania badań ekonomiczno-przestrzennych. Korzyści zewnętrzne, przez to, że poprawiają wyniki ekonomiczne nastawionych na zysk przedsiębiorców, przyciągają ich (por. L.H.Klaassen 1978). Przyjście tych przedsiębiorców i powstanie nowych zakładów może stwo-

rzyć dodatkowe korzyści zewnętrzne dla kolejnych inwestorów itd, dzięki czemu rozwój aglomeracji nabiera charakteru samoczynnego. Sąsiedztwo, obok korzyści, może przynosić jednak i niekorzyści (np. emisja zanieczyszczeń, konkurencja o pracowników) pogarszające wyniki ekonomiczne przedsiębiorstwa, a tym samym prowadzące do likwidacji przedsiębiorstwa bądź zmiany jego lokalizacji. O ostatecznym wyniku działania sił aglomeracji decyduje relacja korzyści i niekorzyści zewnętrznych mierzonych tą samą miarą - efektem finansowym przedsiębiorstwa.

Stosunek korzyści i niekorzyści zewnętrznych może być różny na różnych obszarach. Wynika to z różnic w cechach miast, m.in. faz ich rozwoju. Do różnic tych nawiązuje koncepcja progów rozwoju stworzona przez polskiego architekta i urbanistę B. Malisza (por. B. Malisz 1963)³. Koncepcja ta wyjaśnia relacje między rozwojem miasta a wydatkami na ten rozwój. Podczas gdy rozwój może odbywać się w sposób ciągły, to wydatki mają charakter skokowy. Skokowość ta wynika z istnienia progów rozwoju miasta, np. barier fizycznych, transportowych, które wymagają dużego wysiłku do pokonania ich, czyli przekroczenia progu (np. wybudowania mostu, uruchomienia komunikacji miejskiej, rozbudowanie metra itp.). Po pokonaniu progu miasto, bez większych nakładów, może rozwijać się do następnego progu.

Na tle wcześniej omawianych koncepcji, koncepcja progów wyróżnia się z dwu powodów: 1/ wprowadza ona nową perspektywę - perspektywę władz komunalnych (bądź państwowych) podczas gdy w tamtych występowała perspektywa przedsiębiorcy lub/i jego klienta, 2/ nie opiera się na fundamentalnych założeniach klasyków, jest wobec nich neutralna. Z problematyką miejską związana jest również koncepcja dyfuzji innowacji (por. T. Hägerstrand 1967). Koncepcja ta wykazuje, że rozpowszechnianie się innowacji ma również wymiary przestrzenne. W procesie dyfuzji innowacji szczególną rolę odgrywają miasta jako węzły komunikacji, przepływu informacji i idei, przy tym dyfuzja ta nie odbywa się w sposób przypadkowy, lecz zgodnie z układem hierarchicznym ogniwi sieci osadniczej. W ten sposób koncepcja dyfuzji innowacji stała się uzupełnieniem koncepcji miejsc centralnych.

Temat innowacji w ostatnich latach stał się jednym z najczęściej podejmowanych. Tym razem akcent przeszedł z dyfuzji na tworzenie innowacji i na zmiany struktur przestrzennych pod ich wpływem. (O kwestii tej będzie

³Koncepcja ta zyskała szerokie uznanie za granicą, stała się trwałym dorobkiem nauki światowej, o czym świadczy m.in. omawianie jej w podręcznikach akademickich (por. L. Krešić 1981, H. Richardson 1970).

jeszcze mowa w dalszej części tego rozdziału).

Koncepcja dyfuzji innowacji w ogólnej swej wymowie (wskazanie na istnienie przestrzennych wymiarów tworzenia i przejmowania innowacji) ma charakter uniwersalny, tzn. jest niezależna od systemu społeczno-gospodarczego, organizacji państwa itp, a więc jest m.in. neutralna wobec omówionych fundamentalnych założeń koncepcji klasyków. Jednakże samo zjawisko dyfuzji innowacji jest wysoce zależne od systemu społeczno-gospodarczego, sytuacji gospodarczej, politycznej itp. Inne są motywy i podmioty tworzenia i przejmowania innowacji wymuszanych przez rynek w warunkach równowagi rynkowej, konkurencji i swobodnej cyrkulacji czynników produkcji, informacji itd., inne zaś - implementowanych administracyjnie przez państwo, a jeszcze inne - powstających na rynku mocno nierównoważonym, zmonopolizowanym i o słabej mobilności czynników produkcji. Z różnicą motywów i podmiotów wiążą się różnice w przedmiocie innowacji i kanałach, w tym o charakterze przestrzennym, dyfuzji innowacji. Z tego powodu konkretne badania dyfuzji innowacji nie mogą abstrahować m.in. od wspomnianych fundamentalnych założeń klasyków.

Podobne uwagi na temat uniwersalności jak w przypadku koncepcji dyfuzji innowacji, dotyczą kwestii określonej hasłowo jako „gałąź versus region”⁴. W kwestii tej chodzi o konfrontacje dwu typów widzenia i traktowania gospodarki i przestrzeni. Pierwszy typ symbolizowany przez „gałąź” reprezentowany jest przez organizacje gospodarcze, głównie produkcyjne, nastawione na osiągnięcie korzyści ze swej działalności. Traktują one przestrzeń jako miejsce lokalizacji swojej działalności i w wyborze miejsc działalności kierują się kryteriami techniczno-ekonomicznymi właściwymi dla danej dziedziny gospodarki. Drugi typ („region”) reprezentowany jest przez szeroko rozumianą sferę konsumpcji (konsumpcja w wąskim rozumieniu, usługi społeczne, ochrona środowiska naturalnego itp.). „Konsumenci” dążą do maksymalizacji konsumpcji, zarobków, rozwoju usług społecznych, ochrony środowiska itp. i w związku z tym pragną by w ich regionie były lokalizowane i rozwijane te dziedziny gospodarki, które pozwolą na realizację tych dążeń. Dla konsumentów ich miejsce zamieszkania (region) jest kwestią pierwotną a rodzaj gospodarki w regionie - wtórną, zależną.

Różnica i konfrontacja interesów produkcji i konsumpcji jest zjawiskiem uniwersalnym, jednak sposoby przejawiania się tych różnic i ostateczne wyniki konfrontacji są w sposób zasadniczy zależne od systemu społeczno-gospodarczego, sytuacji gospodarczej, politycznej itd. Dlatego

⁴Zagadnienie to omawiają m.in. A. Klasik 1983, G. Gorzelak 1988, S. Zdunić 1975.

też nie można tworzyć uniwersalnych interpretacji kwestii „gałąź versus region” na podstawie obserwacji tylko nielicznych sposobów przejawiania się jej, ani też wniosków wyciągniętych z jednych warunków przykładać do innych. Również same pojęcia „gałąź” i „region” są bardzo niejednoznaczne i w różnych warunkach mogą oznaczać bardzo różne jakości. Przykładowo, czym innym jest zbiór wielu samodzielnych firm danej gałęzi nastawionych na maksymalizację zysku, koncern nastawiony na maksymalizację zysku (składający się z niesamodzielnych zakładów), a jeszcze czym innym zarządzany metodami administracyjnymi resort (zjednoczenie, centralny zarząd itp) nastawiony na realizację narzuconych planów produkcji. Każdy z nich ma odmienne cele, siłę, możliwości działania, inaczej jest „umocowany” do przestrzeni. Również i w przypadku regionu czym innym jest suma mieszkańców regionu, a czym innym jego władze. Należy w tym miejscu zwrócić uwagę, że przyjęcie „regionu” za symbol szeroko rozumianej sfery konsumpcji jest echem pewnego sposobu organizowania życia społeczno-gospodarczego, w którym do zadań władz terytorialnych („komunalnych”) należała wyłącznie sfera konsumpcji społecznej („gospodarka komunalna”).

Niezwykle dużo miejsca w badaniach przestrzenno-ekonomicznych okresu powojennego, zwłaszcza lat sześćdziesiątych, zajmowała tematyka rozwoju regionalnego (struktura gospodarki narodowej w układzie regionalnym, zmiany tej struktury pod wpływem ogólnego wzrostu gospodarczego, kształtowanie struktury przez państwo). Tematyka ta do tego stopnia zdominowała badania przestrzenno-ekonomiczne, że dziś termin „rozwój regionalny” bywa używany jako synonim tych badań.

Popularność tematyki rozwoju regionalnego wynikała z zapotrzebowania społecznego i politycznego. Szybki rozwój gospodarki, industrializacja i urbanizacja wielu krajów świata wywołały wyraźne zmiany w strukturach przestrzennych, często oceniane jako niekorzystne - koncentrację działalności gospodarczej, bogactwa i ludności w jednych regionach, podupadanie innych regionów. Jednocześnie rządy wielu krajów zachodnich, w ramach polityki interwencjonizmu i państwa opiekuńczego, starały się zapobiegać tym negatywnym zjawiskom i kształtować rozwój regionów.

Obfitość literatury na temat rozwoju regionalnego jest bardzo duża⁵. Mimo wielkiej różnorodności tematów i podejść, istniało kilka elementów wspólnych: 1/ przekonanie, że rozwój gospodarczy powoduje lub pogłębia

⁵Obszerny krytyczny przegląd tej literatury daje praca: Hönisch, Lavrov, Sdasjuk 1986.

różnice między regionami w poziomie rozwoju i warunkach życia, 2/ uznanie różnic powyższych za zjawisko negatywne, 3/ wiara w możliwość zmniejszenia (lub hamowania wzrostu) różnic, 4/ przekonanie, że zmniejszenie różnic regionalnych jest, przynajmniej w krótkim okresie, zmniejszeniem efektywności ogólnoeconomicznej (słynny dylemat „efficiency versus equality”). 5/ przekonanie, że różnice należy zmniejszać przez stymulowanie wzrostu gospodarczego regionów słabo rozwiniętych.

Dużo miejsca w badaniach rozwoju regionalnego zajmowała analiza skuteczności polityki stymulowania rozwoju regionów i krajów słabo rozwiniętych i podpowiadanie metod tej polityki. Jeśli pominąć kraje socjalistyczne, które znajdowały się poza głównym nurtem badań ekonomiczno-przestrzennych, to metody te opierały się na tych przesłankach, na jakich opierało się opisywane wcześniej rozumowanie klasyków. W metodach tych chodziło o wpłynięcie na decyzje lokalizacyjne indywidualnych, dążących do maksymalizacji zysku, przedsiębiorców, by przyciągnąć ich do preferowanych regionów. Metody te można podzielić na dwie grupy: wyprzedzające tworzenie przez państwo warunków do powstawania korzyści zewnętrznych (budowa infrastruktury technicznej, szkolenie siły roboczej itp.) oraz bezpośrednie wpływanie na wyniki działalności przedsiębiorcy poprzez system bodźców finansowych.

Jedną z odmian tych metod, która zdobyła szczególną popularność, było tworzenie tzw. biegunów wzrostu. Polegała ona w praktyce na tym, że zachęty dla inwestorów były wyraźnie określone terytorialnie (działały one na terenie określonych miejscowości) i przy tym najczęściej były adresowane do wybranych dziedzin gospodarki.

Metoda ta miała teoretyczne oparcie w teorii biegunów wzrostu, której pomysłodawcami byli uczeni francuscy, a zwłaszcza Perroux (por. F. Perroux 1955) i Boudeville (por. J.R. Boudeville 1972)⁶. Według tej teorii rozwój (wzrost) gospodarczy nie odbywa się wszędzie jednocześnie. Pojawia się on tylko w określonych punktach (biegunach) po czym rozszerza się na otoczenie. Pojawienie się mechanizmu wzrostu w danym punkcie jest efektem istnienia w nim odpowiedniej „masy krytycznej” - nagromadzenia odpowiednich rodzajów działalności, urządzeń technicznych, atmosfery społecznej itp., które oddziałując wzajemnie na siebie wywołują reakcję łańcuchową w postaci mechanizmu wzrostu.

Teoria biegunów wzrostu, jakkolwiek słuszna jako teoria wyjaśniająca historyczne procesy wzrostu, okazała się mniej skuteczna jako wytyczna

⁶Obszerniej na ten temat - patrz J. Grzeszczak 1971.

polityki gospodarczej. Tworzenie w sposób sztuczny biegunów okazało się przedsięwzięciem kosztownym, obciążającym budżety rządów, rzadko dającym efekty w postaci samoczynnego wzrostu po zniesieniu przywilejów dla bieguna. Jednocześnie wątpliwe okazało się pozytywne oddziaływanie bieguna wzrostu na rozwój jego zaplecza. Często efekty te były negatywne (efekty wymywania były większe niż efekty dyfuzji)⁷.

Badania nad biegunami wzrostu były częścią szerszego zjawiska - badań nad procesami polaryzacji, relacji centrum - peryferie itp. Badania te analizowały powiązania techniczne, ekonomiczne i społeczne między regionami i ośrodkami wysoko rozwiniętymi (centrami) a ich słabo rozwiniętymi peryferiami. Duży wkład w badania te wniósł ONZ-owski Instytut Badania Rozwoju Społecznego (UNRISD) na przełomie lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych pod kierownictwem A. Kuklińskiego i wydawana z inicjatywy tego ostatniego seria wydawnicza „Regional Development”⁸.

Koncepcja „centrum - peryferie” stała się miejscem zetknięcia badań przestrzenno-ekonomicznych z badaniami nad międzynarodowymi stosunkami ekonomicznymi, zwłaszcza tymi reprezentowanymi przez ekonomistów latynoamerykańskich z tzw. szkoły CEPAL z R. Prebischem na czele (por. R. Prebisch 1984)⁹.

Badania ekonomistów latynoamerykańskich, bazujące głównie na obserwacji sytuacji na Półkuli Zachodniej, wykazały, że istnienie krajów wysoko i słabo rozwiniętych nie jest ani zjawiskiem przypadkowym, ani przejściowym. Obydwa typy krajów wchodzi w wzajemne powiązania, które ułatwiają wysoko rozwiniętym utrzymanie ich pozycji i hamują rozwój tych drugich. Kraje wysoko rozwinięte dzięki swej bazie przemysłowej, naukowej itd. są centrami tworzenia nowych technik i technologii, które pozwalają podnieść wydajność pracy, utrzymywać supremację techniczną, ekonomiczną itp. Dzięki wysokiemu poziomowi konsumpcji są jednocześnie twórcami wzorców zachowań konsumpcyjnych. Konkurencja ze strony nauki i techniki krajów wysoko rozwiniętych i ograniczoność własnej bazy nie pozwala na rozwój techniki i technologii krajom ubogim. Jednocześnie przejmowanie wzorców konsumpcji społeczeństw bogatych przez społeczeństwa krajów ubogich, zwłaszcza przez burżuazję,

⁷ Krajem, który być może najlepiej przetestował koncepcję biegunów wzrostu była Hiszpania. Podsumowanie doświadczeń polityki biegunów zawiera m.in. J.R. Cuadrado R. 1981, 1985, por. też A. Malinowski 1976.

⁸ Omówienie działalności UNRISD w tym okresie i zawartości serii znajduje się m.in. w pracy Hönsch, Lavrov, Sdasjuk 1986. str. 115, 116.

⁹ Omówienie dorobku naukowego R. Prebisch'a zawiera praca M. Lira 1986.

przedsiębiorców, arystokrację robotniczą powoduje zjawisko ostentacyjnej konsumpcji pochłaniające nadwyżkę ekonomiczną co ogranicza środki na rozwój i wywołuje „walkę o podział” między kapitalistami, robotnikami i państwem. To z kolei jest przyczyną wysokiej inflacji i niestabilności politycznej, która również utrudnia rozwój. Rozwój ten utrudniają jeszcze stosunki handlowe z krajami centrum, niekorzystne dla peryferii. Nieekwiwalentność handlu z centrum wynika ze struktury towarowej handlu i z roli samego handlu dla każdego z partnerów. Kraje bogate eksportują dobra wysoko przetworzone (konsumpcyjne i inwestycyjne) cechujące się wysoką dochodową elastycznością popytu, co oznacza, że popyt na nie rośnie szybciej niż wzrost dochodów w krajach importerach. Te ostanie eksportują dobra o niskiej dochodowej elastyczności popytu w krajach bogatych. Towary importowane z peryferii są tylko uzupełnieniem rynku centrum, natomiast dobra importowane przez peryferie z centrum są niezbędne dla rozwoju peryferii. Powyższe czynniki sprawiają, że centrum potrafi narzucić peryferiom nieekwiwalentny dla nich handel. Pozycję centrum wobec peryferii wzmacnia jego siła militarna, którą w razie potrzeby użyje dla utrzymania sytuacji. Utrzymaniu sytuacji sprzyja też układ stosunków klasowych - w centrum obydwa protagoniści (klasa kapitalistów i klasa robotnicza) są zadowolone z sytuacji, dzięki czemu panuje tam spokój społeczny, dodatkowo sprzyjający rozwojowi i utrzymaniu siły politycznej. W cechujących się dużymi nierównościami społecznymi i dużymi niezaspokojonymi potrzebami konsumpcyjnymi peryferiach obydwa protagoniści są w konflikcie, a jeden z nich - burżuazja - w celu zachowania swej pozycji wchodzi w sojusz ze swoim odpowiednikiem z centrum.

Do sformułowanego przez Prebischa modelu centrum - peryferie nawiązał ekonomista hiszpański Lasuén (J.R. Lasuén 1985, 1986). Zakwestionował on twierdzenie o jednoznacznie negatywnym wpływie centrum na rozwój peryferii a także, milcząco przyjmowane przez zwolenników koncepcji centrum - peryferie, założenie, że w układzie centrum - peryferie, centrum jest zawsze jednocześnie centrum ekonomicznym, politycznym, kulturowym itd. Opierając się na doświadczeniach Hiszpanii, sformułował „odwrócony model centrum - peryferie”¹⁰. W modelu tym obszar (region) dominujący politycznie nad swoim otoczeniem jest słabo rozwinięty ekonomicznie (jest peryferią ekonomiczną), a region najwyżej rozwinięty gospodarczo (centrum ekonomiczne) jest peryferią polityczną. Powoduje to skomplikowany układ zależności, konfliktów i jedności interesów między

¹⁰Krytyczna analizę tego modelu zawiera artykuł - R. Szul 1987a.

oboma centrami. Zdaniem Lasuéna, taki układ relacji centrum - peryferie cechuje się mniejszą stabilnością polityczną i mniejszą efektywnością ekonomiczną niż „klasyczny” układ centrum - peryferie.

Kluczową rolę w modelu Lasuéna odgrywa kwestia tożsamości i podmiotowości regionów. Bez tożsamości regionów nie mogłyby istnieć centra i peryferie polityczne. Tożsamość jest podstawą podmiotowości regionu. Region posiadający tożsamość jest podmiotem politycznym nawet przy braku instytucji uosabiających tę podmiotowość. Jest tak np. w sytuacji, gdy jakiś obszar kraju zamieszkuje ludność mająca wyraźne poczucie własnej odrębności regionalnej, etnicznej itp. i władze polityczne państwa w swych decyzjach liczą się z postawami tej ludności.

Omawiając koncepcję centrum - peryferie w wydaniu Prebischa i Lasuéna należy zwrócić uwagę na potraktowanie w nich przestrzeni. Przestrzeń w tych koncepcjach traci znaczenie fizyczne, kurczy się do zbioru państw lub regionów nie mających już struktury przestrzennej. Relacje między państwami lub regionami też nie mają wymiaru fizyczno-przestrzennego (odległość, kierunek, sąsiedztwo są irrelewantne). Również same określenia „centrum”, „peryferie” nie oznaczają relacji przestrzennych lecz symbolizują dominację i podległość.

Wcześniej zostało stwierdzone, że polityka biegunów wzrostu nie spełniła oczekiwań. Ostateczne rozczarowanie nastąpiło w drugiej połowie lat siedemdziesiątych. Zbiegło się z nową sytuacją gospodarczą świata i poszczególnych krajów, spowodowaną kryzysem gospodarczym, załamaniem się wielu podstawowych elementów polityki społeczno-gospodarczej (państwo opiekuńcze, planowanie), przyśpieszeniem zmian w dziedzinie techniki i technologii, poszukiwaniem nowych metod rozwoju gospodarczego zarówno w krajach wysoko rozwiniętych jak i słabo rozwiniętych (koncepcje rozwoju oddolnego, endogenicznego, poleganie na własnych siłach, reafirmacja indywidualnej przedsiębiorczości itd.). Nowa sytuacja gospodarcza miała też aspekty przestrzenne. Badania ekonomiczno-przestrzenne w krajach zachodnich koncentrowały się na analizie tych aspektów. Wśród najczęściej poruszanych tematów były: przestrzenna (regionalna) charakterystyka kryzysu gospodarczego¹¹, odwrócenie tendencji w strukturze regionalnej kilku najwyższej rozwiniętych państw pod wpływem zmian technologicznych i zmian w strukturze gospodarczej (szybki wzrost przemysłów wysokiej techniki)¹², koncepcje rozwoju od-

¹¹ Chyba w każdym kraju o rozwiniętych badaniach ekonomiczno-przestrzennych powstało wiele prac opisujących wpływ kryzysu na sytuację poszczególnych regionów.

¹² Jako przykłady można podać: Ph. Aydalot 1983. B. Mamm. M. Litsch 1987. por.

dołnego i endogenicznego¹³, restrukturyzacja a polityka regionalna¹⁴, przedsiębiorczość a rozwój regionalny¹⁵ i in.

* * *

Nieco poza światowym nurtem badań ekonomiczno-przestrzennych rozwijały się te badania w krajach socjalistycznych (europejskich). Odrębność ta wynikała z odmienności zapotrzebowania na pracę badaczy i z odmienności samej badanej substancji - cech przestrzeni (odnosi się to zwłaszcza do ZSRR). W badaniach tych dominowały trzy wątki: rejestracyjny (rejestrowanie zmian w zagospodarowaniu przestrzeni pod wpływem wzrostu gospodarczego, industrializacji i urbanizacji), przestrzenno - planistyczny (planowanie zmian w zagospodarowaniu przestrzeni, lokalizacja inwestycji) oraz zarządzanie gospodarką narodową w układzie terytorialnym i resortowym.¹⁶

Na szczególną uwagę zasługują badania w ZSRR i Jugosławii. W ZSRR jako pierwszym kraju poza Niemcami przetłumaczono i wydano (w roku 1926) pracę Webera „Über den Standort der Industrien” (por. Hönisch, Lavrov, Sdasjuk 1986 str. 50). Wywarła ona pewien wpływ na myślenie o sprawach ekonomiczno-przestrzennych a także świadczyła o obecności tego kraju w czołówce światowej w badaniach ekonomiczno-przestrzennych. W pierwszym okresie koncepcja Webera zdobyła sobie dużą popularność, była podstawą planowania lokalizacji zakładów metalurgicznych. W późniejszym czasie została jednak odrzucona jako nie pasująca do warunków socjalistycznych (co w znacznej mierze było słuszne). Nie został natomiast odrzucony właściwy pracy Webera sposób myślenia o gospodarce w przestrzeni, w którym ważne miejsce zajmuje kwestia decyzji o miejscu lokalizacji inwestycji przemysłowej, i o transporcie jako ważnym czynnikiem lokalizacji. Twórczym rozwinięciem tej myśli była koncepcja kom-

też: G. Gorzelak. R. Szul 1987.

¹³Por. W.B.Stöhr. D.R.F.Taylor 1981, F. Perez G. 1986, A. Vázquez B. 1986.

¹⁴Por. T. Parra B. 1984.

¹⁵Por. L. Suárez-Villa 1986.

¹⁶Przegląd sytuacji w poszczególnych krajach socjalistycznych w dziedzinie koordynacji obu układów zarządzania (przed pierestrojką) daje praca „Territorialnyje aspekty...” 1984

pleksów terytorialno - produkcyjnych (KTP)¹⁷, jako narzędzia kompleksowego zagospodarowywania nowych okręgów przemysłowych, zwłaszcza na Syberii. Koncepcja KTP wykazuje podobieństwo z koncepcją biegunów wzrostu. Dla obu koncepcji fundamentalne znaczenie ma wewnętrzna struktura gałęziowa obszaru przewidzianego jako biegun względnie KTP. Odpowiedni skład dziedzin gospodarki zlokalizowany w tym obszarze ma zapewnić jego sprawność ekonomiczną. Różne są natomiast cele KTP i biegunów, warunki systemowe ich działania a także sam sposób powstania. Biegun ma powstać głównie w wyniku decyzji lokalizacyjnych indywidualnych przedsiębiorców zachęcanych środkami polityki gospodarczej; KTP ma powstać w wyniku bezpośrednich decyzji lokalizacyjnych państwa. Celem bieguna wzrostu jest stworzenie samoczynnego mechanizmu wzrostu gospodarczego; w KTP wzrost jest zapewniony ex definitione przez politykę państwa, celem jest natomiast minimalizacja kosztów i maksymalizacja społecznej wydajności pracy. Polityka biegunów ma zastosowanie głównie w regionach zapóźnionych gospodarczo, dla pobudzenia ich rozwoju lub na obrzeżach wielkich aglomeracji dla odciążenia ich centrów (tzw. bieguny równowagi), natomiast KTP mają zastosowanie do nowozagospodarowywanych terytoriów dla eksploatacji bogactw potrzebnych dla gospodarki narodowej.

W Jugosławii na wyróżnienie zasługują dwa wzajemnie niepowiązane nurty badań: badania rozwoju regionalnego i kwestie tzw. terytorializacji gospodarki.

Badania rozwoju regionalnego koncentrują się wokół sprawy mierzenia stopnia regionalnego zróżnicowania poziomu rozwoju¹⁸ oraz sposobów polityki zmniejszania różnic. Znaczne miejsce zajmują też badania czynnika etnicznego w rozwoju regionalnym. Badania rozwoju regionalnego w Jugosławii cechują się znacznym upolitycznieniem i emocjonalnością. Wnioski do jakich dochodzą badacze w badaniach zróżnicowań, a zwłaszcza w poszukiwaniu ich przyczyn i środków zaradczych, zależą głównie od regionalnej przynależności badaczy.

Problematyka „terytorializacji” gospodarki pojawia się w pracach ekonomistów nie zajmujących się rozwojem i polityką regionalną. Chodzi w niej o rozbicie przestrzennej (terytorialnej) jednolitości gospodarki kraju i tendencje do ekonomicznej samowystarczalności poszczególnych republik a

¹⁷Wiele informacji na temat KPT zawierają prace KPZK, por. m.in. „Badania systemów terytorialnych” 1988

¹⁸Godne odnotowania jest prowadzenie regularnych statystyk dochodu narodowego w przekrojach terytorialnych.

także mniejszych obszarów. „Terytorializację” przedstawia się jako zjawisko wysoce negatywnie oddziałujące na sprawność jugosłowiańskiego mechanizmu gospodarczego.

Słabością badań przestrzenno-ekonomicznych jest niedostatek pogłębionych teoretycznych wyjaśnień zjawisk przestrzenno - ekonomicznych względnie nieadekwatność teorii do rzeczywistych warunków. Wyjaśnienie przyczyn zjawisk często sprowadza się do wskazania bardzo ogólnych procesów jak industrializacja czy urbanizacja bądź decyzji polityki państwa jako autonomiczny czynnik sprawczy. Z drugiej strony uprawiane koncepcje teoretyczne, pochodzące z krajów o innym typie gospodarki, mają często bardzo ograniczoną zdolność wyjaśniania. Wśród konkretnych niedostatków należy wymienić głównie brak teorii przestrzennych zachowań organizacji gospodarczych:

1.1 Badania ekonomiczno-przestrzenne w Polsce

W polskich badaniach ekonomiczno-przestrzennych można wyróżnić dwa podejścia: „przestrzenne” i ekonomiczne.¹⁹

W podejściu przestrzennym przedmiotem badań jest rzeczywistość lub zakładana ekonomiczna charakterystyka przestrzeni - zróżnicowanie przestrzeni z punktu widzenia zjawisk ekonomicznych, gospodarcze użytkowanie przestrzeni, przestrzenne powiązania gospodarcze itp. Zjawiska i kwestie ogólnoeconomiczne, takie jak system funkcjonowania gospodarki, polityka gospodarcza, efektywność gospodarki narodowej, znajdują się poza polem obserwacji lub też związek między nimi a cechami przestrzeni ma charakter jednostronny: zjawiska ogólnoeconomiczne są dane i pierwotne w stosunku do cech przestrzeni (tzn. w stosunku do sposobu użytkowania przestrzeni). W tym drugim przypadku zjawiska i kwestie ogólnoeconomiczne traktuje się jako „czarną skrzynkę” lub sprowadza się do ogólnych cech i zasad polityki gospodarczej. Podejście „przestrzenne” zdecydowanie dominuje nad „ekonomicznym”.

W podejściu „ekonomicznym” zwraca się uwagę na obustronne oddziaływanie cech przestrzeni i zjawisk ogólnoeconomicznych. Te ostatnie nie jawia się jako „czarna skrzynka” lecz mają wyraźną strukturę, zasady działania itp. Podejście to charakterystyczne jest dla tych nielicznych ekonomistów którzy uwzględniają czynnik przestrzeni.

¹⁹ Odnosi się tu literatura tylko nominalnie ekonomiczno-przestrzenna, gdzie uwzględnienie czynnika przestrzeni ogranicza się do tytułu.

W podejściu „przestrzennym” występują trzy główne wątki: planistyczny, teoretyczno - porządkujący i opisowo -diagnostyczny. Wątek planistyczny reprezentują prace z dziedziny planowania przestrzennego i regionalnego (zarówno same plany jak i oceny i propozycje metod)²⁰ a także lokalizacji inwestycji (co jest również formą planowania przestrzennego)²¹.

Do wątku teoretyczno-porządkującego można zaliczyć rozważania nad znaczeniem określonych pojęć (jak region²², gospodarka przestrzenna²³ itp.), nad metodologią badań przestrzennych²⁴ itp.). Wątek opisowo -diagnostyczny jest najbardziej obszerny i zróżnicowany a granica między nim a pracami spoza badań ekonomiczno - przestrzennych jest bardzo nieostra. Do wątku tego można zaliczyć liczne tzw. branżowe geografie ekonomiczne²⁵, opisy terytorialnego zróżnicowania sytuacji ekologicznej²⁶, niezbyt często, w porównaniu z innymi krajami, podejmowane badania polityki rozwoju regionalnego²⁷, problematykę podziałów administracyjnych²⁸ i in.

W wątku tym na uwagę zasługują m.in. badania procesów żywiolowych w gospodarowaniu przestrzenią²⁹. Badania te pozwoliły m.in. odkryć źródła deficytu terenów pod budownictwo mieszkaniowe - są nimi w znacznej części zachowania i siła przetargowa wielkich a mało sprawnych inwestorów i firm budowlanych, które potrafią zarezerwować dla siebie duże obszary, których długie lata nie mogą wykorzystać.

Ważne miejsce w wątku diagnostycznym zajmuje przedsięwzięcie badawcze, zrealizowane na początku lat osiemdziesiątych, pod nazwą „Diagnoza stanu gospodarki przestrzennej Polski”³⁰. „Diagnoza” zwróciła

²⁰Wiele informacji na temat planowania przestrzennego zawiera praca: B. Malisz red. 1978, por. też R. Szul 1984. Z prac bezpośrednio planistycznych por. M. Kochanowski, J. Kołodziejewski 1984, W. Pietraszewski 1983, „Założenia” 1987, J. Reguński 1986, J. Reguński red. 1985, S. Wrzosek, S.M. Zawadzki red. 1985.

²¹Por. J. Biniński 1983, B. Prandacka red. 1980, Cz. Noniewicz 1984, Z. Zajda, J. Szlachta 1983.

²²Por. K. Dziewoński 1957

²³Por. A. Kukliński 1977, 1980

²⁴Por. W. Świtalski 1983, B. Kacprzyński 1988

²⁵Patrz publikacje m.in. „Przeglądu Geograficznego”, „Geographica Polonica”, wydawnictwa KPZK PAN i in.

²⁶Por. G. Gorzelak 1988, R. Szul i in. 1986, R. Różga 1986, A. Mykaj 1984.

²⁷Wśród licznych ostatnio prac na uwagę zasługują m.in. S. Kozłowski (red.) 1984, A. Kassenberg, C. Rolewicz 1985, A. Kassenberg, M.J. Marek 1986.

²⁸Por. B. Winiarski 1976, A. Wróbel 1985, B. Szczupak 1983.

²⁹Por. Biuletyn KPZK z. 126 i 128, W. Panko 1983, P. Eberhardt 1986.

³⁰B. Jałowiecki (red.) 1987.

uwagę na słabości gospodarowania przestrzenią i w przestrzeni Polski, takie jak zagrożenie ekologiczne, zie wyposażenie przestrzeni w infrastrukturę techniczną, negatywne konsekwencje przeceniania korzyści skali produkcji, problemy związane z podziałem administracyjnym itd. Zwróciła też uwagę na mechanizm powstawania i rozgrywania się konfliktów o przestrzeń pomiędzy różnymi rodzajami potencjalnych użytkowników.³¹

Jak zostało wcześniej stwierdzone, podejście „ekonomiczne” w badaniach ekonomiczno-przestrzennych zwraca uwagę na mechanizmy rządzące gospodarką narodową, identyfikuje podmioty gospodarcze, motywy ich działalności i ich zachowania.

Ważną rolę w ramach tego podejścia odegrała porównawcza analiza zachowań tzw. układu branżowo-resortowego i terytorialnego (tzw. problem „gałąź versus region”). O kwestii tej była już mowa w pierwszej części rozdziału. W literaturze polskiej rozważania na ten temat zwykle nawiązują do pracy Lissowskiego (W. Lissowski 1965). W pracy tej określa się różnice w zachowaniach obu układów a także stwierdza się dominację układu branżowo-resortowego nad terytorialnym. Dominacja ta jest przyczyną ważnych cech wzrostu gospodarczego w Polsce, jak niedoładzanie sfery konsumpcji (w tym budownictwa mieszkaniowego i infrastruktury społecznej) za produkcją, lekceważenie ubocznych skutków produkcji (zwłaszcza degradacji środowiska naturalnego), przecenianie korzyści wielkiej skali produkcji itd.

Analiza „gałąź versus region” jest ważnym instrumentem badania sposobu funkcjonowania gospodarki i mechanizmów gospodarowania przestrzenią. Pozwala ona bowiem na zidentyfikowanie ważnych uczestników procesu decyzyjnego w gospodarce. Jednakże, jak było już wspomniane w pierwszej części rozdziału, relacje „gałąź” - „region” nie są jedynymi relacjami w systemie funkcjonowania gospodarki narodowej i ich zmiany nie są jedynymi czynnikami zmiany systemu. Należy zwłaszcza unikać ocen wartościujących obydwie układy i wyciągania z nich mechanicznych wniosków.

Z problemem „gałąź versus region” blisko związana jest przeprowadzona jeszcze w latach sześćdziesiątych przez B. Gruchmana analiza teoretyczna

³¹Przedsięwzięcie to zostało wykonane pod auspicjami KPZK PAN przez zespół pod kierunkiem prof. A. Kuklińskiego. Wzięło w nim udział kilkudziesięciu ekspertów z różnych dziedzin studiów regionalnych reprezentujących wiele ośrodków naukowych w kraju. Końcowe opracowania kierownika zespołu i kierowników sekcji zawiera publikacja KPZK (A. Kukliński (red.) 1983), katalog wraz z opiem prac „Diagnozy” zawiera publikacja: R. Szul 1987b.

czynników aglomeracji i deaglomeracji przemysłu w gospodarce socjalistycznej (B. Gruchman 1967). Analiza ta zasługuje na uwagę z dwu względów - ze względu na zwrócenie uwagi na podmiotową rolę najważniejszych ogniw gospodarki (przedsiębiorstwa, zjednoczenia) w dziedzinie inwestycji i ze względu na analizę korzyści zewnętrznych w warunkach gospodarki nierynkowej.

Jak zaznacza autor, w przypadku większości inwestycji inicjatywa wychodzi ze strony przedsiębiorstw lub zjednoczeń, a władze centralne jedynie zatwierdzają przedkładane wnioski, będąc inicjatorami tylko największych inwestycji. Taki tryb podejmowania decyzji powoduje, że właśnie przedsiębiorstwa i zjednoczenia mają decydujące znaczenie w określaniu parametrów inwestycji, w tym i lokalizacji. (Potwierdza to wnioski z analizy problemu „gałąź versus region”).

Głównym elementem decydującym o wyborze lokalizacji obiektu inwestycyjnego z punktu widzenia przedsiębiorstwa (lub zjednoczenia) są korzyści zewnętrzne. Mają one charakter techniczny - głównie dostęp do określonych urządzeń infrastrukturalnych. (Istnieją również korzyści o charakterze psycho-socjologicznym, o których wspomina, ale których autor nie omawia). Korzyści te warunkują bądź ułatwiają wykonanie zadań planowych zakładu. Analiza rzeczowych (fizycznych) korzyści zewnętrznych poszerza koncepcję korzyści zewnętrznych, nadaje jej bardziej elastyczny i uniwersalny charakter.

Jednoczesne uwzględnienie podmiotowej roli przedsiębiorstw i ich organów zwierzchnich w procesie inwestowania i rzeczowych korzyści zewnętrznych pozwala zrozumieć występujące jednocześnie tendencje do aglomeracji i inercję struktur przestrzennych przemysłu, potwierdzoną przez badania empiryczne³².

Omawiając czynniki aglomeracji, autor omawianej pracy wymienia m.in. niskie taryfy transportowe, niskie (lub darmowe) ceny gruntów itp. Proponuje również użycie tych instrumentów (tzn. podwyżki cen i taryf) w celu przeciwdziałania nadmiernym tendencjom aglomeracyjnym. Rozumowanie to, dość powszechnie spotykane, przyjmuje milcząco założenia analogiczne do omówionych w części pierwszej rozdziału fundamentalnych założeń klasyków badań ekonomiczno-przestrzennych. Założeniami tymi są: pełna samodzielność i odpowiedzialność finansowa przedsiębiorstw, zainteresowanie w maksymalizacji wyniku finansowego, odwrotna zależność wyniku finansowego od kosztów (tzn., że wzrost kosztów zmniejsza wy-

³²Zagadnienie to jest omówione dokładniej w: „Konflikty polskiej przestrzeni” 1982.

nik) a w szczególności od kosztów transportu i zakupu bądź użytkowania ziemi itp. Wystarczy, by którekolwiek z tych założeń nie było spełnione, żeby instrument cen i taryf nie działał lub nawet działał w przeciwnym kierunku. Przykładowo, przyjęcie kosztowej formuły cen sprzedaży (narzut zysku proporcjonalny do wysokości kosztu) spowoduje, że przedsiębiorstwo będzie dążyło do zwiększenia kosztów, w tym np. kosztów transportu. Jak wiadomo, formuła ta była, formalnie bądź praktycznie, stosowana na szeroką skalę w polskiej gospodarce „przedbaiczerowiczowskiej”. Autor omawianej pracy, w kilkanaście lat później analizując procesy koncentracji w Polsce, powtórzył główne myśli tej pracy (Gruchman 1983). Jednocześnie, omawiając przyczyny rozrostu największych miast wymienił, obok innych przyczyn, jednolite na całym obszarze kraju ceny czynników decydujących o kosztach utrzymania. Dzięki temu niejednakowym szansom życiowym w miastach o różnej wielkości (najlepszym w miastach największych) towarzyszyły jednakowe koszty utrzymania, co powodowało brak ekonomicznych hamulców emigracji do dużych miast. Pomijając ocenę do jakiego stopnia rozumowanie to jest poprawne, należy zwrócić uwagę na uwzględnienie zachowań przestrzennych rzadko dostrzeganego podmiotu gospodarczego jakim jest gospodarstwo domowe.

W badaniach ekonomiczno-przestrzennych zaliczonych tu do podejścia ekonomicznego dominują prace o charakterze opisowo-narracyjnym. Wśród prac wysoce sformalizowanych i stosujących wysublimowane metody matematyczne wyróżniają się opracowania W. Świtalskiego na temat przestrzennych relacji cen (W. Świtalski 1984) i R. Domańskiego nt. jego koncepcji samoorganizującej się przestrzeni (por. R. Domański 1987). Opracowania te analizują sytuacje charakterystyczne dla gospodarki rynkowej bądź dotyczą modelowej gospodarki polskiej gdy ta osiągnie docelowy stan reformy i przezwycięży kryzys. Brakuje natomiast prób modelowych sformalizowanych ujęć realnie istniejącego systemu gospodarczego w Polsce.

W badaniach ekonomiczno-przestrzennych rzadko porusza się bezpośredni wpływ przestrzennej charakterystyki (wymiaru) gospodarki na procesy i zjawiska ogólnogospodarcze. Czyni to m.in. A. Łukaszewicz (A. Łukaszewicz 1979), zwracając uwagę m.in. na wpływ lokalizacji inwestycji i sposobu wykorzystywania korzyści zewnętrznych na ogólną efektywność gospodarki a także omawiając różne formy przestrzennych barier wzrostu gospodarczego. Problem przestrzennych barier wzrostu gospodarczego zasługuje na coraz większą uwagę ze względu na coraz większe zagęszczenie działalności gospodarczej w przestrzeni, narastającą konfliktowość różnych sposobów użytkowania przestrzeni, w tym między potrzebami produkcji a

wymaganiami ekologicznymi. Okoliczność ta powinna być brana pod uwagę przy formułowaniu celów polityki gospodarczej.

O obustronnych oddziaływaniach przestrzennej charakterystyki gospodarki i problematyki ogólnogospodarczej pisał też autor tej pracy³³, poruszając m.in. zagadnienia cen (w tym wpływ struktur przestrzennych na ogólną dynamikę cen), równowagi rynkowej³⁴, wyboru celów i narzędzi polityki gospodarczej, reguł gry w stosunkach między podmiotami gospodarczymi itd.

W ostatnich latach, w związku z reformą gospodarczą, w badaniach ekonomiczno-przestrzennych pojawia się temat wpływu (zwykle oczekiwanego) zreformowanego systemu gospodarczego na przestrzenne struktury gospodarki³⁵, kwestia narzędzi polityki regionalnej w zreformowanej gospodarce³⁶, zagadnienie sterowania gospodarką w układzie terytorialnym³⁷ i in.

³³Por. T. Lijewski 1976.

³⁴Por. R. Szul 1984a, 1984b, 1984c, 1985, 1987.

³⁵Nad problemami tymi zastanawiał się również: G. Gorzelak 1986.

³⁶Por. G. Gorzelak, R. Szul 1987, a także indywidualne prace tych autorów.

³⁷Por. Biuletyn KPZK PAN z. 130 „Instrumenty polityki przestrzennej”.

Rozdział 2

Przestrzeń, terytorium, region – definicje

Celem tego rozdziału nie jest sformułowanie definicji o ambicjach uniwersalnej słuszności, lecz jedynie określenie w jakim znaczeniu niektóre pojęcia są używane w tej pracy. Pozwala to jednocześnie określić zakres tematyczny pracy. Taki cel rozdziału pozwala również pozostawić niektóre ważne pojęcia bez definicji. Dotyczy to zwłaszcza takich pojęć jak „gospodarka narodowa”, „system gospodarczy” lub „system funkcjonowania gospodarki narodowej”, „podmiot gospodarczy” itp. Pojęcia te występują w pracy w takich znaczeniach, jakie mają w polskiej literaturze ekonomicznej.

Spośród definiowanych w tym rozdziale pojęć nadrzędne znaczenie ma pojęcie przestrzeni.¹ Pod pojęciem przestrzeni rozumie się tu całość lub część powierzchni ziemi. (Nie bierze się pod uwagę przestrzeni kosmicznej, różnych filozoficznych pojęć przestrzeni itp.).

Przestrzeń posiada szereg atrybutów, którymi są:

1) skończoność i wyłączność. Atrybut ten oznacza, że każdy obiekt zajmuje tylko jedno miejsce w przestrzeni i że w danym miejscu może znajdować się tylko jeden obiekt,

2) odległość - między obiektami (punktami) w przestrzeni istnieje dystans dający się mierzyć jednostkami miary (np. km, czasem potrzebnym do przebycia dystansu itp.),

3) kierunek - relacje między obiektami w przestrzeni wyznacza nie tylko odległość, ale i kierunek, (np. północ-południe, wschód-zachód itd.),

4) sąsiedztwo - atrybut ten jest pochodną odległości i kierunku, oznacza on, że każdy obiekt znajduje się w otoczeniu innych obiektów, znajdujących się w różnych odległościach i różnych kierunkach od niego,

5) wielkość - atrybut ten wynika z trzech pierwszych, oznacza, że przestrzeń globu jak i każdej jej części ma wielkość mierzoną w jednostkach fizycznych (np. km),

6) wypełnienie - przestrzeń tworzą („wypełniają”) obiekty fizyczne (naturalne i antropogeniczne) i, ewentualnie, zamieszkują i użytkują ludzie tworzący różne organizacje, instytucje, stosunki społeczne itd.

¹Por. B. Winiarski (red.) 1984. M. Klamut 1984. 1987. B. i F. Winiarscy 1984. 1987.

W rozumieniu niniejszej pracy o „przestrzeni” lub „czynniku przestrzeni”, mowa jest nie tylko wówczas, gdy uwzględnia się wszystkie atrybuty przestrzeni (przestrzeń w pełnym znaczeniu), ale i wówczas, gdy uwzględnia się tylko niektóre z nich, a w skrajnym wypadku tylko pierwszy (przestrzeń w znaczeniu zredukowanym)².

Przestrzeń w „pełnym znaczeniu” (poza niektórymi aspektami społecznego i politycznego „wypełnienia”) jest przedmiotem zainteresowania techniczno-inżynierskiego (geodezja, kartografia, architektura i urbanistyka itd.) oraz badań ekonomiczno-przestrzennych o wyraźnym nastawieniu technicznym - zwłaszcza teorii lokalizacji (przede wszystkim lokalizacji szczegółowej, gdyż lokalizacja ogólna abstrahuje od niektórych atrybutów przestrzeni).

Przedmiotem zainteresowania badań ekonomiczno-przestrzennych o nastawieniu społeczno-politycznym może (a nawet musi) być przestrzeń w „znaczeniu zredukowanym”. „Redukcja” przestrzeni pozwala abstrahować od zjawisk mniej istotnych z punktu widzenia danego badania. Przykładem „redukcji” przestrzeni jest podział obszaru (przestrzeni) jakiegoś kraju na mniejsze obszary (terytoria, regiony) i badanie relacji między nimi.

Terytorium i region są formami istnienia przestrzeni w „znaczeniu zredukowanym”. Obydwa pojęcia („terytorium” i „region”) są w znacznej mierze synonimiczne. W pojęciu „terytorium” uwaga badacza (lub adresata badania) skierowana jest na ograniczoność, granice danego obszaru, natomiast w pojęciu „region” - na wewnętrzną charakterystykę obszaru. Ta wewnętrzna charakterystyka może wynikać z pewnych okoliczności obiektywnych - np. terytorialnej organizacji administracji, sił ciężenia ośrodków miejskich, poczucia tożsamości regionalnej itd., lub być arbitralnie określona przez badacza.

W tym miejscu należy zwrócić uwagę, że termin „region” może odnosić się zarówno do części kraju jak i być tożsamy z krajem lub obejmować więcej krajów (region kontynentu lub świata). Wynika stąd również wniosek, że nie ma zasadniczej różnicy między badaniami międzyregionalnymi jakiegoś kraju a badaniami międzynarodowymi. Różnica sprowadza się do różnic parametrów regionów - stopnia wewnętrznej spójności społeczno-politycznej, „domknięcia” ekonomicznego, potencjału ekonomicznego itd. która musi być w badaniu uwzględniona. Powyższe stwierdzenie nabiera

²Interesująco o różnych sposobach definiowania pojęcia przestrzeni a także o ewolucji samego rozumienia i kształtowania przestrzeni (w terminologii autora - wytwarzania przestrzeni) pisze: B. Jałowiecki 1988.

szczególnej słuszności w świetle tendencji występujących w organizacji politycznej świata, w której tradycyjne pojęcia suwerennego państwa, niesuwerennego regionu itp. tracą na ostrości, tworząc pewne continuum. Podczas gdy terminy „terytorium” i „region” uznaje się w znacznym stopniu za synonimy. to za synonimy nie uznaje się pochodnych od nich - „terytorializacji” i „regionalizacji”. Regionalizacja jest to subiektywny proces (lub skutek procesu) wyznaczania regionów przez badacza lub władze państwowe (względnie organizacje międzynarodowe). Natomiast terytorializacja jest to obiektywny proces nabierania przez pewne zjawiska ekonomiczne, społeczne lub polityczne charakteru terytorialnego, tzn. związanego z określonymi terytoriami, i skutki tego procesu. (Pojęcie to będzie używane zwłaszcza w odniesieniu do ograniczania przestrzennej mobilności czynników produkcji, towarów, ludności, w odniesieniu do powstawania grup interesów ekonomicznych i politycznych organizowanych wg. kryterium przynależności terytorialnej).

Przedstawione w tym rozdziale rozumienie przestrzeni wyznacza potencjalnie szerokie pole zainteresowania badań ekonomiczno-przestrzennych - od problemów techniczno-ekonomicznych do społeczno-politycznych.

Rozdział 3

Przestrzeń a gospodarka, społeczeństwo i państwo – wzajemne relacje

Celem tego rozdziału jest ukazanie powiązań między przestrzenią a czynnikami ekonomicznymi, społecznymi i politycznymi. Rozważania mają charakter ogólny i służą wyliczeniu zjawisk, które dokładniej będą omawiane w dwu kolejnych rozdziałach.

Powiązania między przestrzenią a innymi czynnikami, w odniesieniu do danego obszaru (regionu kraju, kraju) w ogólnym zarysie przedstawia schemat 1. W schemacie tym wyszczególniona jest przestrzeń (bez analizy jej wewnętrznej struktury, a to dla większej przejrzystości prezentacji) oraz czynniki, które bezpośrednio lub pośrednio wchodzi w relacje z przestrzenią: produkcja i konsumpcja, ekonomia, technika, polityka, wartości i społeczeństwo oraz otoczenie (obszary innych regionów kraju lub innych krajów) a także historia i natura jako czynniki, które „odłożyły” się w przestrzeni. (Czynnik „historia” również można rozłożyć na wyżej wymienione elementy, stosując podejście diachroniczne). Wyszczególnione są również sposoby oddziaływania poszczególnych czynników.

Każdy z wymienionych czynników (bloków schematu) jest pojęciem złożonym i często tylko sumą dość niezależnych elementów. (Łączenie takich elementów w jeden blok było podyktowane potrzebami przejrzystości schematu). Z tego powodu schemat wymaga pewnego komentarza. W schemacie wychodzi się z założenia, że czynnikami bezpośrednio kształtującymi przestrzeń są natura oraz produkcyjna i konsumpcyjna działalność ludzi. (Oddziaływanie bezpośrednio-fizyczne otoczenia również da się sprowadzić do działania natury i produkcyjno-konsumpcyjnej działalności ludzi - np. przypadek transgranicznych emisji zanieczyszczeń powietrza, wody itp.).

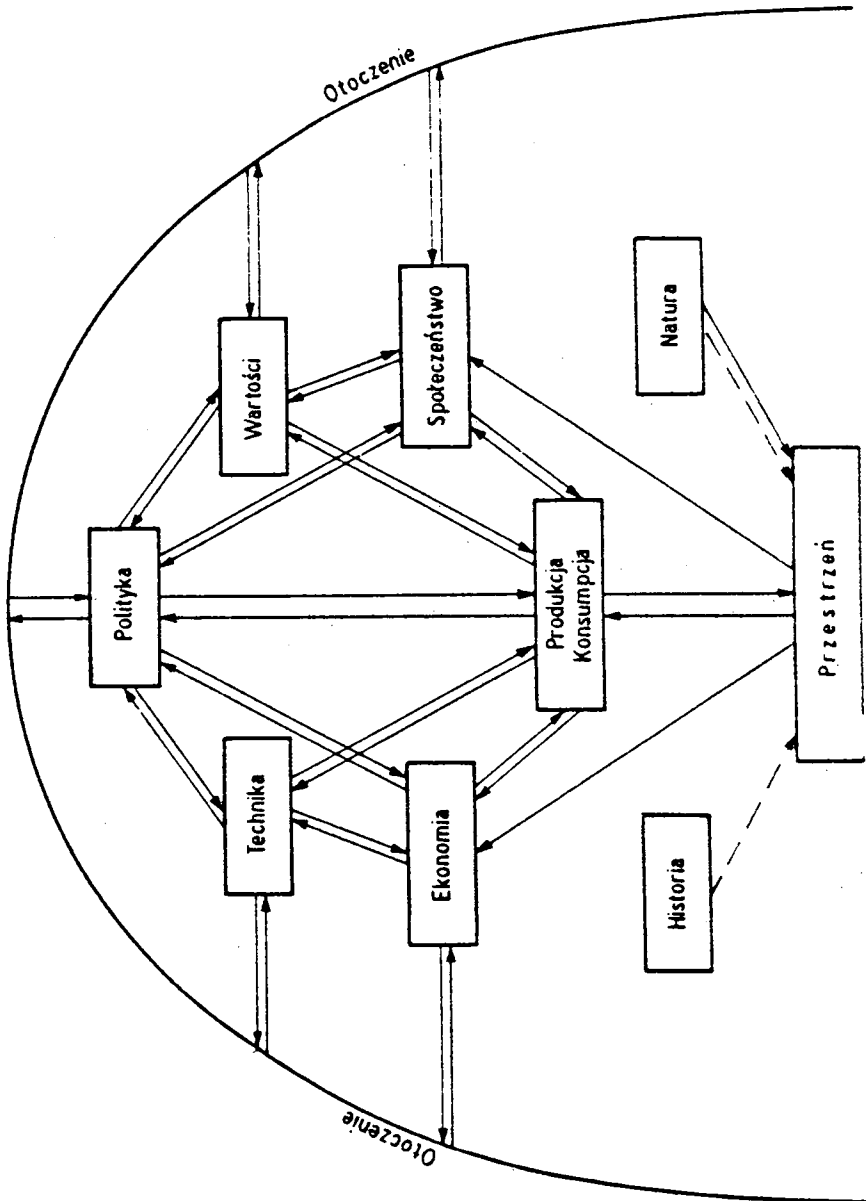
Produkcyjna i konsumpcyjna działalność ludzi implikuje użytkowanie przestrzeni (eksploatacja ziem uprawnych, bogactw mineralnych, miejsce lokalizacji obiektów produkcyjnych, infrastrukturalnych, mieszkania, wypoczynek, emitowanie i składowanie odpadów itp.). Z kolei cechy przestrzeni określają jakość życia, rozumianą tu jako jakość pracy i konsumpcji (szeroko rozumianej, wliczając w to wypoczynek, mieszkanie itp.).

Sposób w jaki zachowują się ludzie jako producenci i konsumenci zależy m.in. od „ekonomii”. (Pod tym pojęciem rozumie się sposób funkcjonowania gospodarki narodowej, wliczając w to podmioty gospodarcze). „Ekonomia” określa bodźce do pracy i konsumpcji, określa też wartość i zainteresowanie poszczególnymi elementami i częściami przestrzeni. Z kolei „technika” określa rodzaj i jakość narzędzi pracy i konsumpcji jakimi dysponuje człowiek, a tym samym jego potencjalne możliwości oddziaływania na przestrzeń. (Pod pojęciem „technika” rozumie się tu nie tylko techniczne środki i metody, ale i całą sferę tworzenia bądź adaptacji nowych środków i metod). Na sposób produkcji i konsumpcji wpływają władze polityczne („polityka”). Władze te tworzą układ hierarchiczny o określonej wewnętrznej strukturze, logice zachowań części składowych itp. Bezpośrednie oddziaływanie polityki na producentów i konsumentów polega na wydawaniu poleceń (nakazów i zakazów).

Impulsy docierające do producentów i konsumentów ze strony „ekonomii”, „techniki” i „polityki” przekształcają się w zachowania nie w sposób automatyczny, lecz są „filtrowane” przez „wartości” (hierarchie wartości moralnych, światopoglądowych, stosunek do przyrody itp.). Produkcyjne i konsumpcyjne zachowania ludzi (społeczeństw) zależą również od struktury społeczeństwa, jego liczebności itp., co w schemacie oznaczono jako „społeczeństwo”. (Pod pojęciem „społeczeństwo” rozumie się liczebność, struktury demograficzne - wg. wieku i płci, etniczne, językowe, wykształcenia itp.).

Działalność produkcyjna i konsumpcyjna oddziałują zwrotnie na ekonomię, technikę, politykę, wartości i społeczeństwo. Na ekonomię oddziałuje, kształtując potencjał gospodarczy obszaru, dostarczając informacji o zachowaniach produkcyjnych i konsumpcyjnych względem przestrzeni a tym samym o potrzebach, itd. Dostarcza również informacji o sposobach stosowania i potrzebach techniki i o sposobach realizacji poleceń polityki. W trakcie działalności produkcyjnej i konsumpcyjnej następuje stała korekta systemu wartości. Pod wpływem działalności produkcyjnej i konsumpcyjnej zmieniają się również charakterystyki społeczeństwa (zmiana struktur zawodowych, kwalifikacyjnych, migracje powodujące zmiany struktur etnicznych itp.). Warunki produkcji i konsumpcji (w tym stan środowiska) wpływają na nastroje społeczeństwa.

Czynniki będące we wzajemnych związkach z produkcją i konsumpcją są również we wzajemnych związkach między sobą. I tak „polityka” określa pewne warunki gospodarowania wpływając na „ekonomię”, która z ko-



lei swoim potencjałem i efektywnością stwarza określone szanse i bariery dla „polityki”. To samo odnosi się do relacji „polityka” - „technika”. „Polityka” oddziałuje świadomie w zamierzonym kierunku i nieświadomie w niezamierzonym kierunku, na system wartości wyznawany przez ludność, a przy tym sama jest, do pewnego stopnia, pod wpływem określonych systemów wartości. Podobnie „polityka” oddziałuje na „społeczeństwo” i jest pod jego wpływem.

Bardzo ważne znaczenie mają sprzężenia między „ekonomią” i „techniką” oraz „wartościami” i „społeczeństwem”. Sposób funkcjonowania gospodarki, wielkość konkretnych parametrów ekonomicznych (np. cen poszczególnych dóbr) stwarzają określone bodźce i antybodźce dla rozwoju techniki w ogóle i poszczególnych jej dziedzin w szczególności. Z drugiej strony, stosowane techniki i technologie określają warunki gospodarowania, nakłady i efekty itd.

Systemy wartości rzutują na zachowania społeczeństwa (np. na modele aktywności zawodowej, postawy prokreacyjne, mobilność zawodową i przestrzenną itd.). Pod wpływem przeobrażeń społeczeństwa (np. w wyniku zmian jego struktury) i technice zmieniają się dominujące systemy wartości.

Wpływając bezpośrednio na warunki produkcji i konsumpcji, przestrzeń oddziałuje na wszystkie pozostałe elementy schematu. Na niektóre z tych elementów (ekonomię, politykę, społeczeństwo) przestrzeń oddziałuje również w sposób, który umownie można uznać za bezpośredni. W tym wypadku chodzi o wpływ cech przestrzeni na potencjalne możliwości prowadzenia przyszłej działalności gospodarczej, na cele polityczne i warunki realizacji polityki (w tym na problematykę militarną), na postawy i nastroje społeczne (np. wpływ przestrzennego zróżnicowania warunków życia na przestrzenną mobilność, na akceptację przez poszczególne społeczności terytorialne ustroju politycznego i swojego w nim miejsca, wpływ stanu środowiska na poczucie bezpieczeństwa itp.). W każdym z tych przypadków warunkiem koniecznym zaistnienia oddziaływania przestrzeni jest informacja o cechach przestrzeni. Można więc powiedzieć, że na ekonomię, politykę i społeczeństwo wpływa de facto nie przestrzeń, lecz jej odzwierciedlenie w świadomości społeczeństwa, polityków, działaczy i grup opiniotwórczych.

Na osobną wzmiankę zasługuje „bezpośredni” wpływ przestrzeni na „ekonomię”. Cechy przestrzeni, takie jak wyposażenie jej w walory naturalne i obiekty antropogeniczne oraz ich rozmieszczenie, zasoby, jakość i rozmieszczenie siły roboczej itd., stanowią szanse i bariery uruchamiania poszczególnych rodzajów działalności gospodarczej, określają przewi-

dywaną jej efektywność itd. Są więc one m.in. podstawą decyzji lokalizacyjnych i zmian w przestrzennej strukturze gospodarki. Sposób w jaki cechy przestrzeni wpływają na przyszłe decyzje zależy nie tylko od informacji o tych cechach (np. od stopnia rozpoznania bogactw naturalnych, poznania wpływu przyszłej działalności produkcyjnej na środowisko przyrodnicze itp.), ale i od systemu ekonomicznego, który określa „wagi” poszczególnych „szans” i „barier”, a także od wszystkich pozostałych czynników ekonomiczno-społecznych i politycznych, określających warunki podejmowania działalności gospodarczej. Mówiąc o znaczeniu przestrzeni jako szansy i bariery dla gospodarki, należy podkreślić, że nie chodzi tu tylko o szansę i barierę dla poszczególnych działań fizycznych, chodzi także, pośrednio, o barierę i szansę dla mechanizmów społecznych, politycznych i ekonomicznych, wywołujących te działania. Można w związku z tym, wzorem marksowskich praw ekonomii, sformułować prawo o koniecznej zgodności systemu ekonomicznego i polityki ekonomicznej z warunkami przestrzennymi. Nieprzestrzeganie tego prawa oznacza straty w jakości życia i w efektywności gospodarki.

Przestrzeń i pozostałe elementy schematu wchodzi w powiązania z otoczeniem danego obszaru. O bezpośrednio-fizycznych związkach przestrzeni z otoczeniem była już wzmianka poprzednio. Powiązania „społeczeństwa” z otoczeniem odbywają się poprzez migracje ludności i wymianę informacji. Powiązania te wpływają na liczebność ludności, jej strukturę we wszelkich przekrojach (zwłaszcza wiekowym, płciowym, etnicznym) oraz na czynniki określające sytuację społeczną, w tym m.in. poczucie tożsamości danego terytorium. Kontakt z otoczeniem może zarówno powodować osłabienie tożsamości danego terytorium i powstanie lub umocnienie się tożsamości na szerszej bazie terytorialnej jak i powstanie lub umocnienie się tożsamości i poczucia odrębności analizowanego terytorium.

Kontakty ludności z otoczeniem wpływają też na system wartości, przy czym może to być zarówno przejmowanie obcych wartości jak i potwierdzanie słuszności własnych. (Odwrotnością tego zjawiska jest emitowanie własnych wartości do otoczenia). Należy przy tym zwrócić uwagę, że poszczególne elementy systemu wartości mają różną zdolność do „przemieszczania” się. Największą zdolność posiadają wzorce konsumpcji, zwłaszcza konsumpcji prestiżowej. Znacznie mniej „mobilne” są wartości związane z pracą, życiem rodzinnym itp., a najmniej mobilne - wartości związane ze światopoglądem.

Bardzo widocznym przejawem powiązań z otoczeniem jest przejmowanie

i emitowanie osiągnięć technicznych (w formie uprzedmiotowionej i nieuprzedmiotowionej).

Bardziej skomplikowany charakter mają powiązania „polityki” z otoczeniem. Ich charakter zależy od stopnia samodzielności analizowanego obszaru. W przypadku obszarów całkowicie niesamodzielnych (lecz istniejących jako jednostki administracyjne), powiązania polityczne mają charakter jednoznacznie określony: zwierzchnie władze polityczno-administracyjne określają cele i zadania i wyznaczają ścisłe warunki realizacji celów i zadań a władze podporządkowane informują o realizacji zadań i starają się wpłynąć na władze zwierzchnie według obowiązujących reguł gry politycznej. Im bardziej dany obszar jest samodzielny, tym bardziej określanie celów i zadań ma charakter autonomiczny i wynikający z wewnętrznej sytuacji obszaru a otoczenie dostarcza bardziej uwarunkowań do realizacji celów i zadań, a mniej wyznacza cele i zadania. przy czym powiązania z otoczeniem mają mniej sformalizowany i podmiotowy charakter. Powiązania polityczne danego obszaru z otoczeniem nie muszą zawsze oznaczać różnego stopnia podległości. Mogą również zachodzić relacje dominacji wobec niektórych obszarów otoczenia. Ma to miejsce wówczas, gdy władze analizowanego obszaru, identyfikujące się z nim w pełni i mające w nim swą decydującą bazę polityczną, są również władzami innych obszarów.

Powiązania „ekonomii” z otoczeniem mogą być trojakiemu rodzaju: 1) powiązania handlowe o charakterze rynkowym między równorzędnymi partnerami z danego obszaru i jego otoczenia, 2) powiązania organizacyjne podporządkowania - nadrzędności w ramach złożonych organizacji gospodarczych (np. gdy zarząd firmy znajduje się w jednym obszarze a filia w drugim, 3) powiązania administracyjno-gospodarcze (gdy organizacje gospodarcze działające na danym obszarze podległe są administracyjnie władzom polityczno-administracyjnym spoza tego obszaru.. Powiązania „ekonomii” obszaru z otoczeniem wyrażają się w obiegu dóbr fizycznych, usług, środków finansowych i szeroko rozumianej informacji, w tym informacji o warunkach i opłacalności działalności gospodarczej w poszczególnych obszarach.

Opisany wyżej system cechuje się jednocześnie stabilnością i zmiennością. Stabilność polega na periodycznym powtarzaniu się bądź stałym występowaniu w okresach średnich (kilkuletnich), długich (kilkudziesięcioletnich) a nawet bardzo długich (kilkusetletnich) pewnych zjawisk i cech ekonomicznych, społecznych, politycznych i struktur przestrzennych. Przyczyną trwałości są siły inercji społeczeństw i materii fizycznej. Do dzie-

dzin, gdzie inercja i trwałość są szczególnie zauważalne zalicza się fizyczne zagospodarowanie przestrzeni w jej zasadniczych zrębach, w tym zwłaszcza sieć osadnicza. (Miejska sieć Europy, wykształcona pod koniec średniowiecza, bez większych zmian dotrwała do dzisiaj. Kwestię stabilności sieci osadniczej dokładniej omawia m.in. B. Jałowicki 1988). Zauważalnie inercyjny charakter struktur przestrzennych bywa powodem zarówno przeceniania jak i niedoceniania problematyki przestrzennej w naukach społeczno-ekonomicznych i polityce. Przecenianie ma miejsce wówczas, gdy przywiązuje się podstawowe znaczenie do planowania przestrzennego, zwłaszcza do lokalizacji inwestycji, jako że skutki działań w tym zakresie będą bardzo trwałe a błędy trudne do usunięcia. Rozumowanie to byłoby w pełni słuszne, gdyby wszystko poza planowaniem przestrzennym było „*ceteris paribus*” a efektywność systemu zależała wyłącznie od planowania przestrzennego. Z kolei niedocenianie problematyki przestrzennej wynika z koncentracji uwagi na okresach krótkich a nawet ultrakrótkich i traktowania przestrzeni jako „*constans*” i „*ceteris paribus*”.

Stabilność systemu nie jest absolutna. Pojawiają się siły zmian pokonujące siły inercji, narastają zmiany w systemie. Zmiany te można klasyfikować z różnych punktów widzenia, np. z punktu widzenia: 1) źródła zmian, 2) zasięgu zmian, 2a) zasięgu terytorialnego, 2b) zasięgu sektorowego, 3) mechanizmu zmian.

Z punktu widzenia źródła zmian, zmiany można umownie podzielić na generowane w otoczeniu i generowane na danym obszarze. Dalej można wskazywać na poszczególne elementy systemu jako źródła zmian. Z punktu widzenia terytorialnego zasięgu zmian można mówić: 1) o zmianach o różnej skali (małej, średniej, dużej...), 2) o zmianach o wyraźnie określonych granicach terytorialnych i zmianach rozszerzających się w przestrzeni. Zmiany o wyraźnie określonych granicach terytorialnych mają miejsce wówczas, gdy nie powodują one istotnych skutków ekologicznych, ekonomicznych lub społeczno-politycznych poza określonym terytorium. (Implikuje to również brak mechanizmów rozprzestrzeniania się zmian). Przykładem takich zmian mogą być niektóre rodzaje zmian społecznych i ekonomicznych, spowodowanych decyzjami władz administracyjnych bądź samorządów terytorialnych. Zmiany rozszerzające się w przestrzeni mają miejsce wówczas, gdy istnieje mechanizm przenoszenia zmian generowanych w jednym miejscu. Do zmian takich należą przede wszystkim zmiany ekologiczne. Należą do nich również zmiany ekonomiczne, społeczne i polityczne, rozprzestrzeniane, na zasadzie dyfuzji innowacji.

Również z punktu widzenia zasięgu sektorowego można mówić o

różnych skalach zmian, a także o zmianach ograniczających się do jednej dziedziny i o zmianach wywołujących łańcuchowe skutki w różnych dziedzinach. Przykładem zmiany ograniczającej się do jednej dziedziny może być zmiana organizacji administracji terytorialnej w sytuacji, gdy administracja ta nie podejmuje istotnych decyzji ekonomicznych i politycznych. Zmiana ta dotknie pracowników administracji i klientów w takim zakresie w jakim korzystają oni z jej usług. Nie wywoła ona istotnych skutków w innych dziedzinach życia. Z kolei np. reorganizacja polityczna państwa, polegająca na przekazaniu władzom terytorialnym istotnych uprawnień władczych, będzie powodować skutki o znaczeniu ogólnoeconomicznym, stworzy nowy mechanizm gry politycznej, spowoduje zmiany w zagospodarowaniu przestrzennym itp. Najbardziej spektakularnym przykładem zmian powodujących łańcuchowe skutki w różnych dziedzinach są zmiany wywołane wielkimi odkryciami geograficznymi i naukowo-technicznymi (zwłaszcza w dziedzinie elektryczności, transportu i komunikacji).

Z punktu widzenia mechanizmu zmian można mówić o mechanizmie zmian kumulatywnych, samonapędzających się i o zmianach wygasających. Zmiany kumulatywne polegają na tym, że zmiany w jednej dziedzinie powodują przekształcenia w innej, ułatwiające przebieg tych pierwszych itd. W naukach przestrzennych bardzo znane jest zjawisko kumulatywnego rozrostu miast. Mechanizm zmian kumulatywnych można zilustrować również na przykładzie degradacji ekonomicznej regionów gospodarczo zacofanych. Relatywne zacofanie regionu w stosunku do innych regionów (bądź też uświadomienie sobie tego zacofania przez mieszkańców) powoduje emigrację ludności regionu. Emigracja ma zwykle charakter selektywny - obejmuje przede wszystkim osoby najbardziej mobilne, które są jednocześnie najbardziej wartościowe gospodarczo. Brak tych ludzi utrwała zacofanie regionu i sprzyja dalszej emigracji. Jeśli emigracja przybierze odpowiednio duże rozmiary, następuje absolutny spadek liczby mieszkańców (zarówno w wyniku samej emigracji jak i spadku przyrostu naturalnego spowodowanego zmianami w strukturach demograficznych, będącymi skutkami emigracji). Spadek liczby mieszkańców zmniejsza liczbę klientów dla zawodów utrzymujących się z bezpośredniej obsługi ludności (znaczenie tego faktu zależy również od systemu ekonomicznego), stając się jeszcze jednym bodźcem do emigracji przedstawicieli tych zawodów (bądź zaprzestania przez nich działalności). To jeszcze bardziej pogarsza warunki życia ludności regionu, co jeszcze bardziej skłania do emigracji tych co jeszcze pozostali. Przy pewnym natężeniu procesów emigracyjnych pojawia się czynnik psychologiczny - psychoza emigracyjna, która powoduje, że emigracja staje się jednym z

głównych celów życiowych i miernikiem wartości człowieka. Podobny, lecz jeszcze bardziej przyspieszony charakter mają zjawiska emigracji mniejszości etnicznych z obszarów napięć narodowościowych. W takich warunkach emigracja części społeczności etnicznej oznacza pogorszenie się proporcji ilościowych i dalszy spadek poczucia bezpieczeństwa i stabilności a także pogorszenie się innych elementów jakości życia (w wyniku emigracji zawodów zajmujących się obsługą ludności - np. lekarzy, nauczycieli, adwokatów znających język mniejszości) co jeszcze bardziej skłania do emigracji. Siła presji emigracyjnej jest szczególnie duża, gdy oprócz sił wypychających istnieją siły przyciągające (np. emigracja grup etnicznych do regionów lub państw, gdzie dana narodowość stanowi większość).

Kumulacyjność zmian nie oznacza, że zmiany trwają wiecznie. W pewnym momencie mogą pojawić się przypadkowe zjawiska zewnętrzne w stosunku do pierwotnego związku przyczynowo - skutkowego, zakłócające proces kumulacyjnych zmian, bądź też sam proces zmian powoduje powstanie nowej jakości - nowych warunków, w których poprzednie zmiany są utrudnione. Przykładem przypadkowego zjawiska może być odkrycie zasobów bogactw mineralnych w regionie zacofanym i podjęcie ich eksploatacji, nowe technologie, powodujące zmiany w kryteriach lokalizacji inwestycji, sprzyjające danemu regionowi itd. Przykładem zmian jakościowych, nawiązując do kwestii emigracji, jest całkowite wyludnienie regionu lub całkowite opuszczenie regionu przez daną społeczność - w tych warunkach procesy emigracyjne ustają.

Odwołując się do przykładów procesów migracyjnych należy zaznaczyć, że nie zawsze mają one charakter kumulacyjny i nie zawsze oznaczają pogorszenie warunków życia obszaru emigracyjnego. Emigracja z obszarów przeludnionych może powodować poprawę warunków życia ludności pozostającej, co tym samym zmniejsza presję emigracyjną.

Powyższy przykład jest ilustracją zmian wygasających. Polegają one na tym, że zmiany w jednej dziedzinie wywołują przekształcenia w innych, utrudniające przebieg tych pierwszych. Jako przykład, oprócz wspomnianych wyżej procesów migracyjnych, można podać hamowanie wzrostu regionów przemysłowych wskutek niekorzyści zewnętrznych, będących efektem przesycenia obszaru działalnością gospodarczą i ludnością, bądź też zwykłym wyczerpywaniem się zasobów. Oczywiście, zmiany kumulatywne jak i wygasające mogą dotyczyć zarówno zjawisk związanych bezpośrednio z przestrzenią jak i z nią nie związanych pośrednio.

* * *

Rozważania w tym rozdziale zawierały enumerację elementów składających się na system społeczno-ekonomiczny, powiązań między tymi elementami i rodzajów zmian powiązań. Rozważania te nie stanowią jeszcze wystarczającej podstawy do wnioskowania na temat prawidłowości w funkcjonowaniu systemu. O prawidłowościach tych stanowią: treść powiązań między elementami (kierunki oddziaływania jednych elementów na inne) oraz relatywna siła poszczególnych powiązań. Z kolei o treści i sile powiązań decydują: struktura przestrzeni (przestrzeni w rozumieniu przedstawionym w rozdziale poprzednim) i mechanizmy społeczno-gospodarcze rządzące na danym obszarze. Sprawy te są omawiane w następnych rozdziałach.

Rozdział 4

Struktury przestrzeni

Jak zostało stwierdzone w rozdziałach poprzednich, ważnym czynnikiem określającym sposób funkcjonowania gospodarki, jej efektywność, sytuację społeczno - polityczną i jakość życia mieszkańców danego obszaru są struktury przestrzeni - zarówno struktury przestrzeni tegoż obszaru jak i struktury przestrzeni szerszych obszarów, do których obszar ten należy, jak również miejsce tego obszaru w strukturze przestrzeni tych szerszych obszarów.

Pod pojęciem struktury przestrzeni (danego obszaru) rozumie się tu trwale zróżnicowanie przestrzeni tego obszaru z punktu widzenia określonych cech i wynikające z tego zróżnicowania relacje między częściami składowymi obszaru. W zależności od rodzaju kryterium może chodzić o obszary, które muszą tworzyć zwarty obszar, jak i takie, gdzie warunek zwartości nie jest konieczny; podobnie może chodzić o przestrzenie o różnej ilości atrybutów (patrz rozdz. 2).

Zróżnicowania i związane z nimi struktury przestrzeni mogą dotyczyć różnych zagadnień - ekonomicznych, społecznych i politycznych oraz tworzyć różne konfiguracje. Analiza najistotniejszych kwestii z tym związanych zajmuje niniejszy rozdział.

4.1 Wprowadzenie – struktura i hierarchia przestrzeni

Kluczowe znaczenie, z punktu widzenia relacji między przestrzenią a systemem społeczno - politycznym i gospodarczym, mają pojęcia struktury i strukturyzacji oraz hierarchii i hierarchizacji przestrzeni.

Definicja pojęcia struktury przestrzeni została podana na początku rozdziału. Należy w tym miejscu podkreślić, że wedle tej definicji, nie każde zróżnicowanie przestrzeni daje podstawę do istnienia odpowiedniej struktury przestrzeni. Nie można mówić o strukturze przestrzeni jakiegoś obszaru, jeśli między częściami składowymi obszaru nie ma powiązań a w związku z tym, różnice między częściami nie wpływają na funkcjonowanie każdej części z osobna i obszaru jako całości. Przykładowo struktury gospodarczej i politycznej nie tworzył świat w okresie przed wiel-

kimi odkryciami geograficznymi, mimo politycznego, społecznego i ekonomicznego zróżnicowania przestrzeni globu. Podstawą istnienia struktur przestrzeni nie są również zróżnicowania nieistotne - tzn. nie wpływające na relacje między częściami składowymi obszaru, a przy tym najczęściej nie uświadamiane. Przykładem takiego zróżnicowania może być rasowe zróżnicowanie przestrzenne ludności Polski.

Wyciągając wnioski z definicji pojęcia struktury przestrzeni można mówić o zróżnicowaniach strukturotwórczych i zróżnicowaniach niestrukturotwórczych. Uznanie danego zróżnicowania za strukturotwórcze lub niestrukturotwórcze jest sprawą względną - zmienną w czasie i przestrzeni. Jako ilustracja tej względności może służyć rola zróżnicowań narodowościowych i religijnych w politycznych strukturach przestrzeni w różnych częściach świata. W Europie w okresie średniowiecza i reformacji różnice religijne miały znaczenie podstawowe - wyznaczały one stosunki między ludźmi, rządami, krajami. W późniejszym okresie znaczenie tych różnic znacznie zmalało i dziś, poza małymi wyjątkami, przestały być istotnym czynnikiem politycznym w Europie. W XIX wieku w Europie olbrzymiego znaczenia nabrały różnice narodowościowe i one właśnie zadecydowały o stosunkach politycznych, o rozpadaniu się jednych i powstawaniu innych państw itd. Inaczej rzecz się ma w świecie muzułmańskim, w Azji południowej, gdzie podziały religijne dominują nad etniczno-językowymi.

Pojęcie strukturyzacji przestrzeni oznacza powstawanie struktury (struktur) przestrzeni. Zgodnie z przedstawioną definicją może to polegać na powstawaniu powiązań i zależności między jakimiś obszarami (zakłada tu się automatycznie istnienie istotnych różnic między tymi obszarami), na przestrzennym zróżnicowaniu danego obszaru (przy założeniu, że różnice te stają się istotne), jak również na przekształceniu różnic nieistotnych (niestrukturotwórczych) w strukturotwórcze.

Analogicznie do pojęcia strukturyzacji przestrzeni można mówić o destrukturyzacji i restrukturyzacji przestrzeni. Destrukturyzacja przestrzeni danego obszaru może oznaczać zanik powiązań między jednostkami składowymi obszaru lub też zanik zróżnicowań przestrzennych obszaru bądź utratę przez te zróżnicowania charakteru strukturotwórczego. Restrukturyzacja przestrzeni wg. określonego kryterium oznacza zmianę cech (parametrów) poszczególnych części składowych obszaru lub/i zmianę ilości, wielkości i kształtu części składowych obszaru. Jedną z przyczyn restrukturyzacji może być zmiana znaczenia poszczególnych kryteriów zróżnicowania przestrzeni powodująca zmianę mechanizmów ekonomicznych, społecznych i politycznych, kształtujących przestrzeń.

Jak można zauważyć, powyższe rozumienie pojęcia struktury przestrzeni nawiązuje do pierwotnego etymologicznego znaczenia słowa struktura, które oznaczało budowlę, a więc pewną trwałą całość a nie tylko zbiór elementów. Jak każda budowla, tak i struktura przestrzeni musi mieć swoją „konstrukcję nośną”. „Konstrukcją nośną” struktury przestrzeni jest hierarchia przestrzeni. Hierarchia przestrzeni oznacza, że poszczególne części składowe danego obszaru mają nie tylko różne cechy, ale także różne znaczenie - elementy hierarchicznie wyższego rzędu mają większe znaczenie niż elementy niższego rzędu. Różnica w znaczeniu może przejawiać się w różny sposób, np. w nierównej sile wzajemnego oddziaływania, wielkości obszaru objętego sferą wpływów itp.

Można wyróżnić dwa rodzaje hierarchii przestrzeni, które hasłowo można oznaczyć jako hierarchia punktów i hierarchia obszarów.

Hierarchia punktów wynika z naturalnych potrzeb wykonywania niektórych funkcji ekonomicznych, społecznych bądź politycznych tylko w niektórych wybranych miejscach (punktach) i obsługiwanie z tych miejsc większych lub mniejszych obszarów. Do miejsc takich można zaliczyć miejscowości lokalizacji władz administracyjnych, centrów usługowych, węzłów transportowych itd. Każdy z punktów jest hierarchicznie nadrzędny w stosunku do reszty obszaru, nad którym dominuje. Jeśli na obszarze zdominowanym przez punkt A znajdują się inne punkty (B, C, ...) tego samego typu wraz ze swymi własnymi obszarami dominacji, to punkt A jest hierarchicznie nadrzędny również w stosunku do tych punktów i powstaje drabina hierarchiczna. Ten rodzaj hierarchii przestrzeni (w odniesieniu tylko do niektórych kryteriów) był przedmiotem teoretycznych rozważań Christallera i nurtów pokrewnych (patrz rozdz. 1). Należy zaznaczyć, że w przeciwieństwie do eleganckich modeli teoretycznych, rzeczywiste układy hierarchiczne są nieregularne, tzn. poszczególnym, równorzędnym hierarchicznie elementom może podlegać różna ilość elementów niższego rzędu, jak też może być pod nimi (i nad nimi) różna ilość szczebli w drabinie hierarchicznej.

Hierarchia obszarów ma miejsce wówczas, gdy jakiś obszar (tzn. ludność obszaru i jej instytucje) dominuje pod jakimiś względami nad innym obszarem. (Oba obszary są wtedy obszarami rozłącznymi). Dominacja ta, w przeciwieństwie do „hierarchii punktów”, nie wynika z naturalnej konieczności koncentracji znaczenia w wybranych częściach przestrzeni, lecz z układu sił pomiędzy poszczególnymi obszarami, wynikającego z przyczyn naturalnych (np. lokalizacji bogactw naturalnych w przypadkach dominacji ekonomicznej) bądź ukształtowanych przez człowieka (np. dominacja

polityczno-militarna jednych państw nad innymi...

Powyższe rozumienie hierarchii obszarów należy odróżnić od często używanego potocznie terminu „hierarchia” będącego synonimem agregacji - dezagregacji terytorium. (W potocznym rozumieniu, obszar kraju jest hierarchicznie nadrzędny w stosunku do obszaru województwa, ten zaś w stosunku do gminy itp).

Omawiając zagadnienia hierarchii i dominacji (władzy) w przestrzeni, należy zwrócić uwagę na różnice między dominacją (władzą) z określonych miejsc a dominacją (władzą) określonych miejsc. W pierwszym przypadku znaczenie pierwotne ma dominacja, w drugim - miejsce. W pierwszym przypadku następuje migracja osób, które znalazły się w grupie dominującej, do określonych miejsc (np. przenoszenie się osób powołanych do najwyższych władz politycznych do stolicy); w drugim przypadku urodzenie i mieszkanie w danym miejscu daje prawo awansu do grupy dominującej. Różnice w tych rodzajach dominacji przejawiają się m.in. w stosunku grupy dominującej do poszczególnych części obszaru działania i tym samym w podejmowanych decyzjach, np. w preferencjach dla rozwoju poszczególnych części obszaru.

Obok tych różnic istnieją jednak czynniki zacieraające różnice i upodabniające dominację z miejsca do dominacji miejsca. Czynnikiem tymi mogą być np. zachowania władz danego terytorium, preferujących ze względów instrumentalnych rozwój stolicy. Z drugiej strony urodzenie i mieszkanie w stolicy daje „korzyści zewnętrzne” ułatwiające awans do grupy dominującej.

W dalszej części pracy, z przyczyn praktycznych, będzie używany jedynie termin „dominacja” a z kontekstu lub dodatkowych wyjaśnień będzie wynikać, czy chodzi o „dominację z miejsca” czy „dominację miejsca” w powyższym rozumieniu.

4.2 Typy struktur tożsamości terytorialnej

W Polsce zagadnieniom tożsamości terytorialnej poświęca się bardzo mało uwagi w rozważaniach naukowych. Wynika to z sytuacji Polski, gdzie kwestia tożsamości terytorialnej ogranicza się niemal wyłącznie do tożsamości ogólnokrajowej mającej przy tym trwały charakter. Stąd powstaje skłonność do niezauważania w ogóle zjawiska tożsamości terytorialnej.¹

¹Przykładem badania przestrzeni „w znaczeniu zredukowanym” może być badanie regionalnego zróżnicowania kraju z punktu widzenia jakiejś cechy (lub cech), w którym każdemu regionowi przypisuje się określoną wartość, stosuje się miary rozporoszenia itp.

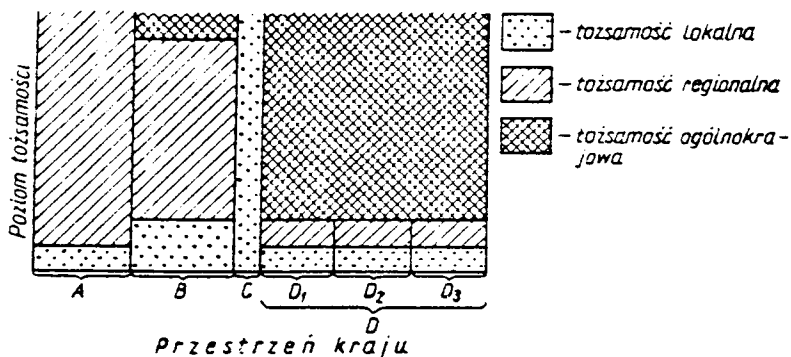
Tymczasem sytuacja Polski przedstawia tylko jeden z możliwych typów tożsamości terytorialnej. W wielu krajach świata istnieją bardzo mocne tożsamości poniżej krajowe (regionalne, lokalne) (np. w Jugosławii, ZSRR, Włoszech, Szwajcarii, RFN, Wlk. Brytanii, w wielu krajach pozaeuropejskich jak Indie, Chiny, Nigeria itd.) i ponadkrajowe (kraje arabskie, Skandynawia, Europa zachodnia) tworzące różne kombinacje. Kształt tych kombinacji ma niezwykle znaczenie w różnych dziedzinach życia.

Tożsamość terytorialna jest to emocjonalne poczucie identyfikacji człowieka z określonym terytorium, jego krajobrazem, ludnością, wytworami jej kultury materialnej i duchowej i jej symbolami. (Tak zdefiniowana tożsamość terytorialna nie wyklucza selektywności obiektów identyfikacji - np. utożsamiania się tylko z niektórymi kategoriami ludności, np. wg. kryterium etnicznego, językowego, rasowego, religijnego itp., identyfikowania się tylko z niektórymi wytworami kultury, niektórymi elementami krajobrazu, symbolami itp.). Tożsamość terytorialna nie jest równoznaczna z tożsamością etniczną, choć działanie mechanizmów asymilacji etnicznej i „oswajania” przez ludzi terytorium zamieszkania powoduje historyczny proces zbliżania tożsamości terytorialnej i etnicznej.

Każdy człowiek identyfikuje się nie z jednym, lecz z wieloma terytoriami o różnej wielkości i kształcie. Terytoria te mogą nakładać się na siebie tak, że mniejsze zawierają się w większych, posiadać części wspólne lub nawet być rozłączne (częste zjawisko u emigrantów). Teoretycznie, terytoriów tych może być nieskończoność. W praktyce jednak niektóre terytoria o wyraźniejszym kształcie wybijają się spośród nieskończonego zbioru terytoriów i do nich sprowadza się identyfikacja. Terytoria te to zwykle miejscowość zamieszkania lub/i wychowania człowieka, jednostki administracyjno-terytorialne różnych szczebli (obecne i dawne), regiony historyczne, językowe i krajobrazowe, państwa i wielopaństwowe regiony kulturowe.

Stopień identyfikacji człowieka z poszczególnymi terytoriami jest różny (w stosunku do niektórych terytoriów bywa niekiedy również ujemny). Można powiedzieć, że każdy człowiek ma swoją „strukturę tożsamości terytorialnej”. Struktura ta jest zmienna w czasie. Struktura tożsamości terytorialnej pojedynczego człowieka jest pod wpływem działania czynników obiektywnych oddziałujących również na innych ludzi wskutek czego wytwarzają się pewne „struktury typowe”. Struktury te są zróżnicowane prze-

abstrahując od tego, w jakich relacjach odległości, kierunku i sąsiedztwa znajdują się regiony, od wielkości i innych cech poza badanymi.



Schemat 2. Przykłady struktur tożsamości terytorialnej („przekrój pionowy”)

strzennie i zmienne w czasie. Znaczy to, że dana grupa społeczna (np. zawodowa, etniczna, wykształcenia itp.) w danym miejscu i czasie ma typową dla siebie strukturę tożsamości. Oczywiście, poszczególne grupy społeczne i terytorialne oddziałują na siebie wskutek czego następuje stała ewolucja struktur. Szczególną rolę w tej ewolucji odgrywają grupy opiniotwórcze.

Najczęściej występujące przykłady struktur tożsamości terytorialnej zawiera schemat 2.

Schemat 2 przedstawia hipotetyczny kraj, składający się z obszarów A, B, C, D, przy czym ten ostatni składa się z mniejszych obszarów D_1, D_2, D_3 . Każdy z obszarów ma swoją strukturę tożsamości terytorialnej. Dla uproszczenia, zagadnienie tożsamości terytorialnej ograniczono do trzech poziomów: lokalnego, regionalnego i ogólnokrajowego, pominięto problem zróżnicowań społecznych i zjawisko tożsamości z obszarami spoza kraju jak i tożsamości z obszarami rozłącznymi, zakłada się równą sumę wszystkich poziomów tożsamości.

W obszarze A mamy do czynienia ze słabym poczuciem tożsamości lokalnych, bardzo mocnym poczuciem tożsamości regionalnej i brakiem poczucia tożsamości z krajem jako całością. Jest to przykład obszaru dojrzałego do niepodległości. Mocne więzi ponadlokalne świadczą o dużym poziomie świadomości narodowej. Z punktu widzenia ludności tego obszaru, obszar ten nie jest regionem lecz krajem pod obcą niewolą. Przykłady takiej

sytuacji dostarcza obficie historia ruchów narodowowyzwoleńczych, w tym szczególnie XIX wieczna Wiosna Ludów, polskie powstania narodowe, walki narodów bałkańskich o wyzwolenie spod dominacji tureckiej itd. Utrzymanie takiego obszaru w granicach kraju może następować przez stosowanie siły lub dzięki pojawieniu się ponad poczuciem tożsamości regionalnej warstwy poczucia tożsamości ogólnokrajowej. To ostatnie może mieć miejsce wówczas, gdy przynależność do kraju stanie się źródłem korzyści duchowych i materialnych (np. gdy kraj cieszy się prestiżem międzynarodowym z racji siły politycznej, osiągnięć gospodarczych, naukowych, atrakcyjności kultury itd.).

W obszarze B jest znaczne poczucie tożsamości lokalnych, dość duże poczucie tożsamości regionalnej, nad którą znajduje się warstwa poczucia lojalności z całym krajem. Jest to typowy przykład obszaru autonomicznego (posiadającego lub dążącego do autonomii). Losy takiego obszaru będą zależeć głównie od kształtowania się poczucia tożsamości ogólnokrajowej - w przypadku gdy warstwa tej tożsamości powiększy się, nastąpi ściślejsze powiązanie obszaru z resztą kraju, gdy natomiast warstwa ta zniknie - powstanie sytuacja analogiczna do tej w obszarze A. Być może najbardziej dobitną ilustracją takiej sytuacji jest historia ruchów regionalistyczno-separatystycznych w peryferyjnych regionach Hiszpanii - Kraju Basków, Nawarze, Katalonii, Galicji, Andaluzji i in. W ślad za sukcesami i niepowodzeniami Hiszpanii szło rozszerzanie i zwężanie poczucia tożsamości ogólnohiszpańskiej, co przejawiało się w falowaniu intensywności ruchów niepodległościowych i autonomicznych. Należy przy tym wspomnieć, że proporcje poziomów tożsamości w poszczególnych peryferyjnych regionach Hiszpanii są różne - np. w Galicji poziom tożsamości lokalnych jest znacznie większy niż w Katalonii a odwrotnie jest z tożsamością regionalną, poziom tożsamości ogólnohiszpańskiej w Katalonii jest znacznie większy niż w Kraju Basków itd. Przykłady regionów o wyraźnym poczuciu tożsamości regionalnej, połączonej z poczuciem tożsamości ogólnokrajowej występują w bardzo wielu krajach, np. Szkocja, Walia, Anglia w Wlk. Brytanii, Sardynia, Friuli i in. we Włoszech, Słowacja w CSRS, Bawaria w RFN itd., peryferyjne regiony Indii, prowincje Chin.

Obszar C zamieszkuje wyizolowana społeczność lokalna bez poczucia więzi ponadlokalnych. Społeczność taka nie uczestniczy w życiu politycznym, kulturalnym a niekiedy i gospodarczym szerszych obszarów. Przykłady takich społeczności dostarczają kraje trzeciego świata, a także m.in. dzieje społeczności żydowskiej w Polsce, zwłaszcza w okresie przedrozbiorowym. Losy takich społeczności po ustaniu izolacji mogą być bar-

dzo różne, w zależności od konkretnych warunków - od przekształcenia się tożsamości lokalnej w poczucie odrębnej tożsamości narodowej, co powoduje walkę o niepodległość lub autonomię, poprzez wytworzenie się różnych kombinacji tożsamości lokalnej, tożsamości z któryms z szerszych obszarów i ogólnokrajowej wraz z odpowiednimi skutkami w postawach politycznych, do powstania poczucia tożsamości z obszarem spoza danego kraju i emigracji do niego.

Obszar D cechuje się słabym poczuciem tożsamości lokalnych i regionalnych i bardzo mocnym poczuciem tożsamości ogólnokrajowej. Obszar ten jest ostoją kraju - zeń wywodzą się politycy, wojskowi, bojownicy o jedność kraju. Zróżnicowania lokalne i regionalne wewnątrz tego obszaru nie wykraczają poza sferę folkloru, nie sięgają spraw politycznych. Z punktu widzenia ludności tego obszaru, ludność obszaru A to zdrajcy sprawy kraju, B - szkodliwi maniacy odwracający uwagę społeczeństwa od istotnych spraw ogólnokrajowych i kierujący ją na drugorzędne kwestie regionalne, mieszkańcy C - ciekawostka folklorystyczna. Struktura tożsamości terytorialnej w obszarze D jest o wiele stabilniejsza niż w obszarach pozostałych. Przykładem takich obszarów są m.in. centralne regiony Hiszpanii (historyczna Kastylia), Serbia właściwa w Serbii i Jugosławii, Czechy w Czechosłowacji, regiony środkowo-północne (zamieszkałe przez hindijczyków w Indiach itd.

Proporcje wielkości i znaczenia obszarów każdego typu w poszczególnych krajach są różne. Przykładowo, istnieją nieliczne kraje składające się wyłącznie lub prawie wyłącznie z obszarów typu D (np. Polska, Węgry, Szwecja, poza Europą - Bangladesz, Kuba i in.). Liczną grupę stanowią państwa składające się niemal wyłącznie z obszarów typu C (są to były kolonie, których państwowość ma raczej charakter nominalny). Istnieje pewna liczba państw składających się głównie z obszarów typu B (jest to tradycyjna struktura Chin, Szwajcarii, występuje też w RFN, Włoszech itp., przy czym w tych ostatnich występują znaczne różnice w stopniu tożsamości regionalnej w poszczególnych regionach). Nie jest możliwe istnienie państwa składającego się wyłącznie z obszarów typu A. Najczęstszym przypadkiem są państwa, które posiadają obszar typu D („centrum”, terytorialne „hard core”) oraz obszary niektórych bądź wszystkich pozostałych typów. Do takich krajów należy m.in. Indonezja. „Hard core” (region typu D) stanowi tam obszar Wielkiej Jakarty, obszary typu B - regiony zamieszkałe przez główne narodowości kraju (Jawa, Sunda, Madura, Bali, Minangkabau, Aceh i inne), obszary C - pierwotne społeczności lokalne w gębii dżungli wielkich wysp i na małych wysepkach oraz getta chińskie w wielkich ma-

stach, obszar A - Timor Wschodni, dawna kolonia portugalska anektowana siłą przez Indonezję.

Jak już było zasygnalizowane wcześniej, analizę struktury tożsamości terytorialnej można przeprowadzić nie tylko w odniesieniu do państw, lecz także w odniesieniu do jednostek mniejszych a także związków wielopaństwowych. W tym kontekście na uwagę zasługują procesy integracyjne w Europie zachodniej.

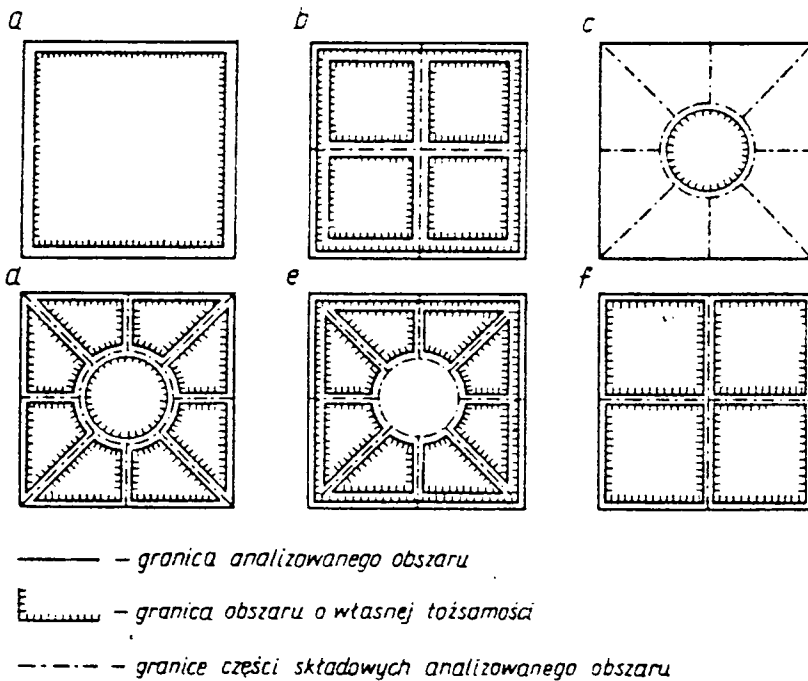
Z punktu widzenia problematyki tożsamości terytorialnej i stosunków międzyterytorialnych istotne znaczenie mają nie tylko „pionowe” struktury tożsamości terytorialnej, ale również struktury „poziome”. W tym ostatnim przypadku chodzi o tożsamości terytoriów powiązanych silnymi więzami ekonomicznymi, politycznymi, kulturowymi itp. Najważniejsze przypadki „poziomych” struktur tożsamości terytorialnej przedstawia schemat 3.

Schemat 3 opiera się na rozumowaniu przeprowadzonym wcześniej. Przyjmuje się, że brak tożsamości ponadlokalnej oznacza brak własnej tożsamości terytorium.

Schemat przedstawia sześć sytuacji. Rys. a) przedstawia jednolity obszar objęty jedną świadomością terytorialną. Rys. b) prezentuje obszar, gdzie istnieją dwa poziomy tożsamości — jeden obejmujący cały obszar i drugi obejmujący jego części składowe. Na rys. c) d), e) mamy do czynienia z obszarami centralnymi (dominującymi) z pewnych punktów widzenia i obszarami peryferyjnymi, przy tym w przypadku c) obszar centralny posiada swoją tożsamość, obszary peryferyjne jej nie posiadają, w przypadku d) swoją tożsamość ma zarówno obszar centralny jak i każdy z obszarów peryferyjnych, natomiast w przypadku e) tożsamość posiada cały analizowany obszar i każdy z obszarów peryferyjnych, obszar centralny nie posiada poczucia własnej tożsamości (ludność obszaru centralnego utożsamia się z całością analizowanego obszaru). Rys. f) przedstawia zbiór obszarów równorzędnych o odrębnej tożsamości.

Każdy z przedstawionych typów „poziomej” struktury tożsamości terytorialnej ma właściwy sobie charakter stosunków politycznych, społecznych i ekonomicznych.

W przypadku a) występuje obszar o jednej i jednolitej tożsamości terytorialnej. Jeśli obszar taki podzielony jest granicami politycznymi, to jego sytuację polityczną określa walka o zmianę granic i stworzenie suwerennej jednostki terytorialnej. Taka sytuacja miała miejsce na ziemiach polskich w XIX i na początku XX wieku, ma miejsce w Kurdystanie itd. Jeśli obszar taki posiada podmiotowość polityczno-gospodarczą, to jego



Schemat 3. Przykłady struktur tożsamości terytorialnej („Przekrój poziomy”)

sytuację będą określać stosunki klasowo-warstwowe, społeczno-zawodowe itp. Problematyka terytorialna (regionalna) nie jawi się jako zagadnienie polityczne, jako istotny wyznacznik polityki gospodarczej. (Nie oznacza to oczywiście niedostrzegania zagadnień przestrzenno-technicznych lub przestrzenno-ekologicznych w polityce gospodarczej).

Odrotna sytuacja występuje w przypadku f), gdzie całość obszaru składa się z kilku równorzędnych obszarów o niezależnej tożsamości. Jeśli granice polityczne nie odpowiadają podziałowi wg. tożsamości terytorialnej (np. jeden organizm polityczny obejmuje cały obszar) następuje tendencja do zmiany granic politycznych (i ewentualnie rozpadu organizmu politycznego). Los taki spotkał m.in. Austro-Węgry, na terytorium których powstały trzy niezależne państwa narodowe — Austria, Węgry i Czechosłowacja a reszta terytorium przyłączyła się do państw sąsiednich wg. tożsamości etniczno-terytorialnej (Polska, Włochy, Rumunia, Jugosławia). Jeśli granice polityczne odpowiadają podziałom wg. tożsamości terytorialnej, to sytuację na tym obszarze wyznacza gra interesów politycznych i ekonomicznych równorzędnych partnerów. Reguły gry wynikają z konkretnej sytuacji każdego z partnerów, jego ustroju politycznego i gospodarczego, nadrzędnym motywem każdego z partnerów są jego bieżące lub długoterminowe interesy. Oczywiście nie wyklucza to pomyślniej dla wszystkich stron współpracy.

Jak łatwo zauważyć, sytuacje a) i f) (przy założeniu zgodności podziałów politycznych z podziałami wg. tożsamości terytorialnej) dominują w rozważaniach ekonomii politycznej. W pierwszym przypadku chodzi o terytorialne funkcjonowanie gospodarki narodowej, w drugim — o handel i współpracę międzynarodową.

Sytuację przedstawioną na rys. b) charakteryzują zmagania tendencji integracyjnej i dezintegracyjnej, walka interesu układu jako całości z interesami jego terytorialnych części składowych, dążenie poszczególnych obszarów do uzyskania podmiotowości polityczno-ekonomicznej. Szczegółowy przebieg zmagania zależy od bardzo wielu czynników, w tym od „pionowej” struktury tożsamości terytorialnej, sytuacji zewnętrznej oraz systemu gospodarczego i sytuacji gospodarczej. Kierunek wpływu „pionowej” struktury tożsamości terytorialnej, sytuacji zewnętrznej i sytuacji gospodarczej na walkę tendencji integracyjnej z dezintegracyjną wydaje się jasny. Wyjaśnienia wymaga wpływ systemu gospodarczego. Systemy gospodarcze różnią się zakresem polityzacji decyzji gospodarczych. Im większy jest zakres polityzacji tym bardziej konfliktowy charakter ma walka wspomnianych tendencji. Niezależnie od jej wyniku, oznacza to, że problematyka

terytorialna staje się istotnym wyznacznikiem życia politycznego i gospodarczego. Układ taki może sprawnie funkcjonować jeśli nastąpi stabilizacja i precyzyjne określenie reguł gry i kompetencji każdego z poziomów decyzji, zagwarantowanie bezpieczeństwa każdemu z partnerów i maksymalne odpowiedzialnienie decyzji gospodarczych. Stworzenie takich warunków wymaga pomyślnego zbiegu okoliczności i dłuższego historycznie czasu. Warunki takie powstały w Szwajcarii.

Zmagania tendencji integracyjnej i dezintegracyjnej w warunkach istnienia dwu poziomów tożsamości cechują również sytuację e). Sytuację tę odróżnia od b) istnienie „hard core” (obszaru centralnego bez własnej tożsamości). Funkcjonowanie takiego układu zależy od tych samych czynników co w przypadku b) a ponadto od proporcji siły między „hard core” a peryferiami. „Hard core” reprezentuje tendencję dośrodkową a peryferie — odśrodkową, z tym, że siła tej tendencji zależy od pionowej struktury tożsamości, która może być różna w każdym z obszarów peryferyjnych.

Relacje centrum — peryferie występują też w wypadku d). W odróżnieniu od przypadku e) centrum posiada własną tożsamość i nie ma ambicji obrony jedności i reprezentowania interesów całości układu. Wynika stąd jego bardziej egoistyczna postawa, a jednocześnie obszary peryferyjne, których z obszarem centralnym nie wiążą żadne więzy tożsamości są bardziej zdeterminowane w obronie swoich specyficznych interesów. Zachowanie się całego układu zależy od wielu czynników, w tym od układu sił między centrum a peryferiami pod względem polityczno-militarnym, ekonomicznym, technologicznym i kulturalnym. Zachowanie to będzie dokładniej analizowane w następnym podrozdziale.

Sytuację c) odróżnia od d) brak tożsamości obszarów peryferyjnych. Sprzyja to wszechstronnej dominacji centrum nad peryferiami, czemu towarzyszy pochłanianie i asymilacja peryferii przez centrum. W ten sposób powstało wiele współczesnych państw i cywilizacji, była to też sytuacja typowa dla wczesnego stadium kolonializmu, występowała i występuje w wielu krajach trzeciego świata (por. np. ekspansję języka i kultury swahili w Afryce wschodniej czy hausa w Afryce środkowo-zachodniej).

Omówione wyżej przypadki nie wyczerpują wszystkich możliwych i istniejących przykładów struktur tożsamości terytorialnej. Spośród przykładów nie omówionych można zwrócić uwagę na zjawisko częściowego lub całkowitego nie pokrywania się obszarów identyfikacji tej samej grupy ludności (np. problem identyfikacji Słoweńców jugosłowiańskich z Jugosławią i tzw. „słoweńską przestrzenią kulturową” — słoweński kulturni

prostor — obejmującą obszary zamieszkałe przez Słowenów w Jugosławii i krajach sąsiednich), zjawisko różnej tożsamości terytorialnej różnych grup ludności tego samego obszaru (zwłaszcza na obszarach mieszanych etnicznie — por. nazwy „Małopolska Wschodnia” i „Ukraina Zachodnia” na oznaczenie tego samego obszaru, używane w okresie międzywojennym, symbolizujące różne poczucie tożsamości regionalnej różnych grup ludności tego obszaru), itd.

Rozgraniczenie między poszczególnymi typami struktur tożsamości terytorialnej ma w praktyce charakter nieostrej, gdyż nieostra jest granica między brakiem a istnieniem poszczególnych poziomów tożsamości.

Jak już było wspomniane, kształt struktur poziomych tożsamości na poszczególnych obszarach ma charakter zmienny, co wynika ze zmienności struktur pionowych i zmienności realiów politycznych, gospodarczych, kulturowych i innych.

Zagadnieniem o bardzo dużym znaczeniu jest relacja tożsamości terytorialnej do podmiotowości terytorialnej. Jak zostało wspomniane, istnieje długofalowa tendencja do zgodności tożsamości i podmiotowości. Tendencja ta wyraża się w dwu formach: dopasowania podmiotowości do tożsamości (np. dopasowania granic politycznych do granic etnicznych w Europie w XIX i w pierwszej połowie XX wieku) i dopasowania tożsamości do podmiotowości (np. kształtowanie się świadomości narodo-państwowej w państwach postkolonialnych). Mimo tej tendencji, zgodność podmiotowości i tożsamości nie zawsze występuje — bywają obszary o wyraźnej tożsamości nie stanowiące jednostek administracyjno-politycznych jak i terytorialne jednostki administracyjno-polityczne bez zaplecza w postaci tożsamości terytorialnej u ludności. Brak formalnej podmiotowości obszaru o własnej tożsamości nie oznacza, że obszar ten nie występuje jako czynnik sytuacji politycznej i ekonomicznej. Sytuacja społeczna, polityczna i gospodarcza w tych obszarach jest brana pod uwagę w decyzjach politycznych i gospodarczych formalnych instytucji polityczno-administracyjnych. (Przykładem jest specjalny stosunek rządów państw do regionów zamieszkałych przez mniejszości narodowe lub grupy regionalne). Jednostki administracyjno-polityczne bez zaplecza tożsamości terytorialnej są zjawiskiem powszechnym. Funkcjonują one na zasadach biurokratycznych, zgodnie z obowiązującymi regułami gry interesów. Jeśli władze takich jednostek posiadają znaczny wpływ na realizację interesów ludności i instytucji swojego obszaru, mogą wytworzyć się wokół tych władz silne więzy zależności i lojalności a z czasem również tożsamości terytorialnej. Oczywiście, w warunkach zgodności podmiotowości i tożsamości wytworze-

nie się tych więzów jest łatwiejsze. (Osobnym zagadnieniem jest społeczna reprezentatywność władz).

Możliwość wystąpienia rozbieżności między tożsamością a podmiotowością wskazuje też na możliwość przejściowych rozbieżności w tendencjach integracyjno-dezintegracyjnych: instytucjonalnej (podmiotowej) i społecznej (tożsamościowej) jak i różne natężenie obu tendencji. (Np. szybkiej integracji instytucjonalnej może towarzyszyć wolna lub nawet ujemna integracja społeczna i odwrotnie).

4.3 Terytorialne struktury ekonomiczne, społeczne i polityczne

Czynnik tożsamości terytorialnej sam w sobie nie wystarcza do wyjaśnienia złożonych stosunków międzyterytorialnych. Stosunki te są również określone przez ekonomiczne, społeczne, polityczne i inne cechy terytoriów tworzących większe, powiązane wewnętrznie układy. Między tożsamością terytorialną a cechami terytoriów, jak wynika z poprzednich rozważań, istnieje wzajemna zależność: cechy terytorium wpływają na stopień identyfikacji z nim, a z kolei stopień identyfikacji z terytorium wpływa na wiele cech, zwłaszcza na podmiotowość polityczną a także na zachowania ekonomiczne.

Można wyróżnić kilka rodzajów cech, o których mowa. Są to: cechy ekonomiczne, takie jak poziom rozwoju gospodarczego, stan (kondycja) gospodarki, zdolność do rozwoju itp, techniczno-technologiczne — poziom techniki (w produkcji i konsumpcji), zdolność do tworzenia, absorbowania i adaptowania techniki itp., społeczne — wzorce kulturalne w szerokim rozumieniu, w tym zwłaszcza wzorce konsumpcyjne, atrakcyjność stosunków społeczno-politycznych, polityczne — siła polityczna będąca wynikiem wewnętrznych stosunków politycznych, potencjału militarnego, demograficznego, ekonomicznego itp.

Każdą z wymienionych cech można uznać za kryterium wartościowania, oceny znaczenia poszczególnych terytoriów². Terytorialny rozkład znaczeń

²Z punktu widzenia humanistyczno-moralnego sprzeciw może wzbudzić wartościowanie kultury, gdyż, wedle tego punktu widzenia, kultury są równe. Taki punkt widzenia, choć bardzo szlachetny, ignorowany jest przez rzeczywistość społeczną, w której hierarchia kultur ma trwałe, ważne i powodujące namacalne skutki, znaczenie.

Zaznaczyć przy tym należy, że zgodność co do kształtu hierarchii jest wiele większa niż można się spodziewać. Zwykle jest tak, że poczuciu wyższości jednych w sto-

tworzy struktury terytorialne, które można nazwać terytorialnymi strukturami ekonomiczno-społecznymi.

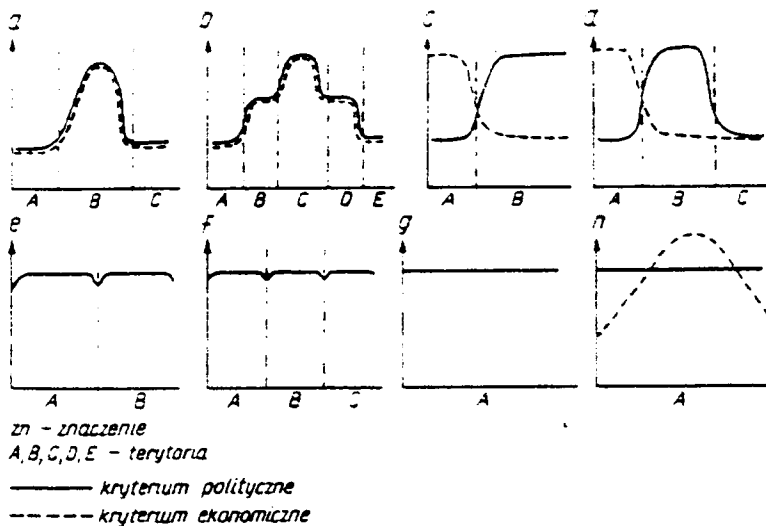
Z matematycznego punktu widzenia możliwa jest bardzo wielka ilość typów tych struktur. Skrajnymi przypadkami byłyby idealna hierarchia i idealna równość. Idealna hierarchia polega na tym, że wszystkie terytoria tworzące dany układ dadzą się uszeregować z punktu widzenia znaczenia do miejsc od 1 do n (n — ilość terytoriów), a przy tym miejsce każdego terytorium z punktu widzenia każdego kryterium jest takie samo. Idealna równość polega na tym, że wszystkie terytoria są równe pod każdym względem.

W praktyce ilość typów struktur istotnie różniących się jest bardzo ograniczona. Ograniczenie ilości typów struktur jest też wynikiem tendencji występującej we współczesnym świecie, nazywanej tendencją do globalizacji³. Wynikiem tej tendencji jest m.in. eliminacja struktur egalitarnych i umacnianie struktur hierarchicznych. Umocnienie się hierarchiczności przejawia się w skłonności do wzajemnego wzmacniania się poszczególnych kryteriów: obszar mający silną pozycję z punktu widzenia jednego kryterium automatycznie zyskuje mocną pozycję z punktu widzenia innego kryterium. Np. kraj o wysokim poziomie rozwoju gospodarczego i mocnej gospodarce ma dzięki temu mocną pozycję polityczną, jest w stanie tworzyć atrakcyjne wzorce konsumpcji, wydawać znaczne środki na rozwój nauki i techniki, przyciągać z zagranicy fachowców o wybitnych kwalifikacjach itd.

Na przeszkodzie tendencji do upraszczania struktur, w tym skłonności do wzajemnego umacniania się kryteriów, stoją czynniki historyczne i przyrodnicze. Sprawiają one, że wysoki poziom rozwoju i zamożność małych obszarów (np. krajów) nie czyni z nich potęg polityczno-militarnych (np. kraje Beneluxu, skandynawskie itp.), a z drugiej strony średnio i słabo rozwinięte kraje (np. ZSRR i Chiny) stają się potęgami politycznymi dzięki dużemu ogólnemu potencjałowi militarnemu, demograficznemu, ekonomicznemu i terytorialnemu; kraje wyposażone w duże zasoby bogactw naturalnych są w stanie zapewnić sobie wysoki poziom konsumpcji mieszkańców, mimo ogólnego niskiego poziomu rozwoju gospodarczego i kulturalnego itd.

sunku do drugich towarzyszy kompleks niższości tych drugich w stosunku do pierwszych. Występuje to w bardzo różnych skalach przestrzennych, i tak np. poczuciu wyższości mieszkańców metropolii kolonialnych towarzyszył kompleks niższości mieszkańców kolonii, to samo da się powiedzieć o stosunkach między Europą Zachodnią i Wschodnią, między Holendrami a Flamandami itd. Przypadki wajemnego poczucia wyższości należą do wyjątków, a i te wynikają nie z różnicy ocen, lecz z różnicy kryteriów.

³Na temat tej tendencji pisze m.in. J. Pajestka 1988



Schemat 4. Przykłady terytorialnych struktur ekonomiczno-społeczno-politycznych

Przykłady najważniejszych typów struktur ekonomiczno-społeczno-politycznych zawiera schemat 4. Dla wyraźniejszego przedstawienia pewnych koncepcji upraszcza się w schemacie obraz, zmniejszając ilość kryteriów do dwu: ekonomicznego i politycznego. Kryterium ekonomiczne oznacza poziom rozwoju gospodarczego. Zakłada się, że im wyższy jest poziom rozwoju gospodarczego obszaru, tym wyższy jest poziom życia jego mieszkańców, poziom techniczny jego gospodarki i zdolność gospodarki do tworzenia i przejmowania innowacji technicznych. Kryterium polityczne oznacza siłę polityczno-militarną.

Rysunek 4a) przedstawia klasyczny przypadek stosunków centrum — peryferie, w którym jeden obszar (B) dominuje pod każdym względem nad pozostałymi (A, C). Sytuacja najbardziej zbliżona do takiej występuje w stosunkach między USA a Aneryką Łacińską i właśnie obserwacja tych stosunków zrodziła wspomnianą koncepcję centrum — peryferie.

Zależność ekonomiczna peryferii od centrum wynika m.in. z podziału pracy a także podział ten kształtuje. Wymiana handlowa, która z tego podziału pracy wynika powoduje, że sytuacja gospodarcza każdego z terytoriów peryferyjnych i peryferii jako całości bardziej zależy od sytuacji centrum niż sytuacja centrum od peryferii. Centrum dostosowuje gospodarkę peryferii do swoich potrzeb (eksploatacja bogactw naturalnych przez firmy pochodzące z centrum, wykorzystywanie taniej niewykwalifikowanej siły roboczej np. w montowniach samochodów itp.), natomiast peryferie chcąc zachować stosunki z centrum muszą dostosować się do potrzeb centrum. Centrum dominuje też kulturowo — tworzy wzory zachowań, zwłaszcza konsumpcji, które, choć nieosiągalne dla mieszkańców peryferii, oddziałują na ludność peryferii uniemożliwiając m.in. tworzenie akumulacji służącej rozwojowi. Dominacja technologiczna centrum (wynikająca z istnienia zasobów materialnych i ludzkich zdolnych do stałego tworzenia innowacji) powoduje niemożliwość tworzenia postępu technologicznego przez peryferie (o wiele łatwiej jest przejmować osiągnięcia techniczne centrum niż samemu tworzyć innowacje). Relacje ekonomiczne centrum — peryferie generują też odpowiednie struktury społeczne, zarówno w centrum jak i w peryferiach, zainteresowane w utrzymaniu status quo.

Uzupełnieniem dominacji ekonomicznej jest dominacja polityczna. Odgrywa ona na codzień rolę drugorzędną, wspierającą.

Stosunki centrum — peryferie zawierają w sobie silne mechanizmy peryfikujące istniejący stan. Stosunki te nie są zwykłym wyzyskiem peryferii przez centrum. Gdyby tak było, to wyjściem z sytuacji dla peryferii byłoby zerwanie stosunków ekonomicznych z centrum. Zerwanie samo w sobie nie zwiększa jednak zdolności peryferii do tworzenia innowacji technicznych, a tym bardziej nie ułatwia zdobywania tych innowacji, nie zmienia hierarchii wartości, efektu demonstracji itd. Można mówić, że stosunki centrum — peryferie mają charakter perpetuum mobile. Znane przypadki wyrwania się krajów Dalekiego Wschodu z zacofania gospodarczego tylko pozornie przeczą tezie o perpetuum mobile stosunków centrum — peryferie. Kraje te nigdy nie były peryferiami „klasycznymi” — przede wszystkim nie były peryferiami kulturowymi. Krajów tych nie objęło działanie efektu demonstracji (poza jego mniej istotnymi przejawami).

Bardziej rozbudowaną i bardziej zbliżoną do rzeczywistości odmianę układu centrum — peryferie przedstawia rys 4b. Występuje tutaj więcej szczebli hierarchii. (Terytoria B i D są peryferiami dla C i centrami dla A i E). Istnienie wielu szczebli i wielu centrów zmienia nieco sytuację, gdyż stwarza poszczególnym terytoriom większe pole manewru, zwłaszcza

większe możliwości wyboru partnerów gospodarczych. Daje to możliwość przesuwania się po drabinie hierarchii. Nie ulega jednak zmianie istota stosunków centrum — peryferie.

Rysunek 4c ilustruje stosunki centrum — peryferie, w których centrum ekonomiczne nie jest tożsame z centrum politycznym. Sytuacja taka powstaje w wyniku uzyskania przez organizm państwowy, dysponujący dużą siłą polityczno-militarną, kontroli nad obszarami o wyższym poziomie rozwoju ekonomicznego i kulturalnego, które jednak nie utraciły odrębnej tożsamości, bądź w wyniku wykształtowania się poczucia odrębności w regionach o wyższym poziomie rozwoju. Przykładów takich stosunków dostarcza historia i współczesność. (Np. późnofeudalne imperia — Rosja i Turcja, stosunki między Katalonią i Baskonią z jednej a Kastylią z drugiej strony, stosunki ChRL — Hongkong, pewne aspekty stosunków w RWPG i ZSRR itd.).

Między centrum ekonomicznym a centrum politycznym istnieją delikatne stosunki symbiozy i antagonizmu. Centrum ekonomiczne jest źródłem innowacji i produktów wyższego rzędu, którymi zaopatruje siebie i swoje peryferie ekonomiczne, jest też źródłem efektu demonstracji z racji wyższego poziomu życia. Korzysta jednocześnie z bazy surowcowej i, w zależności od konkretnych rozwiązań politycznych, z siły roboczej swych peryferii. Z drugiej strony peryferie ekonomiczne będące centrami politycznymi sprawują polityczną kontrolę nad całością. Antagonizm wynika z poczucia braku symetrii pełnionych ról: centrum ekonomiczne odczuwa jako krzywdę ograniczoną samodzielności politycznej, natomiast centrum polityczne odczuwa jako krzywdę swoją gorszą sytuację ekonomiczną.

Stabilność i sprawne funkcjonowanie takiego układu zależy od zgody wszystkich uczestników na pełnienie swych ról. Próba wykorzystania siły politycznej przez centrum polityczne dla poprawienia swego położenia ekonomicznego kosztem peryferii politycznych spowoduje w tych ostatnich wzrost postaw odśrodkowych, do oderwania się włącznie. Brak zgody peryferii politycznych na ograniczoną swą samodzielność polityczną spowoduje negatywne reakcje centrum politycznego, wzrost napięć w układzie, co może się odbić ujemnie i na współpracy ekonomicznej. O zgodę na pełnione role najłatwiej jest w warunkach szybkiego wzrostu gospodarczego. Wzrost gospodarczy całego układu pozwala zarówno na wzrost poziomu życia w peryferiach ekonomicznych jak i w peryferiach politycznych i na zachowanie różnicy w poziomie rozwoju. W warunkach kryzysu gospodarczego niezadowolony z pełnionych ról automatycznie rośnie i system skazany jest na dekompozycję. Skłonność do dekompozycji odróżnia ten układ

od „klasycznego” układu centrum — peryferie, w którym, jak widzieliśmy, nie ma wewnętrznych mechanizmów zmiany stosunków.

Sytuacja przedstawiona na rys. 4d) różni się od poprzedniej istnieniem obszaru C, który jest zarówno peryferią polityczną jak i ekonomiczną. Sytuacja jego jest jednak znacznie różna od sytuacji obszarów peryferyjnych na rys. 4a, gdyż ma do czynienia z dwoma centrami. Istnieniu „klasycznych” stosunków centrum — peryferie w relacjach między B i C przeszkadza słabość gospodarcza B, natomiast istnienie stosunków centrum — peryferie między A i C wymaga zezwolenia B. Nadaje to stosunkom wewnątrz takiego układu jeszcze większej niestabilności niż w przypadku 4c. Sytuacja zbliżona do przedstawionej występuje m.in. w Jugosławii, gdzie rolę centrum ekonomicznego pełni Słowenia, politycznego — Serbia a podwójnej peryferii — Kosowo oraz w ZSRR — odpowiednio: republiki bałtyckie — Rosja — republiki środkowoazjatyckie.

Na rysunkach 4e,f,g przedstawia się różne układy stosunków politycznych z pominięciem kwestii ekonomicznych. Układy te to: układ dwubiegunowy, wielobiegunowy i jednolity politycznie (w sensie terytorialnym). Cechy tych układów i konsekwencje tych cech dla stabilności układów zostały już częściowo omówione przy okazji prezentowania terytorialnych struktur tożsamości. Należy tutaj zwrócić uwagę na szczególny charakter układów dwubiegunowych. Cechują się one największą niestabilnością, która prowadzi bądź do rozbicia układu bądź do dominacji jednego bieguna nad drugim. Przykładem są liczne unie państw, które doprowadziły do dominacji silniejszego partnera (Polski nad Litwą, Anglii nad Szkocją, Danii nad Norwegią, Kastylii nad Aragonią itd.) i rozpady organizmów dwubiegunowych o wyrównanych siłach obu biegunów.

Brak biegunów politycznych w przypadku 4g oznacza, że żaden obszar nie występuje jako podmiot polityczny; nie oznacza to natomiast równego rozkładu przestrzennego sił politycznych.

Przypadek 4h polega na braku podmiotowości politycznej obszarów i w związku z tym braku biegunów politycznych. Istnieje natomiast biegun ekonomiczny i wynikające stąd stosunki centrum — peryferie w dziedzinie ekonomicznej.

Jak widać z powyższych rozważań, kształt terytorialnych struktur ekonomiczno-społeczno-politycznych ściśle wiąże się ze strukturami tożsamości terytorialnej. Istnienie lub brak tożsamości terytorialnej danego obszaru decyduje o tym, czy obszar ten występuje jako podmiot polityczny, czy istnieją siły społeczno-polityczne reprezentujące interesy ekonomiczne mieszkańców i przedsiębiorstw tego obszaru w opozycji do interesów innych

obszarów.

Jak było wspomniane, pozycja poszczególnych obszarów w ramach struktur nie jest niezamienna. Zanikanie bądź powstawanie tożsamości terytorialnej zmienia mapę polityczną a także grę interesów ekonomicznych. Skłonność niektórych typów struktur do dekompozycji implikuje z założenia zmianę sytuacji części składowych tych struktur — również wskutek przechodzenia poszczególnych obszarów z jednych układów do innych wraz ze zmianą ich roli (por. akces do międzynarodowych ugrupowań politycznych lub ekonomicznych).

Poszczególne układy terytorialne nie znajdują się we wzajemnej izolacji. Tworzą one układy wyższego rzędu bądź też jeden układ staje się elementem innego. Na przykład dwa jednobiegunowe układy polityczne — NATO i Układ Warszawski tworzą lub tworzyły do niedawna jeden układ dwubiegunowy. Każde państwo mające określoną strukturę terytorialną wchodzi w skład ponadpaństwowych układów terytorialnych.

Powiązania zewnętrzne elementów składowych danego układu terytorialnego nie ograniczają się do danego układu. Stwierdzenie to jest oczywiste w stosunku do kwestii ekonomicznych, ekologicznych, kulturowych itp, często też jest prawdziwe w stosunku do zagadnień politycznych. Swoją politykę zagraniczną, choć o różnej skali samodzielności, prowadzą nie tylko państwa członkowskie luźnych ugrupowań ekonomiczno-politycznych, bardziej zwartych ugrupowań jak EWG a nawet jednostki składowe niektórych państw federalnych, jak np. Jugosławia, RFN i in. Sprawia to, iż możliwa jest przynależność danego terytorium do więcej niż jednego układu terytorialnego i związana z tym wielość ról. Najbardziej charakterystycznym przykładem była do niedawna pozycja NRD wewnątrz politycznego i gospodarczego bloku państw socjalistycznych Europy i jej ścisłe związki gospodarcze z RFN i EWG. Również inne kraje RWPG, np. Polska i Węgry, poprzez silne więzy ekonomiczne (np. związane z zadłużeniem wobec państw Zachodu) były mocno związane z gospodarczym układem państw zachodnich.

Miejsce danego obszaru w terytorialnych strukturach ekonomiczno-społeczno-politycznych rzutuje nie tylko na ogólną sytuację tego obszaru, ale i na wiele aspektów jego życia wewnętrznego, w tym i na jego wewnętrzne struktury przestrzenne. Wpływ ten przedstawia schemat 5. W schemacie tym zaznaczono tylko najważniejsze powiązania i pominięto, dla większej jasności wyводу, czynniki nie związane bliżej z miejscem obszaru w strukturach, a które to czynniki mają wpływ na elementy zawarte w schemacie.

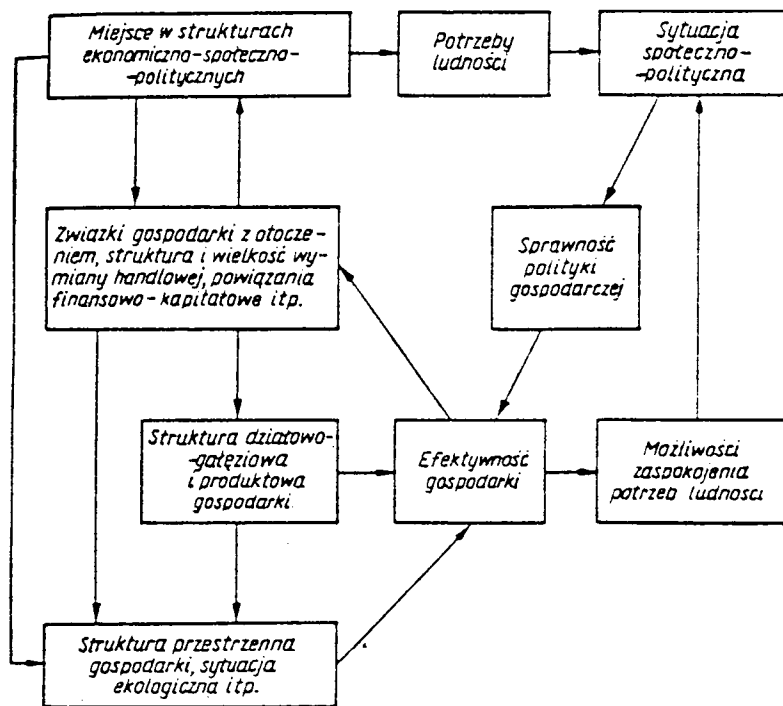
Miejsce danego obszaru w szerszych strukturach rzutuje bezpośrednio na jego powiązania gospodarcze z otoczeniem, w tym głównie na strukturę rzeczową wymiany handlowej, wielkość i bilans wymiany, sytuację finansowo-kredytową, powiązania kapitałowe (np. poprzez firmy międzynarodowe), w dziedzinie siły roboczej itp. Cechy powiązań gospodarczych z otoczeniem kształtują strukturę gospodarczą obszaru. Może to się dziać poprzez handel i poprzez decyzje inwestycyjne dotyczące danego obszaru a podejmowane w jego otoczeniu, np. przez zarządy firm „transterytorialnych”. Struktura działowo-gałęziowa i produktowa gospodarki obszaru implikuje jego strukturę przestrzenną, sytuację ekologiczną itp. Decyzje inwestycyjne i pokrewne (zmiana rodzaju lub technologii produkcji, zaniechanie produkcji itp.) dotyczące danego obszaru kształtują jego strukturę przestrzenną w sposób bezpośredni.

Strukturę przestrzenną obszaru kształtuje też jego miejsce w strukturach politycznych. Najbardziej widoczne to jest w przypadku lokalizacji instalacji militarnych.

Struktura działowo-gałęziowa i produktowa, a także struktura przestrzenna i sytuacja ekologiczna, wpływają na efektywność gospodarki. Ta z kolei kształtuje m.in. możliwości zaspokojenia potrzeb materialnych ludności. Możliwości te w zderzeniu z potrzebami będącymi m.in. efektem oddziaływań zewnętrznych, kształtują sytuację społeczno-polityczną. Sytuacja ta oddziałuje na sprawność funkcjonowania instytucji kształtujących i realizujących politykę gospodarczą. Napięcia polityczne, rzecz jasna, sprawność tę zmniejszają. Sprawność ta jest kolejnym czynnikiem kształtującym ogólną efektywność gospodarki. (Oczywiście, sytuacja społeczno-gospodarcza wpływa też na wiele innych spraw, jak np. na opinię danego obszaru w „transterytorialnym” środowisku inwestorów, polityków itd). Efektywność danej gospodarki kształtuje zwrótnie jej miejsce w powiązaniach z otoczeniem tym samym określa miejsce w szerszych strukturach terytorialnych.

Treść powyższych zależności można bliżej przedstawić na przykładzie krajów centrum i krajów peryferii ekonomicznych.

Centralność kraju wyraża się w strukturze jego handlu zagranicznego — z tym, że po stronie eksportu znajdują się dobra strategiczne, jak produkty wysokiej techniki, w tym sama myśl techniczna, a także żywność. Kraj taki ma z definicji (inaczej nie byłby centrum) przewagę nad innymi pod względem produkcji wyrobów najbardziej naukochołnych, wymagających wielkiego i drogiego zaplecza badawczego itp. Przewaga ta daje możliwość swobodnego kształtowania gospodarki i rezygnowania z produkcji mniej



Schemat 5. Związek między miejscem obszaru w szerszych strukturach terytorialnych a jego wewnętrzną sytuacją

opłacalnych lub niewygodnych wyrobów i faz produkcyjnych, sprowadzania ich z zagranicy, w tym od filii firm, których centrale znajdują się w tym kraju. Powstała w ten sposób struktura gospodarki umożliwiająca niską energo- i materiało-chłonność dochodu narodowego, wysoką efektywność gospodarczą i możliwość zapewnienia wysokiego standardu życia mieszkańców jak również możliwość przeznaczenia dużych środków na naukę i technikę utrwalającą mocną pozycję kraju pod tym względem. (Nie bez znaczenia jest również możliwość wywozu odpadków i zanieczyszczeń do krajów peryferii za odpłatą, na którą stać bogate kraje centrum i tym samym ochrona własnego środowiska naturalnego i jakości życia mieszkańców).

Kraj centrum jest z definicji również kreatorem wzorców konsumpcji. Wzorce te wynikają z osiągniętego poziomu techniki i gospodarki kraju. Potrzeby masowego konsumenta nie wykraczają ponad to, co oferuje gospodarka. Gwarantuje to zgodność potrzeb z możliwościami ich zaspokojenia, co kształtuje pomyślną sytuację społeczną, rodzi zaufanie do sprawności władz. To z kolei umożliwia stabilność reguł gry w gospodarce i życiu politycznym i skuteczność decyzji polityczno-ekonomicznych, co jeszcze bardziej umacnia efektywność całego mechanizmu gospodarczego i „centralność” kraju w układzie międzynarodowym.

„Peryferyjność” kraju wyraża się w strukturze gospodarczej zdominowanej przez dziedziny o niskim poziomie nauko-chłonności a wysokiej materiało-, energo- i pracochłonności dochodu narodowego. Struktura taka, powstała w przeszłości, utrwalana jest przez handel zagraniczny, przez brak zaplecza naukowo-technicznego, brak kadr wykwalifikowanych itp. (Takiej strukturze gospodarki sprzyjać też mogą struktury płac i dochodów preferujące zawody i dziedziny gospodarki związane z dominującymi rodzajami produkcji). Ogranicza to możliwość zmian strukturalnych. Ewentualna reakcja kraju na swe niekorzystne położenie w handlu światowym, wyrażająca się w odizolowaniu się od świata, nie rozwiąże problemu zapóźnienia ekonomicznego i technologicznego. Możliwości gwałtownych zmian przez wykorzystanie obcych środków są bardzo ograniczone. Bezpośredni dopływ inwestycji z „centrum”, w skali i formie umożliwiającej istotną poprawę struktury gospodarczej, możliwy jest tylko w nielicznych krajach niewielkich. (Nie znaczy to, że należy z definicji ignorować takie inwestycje.) Zmiana struktury poprzez masywne kredyty zagraniczne napotyka na bariery absorpcji kredytu, wynikające również ze słabości zaplecza technicznego i kadrowego gospodarki. Niska efektywność gospodarki, wynikająca z niekorzystnej struktury i małe dochody uniemożliwiają przeznaczenie większych środków na postęp naukowo-techniczny. Środki te mogą być

jeszcze dodatkowo uszczuplone przez obsługę długu.

Rezultatem niskiej efektywności gospodarki jest też niski poziom życia mieszkańców. W odróżnieniu od możliwości zaspokojenia potrzeb, które to możliwości są na miarę gospodarki danego kraju, potrzeby są na miarę gospodarki krajów centrum. Rozdźwięk między potrzebami a możliwościami ich zaspokojenia powoduje, oprócz emigracji części ludności, napiętą sytuację społeczno-polityczną, brak zaufania dla skuteczności i kompetencji przywódców, nastroje opozycyjne w stosunku do ustroju społeczno-ekonomicznego (w krajach socjalistycznych do socjalizmu, w kapitalistycznych — do kapitalizmu), itd. Utrudnia to w różny sposób efektywność instytucji politycznych, w tym rządu, przyczyniając się do utrwalenia niskiej efektywności gospodarki.

Jedną z cech krajów peryferii ekonomicznych, wedle powyższego rozumowania, obok niskiego poziomu życia i małej efektywności gospodarki, jest nietrwałość instytucji demokratycznych. Instytucje demokratyczne mogą funkcjonować sprawnie jedynie w warunkach powszechnej akceptacji systemu, która jest możliwa jedynie w sytuacji wysokiego stopnia zaspokojenia potrzeb ludności. Charakterystyczny dla peryferii rozdźwięk między potrzebami konsumpcyjnymi a ograniczonymi możliwościami ich zaspokojenia, między potrzebami inwestycyjnymi a ograniczonymi możliwościami akumulacji wywołuje również walkę o dochód, której efektem jest m.in. permanentna presja inflacyjna. W zależności od konkretnych rozwiązań systemowych presja ta może wyrazić się w inflacji otwartej (monetarnej), ukrytej (kolejkowej) lub pośredniej (monetarno-kolejkowej).

Na zakończenie rozważań o terytorialnych strukturach ekonomiczno-społeczno-politycznych można sformułować wniosek, iż struktury te odgrywają tak zasadniczą rolę w kształtowaniu sytuacji świata i poszczególnych krajów, że zasługują na to, by stać się jednym z głównych narzędzi analiz ekonomicznych, w tym polskiej ekonomii. Wzrost znaczenia omawianych struktur jako koncepcji metodologicznej powinien odbyć się kosztem dominującego dotychczas podejścia systemowo-instytucjonalnego. Oczywiście, proponowana koncepcja nie może się sprowadzić do prostych kwestii zależności politycznej lub wyzysku ekonomicznego.

Proponowane podejście strukturalistyczne wydaje się mniej atrakcyjne niż podejście systemowo-instytucjonalne. Po pierwsze, rzeczywistość jaką ono bierze jako punkt wyjścia jest bardziej twarda, mniej podatna na zmiany, doskonalenie, niż rzeczywistość zakładana w podejściu systemowo-instytucjonalnym. Po drugie, ogranicza znaczenie profesji ekonomistów, gdyż kwestionuje wartość ulubionych przez ekonomistów

narzędzi konstruowania nowych systemów ekonomicznych. O wartości metod naukowych nie powinna jednak decydować ich atrakcyjność lecz ich zdolność do interpretowania faktycznie istniejącej rzeczywistości i skutecznego (a więc idącego w pożądanym kierunku) zmieniania jej.

4.4 Typy struktur przestrzeni fizycznej

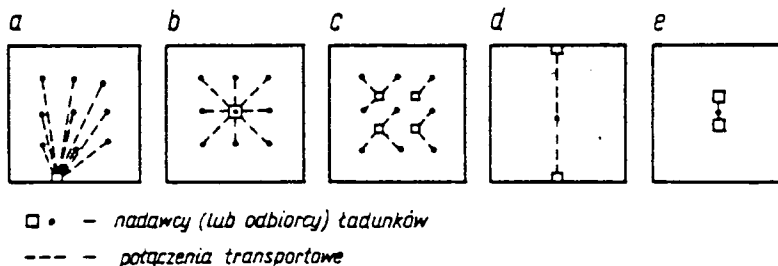
Omówione w poprzednich partiach pracy struktury przestrzeni społeczno-politycznej pozostają we wzajemnych związkach ze strukturami przestrzeni fizycznej, choć związki te nie są proste i oba elementy tych związków zachowują autonomię. Pod pojęciem struktury przestrzeni fizycznej rozumie się przestrzenne rozmieszczenie obiektów materialnych będących wytworem natury lub człowieka a także ludność jako producentów i konsumentów dóbr materialnych. Struktury przestrzeni fizycznej są podstawowym przedmiotem zainteresowania nauki o gospodarce przestrzennej. Struktury te można rozpatrywać z różnych punktów widzenia. Tutaj proponuje się ekonomiczny i ekologiczny punkt widzenia. Możliwe są też inne, jak np. woj-skowy punkt widzenia.

Z ekonomicznego punktu widzenia, najważniejszym kryterium opisu i klasyfikacji struktur przestrzeni fizycznej powinien być ich wpływ na wyniki gospodarki danego obszaru. Wpływ ten przejawia się na trzy sposoby :

- poprzez wielkość podaży walorów o znaczeniu ekonomicznym (bogactwa mineralne, gleby, woda, klimat itd.),
- poprzez koszty transportu,
- poprzez efekty zewnętrzne.

Zależność wyników gospodarki jakiegoś obszaru od jego wyposażenia w zasoby naturalne jest powszechnie zauważalna i doceniana, a nawet przeceniana. Zagadnienie samej wielkości naturalnych walorów przestrzeni znajduje się jednak na uboczu niniejszych rozważań, gdyż samo w sobie nie zawiera kwestii przestrzennego rozmieszczenia. Dopiero przestrzenne rozmieszczenie czyni z zasobów zagadnienie stricte przestrzenne. Jako takie będzie ono omawiane niżej.

Przestrzenne rozmieszczenie obiektów produkcyjnych i konsumpcyjnych (w szerokim rozumieniu) jest ważnym czynnikiem określającym transportochłonność gospodarki. (Inne czynniki określające tę transportochłonność to struktura gospodarki i organizacja pracy we wspomnianych obiektach). Rozmieszczenie tych obiektów jest częściowo zdeterminowane czynnikami naturalnymi a także mocno immobilną spuścizną historyczną. Tak więc pewna część transportochłonności każdej gospodarki jest niejako określona



Schemat 6. Typy struktur przestrzeni z punktu widzenia zapotrzebowania na transport

z góry, stanowi jak gdyby „oprocentowanie” kapitału danego przez naturę i historię. Każda gospodarka płaci to oprocentowanie według „indywidualnie określonej” tzn. zróżnicowanej „stopy procentowej”.

Wpływ struktury przestrzeni fizycznej na transportochłonność (koszty transportu) przedstawia schemat 6.

Na rysunkach a, b, c oznaczeni są odbiorcy jakiegoś ważnego z punktu widzenia kosztów transportu dobra. Rozmieszczeni są oni w każdym przypadku jednakowo i równomiernie. Różnie natomiast rozmieszczeni są producenci (nadawcy) tego dobra. W pierwszych dwu przypadkach istnieje tylko jeden dostawca obsługujący wszystkich odbiorców; w pierwszym przypadku jest on położony peryferyjnie, w drugim centralnie. W trzecim przypadku istnieje kilku producentów. Jak łatwo wykazać, odległości jakie towar musi przebyć największe są w pierwszym przypadku, najmniejsze w trzecim. (Ilość za- i wyładunków jest wszędzie taka sama). Jak można zauważyć, sytuacja analogiczna do tej z rys. 6a występuje w Polsce w transporcie węgla. Producent węgla — region górnośląski (dostarczający ok. 98% węgla kamiennego) znajduje się na peryferiach geograficznych kraju, natomiast jego odbiorcy — zakłady pracy, gospodarka komunalna, rolnicy itd. — w całym kraju. Dodatkowy problem, jaki uzmysławia rys 4a to zagęszczenie linii transportowych utrudniające funkcjonowanie i podnoszące koszty transportu.

Analogiczne rozumowanie można przeprowadzić odwracając oznaczenia, tzn. przyjmując jednakowo rozmieszczonych producentów i niejednakowo rozmieszczonych odbiorców. Chodzi tu przede wszystkim o producentów i odbiorców surowców, w których tylko niewielki procent stanowi substancja wartościowa a resztę balast (np. rudy metali, buraki cukrowe, mleko do

produkcji masła itd.) i towarów źle znoszących transport (np bydło)

Rysunki 6d 6e ilustrują banalną prawdę, że im bardziej dostawcy i odbiorcy są oddaleni, tym większa jest odległość do pokonania i, ceteris paribus, koszty transportu. Ta banalna prawda zasługuje na wzmiankę dlatego, że, jak każdy banał, może być niezauważona. Ilustracją sytuacji 6d może być znów transport polskiego węgla z kopalni do portów. Prawdopodobnie żaden kraj nie ma tak niekorzystnej lokalizacji, z punktu widzenia kosztów transportu, produkcji swojego głównego (tonażowo) towaru eksportowego.

Zaprezentowane tu rozumowanie jest odwróceniem rozumowania Webera. Tam chodziło o wyliczenie *ex ante* lokalizacji, wychodząc z założenia o potrzebie minimalizacji kosztów transportu. Tutaj chodzi o stwierdzenie *ex post* wielkości kosztów transportu, wychodząc z istniejących lokalizacji. Analiza sytuacji przedstawionych na rys. 6a, b, c wskazuje nie tylko na różnice w kosztach transportu, ale i na różnice w strukturze rynku. W przypadku a) i b) istnieje monopol producenta (lub odbiorcy), natomiast w przypadku c) nabywcy (ewentualnie dostawcy) mają do wyboru kilku dostawców (lub nabywców), przy czym dla większości z uczestników rynku istnieje możliwość wyboru między co najmniej dwoma partnerami przy jednakowych kosztach transportu, co stwarza warunki dla konkurencji. Różnice w strukturze nie mają większego znaczenia w systemie centralnego rozdzielnictwa, natomiast stają się istotne w systemie rynkowym. Bliższe omówienie wpływu struktury rynku na funkcjonowanie gospodarki wykracza poza ramy niniejszych rozważań. Należy jednak zwrócić uwagę na istnienie ścisłych związków między strukturą przestrzeni fizycznej, kosztami transportu i strukturą podmiotową rynku (a tym samym możliwościami konkurencji).

Przestrzenne rozmieszczenie obiektów materialnych oraz materialnych cech przestrzeni jest również źródłem efektów (korzyści i niekorzyści) zewnętrznych. Korzyści zewnętrzne polegają na występowaniu w bliskiej odległości (bliskiej z punktu widzenia techniczno-ekonomicznego) obiektów, dziedzin działalności lub cech przestrzeni, które są wzajemnie komplementarne. Niekorzyści polegają na występowaniu obiektów, dziedzin życia lub cech przestrzeni konkurencyjnych, powodujących obniżanie efektywności lub nawet niemożliwość prowadzenia niektórych lub wszystkich konkurujących działań, funkcjonowania obiektów czy wykorzystania cech.

Przykładem struktury przestrzeni fizycznej dającej korzyści zewnętrzne jest bliskie występowanie złóż surowców używanych do produkcji tego samego wyrobu, surowców i dróg transportowych, źródeł energii itd. Efektem

istnienia takich struktur były m.in. tzw. zagłębia przemysłowe pierwszej rewolucji przemysłowej. Przykładem struktur powodujących niekorzyści zewnętrzne jest współwystępowanie górnictwa i rolnictwa, górnictwa i gospodarki komunalnej i infrastruktury technicznej, przemysłu emitującego zanieczyszczenia powietrza i wody i rolnictwa, leśnictwa, turystyki i in, obiektów emitujących niektóre rodzaje zanieczyszczeń lub powodujących wibracje gruntu z jednej i produkcji urządzeń elektronicznych z drugiej strony, elektrowni atomowych lub poligonów wojskowych (zwłaszcza testujących broń atomową) i osadnictwa, itd. Oprócz komplementarnych i konkurencyjnych obiektów, dziedzin i cech istnieją obiekty, dziedziny i cechy neutralne względem siebie. Należy jednocześnie zwrócić uwagę, że komplementarność i konkurencyjność zwykle nie bywa absolutna. Pod pewnymi względami obiekty mogą być komplementarne, pod innymi konkurencyjne. O ostatecznym charakterze decyduje bilans korzyści i niekorzyści. To, w jakich relacjach pozostają sąsiadujące ze sobą obiekty itp. zależy nie tylko od ich ogólnego przeznaczenia ale i od ich szczegółowych parametrów technicznych, np. stosowanych technologii produkcji, wielkości produkcji itp. a także „wag” poszczególnych korzyści i niekorzyści zewnętrznych mierzonych cenami lub innymi miernikami zależnymi od systemu ekonomicznego.

Struktury przestrzeni fizycznej, jak było wspomniane, są zarówno wynikiem działalności człowieka jak i przyrody. Te same zasoby naturalne, np. komplementarne wzajemnie złoża węgla i rudy żelaza oraz konkurencyjne wobec jednych i drugich żyzne gleby, mogą tworzyć różne struktury przestrzenne dające, przy takich samych technologiach, bardzo różne efekty ekonomiczne.

Rodzajem niekorzyści zewnętrznych są również szkody zadane środowisku naturalnemu przez działalność człowieka. Wielkość tych szkód zależy nie tylko od wielkości i rodzajów działalności, ale i od ich przestrzennego rozmieszczenia względem różnych elementów środowiska przyrodniczego. Wpływ rozmieszczenia działalności na wielkość szkód w środowisku przyrodniczym można zilustrować na przykładzie wpływu głównych zagłębi węglowo-hutniczych w Polsce, Czechosłowacji i Hiszpanii na czystość rzek w tych krajach. Zagłębie Górnośląsko-krakowskie znajduje się u źródeł i w górnym biegu dwu największych rzek kraju i zanieczyszcza rzeki te już w ich górnych biegach. Zanieczyszczenia te przemierzają całe terytorium kraju. Zanieczyszczenia rzek spowodowane przez przemysł zagłębia północnomorawskiego tylko na krótkim odcinku przebywają terytorium Czechosłowacji, z czym przekazywane są Polsce. Zanieczyszczenia spowodowane przez przemysł ciężki i górnictwo Kraju Basków i Asturii

również krótko przebywają na terytorium Hiszpanii, po czym ulegają „internacjonalizacji” spływając do Zatoki Biskajskiej. Jak widać, sytuacja Polski jest zdecydowanie najgorsza. Sytuacja Czechosłowacji jest nieco gorsza niż Hiszpanii, gdyż w przeciwieństwie do Hiszpanii, Czechosłowacja narażona jest na roszczenia kraju, któremu przekazuje zanieczyszczenia. Do analogicznych wniosków można dojść porównując też kierunek emisji zanieczyszczeń powietrza z powyższych okręgów przemysłowych.

Wpływając na koszty transportu, na możliwość prowadzenia i efektywność różnych dziedzin działalności człowieka i na sytuację ekologiczną, struktura przestrzeni fizycznej wywiera olbrzymi wpływ zarówno na efektywność gospodarowania człowiekiem (bez względu na system społeczno-ekonomiczny) jak i bezpośrednio na jakość życia.

Struktura przestrzeni fizycznej ukształtowana przez przyrodę i historię stwarza szanse i zagrożenia. Wykorzystanie szans i uniknięcie zagrożeń zależy od działalności człowieka, która jest determinowana m.in. systemem społeczno-ekonomicznym, polityką państwa oraz miejscem danego obszaru w szerszych terytorialnych strukturach ekonomiczno-społeczno-politycznych. Wykorzystanie szans i uniknięcie zagrożeń wymaga zwykle pewnego wysiłku ekonomicznego, który później rekompensuje się wielokrotnie (np. inwestycje zmieniające technologie na mniej zasobochłonne lub mniej niebezpieczne dla środowiska, rezygnacja z produkcji niektórych wyrobów itp.). Może też wymagać pewnego wysiłku społecznego (np. likwidacja pewnych obiektów produkcyjnych, z czym wiąże się pojawienie się bezrobocia lub konieczność przekwalifikowania robotników). Wysiłek ten jest relatywnie większy dla gospodarek uboższych — peryferii ekonomicznych, przez co staje się on często dla nich barierą nie do pokonania, choć jest pokonywaną przez gospodarki centrów ekonomicznych. Tak więc możliwość wykorzystania i kształtowania przestrzeni fizycznej jest bardzo ważnym czynnikiem różnicującym peryferie i centra ekonomiczne.

4.5 Struktury przestrzenne a awaryjność gospodarki

Każdy mechanizm, zarówno czysto techniczny jak i techniczno-społeczny ma skłonność do awarii. Awaria mechanizmu jest zjawiskiem nieuchronnym i obiektywnym, w związku z czym możliwość powstania awarii powinna być brana pod uwagę w procesie projektowania i analizy konstrukcji i funkcjonowania mechanizmu. Celem tego powinno być takie zaprojektowanie mechanizmu lub wprowadzenie zmian w już istniejącym, by minimalizować prawdopodobieństwo powstania i skutki awarii. (Oczywiście, minimaliza-

cja prawdopodobieństwa awarii musi mieścić się w granicach racjonalności ekonomicznej).

Problem awarii mechanizmu jest szeroko uwzględniany w naukach technicznych i projektowaniu inżynierskim. Mechanizmem podlegającym awarii jest również gospodarka. Niestety, zainteresowanie ekonomii problemem awarii w gospodarce jest niewielkie. Dotyczy to również gospodarki przestrzennej. Pewną namiastką tego zainteresowania jest kryterium obronności kraju w planowaniu przestrzennym. Należy jednak stwierdzić, że wojna nie jest jedynym źródłem awarii w gospodarce. Innym przejawem zainteresowania problemem awarii w gospodarce była niegdyś dyskusja na temat tzw. napiętego planowania i rezerw (planowania bez rezerw czy z rezerwami). Na ogół jednak ekonomiści (i planiści przestrzenni) starają się zaprojektować taki system ekonomiczny, który, przy założeniu funkcjonowania bezawaryjnego, cechowałby się możliwie najlepszymi parametrami. Zjawisko awarii uważają oni za problem czysto techniczny i jego rozwiązanie powierzają technikom (inżynierom, architektom, geodetom itd.). Technicy, nawet przy najlepszej wiedzy i woli, mogą zajmować się jedynie awaryjnością mechanizmów technicznych o znaczeniu mikroekonomicznym. Maksymalną skalą zainteresowania jest pojedynczy zakład produkcyjny. W ten sposób awaryjność systemu makroekonomicznego jest poza czymkolwiek polem zainteresowania.

Awarie w mechanizmie ekonomicznym można podzielić na trzy rodzaje: techniczne, ekonomiczne i społeczne.

Awarie techniczne są to wszelkiego rodzaju awarie w potocznym rozumieniu tego słowa. Ich przyczyną są niedoskonałości techniki, niedoskonałości posługiwania się techniką i kłęski naturalne. (Dokładniej mogą to być: wady konstrukcyjne, użycie niewłaściwych materiałów i surowców, zmęczenie materiału, wady lub nieprzestrzeganie reżymu technologicznego, wyładowania atmosferyczne, powodzie, wichury, trzęsienia ziemi itd.). Awarie techniczne powodują przerwę w pracy urządzeń technicznych lub pogorszenie ich produktywności i sprawności. Powoduje to dwojakiego rodzaju straty: straty utraconej produkcji i koszt naprawy, w tym likwidacji ewentualnych strat ekologicznych. Minimalizowanie prawdopodobieństwa powstawania takich awarii jest zagadnieniem z dziedziny inżynierii i zarządzania zakładem pracy. Minimalizacja skutków ogólnogospodarczych, ogólnospołecznych i ekologicznych takich awarii jest problemem ekonomicznym o szerszej skali.

Awarie ekonomiczne polegają na pogorszeniu wyników ekonomicznych jakiegos wycinka gospodarki (np. zakładu pracy) wskutek wadliwego

zarządzania nim. Przyczyny wadliwego zarządzania mogą wynikać z niekompetencji kierownictwa, presji załogi lub presji czynników zewnętrznych. Skrajnym przejawem awarii ekonomicznej jest likwidacja nierentownego zakładu. (Pod warunkiem, że nierentowność była wynikiem złej pracy zakładu. Likwidacja zakładów zbędnych dla gospodarki nie jest przejawem awarii a przejawem naturalnej selekcji). Skutkiem awarii ekonomicznej jest pogorszenie parametrów ekonomicznych (a niekiedy i technicznych) produktów lub usług, a w przypadku likwidacji zakładu — zaprzestanie produkcji. Powoduje to wielorakie koszty i straty: koszty wynikłe z pogorszenia parametrów techniczno-ekonomicznych produkcji lub zaprzestania produkcji i ewentualnie, koszty sanacji zakładu. Minimalizacja prawdopodobieństwa powstania takich awarii jest skomplikowanym zagadnieniem społeczno-ekonomicznym zarówno w skali mikro jak i makro (kształcenie i selekcja kadr kierowniczych, organizacja zakładów pracy i ich relacje z otoczeniem społeczno-politycznym itd.). Minimalizacja skutków awarii jest zagadnieniem makroekonomicznym.

Awarie społeczne polegają na konfliktach społecznych pomiędzy grupami zatrudnionych w zakładzie pracy, protestach pracowników jednego lub wielu zakładów przeciwko czynnikom społeczno-politycznym spoza zakładów pracy, przybierających formy strajków, przerw w pracy, celowego pogarszania wydajności pracy itd. Konflikty i protesty powodują zarówno skutki społeczno polityczne jak i ekonomiczne. Te ostatnie wyrażają się w kosztach utraconej produkcji (w wyniku celowych przerw w pracy, pogorszonej dyscypliny i będącej jej wynikiem zwiększonej awaryjności technicznej) i obniżonej wydajności i jakości. Awarie społeczne zwiększają prawdopodobieństwo powstawania awarii technicznych i ekonomicznych. Minimalizacja prawdopodobieństwa powstania awarii społecznych jest najbardziej skomplikowanym problemem spośród wszystkich tu przedstawionych. Jest to złożony problem ekonomiczno-społeczno-polityczny we wszystkich możliwych skalach (pojedynczego zakładu, grupy zakładów, miejscowości, regionu, kraju a nawet w skali międzynarodowej). Minimalizacja ekonomicznych skutków awarii społecznych jest zagadnieniem makroekonomicznym .

Bliższe omówienie przyczyn powstawania awarii i sposobów zmniejszania ich prawdopodobieństwa wykracza poza ramy tego opracowania. Jak było zasygnalizowane, przyczyny te są bardzo liczne i złożone. W tym miejscu należy jednak zwrócić uwagę na zwrotną zależność prawdopodobieństwa powstania awarii od wrażliwości gospodarki na awarie. Im gospodarka jest mniej odporna na awarie i ponosi z tego tytułu większe straty, tym mniejsze

ma możliwości zaspokajania potrzeb mieszkańców, tym większe jest prawdopodobieństwo konfliktów i awarii społecznych, tym większa jest presja pracowników na kierownictwa, zwiększająca prawdopodobieństwo awarii ekonomicznych, tym mniejsze są możliwości modernizacji i odnawiania wyposażenia, co zwiększa prawdopodobieństwo awarii technicznych.

Wrażliwość gospodarki na awarie zależy głównie od czterech cech gospodarki:

- wielkości rezerw (rzeczowych, zdolności produkcyjnych, dewizowych itp.),

- zdolności do blokowania mechanizmu rozprzestrzeniania się skutków awarii (można to nazwać zdolnością do „lokalizacji” skutków awarii na wzór lokalizacji pożaru),

- stopnia zastępowalności ogniw gospodarczych (co jest związane ze stopniem monopolizacji),

- stopnia „przepustowości” struktur przestrzennych.

Zależność wrażliwości gospodarki na awarie od wielkości rezerw jest powszechnie znana. Rezerwy pozwalają na pracę mechanizmu gospodarczego przez pewien czas, mimo iż jedno z ogniw gospodarki zostało wyłączone wskutek awarii. Czas ten może być wykorzystany dla usunięcia awarii. Rezerwy materiałowe, surowcowe i finansowe odbiorców pozwalają im na przyjęcie bardziej zdecydowanej postawy wobec dostawców gdyby ci chcieli przerzucić na swych partnerów skutki ekonomiczne swoich awarii, np. w postaci wyższych cen lub gorszej jakości dostaw. Brak rezerw powoduje, że wstrzymanie produkcji w jednym ogniwie powoduje zahamowanie produkcji w następnym itd., co w efekcie wywołuje dezorganizację gospodarki i straty przekraczające wysokość strat pierwszego ogniw. Utrzymanie rezerw wymaga ponoszenia kosztów, stąd ich wielkość nie powinna przekroczyć granic podyktowanych prawdopodobieństwem powstania awarii.

Kwestię blokowania rozprzestrzeniania się skutków awarii można przedstawić przez porównanie dwu statków: jednego wyposażonego w grodzie i drugiego bez nich. Uszkodzenie kadłuba statku bez grodzi grozi zalaniem i zatopieniem całego statku. Uratowanie statku wymaga dużego wysiłku załogi w wypompowywaniu wody i zatykaniu otworu. Uszkodzenie statku z grodziami powoduje tylko zalanie jednej z nich, co oznacza jedynie zmniejszenie zdolności manewrowej statku do momentu usunięcia awarii. Bezpieczeństwo statku zależy nie tylko od posiadania grodzi, ale także od ich szczelności.

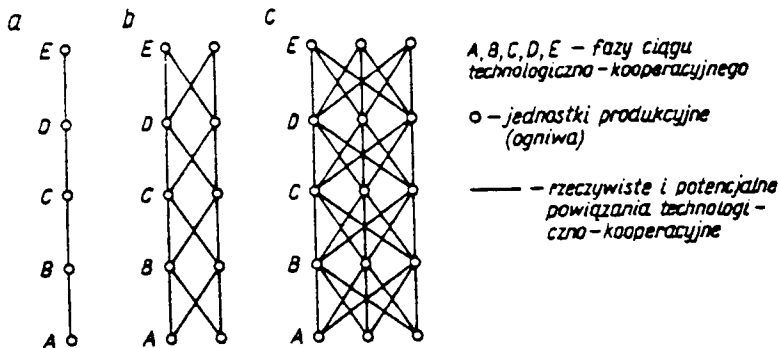
„Grodziami” w systemie ekonomiczno-politycznym są samodzielne i od-

powiedzialne ekonomicznie jednostki gospodarcze oraz samodzielne i odpowiedzialne politycznie organizacje polityczne. Samodzielność i odpowiedzialność jednostek gospodarczych powoduje, że to właśnie one (każda z osobna) absorbują główną część skutków awarii (w postaci obniżonych zarobków lub zysków, zwiększonego wysiłku potrzebnego na poprawienie awarii i odrobienie strat itp.). (Nie wyklucza to pewnych form pomocy zewnętrznej, np. systemu ubezpieczeń, zwłaszcza w przypadku klęsk żywiołowych). Absorbowanie skutków awarii przez jednostkę, w której ona powstała sprawia, że do reszty gospodarki nie dostają się np. zakłócenia w powiązaniach kooperacyjnych czy fale podwyżek cen i płac. Świadomość konieczności ponoszenia skutków własnych awarii powoduje też moderowanie konfliktów społecznych, sprzyja bardziej racjonalnemu gospodarowaniu i troskliwemu obchodzeniu się ze sprzętem technicznym, co zmniejsza również samo prawdopodobieństwo awarii. Samodzielność i odpowiedzialność organizacji politycznych oznacza, że to one absorbują skutki swoich awarii (np. w postaci obniżenia ich znaczenia politycznego) a nie cały system polityczny. Samodzielność i odpowiedzialność jednostek gospodarczych czy organizacji politycznych nie jest kwestią prawniczą lecz społeczno-psychologiczną. Samodzielność formalno-prawna musi być podbudowana świadomością, internalizacją samodzielności. Systemy ekonomiczno-polityczne pozbawione owych „grodzi” skazane są albo na męczące i kosztowne „wypompowywanie wody” kiedy to wszyscy ponoszą koszty awarii wszystkich a nikt własnych, albo na równie kosztowne i niepewne zabezpieczanie się przed powstawaniem awarii.

Podobnie jak istnieją górne granice racjonalnych rezerw, tak i istnieją górne granice „zdolności do lokalizacji” skutków awarii. Granicami tymi są dolne granice wielkości jednostek gospodarczych podyktowane względami technicznymi i organizacyjnymi, i górne granice skłonności do absorpcji kosztów awarii nie zawinionych.

Zagadnienie zastępowalności ogni w gospodarki można przedstawić przez porównanie ciągów technologiczno-kooperacyjnych gospodarki do instalacji elektrycznej w układzie równoległym lub szeregowym. Awaria jednego ogniwa w układzie szeregowym powoduje wyłączenie całego układu, natomiast awaria ogniwa w układzie równoległym powoduje wyłączenie tylko tego ogniwa. Zagadnienie to bliżej przedstawia poniższy schemat.

Schemat 7 przedstawia 3 przykłady organizacji produkcji jednego wyrobu finalnego. Ciąg technologiczno-kooperacyjny w każdym przypadku składa się z pięciu faz, w przypadku a) w każdej fazie znajduje się tylko jedno ogniwo, w przypadku b) — dwa i w przypadku c) — trzy. Ozna-



Schemat 7. Typy organizacji ciągów technologiczno-kooperacyjnych

cza to, że w przypadku a) odbiorca ma tylko jednego dostawcę danego wyrobu (surowca półproduktu), w przypadku b) odbiorca może wybierać między dwoma, a w przypadku c) między trzema dostawcami tego samego produktu.

Różnice w odporności każdej z powyższych przykładowych organizacji ciągu technologiczno-kooperacyjnego można przedstawić przez porównanie prawdopodobieństwa wyłączenia całego układu. Dla przedstawienia tego problemu można przyjąć następujące założenia: prawdopodobieństwo awarii pojedynczego ogniwa jest wszędzie takie samo, np. awaria następuje statystycznie średnio raz na 5 lat. Z prostych wyliczeń wynika, że w przypadku a) co roku w którejś z faz następuje awaria, a więc co roku następuje przerwa w produkcji wyrobu finalnego; w przypadku b) całkowite wyłączenie całej fazy (którejkolwiek) następuje co 5 lat, a w przypadku c) — co 25 lat. Należy tu zwrócić uwagę, że 25-krotnie wyższa odporność układu c) od układu a) ma miejsce przy założonej jednakowej organizacji pracy, dyscyplinie, technologii pojedynczych ogniw a) i c). Jak wynika z wcześniejszych uwag, założenie takie jest nierealistyczne i należy spodziewać się, że prawdopodobieństwo awarii pojedynczego ogniwa w a) jest większe niż w c).

Przewaga równoległej organizacji ciągów technologiczno-kooperacyjnych nad organizacją szeregową z punktu widzenia odporności na skutki awarii jest oczywista. Ograniczeniem w jej stosowaniu są wymagania technologiczne i korzyści skali uniemożliwiające zmniejszanie wielkości zakładu poniżej pewnych granic i tym samym zwiększanie liczby producentów tego samego wyrobu. Sposobem rozwiązywania sprzeczności między korzyściami skali a równoległą organizacją ciągów produkcyjnych jest integracja teryto-

rialna gospodarek. Zintegrowanie terytorialne dwu gospodarek zorganizowanych jak w przykładzie 7a) spowoduje powstanie „układu równoległego” jak w przykładzie 7b), co oznacza pięciokrotny spadek częstotliwości braku wyrobu finalnego spowodowanej awarią.

Dotychczasowe rozważania na temat awaryjności pomijały przestrzenną organizację gospodarki. Zależność awaryjności od przestrzennej organizacji jest wyraźna. Jak łatwo zauważyć, cechującym się dużą odpornością na skutki awarii typom organizacji ciągów technologicznych (rys. 7b i 7c) odpowiada struktura przestrzenna gospodarki cechująca się niską transportochłonnością (rys. 6c), a cechującym się dużą wrażliwością na awarie typom organizacji ciągów odpowiadają struktury przestrzeni o dużej transportochłonności. Należy tutaj dodać, że duża transportochłonność oznacza, ceteris paribus, duże prawdopodobieństwo awarii systemu transportowego.

Wpływ przestrzennej organizacji gospodarki na awaryjność wyraża się głównie poprzez transport i komunikację: poprzez ich stan techniczny i obciążenie oraz gęstość sieci. Stan techniczny i obciążenie decydują o prawdopodobieństwie awarii (technicznej), natomiast gęstość sieci — o wrażliwości na awarie.

Omawiając przestrzenną organizację transportu i komunikacji należy zwrócić uwagę na substytucyjność węzłów i sieci, tzn. możliwość wyboru między różnymi trasami. Możliwości te są różne w zależności od rodzaju transportu, ładunku będącego przedmiotem transportu, a także konkretnej przestrzennej organizacji transportu na danym obszarze i połączeń obszaru z otoczeniem. O ostatecznym wpływie organizacji transportu na awaryjność decyduje udział poszczególnych rodzajów transportu, ładunków, tras i węzłów w ogólnej pracy transportu. Im większy jest udział w pracy transportu węzłów i sieci nie mających substytutów, tym większa jest wrażliwość gospodarki na awarie w transporcie.

Spśród różnych rodzajów transportu, najmniejszą substytucyjnością węzłów i linii cechuje się transport rurowy: niską substytucyjnością cechuje się również transport morski i lotniczy (ze względu na porty i lotniska, których liczba jest stosunkowo ograniczona). Większą substytucyjnością cechuje się transport kolejowy, a zdecydowanie największą — samochodowy. Walory transportu samochodowego wynikają nie tylko z możliwości łatwego omijania punktów trasy, które uległy awarii, ale i z mniejszych strat w przypadku awarii pojedynczego pojazdu w porównaniu z transportem kolejowym i morskim oraz elastyczności w dziedzinie wielkości jednostek gospodarczych. W transporcie samochodowym możliwe jest istnienie jednostek bardzo małych, które są mniej konfliktogenne i tym samym mniej

narazone na awarie społeczne niż jednostki duże, np. porty morskie. Wadą transportu samochodowego jest natomiast mała ekonomiczna efektywność w przewozach masowych (rudy, węgla, ropy naftowej itp.) na dalekie odległości.

Wybór środków transportu zdeterminowany jest w dużym stopniu przez warunki geograficzne i strukturę przewożonych ładunków z punktu widzenia relacji wartości ładunku do jego objętości i ciężaru. Dlatego też na transport samochodowy najłatwiej mogą sobie pozwolić kraje wysoko rozwinięte o dużym udziale wyrobów drogowych a małotonażowych w transporcie. Daje to im jeszcze jedną przewagę w stosunku do krajów mniej rozwiniętych.

Rozdział 5

Mechanizmy społeczno-gospodarcze a przestrzeń

Jak wynika z rozważań w poprzednich rozdziałach, zwłaszcza w rozdz. 3, istotny wpływ na kształtowanie przestrzeni mają szeroko rozumiane mechanizmy społeczno-gospodarcze (wliczając w to również kwestie polityczne) a jednocześnie przestrzeń, poprzez swoje cechy, wpływa na zjawiska i procesy makrospołeczne i makroekonomiczne. Owo wzajemne oddziaływanie mechanizmów społeczno-gospodarczych i przestrzeni odbywa się nie bezpośrednio, lecz za pośrednictwem podmiotów gospodarujących. Podmioty te są jednocześnie elementem systemu społeczno-gospodarczego i częścią przestrzeni fizycznej. W działalności tych podmiotów bodźce płynące z systemu systemu społeczno-ekonomicznego ulegają transformacji na konkretne, fizyczne fakty odkładane w przestrzeni, a z drugiej strony, wynikiem interakcji tych podmiotów i przestrzeni są zjawiska społeczne, ekonomiczne i polityczne składające się na kształt systemów społeczno-ekonomicznych.

Z tego powodu analiza związków mechanizmów społeczno-gospodarczych i przestrzeni powinna za punkt centralny mieć właśnie działania podmiotów gospodarujących w przestrzeni, szczególnie ten ich aspekt który można nazwać „przestrzennymi zachowaniami podmiotów gospodarujących”.

Rozdział niniejszy jest próbą takiej właśnie analizy. Składa się on z dwu części. Część pierwsza, oprócz definicji pojęć „podmioty gospodarujące” i „zachowania przestrzenne”, zawiera omówienie zachowań przestrzennych różnych rodzajów podmiotów gospodarujących. Część druga stara się usystematyzować wiadomości zebrane w części pierwszej i przedstawić pewne typy relacji: system społeczno-gospodarczy - przestrzeń. Teoretyczne uogólnienia zawarte w części drugiej tego rozdziału będą punktem wyjścia do interpretacji niektórych zjawisk obserwowanych obecnie w Polsce i na świecie, które będą przedmiotem rozważań w następnym rozdziale.

5.1 Przestrzenne zachowania podmiotów gospodujących

5.1.1 Uwagi wstępne

Pod pojęciem podmiotów gospodujących rozumie się tu wszelkie zespoły ludzkie i pojedynczych ludzi zajmujących się produkcją i konsumpcją (bądź tylko konsumpcją) dóbr i usług, bez względu na to czy wytwarzane dobra lub usługi przeznaczone są do wymiany czy do bezpośredniego zaspokajania potrzeb wytwórców, bez względu na pochodzenie konsumowanych dóbr i usług, bez względu czy wytwarzanie dóbr i usług jest podstawowym celem danego zespołu czy też celem ubocznym lub warunkiem realizacji innych celów, a także bez względu na to jakie więzi dominują w danym zespole: doraźny lub długofalowy interes ekonomiczny osób tworzących zespół, więzi pokrewieństwa, wspólnoty ideowej, religijnej, etnicznej itp. i bez względu na formę prawną. Konieczne jest natomiast by podmiot gospodujący miał choćby minimalny stopień autonomii w stosunku do otoczenia i minimalny stopień wewnętrznej spójności.

Pod pojęciem przestrzennych zachowań podmiotów gospodujących¹ rozumie się te aspekty działalności podmiotów, które mają bezpośrednie odniesienie do konkretnej przestrzeni geograficznej, a w szczególności: lokalizację działalności (lokalizacja ta może być w jednym jak i w wielu miejscach), przyczyny wyboru danej lokalizacji (a więc i kryteria lokalizacji), sposoby zajmowania (przejmowania w użytkowanie) danego wycinka przestrzeni i jego urządzenie (zagospodarowanie); częstotliwość, kierunek, odległość, przyczyny i formy zmiany lokalizacji; przestrzenne powiązania z dostawcami dóbr i usług (ich lokalizacja względem danego podmiotu, kryteria wyboru tych dostawców i odbiorców, wybór technicznych środków transportu i komunikacji i tras łączących dany podmiot z dostawcami i odbiorcami, rodzaj przesyłanych dóbr i usług oraz częstotliwość, formy i powody zmian tych powiązań; oddziaływanie na społeczne i przyrodnicze środowisko w związku z prowadzeniem działalności (np. rodzaj i sposób emisji zanieczyszczeń, miejsca i sposoby składowania odpadów itp) i sposób reagowania na bodźce płynące z tego środowiska.

Wyżej zdefiniowane podmioty gospodujące są zbiorem niezwykle hete-

¹ Pojęcie „przestrzenne zachowania podmiotów gospodujących” (lub podobne) znajdująca powoli coraz większe zastosowanie w polskiej literaturze przedmiotu. Próbe definicji tego pojęcia daje m.in.: J. Reguiski 1986, str. 63 i nast. Termin ten jest szeroko stosowany w literaturze zachodniej, por. M. Castells 1985 s. 12.

rogenicznym. Warunkiem sensowności i skuteczności badań takich zbiorów jest odpowiednia klasyfikacja. Wydaje się, że z punktu widzenia niniejszej pracy użytecznym jest następujący podział podmiotów gospodarujących:

- 1) organizacje gospodarcze
- 2) gospodarstwa domowe
- 3) władze państwowe różnych szczebli
- 4) „inne” podmioty gospodarujące (organizacje społeczno-polityczne, związki wyznaniowe itp.).

W ostatecznej instancji wszelkie obiekty materialne będące efektem działalności człowieka dadzą się przypisać działaniu dwu pierwszych typów podmiotów gospodarujących, tj. organizacji gospodarczych i gospodarstw domowych. W tej sytuacji należałoby całą działalność dwu pozostałych podmiotów zaliczyć do sfery regulacji (lub używając innego języka: do nadbudowy) i traktować ją jako tę, która stwarza bodźce i impulsy przekształcane w fakty materialne przez organizacje gospodarcze i gospodarstwa domowe. Takie podejście, jakkolwiek pociągające ze względu na elegancję metodologiczną, stwarzałoby wiele trudności interpretacyjnych i prowadziło do błędnych konkluzji. W niektórych przypadkach autonomia podmiotów dwu pierwszych typów, przekształcających w efekty materialne impulsy płynące z podmiotów dwu pozostałych typów jest tak mała, że owe fakty materialne można przypisać działaniu tych dwu pozostałych - „regulacyjnych” - typów podmiotów. Przykładem takiej sytuacji może być budowa (lub adaptacja) budynków dla potrzeb władz państwowych, organizacji politycznych czy obiektów kultu religijnego. Ani samego powstania budynku, ani jego lokalizacji ani cech użytkowych (poza sytuacjami wyjątkowymi i nieistotnymi szczegółami) nie można właściwie zinterpretować biorąc za punkt wyjścia firmę budowlaną, która budynek zbudowała. Z kolei budynku takiego nie można zignorować jako nieistotnego z punktu widzenia kształtowania przestrzeni, gdyż istnienie takiego obiektu, jego lokalizacja i cechy bywają elementem brany pod uwagę w procesie podejmowania decyzji przez liczne organizacje gospodarcze i gospodarstwa domowe, w tym decyzji o istotnych skutkach przestrzennych. W dalszej części niniejszego rozdziału zostaną kolejno omówione zachowania przestrzenne poszczególnych typów podmiotów gospodarujących.

5.1.2 Przestrzenne zachowania organizacji gospodarczych

Pojęcie organizacji gospodarczej

Termin „organizacja gospodarcza” oznacza tu przedsiębiorstwa, firmy, koncerny, spółki, korporacje itp. organizacje zajmujące się produkcją dóbr lub usług przeznaczonych dla odbiorcy spoza tej organizacji, dysponujące pewnym majątkiem produkcyjnym i posiadające pewien minimalny stopień wewnętrznej spójności i autonomii względem otoczenia. Zgodnie z tą definicją, pojęcie organizacji gospodarczej jest na tyle szerokie by obejmowało wszelkie znane formy organizacyjne wytwarzania dóbr i świadczenia usług zarówno w gospodarce rynkowej jak i planowej. O uznaniu za organizację gospodarczą nie decyduje więc np. główny cel działalności gospodarczej - czy jest nim maksymalizacja zysku, płac, wykonanie planu, tak samo jak forma własności, wewnętrzna organizacja, sposoby zarządzania itp, choć są one ważnymi czynnikami określającymi sposób funkcjonowania, w tym zachowania przestrzenne.

Pewne trudności co do uznania danej instytucji za organizację gospodarczą lub za organ władzy państwowej występują w przypadku tradycyjnych gospodarek socjalistycznych, wysoce scentralizowanych o bardzo nieostrej granicy między administracją publiczną, gospodarką i działalnością socjalną. Kwestii tej nie można rozstrzygnąć jednoznacznie i definitywnie. Instytucje takie można rozpatrywać bądź to jako organy władzy bądź zarządy organizacji gospodarczych w zależności od konkretnej analizowanej sprawy.

Cechy zarówno organizacji gospodarczej jak i gospodarstwa domowego mają tradycyjne rodzinne gospodarstwa rolne, gdzie praca na gospodarstwie jest zarówno działalnością gospodarczą jak i formą życia rodziny. Uwaga powyższa odnosi się również, choć w mniejszym zakresie, do tradycyjnych rodzinnych firm czy warsztatów spoza rolnictwa. (Nie dotyczy ona natomiast takich form organizacji indywidualnej przedsiębiorczości jak jednoosobowe lub rodzinne spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, gdzie istnieje wyraźne oddzielenie działalności gospodarczej od życia prywatnego).

Z kolei na styku organizacji gospodarczych i organizacji społeczno-politycznych są organizacje społeczno-polityczne prowadzące działalność gospodarczą. Organizacje takie można traktować, w zależności od sytuacji, jako organizacje społeczno-polityczne lub gospodarcze. Można też zastosować inne podejście wynikające stąd, że organizacje społeczno-polityczne zwykle nie prowadzą działalności gospodarczej bezpośrednio lecz za pośrednictwem odrębnych organizacji gospodarczych. Organizacje te można potraktować za typowe organizacje gospodarcze, a jedynie w analizie ich celów, organizacji itp. uwzględnić powiązania z macierzystą organizacją społeczno-polityczną. Jak zostało wspomniane wyżej, o zaliczeniu do

organizacji gospodarczych nie decyduje wewnętrzna struktura danej instytucji. Możliwe jest więc istnienie autonomicznej organizacji gospodarczej składającej się z również autonomicznych, choć o mniejszym zakresie autonomii, organizacji gospodarczych niższego szczebla. W takiej sytuacji, w zależności od potrzeb i szczegółowości analizy, można rozpatrywać „dużą organizację” jako całość, bądź to osobno każdy z jej autonomicznych szczebli organizacyjnych bądź jedno i drugie.

Mówiąc o autonomii jako warunku podmiotowości organizacji gospodarczej należy zaznaczyć, że chodzi tu o autonomię faktyczną, która nie zawsze jest tożsama z formalną. Ów brak tożsamości przejawia się w tym, że kto inny podejmuje faktyczną decyzję a kto inny ją firmuje. Zjawisko takie było częste np. w centralistycznym systemie zarządzania gospodarką socjalistyczną, kiedy to decyzje dotyczące przedsiębiorstw (np. określające zadania planowe) były formalnie podejmowane przez centralne władze państwowe, a faktycznie były rezultatem presji ze strony przedsiębiorstw. Mylenie faktycznego i formalnego decydenta prowadzi do błędnej interpretacji zachowań każdego z nich.

Pojęcie przestrzennych zachowań organizacji gospodarczych

Pojęcie przestrzennych zachowań organizacji gospodarczych zawiera się w ogólnej definicji przestrzennych zachowań podmiotów gospodarujących przedstawionej wcześniej. Te aspekty działalności organizacji gospodarczych, które można uznać za zachowania przestrzenne, dadzą się ująć w kilku grupach, z których każda obejmuje szereg kwestii szczegółowych. Kwestie te można potraktować jako problemy badawcze pod adresem studiów nad zachowaniami przestrzennymi organizacji gospodarczych.

1) Preferencje lokalizacyjne. Ta grupa problemów obejmuje proces podejmowania decyzji lokalizacyjnej oraz jej ostateczny efekt - fizyczną lokalizację organizacji gospodarczej. Są to więc kwestie będące w głównym nurcie badań przestrzennych. W szczególności, grupa ta obejmuje takie zagadnienia jak rola poszczególnych czynników lokalizacji, jak np. surowce, rynki zbytu, czynnik aglomeracji, transport i komunikacja, siła robocza itp., i cechy położenia geograficznego badanej organizacji gospodarczej.

Cechy położenia organizacji można badać np. przez określenie go na osi centrum - peryferie (w skali kraju, grupy krajów, kontynentu, świata itp.), na osi obszary zurbanizowane - obszary wiejskie (centra aglomeracji, obrzeża aglomeracji, obszary zurbanizowane poza aglomeracjami, obszary niezurbanizowane itp.), na osi centra administracyjno-

polityczne - peryferie administracyjno-polityczne (miejscowości będące siedzibami międzynarodowych instytucji politycznych, władz państwowych, regionalnych, lokalnych, miejscowości bez znaczenia politycznego itp.), na osi atrakcyjności ekologicznej (obszary zdegradowane ekologicznie o nieatrakcyjnym krajobrazie i klimacie, obszary nie zdegradowane ekologicznie o atrakcyjnym klimacie i krajobrazie itp.), przez określenie względem systemów transportowych (w pobliżu lub z dala od autostrad, lotnisk, węzłów kolejowych, portów itp.), względem obiektów geograficzno-fizycznych (rzek, jezior, lasów, gleb o określonej jakości, gór itp.) itd.

Zakładając, że początek działalności organizacji gospodarczej następuje w momencie, gdy ma ona już fizyczną lokalizację, należałoby kwestię lokalizacji uznać za rzecz daną, zastaną, nie wchodzącą w zakres pojęcia „zachowania przestrzenne”. Takie podejście nie wydaje się jednak słuszne, gdyż za moment powstania organizacji gospodarczej należy uznać moment, w którym pomysł założenia jej powstał w umyśle przedsiębiorcy (przedsiębiorców). W tej sytuacji decyzja o lokalizacji działalności, obok decyzji o rodzaju działalności, należy do najważniejszych decyzji podejmowanych przez nowopowstałą organizację. Nawet jeśli organizacja gospodarcza uniezależniła się od założyciela i jej lokalizacja staje się rzeczą faktycznie zastaną, to cechy tej lokalizacji muszą być uwzględniane jako czynniki determinujące dalsze zachowania badanej organizacji.

2) Zagospodarowanie obszaru lokalizacji. Chodzi tu o zagadnienia będące głównym przedmiotem zainteresowania nauk technicznych, inżynierii, architektury, urbanistyki i in., które często bywają nie dostrzegane przez makroprzestrzenne badania ekonomiczne, traktujące obiekty gospodarcze jako punkty bez wymiarów. Tymczasem są to kwestie bardzo ważne z punktu widzenia ekonomiki produkcji bądź świadczenia usług, z punktu widzenia ekologii, urbanistyki, architektury, a więc z punktu widzenia warunków życia i pracy. Sprawą o istotnym znaczeniu makroekonomicznym jest wielkość zapotrzebowania na tereny, zgłaszana przez organizacje gospodarcze, intensywność wykorzystania terenu, długość czasu, w którym teren jest nie wykorzystywany lub wykorzystywany mało intensywnie itp.

Mówiąc o wyborze lokalizacji i zagospodarowaniu terenu należy zwrócić uwagę, że nie chodzi tu tylko o stałą lokalizację działalności, ale również o lokalizację przejściowe, np. o wybór miejsca eksploatacji danego minerału przez przedsiębiorstwa górnicze, która to eksploatacja zakończy się najpóźniej z chwilą wyczerpania zasobów choć nie oznacza to końca istnienia przedsiębiorstwa, o wybór miejsca budowy i sposobu budowy osiedla

mieszkaniowego przez przedsiębiorstwo budowlane (jeśli ma ono wpływ na ten wybór) itd.

3) Ilość lokalizacji organizacji gospodarczej. Zagadnienie co do decyzji o ilości lokalizacji jednej organizacji gospodarczej jest stosunkowo nowe w badaniach przestrzenno-ekonomicznych² i jeszcze niewystarczająco omówione, zwłaszcza w badaniach polskich. (Klasyczne teorie lokalizacji zajmowały się lokalizacją pojedynczych obiektów gospodarczych, milcząc zakładając tożsamość obiektu i organizacji gospodarczej lub też nie dostrzegając istotnych konsekwencji braku tożsamości). Liczba lokalizacji (jedna lub wiele i jak wiele) ma zasadniczy wpływ zarówno na wybór miejsca (miejsc) działalności jak i na sposób funkcjonowania organizacji.

W przypadku organizacji o jednej lokalizacji, wybór tej lokalizacji jest wypadkową wielu czynników lokalizacji a efektywność tej organizacji jest rezultatem działania korzyści i niekorzyści danego położenia. Natomiast w przypadku organizacji o wielu lokalizacjach możliwe jest ulokowanie każdego obiektu biorąc pod uwagę niewielką liczbę czynników lokalizacji, np. ulokowanie jednych ze względu na surowce, innych ze względu na rynki zbytu, jeszcze innych ze względu na obfitość siły roboczej, kwalifikacje siły roboczej, dostępność do ośrodków decyzji politycznych i ekonomicznych, ze względu na środowisko naturalne itp. Mała ilość kryteriów brana pod uwagę przy lokalizacji każdego obiektu pozwala na trafniejszy wybór każdej lokalizacji i tym samym na zwiększenie sumy korzyści lokalizacji w porównaniu do organizacji o jednej lokalizacji. Liczba lokalizacji wpływa nie tylko na sumę korzyści lokalizacji, ale i na relacje organizacji gospodarczej z władzami państwowymi (różnych szczebli) i społecznościami lokalnymi: większa ilość lokalizacji, czyni organizację „mniej uchwytną” a więc silniejszą wobec władzy i społeczności lokalnej (por. R. Hudson, V. Plum 1986).

Z zagadnieniem ilości lokalizacji wiąże się szereg kwestii organizacyjnych i technicznych, jak ewentualny podział zadań między jednostki organizacyjne organizacji gospodarczej, zakres ich autonomii, sposoby koordynacji, zarządzania, techniczne środki łączności itp.

²W literaturze zachodniej w ostatnich latach dużo uwagi poświęca się zachowaniom przedsiębiorstw o wielu lokalizacjach a przy tym o zasięgu międzyregionalnym i międzynarodowym. Omówienie tego zjawiska na tle nowych faktów w rozwoju regionalnym na Zachodzie w ogólności, a w RFN w szczególności zawiera praca: M. Holst 1986. Do najbardziej znanych autorów omawiających wpływ wielolokalizacyjnych przedsiębiorstw na międzynarodowy podział pracy jest francuski ekonomista i regionalista A. Lipietz (por. A. Lipietz 1986, A. Lipietz, D. Leborgne 1989). Dużo miejsca w badaniach zajmują powiązania przestrzenne w skali światowej wewnątrz firm działających w nowoczesnych gałęziach przemysłu, zwłaszcza w elektronice, por. A. Sayer 1986.

4) Mobilność lokalizacyjna. Wprowadzony termin „mobilność lokalizacyjna” oznacza potencjalną możliwość zmiany lub faktyczną zmianę lokalizacji danej organizacji gospodarczej w danym momencie lub okresie czasu. (Chodzi tutaj nie tyle o zmiany miejsca działalności będące naturalną konsekwencją danego rodzaju działalności, np. zmiany placów budowy przez firmę budowlaną, lecz o zmiany nie będące naturalną konsekwencją rodzaju działalności). Mobilność lokalizacyjna jest pojęciem wielowymiarowym. Jest tym większa, im częstsze są (lub mogą być) zmiany lokalizacji, im większą część organizacji obejmują i na im większe odległości są przeprowadzane. (Odległość można mierzyć w fizycznych jednostkach odległości, jednostkach czasu potrzebnego na przebycie odległości, liczbą przekraczających granic państwowych itd.).

Zmiany lokalizacji mogą mieć różną formę, od zauważalnych „gołym okiem” i powodujących natychmiastowe skutki w przestrzeni fizycznej przemieszczeń całych fabryk wraz z pracownikami, maszynami, halami fabrycznymi itp, aż do „niezauważalnych” przemieszczeń kapitału (np. w wyniku sprzedaży akcji jednej firmy i zakupu innej). Wprawdzie w ostatnim przypadku początkowa zmiana ma jedynie charakter finansowy, jednak zwykle przesunięcia finansów powodują również skutki „fizyczne”.

Jak zostało zasugerowane wyżej, pojęcie mobilności lokalizacyjnej obejmuje przemieszczenia nie tylko całych organizacji gospodarczych, ale i przemieszczenia ich części, części jednego rodzaju majątku itp. Za mobilność można również uznać zmiany w strukturze geograficznej organizacji o wielu lokalizacjach, np. w wyniku ograniczenia produkcji w jednej filii na rzecz wzrostu produkcji w innej, zamykania jednych filii a tworzenia nowych w innym miejscu itd. Jak więc widać, zagadnienie mobilności lokalizacyjnej ściśle łączy się z zagadnieniem ilości lokalizacji.

Pytanie, czy dana organizacja zmienia lokalizację, nie wyczerpuje problemu mobilności lokalizacyjnej. W razie pozytywnej odpowiedzi na to pytanie pojawiają się następne, niezwykle ważne pytania: w jakim kierunku następuje zmiana i co (jaki rodzaj działalności, ewentualnie rodzaj majątku) ona obejmuje. Kierunek zmian lokalizacji można analizować przy zastosowaniu tego samego podejścia jak w przypadku badania preferencji lokalizacyjnych. Z punktu widzenia rodzaju przemieszczanej działalności istotne znaczenie ma to, czy przemieszczana działalność jest praco-, kapitało- czy naukochłonna, o niskiej czy wysokiej wartości dodanej, o jakim poziomie nowoczesności, o jakim poziomie uciążliwości dla środowiska naturalnego itp.

5) Powiązania z dostawcami i odbiorcami. Chodzi tu o wybór dostawców i odbiorców z punktu widzenia ich rozmieszczenia przestrzennego oraz środków i sposobów pokonywania odległości (wybór środków transportu i łączności, tras, sposobów gospodarowania tymi środkami itp.). Powiązania z dostawcami i odbiorcami obejmują nie tylko prostą wymianę dóbr i usług, związaną z bieżącą działalnością produkcyjną, lecz również przepływy informacji, środków technicznych itp. w związku z projektowanymi lub zamierzonymi zmianami (innowacjami) w sposobach produkcji, asortymencie, organizacji działalności itp. Każda zmiana dostawcy lub odbiorcy, środka transportu, trasy itp. jest oczywiście również elementem zachowań przestrzennych. Wśród zagadnień dotyczących omawianych powiązań na szczególną uwagę zasługują trzy: zasięg działalności danej organizacji gospodarczej; efektywność i sprawność technicznych środków i sposobów transportu i łączności; kierunek i zasięg powiązań z tytułu działalności innowacyjnej.

Zasięg działalności można oznaczyć na ciągłej skali od lokalnego do globalnego. Zależy on od odległości dostawców i odbiorców, ważonej ich udziałami w obrotach. Zasięg działania ma olbrzymi wpływ na funkcjonowanie organizacji, zwłaszcza w systemach rynkowych, np. poprzez wrażliwość na zmiany koniunktury, zależność od konkurencji, zależność od lokalnych ośrodków władzy itp. *Efektywność i sprawność środków i sposobów transportu i łączności* wpływa na koszty i efektywność danej organizacji i w ten sposób określa jej możliwości rozwoju (lub też możliwości rozwoju np. gospodarki narodowej jako całości, gdy koszty te pokrywa cała gospodarka narodowa), co ma wpływ na kształtowanie przestrzeni. *Kierunek powiązań z tytułu działalności innowacyjnej* oznacza skąd (z jakich miast, regionów, krajów) pochodzą gotowe wzorce nowych dla danej organizacji produktów, technologii, organizacji pracy itp. lub informacja, która pomaga tworzyć własne innowacje oraz gdzie są przekazywane rozwiązania lub informacje będące innowacjami u odbiorców. Kierunek powiązań z tytułu innowacji we współczesnym świecie nabiera szczególnego znaczenia, gdyż jest tym czynnikiem, który bardzo mocno wpływa na specjalizację gospodarczą obszarów (w skali narodowej i międzynarodowej), na przestrzenną strukturę i hierarchię zależności ekonomicznych i politycznych³.

³Problem innowacji, warunków ich powstawania w przestrzeni i dyfuzji terytorialnej jest ostatnio prawdopodobnie najczęściej omawiany w zachodniej literaturze ekonomiczno-przestrzennej. Przegląd pojęć i zachodniej literatury przedmiotu daje m.in. M. Thomas 1986. Por. też: B. Planque 1983, G.P. Sweeney 1988. W literaturze polskiej interesującą próbę empirycznego badania powiązań przestrzennych w procesie tworzenia

Mówiąc o powiązaniach z dostawcami i odbiorcami należy wspomnieć, że nie ma ostrej granicy między kwestią tych powiązań a kwestią powiązań wewnątrz organizacji o wielu lokalizacjach, gdyż często nie ma różnicy między np. filiami danej organizacji a nominalnie samodzielnymi kontrahentami.

6) Powiązania z tytułu własności i transferu dochodów. Współcześnie w średnich i dużych organizacjach gospodarczych istnieje zwykle oddzielenie funkcji własności i funkcji bieżącego zarządzania. Organizacje te, dotyczy to zwłaszcza spółek akcyjnych, joint ventures itd. w całości lub części należą do innych organizacji, instytucji i osób prywatnych, przy czym te ostatnie organizacje i instytucje też często należą w części lub całości do innych organizacji itd. Tworzą się w ten sposób niekiedy bardzo rozgałęzione łańcuchy powiązań własnościowych o różnych zasięgach terytorialnych, łącznie z globalnym. Łańcuchy te są zwykle również kanałami przepływu dyrektyw dotyczących polityki firmy (od właściciela do własności), informacji technicznej, ekonomicznej i innej (w obie strony) i transferu kapitału (od właściciela do własności w okresie inwestowania, odwrotnie w okresie eksploatacji). Powiązania te służą m.in. jako kanały dyfuzji innowacji. Są one również ważnym czynnikiem kształtującym strukturę gospodarcze różnych obszarów świata.

Zagadnienie powiązań własnościowych jest bliskie kwestii organizacji o wielu lokalizacjach, omówionej wcześniej i można je uznać za dwa aspekty tego samego zjawiska. Należy jednak zwrócić uwagę, że w typowej organizacji o wielu lokalizacjach, jednostki organizacyjne podlegają jednocześnie i wyłącznie centrali organizacji, natomiast w przypadku powiązań własnościowych możliwe jest podleganie z tytułu własności wielu organizacjom jednocześnie, co ma wpływ na stopień samodzielności.

7) Powiązania ze środowiskiem naturalnym. Chodzi tu o skalę, rodzaj i zasięg przestrzenny zmian w środowisku naturalnym spowodowanych działalnością danej organizacji (budową obiektów gospodarczych, eksploatacją surowców, emisją zanieczyszczeń, składowaniem odpadów itp.). Wśród kwestii szczegółowych na szczególną uwagę zasługują dwie: skłonność i zdolność organizacji do zmniejszenia swojego negatywnego oddziaływania na środowisko naturalne (przez ograniczanie produkcji, zmiany technologii, instalację urządzeń oczyszczających) oraz zdolność i skłonność organizacji do oszczędzania środowiska naturalnego w najbliższym otoczeniu, kosztem otoczenia dalszego) przez składowanie odpadów w odległych

innowacji jest praca J. Szablowski i in. 1988. Praca ta dotyczy przedsiębiorstw Polski północno-wschodniej.

miejscach, przesuwanie niektórych faz technologicznych do zakładów filialnych w odległych regionach itp.).

8) Powiązania ze środowiskiem społeczno-politycznym. Chodzi tu o wielkość i rodzaj wpływu lokalnych władz, instytucji społecznych i politycznych, opinii publicznej itp. na organizację, na sposób reagowania organizacji na bodźce płynące ze środowiska oraz sposób i zakres zwrotnego oddziaływania organizacji na otoczenie. Powiązania te dają efekty widoczne w przestrzeni fizycznej (w stanie środowiska naturalnego, infrastruktury komunalnej, społecznej itp.) jak i wpływają na wiele aspektów funkcjonowania organizacji. Wśród pytań szczegółowych na uwagę zasługują następujące: kto w relacjach: organizacja gospodarcza - lokalne instytucje jest stroną silniejszą, czy organizacja jest enklawą czy angażuje się w rozwiązywanie problemów otoczenia, a jeśli tak, to jak, czy powiązania organizacji i lokalnych instytucji ograniczają się do spraw będących „na styku” organizacji i lokalnego środowiska (np. ochrony środowiska naturalnego, finansowania infrastruktury komunalnej) czy sięgają głębiej w politykę i organizację działalności organizacji gospodarczej.

Powyższe rozważania na temat pojęcia przestrzennych zachowań dotyczyły zachowań pojedynczych organizacji. Określenie przestrzennych zachowań zbioru organizacji wymaga zdefiniowania kryteriów tworzenia zbioru i stawia kilka dodatkowych pytań badawczych.

Wspomniane kryteria mogą być następujące:

- terytorialne (zachowania organizacji zlokalizowanych na danym terytorium),
- ustrojowe (zachowania organizacji w danym systemie społeczno-ekonomicznym),
- koniunktury (zachowania w warunkach kryzysu, rozwoju itp.),
- cech wewnętrznej organizacji, np. kryterium wielkości, rodzaju działalności, formy własności, formy zarządzania itd.

Badania zachowań zbioru organizacji wymagają określenia stopnia jednolitości zachowań, dominującego typu zachowań i jego ewolucji, stwierdzenia czy zachowania zbioru uwieczniają czy zmieniają struktury przestrzenne, a jeśli tak to w jakim kierunku (koncentracja, dekoncentracja, wzrost centralności lub peryferyjności określonych obszarów itp.), określenia adekwatności zachowań do istniejących warunków ekonomicznych, przyrodniczych i in.

Determinanty i charakterystyka przestrzennych zachowań organizacji gospodarczych

Czynniki determinujące przestrzenne zachowania organizacji gospodarczych można podzielić na zewnętrzne i wewnętrzne wobec danej organizacji.

Czynniki zewnętrzne obejmują:

- otoczenie instytucjonalno-polityczne,
- ogólną sytuację gospodarczą, jej terytorialne zróżnicowanie i politykę gospodarczą państwa,
- struktury materialne.

Określenie „*otoczenie instytucjonalno-polityczne*” oznacza reguły gry obowiązujące w gospodarce, a więc zespół praw i obowiązków organizacji gospodarczych we wzajemnych relacjach z państwem w ogólności i każdym jego szczeblem organizacji terytorialnej w szczególności, instytucjami społecznymi, politycznymi itp. Reguły gry wynikają z obowiązujących norm prawnych skorygowanych o „współczynnik stopnia ich respektowania” charakterystyczny dla danego społeczeństwa i zależny od aktualnej sytuacji politycznej. Należy zwrócić uwagę, że otoczenie instytucjonalno-polityczne danej organizacji gospodarczej stanowią nie tylko reguły gry obowiązujące w kraju lokalizacji tej organizacji, ale również (potencjalnie) we wszystkich krajach świata. Szczególnie dotyczy to reguł inwestycji zagranicznych. Wśród kwestii regulowanych przez otoczenie instytucjonalno-polityczne na szczególną uwagę zasługują:

1) Prawa i obowiązki wobec organizacji gospodarczych, zwłaszcza w takich dziedzinach jak wyznaczanie zadań produkcyjnych, kierunków zaopatrzenia i zbytu, polityki kadrowej, zagwarantowanie bezpieczeństwa zatrudnienia organizacji, polityka płac, partycypacja w dochodach organizacji. W przypadku dużej zależności organizacji od państwa w dziedzinie polityki produkcyjnej, kadrowej, płacowej, finansowej, w przypadku dużego bezpieczeństwa zatrudnienia i pewności istnienia organizacji, organizacja przestaje być podmiotem, a jej przestrzenne zachowania są wyrazem polityki gospodarczej i przestrzennej państwa. W tym wypadku ważne jest od jakiego szczebla organizacji państwa dana organizacja gospodarcza jest zależna i jaka jest instytucjonalna struktura państwa. W sytuacji, gdy zależność organizacji gospodarczej od państwa nie jest absolutna, znaczenia nabierają inne względy, jak te, podane niżej:

2) Zasady dotyczące inwestowania. Określają one jakie są faktyczne możliwości podejmowania lub wychodzenia z inicjatywą inwestycyjną przez organizację gospodarczą, jakie korzyści inwestycja może przynieść organizacji gospodarczej (np. wzrost produkcji lub modernizacja jako wartość sama w sobie, wzrost zysku lub ochrona przed jego spadkiem itp), kto ponosi faktyczne koszty inwestycji (sama organizacja czy np. państwo) itp. Zasady

te wpływają na rozmiary działalności inwestycyjnej, charakter inwestycji (np. udział prac budowlano-montażowych i zakupów maszyn i urządzeń) i lokalizacje inwestycji a także ogólnospołeczną racjonalność inwestycji.

Dużym rozmiarom działalności inwestycyjnej przy małej ogólnospołecznej racjonalności sprzyja zwłaszcza taki system, gdzie faktyczną decyzję o inwestycji podejmuje ten, kto spodziewa się z niej korzyści a koszty, bez sprzeciwu, pokrywa ktoś inny, zasobny finansowo. Duża skala inwestowania oznacza szybkie zmiany w kształcie przestrzeni. Inwestycje, których głównym celem jest wzrost produkcji lub modernizacja a zwłaszcza maksymalizacja fizycznych gabarytów przedsiębiorstwa jako cel sam w sobie, sprzyjają powstawaniu dużych obiektów i rozwijaniu już istniejących lokalizacji. Rozwijaniu już istniejących lokalizacji sprzyjają również inwestycje, których celem jest tworzenie miejsc pracy dla rodzin i znajomych załogi. Petryfikuje to oczywiście przestrzenną strukturę gospodarki. Natomiast inwestycje, których celem jest maksymalizacja zysku nie mają a priori ani charakteru petryfikującego ani zmieniającego struktury przestrzenne. Konkretnie lokalizacje takich inwestycji zależą od istniejących oraz oczekiwanych relacji zysków i kosztów w różnych miejscach, które to relacje zależą od szeregu czynników, które w jednym miejscu i czasie mogą sprzyjać petryfikacji, w innym - zmianie.

3) Zasady dotyczące tworzenia nowych organizacji gospodarczych i poziomego przepływu kapitału. (Jest to aspekt ogólnego problemu inwestycji). Zasady te określają czy istnieje możliwość (a jeśli tak, to w jakich granicach) tworzenia nowych przedsiębiorstw przez już istniejące oraz ewentualne korzyści, które może mieć założyciel (np. stały udział w zyskach, wpływ na działalność założonego przedsiębiorstwa, dostęp do nowej technologii, organizacji pracy itp., pierwszeństwo zakupów, gwarancja dostaw, zwrot zainwestowanych pieniędzy wraz z oprocentowaniem itp.).

Brak możliwości i niewielkie, z punktu widzenia organizacji gospodarczej, korzyści z zakładania lub partycypacji w innych organizacjach nie sprzyjają poziomym przepływom kapitału (w tym i w aspekcie przestrzennym), mobilności lokalizacyjnej, wzrostowi liczby lokalizacji organizacji gospodarczej, tworzeniu się powiązań własnościowych itd. Z kolei instytucjonalnie zagwarantowana możliwość osiągania istotnych korzyści stwarza potencjalną możliwość poziomego przepływu kapitału, której lokalizacja zależy od kształtowania się relacji ekonomicznych korzyści i kosztów.

4) Polityka finansowa państwa. Istotna jest ona w przypadku organizacji gospodarczych wrażliwych na bodźce finansowe. Wysokość podatków i ich ewentualne terytorialne zróżnicowanie, warunki uzyskania kredytu, wy-

sokość cel i tym podobnych opłat wpływają na zdolności finansowe organizacji, na jej politykę produkcji, a więc na wybór technologii, dostawców i odbiorców, kierunki (w tym geograficzne) inwestowania itp. Oczywiście, bodźce płynące ze strony polityki finansowej państwa są tylko częścią bodźców finansowych docierających do przedsiębiorstw i mogą być neutralizowane przez pozostałe bodźce finansowe.

5) Normy i normatywy administracyjne. Mogą one dotyczyć takich spraw jak ochrona środowiska, bezpieczeństwo i higiena pracy, zasady ruchu drogowego, bezpieczeństwo przeciwpożarowe, standardy urbanistyczne i architektoniczne itp. Wpływają one bezpośrednio na przestrzenne zachowania organizacji gospodarczych np. przez wyłączenie pewnych obszarów dla określonych lub wszelkich rodzajów działalności, przez wyłączenie pewnych tras i środków transportu, określenie miejsc dopuszczalnych lokalizacji różnych obiektów gospodarczych, mieszkań, określenie kształtu, wielkości, koloru itp. pewnych typów budowli w określonych miejscach itp. Skuteczność norm i normatywów zależy od ich wewnętrznej spójności, od uciążliwości sankcji za ich naruszenie, przekonania o ich słuszności przez tych, których dotyczą i którzy je wydali, siły autorytetu tych, którzy pilnują ich przestrzegania.

6) Sytuacja prawna i polityczna w poszczególnych dziedzinach. Przykładem może być sytuacja cudzoziemców w danym kraju, która może sprzyjać zatrudnianiu obcokrajowców przez przedsiębiorców tego kraju bądź zachęcać przedsiębiorców do inwestowania na terytorium krajów pochodzenia robotników cudzoziemskich i transferowania stamtąd dochodów; innym przykładem jest stabilność bądź niestabilność polityczna kraju zachęcająca lub zniechęcająca zagranicznych inwestorów itd.

Wśród elementów *ogólnej sytuacji ekonomicznej oraz jej terytorialnego zróżnicowania i polityki ekonomicznej* na uwagę zasługują szczególnie:

1) Ogólna dostępność środków inwestycyjnych. Obfitość środków inwestycyjnych (środków własnych firm bądź kredytu) sprzyja intensywnemu inwestowaniu, które zmienia strukturę przestrzenną gospodarki (budowa nowych obiektów, modernizacja, zmiana funkcji już istniejących, likwidacja uciążliwych lub nieopłacalnych). Konkretny wpływ inwestycji na strukturę przestrzenną zależy od inwestycyjnych zachowań w gospodarce. W warunkach otwartych gospodarek rynkowych, obfitość środków inwestycyjnych zachęca do lokaty inwestycji tam, gdzie roszą one największe korzyści bez względu czy w kraju czy za granicą, do przesuwania za granicę uciążliwych społecznie lub ekologicznie zakładów itp. Niedostatek środków inwestycyjnych hamuje przekształcenia struktury przestrzennej. W zależności od

innych czynników może to prowadzić do absolutnej stagnacji struktury lub tylko do stagnacji „skorupy” gospodarki, wewnątrz której mają miejsce zmiany korekcyjne - np. zmiana funkcji, rezygnacja z użytkowania obiektów, ograniczenie produkcji itp. W warunkach gospodarek otwartych sytuacja taka zwykle zachęca do przyciągania obcych kapitałów, które przyjdą do tych dziedzin gospodarki i tych regionów, gdzie zagraniczni inwestorzy spodziewają się odnieść korzyści. (Na kierunek tych inwestycji ma oczywiście też wpływ polityka państwa).

2) Sytuacja w dziedzinie siły roboczej. Chodzi tu o relacje podaży i popytu (ogółem i w poszczególnych sektorach siły roboczej), relatywną wydajność i ceny siły roboczej, jej cechy społeczno-polityczne (np. stopień bojowości, zdolność do przyjmowania zmiennych zadań itp.). W przypadku każdej charakterystyki ważne jest jej przestrzenne zróżnicowanie. Siła robocza jest ważnym kryterium lokalizacji inwestycji⁴. W zależności od systemu społeczno-ekonomicznego i innych czynników, decydujące znaczenie mają bądź różnice w relatywnej wydajności bądź też sam fakt istnienia zasobów siły roboczej o wymaganych kwalifikacjach. Stwierdzenie to, oczywiście, nie oznacza, że inwestycje zawsze kierują się w stronę obszarów o odpowiednich zasobach siły roboczej, gdyż obok tego kierunku istnieje kierunek odwrotny - siła robocza kieruje się do miejsc pracy.

3) Ceny⁵. W przypadku organizacji gospodarczych wrażliwych na ceny, przestrzenne różnice w cenach zaopatrzenia, w cenach zbytu, różnice w cenach substytutów i rentowności (warunkowanej m.in. cenami) różnych produktów wpływają na wybór rodzaju produkcji i miejsc zbytu, sposobów produkcji, miejsc zakupu, środków i tras transportu, rodzajów i miejsc inwestycji itd. Należy tutaj zwrócić uwagę, że wrażliwość na ceny nie musi oznaczać dążenia do maksymalizacji ceny zbytu i minimalizacji ceny zakupu. W systemach w których przedsiębiorstwa zainteresowane są w maksymalizacji swoich kosztów (gdyż są one podstawą naliczania funduszy, premii, zysku, ceny, wykonania planu itp.) cena stymuluje do preferowania stosowania drogiej technologii produkcji, drogiej substytutów, dłuższych tras przewozu itd.

4) Równowaga rynkowa (jej ogólny stan i przestrzenne zróżnicowanie).

⁴Zagadnienie ceny i jakości siły roboczej jako czynnika determinującego dynamikę kapitału w skali światowej i krajowej, zajmuje, obok zagadnienia innowacji i wysokiej technologii, czołowe miejsce w zachodniej literaturze ekonomiczno-przestrzennej. Przegląd literatury i faktów zawiera m.in. praca radzieckiej uczoney O.W. Gricaj 1988. str. 18 i nast. Por. też m.in. R. Hudson 1983, D. Massey 1984. Gricaj, Kołosow 1984. B. Pecqueur 1988.

⁵Więcej na ten temat patrz: R. Szul 1984. 1986

Wpływ tego czynnika zależy od systemu społeczno-ekonomicznego. W gospodarkach w pełni rynkowych (a nie „urynkawianych”) nierównowaga jest zjawiskiem lokalnym i przejściowym. Pojawienie się nierównowagi podaży i efektywnego popytu powoduje odpowiednie ruchy cen, warunków sprzedaży i zakupu, które kierują strumieniem towarów i/lub inwestycji z dziedzin gospodarki i obszarów geograficznych o nadwyżce podaży do dziedzin i obszarów o nadwyżce popytu. Poszukiwanie dziedzin gospodarki i obszarów geograficznych o niezaspokojonym popycie efektywnym, obecnym lub spodziewanym w przyszłości jest jedną z głównych charakterystyk zachowań organizacji gospodarczych w tym systemie. Głębokość pojawiających się nierównowag lokalnych i szybkość ich likwidowania zależą od stopnia tzw. „sztywności” rynku.

W tzw. „gospodarce niedoborów”, w której następuje stałe odtwarzanie się nierównowagi, ceny słabo lub wcale nie reagują na relacje podaży i popytu a producenci słabo, wcale albo w sposób społecznie nieracjonalny reagują na ceny; nierównowaga ma charakter powszechny, nie ma wystarczającego przepływu towarów i kapitałów do dziedzin i obszarów o największej nierównowadze. W takich warunkach głównym zmartwieniem przedsiębiorstw jest zapewnienie zaopatrzenia. Powoduje to niestabilność i przypadkowość powiązań handlowych, wyboru dostawców, środków i sposobów transportu itp.⁶

Interesującym przypadkiem są gospodarki, w których jednocześnie działają mechanizmy gospodarki rynkowej i gospodarki niedoborów. Są to gospodarki dwuwalutowe, gdzie relacje podaży i popytu na towary i usługi sprzedawane za jedną walutę cechują się równowagą, a sprzedawane za drugą - permanentną nierównowagą. Podobne zjawiska występują w gospodarkach o podwójnych systemach cen - systemie cen sztywnych, nieelastycznych i systemie cen elastycznych, rynkowych. W gospodarkach dwuwalutowych o podwójnym układzie cen istnieje też zwykle podział części towarów i usług między oba systemy gospodarki, część zaś funkcjonuje w obu systemach. Podobnie rzecz się ma z podmiotami gospodarującymi - niektóre funkcjonują w obu systemach, inne tylko w jednym z systemów, a także z obszarami geograficznymi - na jednych dominuje jedna waluta bądź jeden układ cen ze wszystkimi jego konsekwencjami, na innych - druga waluta lub układ cen, w jeszcze innych obie waluty i układy cen; istnieją też

⁶Klasyczną już pracą opisującą taki system jest Kornaia „Economics of Shortage” (Kornai 1985). Praca ta jednak nie uwzględnia przestrzennego wymiaru gospodarki. Wpływ niedoborów na gospodarke przestrzenną omawiają m.in. prace: R. Szul 1984b, 1984c.

podmioty gospodarcze wykorzystujące zjawisko dwuwalutowości i dwucenności jako źródło korzyści ekonomicznych.

5) Wymienialność i kursy walut, cła. Kształtowanie się tych czynników wpływa na intensywność i kierunki międzynarodowego przepływu towarów, usług i pieniędzy (wybór dostawców i odbiorców, lokalizacja inwestycji).

Brak wymienialności waluty danego kraju utrudnia (choć nie uniemożliwia) handel zagraniczny tego kraju (zwłaszcza na poziomie przedsiębiorstw) a szczególnie obce inwestycje, ze względu na trudności z transferem zysków. Zyski w walucie niewymienialnej przed transferem muszą ulec transformacji na walutę wymienialną. Transformacja ta obejmuje zakup towarów za walutę niewymienialną na terenie kraju tej waluty i eksport tych towarów na rynki twardowalutowe. Ponieważ gospodarki o niewymienialnej walucie są zwykle gospodarkami niedoborów, stąd zakup towarów następuje tam trudności. Następne trudności powstają ze sprzedażą tych towarów na rynkach twardowalutowych, które są z reguły rynkami równowagi. W tej sytuacji obce inwestycje z myślą o produkcji na miejscowy rynek są mało opłacalne i obciążone dużym stopniem ryzyka. Bardziej opłacalne są inwestycje polegające na przesunięciu do kraju o walucie niewymienialnej (ze względu na taniość siły roboczej, dostępność surowców, liberalność norm ochrony środowiska itp.), którejs fazy procesu technologicznego wyrobu przeznaczonego na sprzedaż na rynki twardowalutowe. Brak wymienialności waluty kraju utrudnia też firmom tego kraju dokonywanie inwestycji za granicą. (Mogą to robić tylko te z nich, które zarabiają w walucie wymienialnej). Wymienialność waluty ułatwia przepływ towarów i usług do i z kraju, zwiększa rozmiary i różnorodność oferty zagranicznych inwestycji w kraju i krajowych za granicą.

W przypadku kursów walut chodzi o przestrzenne i czasowe zróżnicowanie kursów tych samych walut oraz o różnice między kursem wymiany danej waluty a jej siłą nabywczą. Różnice w kursach tych samych walut są źródłem olbrzymiego codziennego przepływu kapitału finansowego w skali całego świata, zwłaszcza za pośrednictwem giełd w Nowym Jorku, Londynie i Tokio. (Umożliwia to m.in. nowoczesna telekomunikacja i technika bankowa). Spekulacyjne operacje giełdowe stają się konkurencją dla przepływu kapitału produkcyjnego. (Kilkusekundowa operacja angażująca jednego człowieka, polegająca na wymianie pieniędzy z jednej waluty na inną lub przesunięciu ich z jednego miejsca (konta) na inne, może dać zysk równy inwestycji polegającej na analizie rynków zaopatrzenia i zbytu, budowie zakładu, szkoleniu pracowników, produkowaniu, zarządzaniu zakładem,

sprzedawaniu, wymyślaniu nowych produktów i technologii itd.)⁷

Relacje kursu waluty do jej siły nabywczej wpływają na opłacalność eksportu i importu. Niski kurs symuluje eksport, hamuje import; odwrotnie jest z wysokim kursem. W przypadku wysokiego kursu waluty i trudności z eksportem, firmy zależne od eksportu mogą trudności te obejść przez eksport kapitału inwestycyjnego, zakładanie filii za granicą, sprzedaż wyrobów tych filii i repatriację dochodów. Tak postępują np. firmy japońskie (por. T. Kawashima 1988, T. Nohara 1988, K. Matsubishi, K. Togashi 1988).

Wpływ cel na międzynarodowe przepływy towarów i kapitału inwestycyjnego jest analogiczny jak wpływ wysokości kursu waluty.

Trzecią grupą czynników zewnętrznych wpływających na przestrzenne zachowania organizacji gospodarczych są *struktury materialne*, w których osadzona jest organizacja gospodarcza. Struktury te są tutaj pojęciem bardzo szerokim i obejmują wszelkie fizyczne aspekty i cechy przestrzeni bez względu na ich pochodzenie. Stwarzają one ramy dla bieżących przestrzennych zachowań podmiotów gospodarujących. Ramy te ulegają zmianom przez fizyczne przekształcanie przestrzeni (budowa i likwidacja fabryk, urządzeń infrastrukturalnych, degradacja i rekultywacja terenów, niwelacja gruntów itp.). Struktury fizyczne są źródłem bardzo ważnego czynnika determinującego zachowania przestrzenne - korzyści i niekorzyści zewnętrznych.

Wśród czynników wewnętrznych kształtujących zachowania przestrzenne organizacji gospodarczej na uwagę zasługują zwłaszcza:

- cele działalności,
- status prawny i system zarządzania,
- struktura organizacyjna,
- siła ekonomiczno-polityczna,
- cechy techniczno-technologiczne i struktura kapitału,
- cechy osobowe kierownictwa i załogi.

1) Cele działalności. Są one wypadkową ogólnego systemu społeczno-ekonomicznego i wewnętrznego układu grup interesów. Są one ogniskową wielu cech organizacji i mają kluczowe znaczenie w określaniu zachowań organizacji. Hipotetycznych celów działalności jest bardzo dużo i każdy z nich w odmienny sposób wpływa na zachowania. Uniemożliwia to omówienie wpływu każdego celu i zmusza do wyboru kilku charakterystycznych, przykładowo wybranych celów. Niech tymi celami będą: a) ma-

⁷Zjawisko to jest ważnym fragmentem ogólnego procesu wzrostu znaczenia operacji finansowych i internacjonalizacji kapitału finansowego. Omówienie tego problemu oraz zachodniej literatury na ten temat zawiera m.in. praca: J. Browett 1988.

ksymalizacja masy zysku, b) maksymalizacja dochodu na 1 zatrudnionego przy zapewnieniu bezpieczeństwa zatrudnienia, c) maksymalizacja produkcji określonego wyrobu bez względu na koszty.

W przypadku a) wybór rodzaju działalności (produkcja dóbr, usług, spekulacja giełdowa itd.), miejsca działalności, rynków zbytu i zaopatrzenia, struktura organizacyjna i inne kwestie zależą jedynie od opłacalności. Stwarza to olbrzymią potencjalną mobilność lokalizacyjną, szeroki zasięg działalności, zmienność w powiązaniach przestrzennych. Temu celowi sprzyjają zwykle m.in. struktury o wielu lokalizacjach, zdwywersyfikowane struktury asortymentowe, zmiany w lokalizacji itd. Organizacje o takim celu są wrażliwe na sankcje finansowe, np. za naruszanie norm ochrony środowiska lub innych przepisów.

W przypadku b) wybór rodzaju działalności zdeterminowany jest rodzajem kwalifikacji zatrudnionych oraz opłacalnością, przy czym wzrost dochodu musi być szybszy od wzrostu zatrudnienia. Skłania to do inwestycji podnoszących wydajność pracy już zatrudnionych, a więc do petryfikacji struktury przestrzennej. Zmiana lokalizacji jest wykluczona, chyba że wraz z całą załogą. Zakładanie filii, wspólnych przedsięwzięć itp. ma sens tylko wtedy, gdy realizują one zadania niemożliwe do realizacji w firmie macierzystej a nie wtedy gdy mogą realizować je lepiej. W dziedzinie zachowań związanych z wyborem rynków zbytu i zaopatrzenia przypadek b) nie różni się od przypadku a).

W przypadku c) rodzaj działalności jest z góry określony. Wybór miejsca działalności, dostawców i odbiorców itd. podyktowany jest wyłącznie względami technicznymi. Powoduje to m.in. skłonność do przejmowania jak największych terenów, lekceważenia ochrony środowiska itp. Inwestowanie poza główną siedzibą konieczne jest tylko wtedy, gdy ze względów technicznych nie można rozwijać dalej produkcji w dotychczasowym miejscu (np. ze względu na ograniczoność zasobów naturalnych, wyczerpanie rezerw terenów pod zabudowę, brak rezerw siły roboczej w najbliższej okolicy itp.). Takie zachowanie nie wyklucza tendencji do przestrzennej separacji działalności produkcyjnej i bieżącego zarządzania od miejsc ogólnego nadzoru i zwierzchnictwa. Te ostatnie będą się lokalizować tam, gdzie będą mogły najlepiej pełnić swe funkcje polityczno-ekonomiczne i jednocześnie tam, gdzie jest najwygodniej zatrudnionemu persolenowi. Miejscami tymi są miasta - centra administracyjno-polityczne. Taki rodzaj zachowań charakteryzuje np. tradycyjne formy organizacji gospodarki socjalistycznej jak resorty, zjednoczenia itp. Oddziaływanie na omawiane organizacje środkami finansowymi jest z definicji nieskuteczne. Można to porównać

z wy tłumaczeniem komuś czegoś w języku, którego ten ktoś nie rozumie.

Należy zwrócić uwagę, że równie ważny jak rodzaj celu jest horyzont czasu, w którym cel jest realizowany. Inaczej zachowują się organizacje dążące do osiągnięcia szybkich efektów, a inaczej planujące na dłuższy okres. Dotyczy to wyboru działalności, sposobu jej prowadzenia, lokalizacji itp. Przykładowo, firmy dążące do maksymalizacji bieżącego zysku omijają rynki zbytu mało atrakcyjne obecnie, a które mogą być atrakcyjne w przyszłości. Natomiast firmy myślące perspektywicznie starają się być obecne na tych rynkach w nadziei na przyszłe zyski. W ten sposób zachowują się np. niektóre zachodnie firmy zakładające filie i joint ventures w Europie Wschodniej.

2) Status prawny i system zarządzania. Z kwestii związanych ze statusem prawnym najważniejszy wydaje się być stopień legalizmu. Decyduje on o każdym aspekcie działalności - o wyborze rodzaju, miejsca działalności, dostawców i odbiorców, organizacji pracy, zatrudnienia itd. Ogólnie, im mniejszy legalizm, tym, na krótszą metę, większa elastyczność. Przykładowo, nieprzestrzeganie norm ochrony środowiska, warunków pracy i stawek płac, niepłacenie podatków, ceł itd. obniża koszty w porównaniu z działalnością w pełni legalną. Daje to możliwość zdobywania rynków zbytu, niedostępnych dla „legalistów”. Charakterystyczną różnicą w podejściu legalnym i nielegalnym jest sposób korzystania z taniej siły roboczej cudzoziemców przez pracodawców w wysoko rozwiniętych krajach w ostatnich latach. Przedsiębiorcy działający legalnie, którzy muszą ponosić koszty związane z zatrudnieniem dyktowane prawem (ubezpieczenia, wysokie stawki płac, opieka socjalna itp.) i są wrażliwi na opinię publiczną niechętną zatrudnianiu, a tym bardziej sprowadzaniu cudzoziemców, zakładają filie swych zakładów za granicą, gdzie zatrudniają na miejscowych, dogodniejszych dla siebie, warunkach miejscową i repatriowaną siłę roboczą. Natomiast pracodawcy nie przestrzegający prawa zatrudniają u siebie nielegalnie, po bardzo niskich stawkach, pracowników cudzoziemskich werbowanych na rynku miejscowym lub nawet sprowadzanych z zagranicy (np. przysyłając zaproszenia dla rzekomych krewnych lub znajomych).

Zagadnienie systemu zarządzania można sprowadzić do relacji siły dwu przeciwstawnych czynników: menadżerskiego i pracowniczego. Czynniki pracowniczy, wyrażany przez samorzady pracownicze, związki zawodowe lub oddolną presję zmusza do uwzględnienia interesów pracowniczych, a przede wszystkim maksymalizacji bieżących płac (zarobków) i bezpieczeństwa zatrudnienia, rozumianego zwykle również jako bezpieczeństwo zatrudnienia w danym zawodzie, specjalności i miejscu. Czynniki pra-

owniczy wpływa więc na zachowania przez skracanie horyzontu działania i przez narzucanie takiego celu, który uwzględnia bezpieczeństwo zatrudnienia i maksymalizację dochodu na 1 zatrudnionego. Wpływ takiego celu na zachowania przestrzenne został przedstawiony wcześniej. Dominacja czynnika menadżerskiego nadaje duże znaczenie wynikom globalnym (a nie w przeliczeniu na zatrudnionego) jako celu działalności, umożliwia swobodniejsze dysponowanie wszystkimi czynnikami produkcji (a więc i siłą roboczą), oszczędzanie na płacy roboczej itd. Wszystko to umożliwia większą elastyczność w jej rozmaitych aspektach, w tym wybór wielu lokalizacji, mobilność lokalizacyjną itd. Jednym ze sposobów wzmacniania czynnika menadżerskiego jest rozproszona organizacja miejsc pracy, tj. unikanie dużych skupisk robotników - np. przez organizowanie większej ilości małych zakładów zlokalizowanych w różnych miejscach (miastach, regionach a nawet krajach) zamiast małej ilości dużych zakładów⁸. Właśnie walka o dominację pracodawcy nad pracownikiem na Zachodzie jest jednym z motywów renesansu małych jednostek produkcyjnych przy nie naruszonej pozycji dużych firm, które te jednostki zakładają.

3) Struktura organizacyjna. Chodzi tu głównie o istnienie bądź nieistnienie w ramach przedsiębiorstwa wyodrębnionych organizacyjnie i przestrzennie jednostek i o wielkość asortymentu produkcji. Przedsiębiorstwa o wielu lokalizacjach i wieloasortymentowe są bardziej niezależne od warunków koniunkturalnych i lokalnych, mają większą możliwość manewru asortymentowego i lokalizacyjnego. Wpływa to również na stosunki pracy (na rolę czynnika pracowniczego i menadżerskiego) i stosunki z władzami i społecznościami lokalnymi.⁹ Rozwój wielolokalizacyjnych wielonarodowych przedsiębiorstw staje się czynnikiem zmiany układu sił politycznych w świecie na korzyść korporacji ponadnarodowych, ze szkodą dla rządów państw.

4) Siła ekonomiczno-polityczna. Siła ta jest czynnikiem, który różnicuje wszystkie podmioty, w tym te, które mają jednakowe cele i kryteria podejmowania decyzji. Siła ta, wyrażająca się w wysokości dysponowanych środków finansowych i wielkości wpływu na decyzje władz polityczno-

⁸Zjawisko to nazywane bywa „koncentracją przez dekoncentrację” (koncentracją kapitału przez dekoncentrację zarządzania i miejsc pracy”. Por. O.W. Gricaj 1988, str. 29 i nast

⁹Struktura organizacyjna, status prawny i system zarządzania określają elastyczność firmy, a więc czynnik, który w ostatnich latach uważany jest za decydujący o sukcesie firmy w gospodarce rynkowej. Dążenie do poprawy elastyczności jest głównym zmartwieniem menadżerów, a samo zjawisko elastyczności firm - przedmiotem badań naukowców. Por. A. Lipietz, Leborgne 1989.

gospodarczych, określa możliwości wyboru rodzaju działalności, lokalizacji, zdobycia rynków zaopatrzenia i zbytu itp. Organizacje silniejsze mogą zdobywać lepsze miejsca w przestrzeni, pokonywać bariery utrudniające uruchomienie nowych produktów, technologii, wyjście na nowe rynki itd. Organizacje słabe są unicestwiane, spychane na gorsze miejsca, zmuszane do vegetacji w jednym miejscu. Struktura siły nie jest jednak stała. Organizacje tracą i zyskują na sile dzięki swoim działaniom, zmianom w ogólnej koniunkturze ekonomicznej, w technice i układzie sił politycznych. Zmiany te powodują zarówno zmiany w miejscach w przestrzeni, zajmowanych przez poszczególne organizacje jak i zmiany w atrakcyjności miejsc.

5) Cechy techniczno-technologiczne i struktura kapitału. Cechy techniczno-technologiczne decydują o rodzaju działalności, a tym samym pośrednio o lokalizacji, rynkach zbytu i zaopatrzenia, wpływie na środowisko naturalne itd. Struktura kapitału decyduje o potencjalnej mobilności. Mobilność ta jest tym większa im większy jest udział kapitału „łatwo przenośnego” - pieniężnego, zawartego w łatwo zbywalnych lub transportowalnych ruchomościach. Stąd też kapitał nie mający poczucia stabilności w danym kraju lub regionie preferuje takie dziedziny jak handel i usługi nie wymagające dużego zaplecza technicznego, przerwy, produkcja dóbr konsumpcyjnych itp. Są to dziedziny gospodarki wymagające bliskiego kontaktu z klientem i dużych rynków zbytu. Stąd też kapitał taki preferuje duże miasta, ośrodki rekreacyjne itp.

6) Cechy osobowe kierownictwa i załogi. Każdy system społeczno-ekonomiczny i polityczny zostawia pewien margines dla swobodnych decyzji ludzi. W decyzjach tych wyrażają się ich cechy osobowe - wiedza, nawyki, wyobraźnia, zdolności przewidywania, odwaga, cierpliwość itd. Różnice w cechach osobowych powodują nie tylko różne wybory z tego samego zbioru opcji, ale również różnice w samych zbiorach. Różnice te wynikają z różnic w wiedzy i kwalifikacjach. Różnice w wiedzy i kwalifikacjach mają niekiedy wymierny ekonomicznie charakter. Przykładowo, uruchomienie działalności na terenie obcego kraju będzie łatwiejsze dla tego kto zna język, prawo, obyczaje, sytuację polityczną tego kraju, niż dla tego, który tej wiedzy nie posiada. Zdobycie tej wiedzy wymagałoby określonego czasu i nakładów.

Zagadnienie cech osobowych w funkcjonowaniu organizacji gospodarczych dotyczy nie tylko kierownictw, ale i załóg¹⁰. Dowodem tego mogą

¹⁰Związane jest to ściśle z cechami kulturowymi (lub socjokulturowymi), które mogą różnić się przestrzennie. Daje to podstawę do traktowania przez zachodnią literaturę ekonomiczną w ostatnim czasie „regionalnego potencjału przedsiębiorczości” jako jednego z ważniejszych czynników decydujących o rozwoju regionów. Por.: Lipietz, Lebor-

być sukcesy firm japońskich wynikające w olbrzymim stopniu z cech pracowników - pracowitości, zdyscyplinowania, przywiązania do firmy itp.

5.1.3 Przestrzenne zachowania gospodarstw domowych

Pojęcie gospodarstwa domowego

Pojęcie gospodarstwa domowego używane w tych rozważaniach nie różni się od potocznie używanego pojęcia „gospodarstwo domowe”, stąd nie wymaga ono dokładniejszej definicji. Gospodarstwo domowe jest to pojedyncza osoba lub grupa osób mieszkających razem i razem ponoszących swoje koszty utrzymania. Jako synonim terminu „suma gospodarstw domowych” w tych rozważaniach będzie niekiedy użyty termin „ludność”.

Pojęcie przestrzennych zachowań gospodarstw domowych

Podobnie jak w przypadku innych podmiotów gospodarujących pojęcie przestrzennych zachowań gospodarstw domowych wynika z ogólnej definicji zachowań przestrzennych. W przypadku gospodarstw domowych zachowania przestrzenne to: wybór miejsc działalności (mieszkania, pracy, nauki, wypoczynku, korzystania z usług itd.), wybór miejsc zaopatrzenia i pozbywania się odpadów, sposób zagospodarowania przestrzeni będącej do dyspozycji gospodarstwa domowego oraz częstotliwość i kierunek zmian w wyżej wymienionych wyborach. Bardziej szczegółowe zagadnienia związane z pojęciem przestrzennych zachowań gospodarstw domowych można ująć w kilka grup, np:

1) Miejsce zamieszkania (inaczej: przestrzenna struktura ludności). Miejsce zamieszkania można badać w różnych układach odniesienia, np. w układzie miasto - wieś, w układach jednostek administracyjnych, obszarów przyrodniczo-geograficznych, obszarów wyodrębnionych ze względu na stratyfikację społeczną i in.

2) Kierunek zmiany miejsc zamieszkania (struktury przestrzennej ludności). Kierunek ten można badać w takich samych układach jak w pkt. 1), np. badać dynamikę urbanizacji, metropolizacji itp., zmiany w strukturze

gne 1988, D. Wadley 1988, G.P.Sweeney 1988, Suarez-Villa 1986. Kulturowe różnice w zdolności do pełnienia różnych ról w gospodarce są bardzo widoczne w społeczeństwach migracyjnych. Szczególnym przypadkiem jest tu Izrael. Jedno z badań wykazało np., że najzamożniejszą grupą są imigranci z Polski (badano imigrantów z sześciu krajów: Iraku, Iranu, Maroka, ZSRR, Polski i Rumunii). Wykazało ono również różnice w skłonności do przedsiębiorczości różnych grup imigrantów. E. Razin 1988.

przestrzennej ludności w różnych podziałach przestrzeni, zmiany stopnia homogenizacji ludności różnych obszarów (czy zmiany miejsc zamieszkania przyczyniają się do wzrostu lub zaniku przestrzennej segregacji społecznej, etnicznej itp.).

3) Miejsce zamieszkania a miejsce pracy lub nauki. Chodzi tu o zagadnienie na ile miejsce zamieszkania determinuje wybór miejsca pracy lub nauki, na ile odwrotnie oraz o relacje przestrzenne między tymi miejscami (odległość, sposób, trasa, częstotliwość jej pokonywania itd.).

4) Miejsce zamieszkania a miejsce wypoczynku i usług. Chodzi tu o analogiczne zagadnienie jak w pkt. 3) oraz o tzw. drugie domy (związane z miejscem wypoczynku), tj. o ich istnienie lub nieistnienie, lokalizację, relację z głównym miejscem zamieszkania, sposób wykorzystania (częstotliwość, długość czasu itp.).

5) Zasięg komunikacji informacyjnej z otoczeniem. Dotyczy to zarówno komunikacji biernej za pośrednictwem środków masowej informacji (telewizja, radio, prasa itd.) jak i czynnej (bezpośrednie spotkania, łączność listowa, telefoniczna, komputerowa itd.).

6) Mobilność zamieszkania. Zmiany w strukturze przestrzennej poruszone w pkt. 2) nie wyczerpują problemu mobilności ludności, gdyż takie same zmiany i takie same bilanse migracyjne mogą być wynikiem różnej mobilności ludności (np. zerowy bilans może być wynikiem braku napływu i odpływu jak i wynikiem dużego napływu i dużego odpływu ludności). Mobilność ma wpływ na dyfuzję informacji, kształtowanie więzi społecznych, kształt tożsamości terytorialnych itd. Mobilność zamieszkania oznacza częstotliwość i odległość zmiany miejsca zamieszkania.

7) Mobilność zaopatrzeniowa. Jest to szczególny aspekt zagadnienia poruszonego w pkt. 4) a wyodrębniony ze względu na jego znaczenie. Mobilność zaopatrzeniowa oznacza częstotliwość, kierunek i odległość wędrowek w celu uzyskania dóbr potrzebnych dla gospodarstwa domowego.

8) Mobilność wypoczynkowa, turystyczna itp. Mobilność ta jest również szczególnym aspektem kwestii omówionej w pkt.4). Chodzi tu o częstotliwość, kierunek i odległość wyjazdów turystycznych, wypoczynkowych itp., o sposób wypoczynku: w jednym miejscu lub wędrownie itp.

9) Miejsca pozbywania się odpadów i wpływ na środowisko naturalne. Chodzi tu o to czy i w jakiej części odpady przekazywane są służbom komunalnym, a jeśli nie to gdzie i w jakiej formie są składowane przez gospodarstwa domowe oraz ogólny wpływ gospodarstw domowych na środowisko naturalne.

10) Zagospodarowanie przestrzeni gospodarstw domowych. Chodzi tu o

cechy urbanistyczne, architektoniczne, estetyczne i inne terenów najczęściej używanych przez gospodarstwa domowe, jak domy mieszkalne, osiedla, miejsca rekreacji i wypoczynku itp. Oczywiście, idzie tu tylko o te cechy, na które gospodarstwa domowe mają wpływ.

Determinanty i charakterystyka przestrzennych zachowań gospodarstw domowych.

Podobnie jak w przypadku organizacji gospodarczych, przestrzenne zachowania gospodarstw domowych zależą od czynników zewnętrznych i wewnętrznych.

Czynniki zewnętrzne można podzielić na:

- normy prawne, polityczne, religijne, zwyczaje, modę itp.
- sytuację ekonomiczną, społeczną i polityczną
- struktury materialne.

Pierwsza grupa czynników określa, z pewną tolerancją, nakazy i zakazy odnośnie poruszania się, wyboru miejsca zamieszkania, sposobu organizowania przestrzeni itd. Należą do nich: prawo paszportowe, dewizowe, meldunkowe, drogowe, przeciwpożarowe, karne itp. oraz polityka ich stosowania, a także wszelkie nieformalne nakazy i zakazy. Określają one np. możliwości poruszania się danych kategorii ludzi na danym terytorium (np. przekraczanie granic państwa), możliwości wyboru miejsca zamieszkania, kształt i wygląd domostw itd. Ważną rolę odgrywają normy religijne i obyczajowe. Dotyczą one często przestrzennej organizacji miejsc zamieszkania, określają mobilność przestrzenną i jej kierunki (np. nakazy odwiedzania świątyń, miejsc związanych z tradycją narodową itp.). Nie bez znaczenia są także moda, snobizm itp. motywy zachowań przestrzennych. Zachowania przestrzenne określane modą i snobizmem nie służą do zaspokajania bezpośrednich potrzeb związanych z przestrzenią, lecz mają charakter instrumentalny w stosunku do potrzeby wyższego rzędu jaką jest imitowanie zachowań osób lub grup uważanych za „lepsze”, za kreujące wzorce zachowań, a tym samym zachowania takie mają wykazać przynależność do „lepszej” kategorii. Zachowania te dotyczą zwykle wyboru miejsc zamieszkania (w lepszych dzielnicach lub własnych domach a nie w blokach) i spędzania wolnego czasu (słynne miejscowości wczasowe, własne domki letniskowe itp.). Zachowania takie często łączą się z brakiem jakichkolwiek korzyści bezpośrednich¹¹

¹¹B. Jałowiecki opisuje udreki części francuskich posiadaczy domków weekendowych.

Na *sytuację ekonomiczną* składa się ogólna zamożność społeczeństwa (która nie jest sumą zamożności gospodarstw domowych), stan gospodarki (rozwój lub kryzys), sytuacja na rynku pracy, mieszkaniowym, towarów i usług itp.

Zamożność wpływa na wszelkie aspekty przestrzennych zachowań ludności danego obszaru i obszarów sąsiednich przez przyciąganie bądź wypychanie emigrantów, emitowanie bądź przejmowanie wzorców zachowań, w tym przestrzennych, które to wzorce nie mogą się w pełni zrealizować w społeczeństwie, które przejmuje je ze względu na brak odpowiednich warunków ekonomicznych.

Zamożność przejawia się przede wszystkim w mieszkalnictwie, motoryzacji indywidualnej i sposobie spędzania wolnego czasu. Społeczeństwa najzamożniejsze preferują mieszkania wygodne, duże, odizolowane od otoczenia. Powoduje to preferencje, w przypadku ludności nierolniczej, budownictwa luźnego, jednorodzinnego lub niewielkich domów wielorodzinnych w strefach podmiejskich a unikanie „koszarowego” budownictwa blokowego. Lokalizację taką umożliwia także powszechna motoryzacja rozluźniająca przestrzenną więź miejsca zamieszkania z miejscem pracy lub usług. Motoryzacja wpływa też na wiele aspektów kształtu miast i osiedli mieszkalnych: na drogi, autostrady, parkingi, organizację handlu itd. Społeczeństwa zamożne cechują się dużą mobilnością turystyczną, która z kolei wpływa na rozwój miejscowości turystycznych.¹² Powszechna motoryzacja, dobre wyposażenie mieszkań w telefony, nowoczesne formy telewizji itp. a także duża mobilność turystyczna pozytywnie oddziałują na przestrzenny zasięg komunikacji informacyjnej z otoczeniem.

którzy męczą się pokonując długą drogę do domku i z powrotem i nudząc się cały weekend w domku pozbawionym miejskich wygód tylko po to, aby wykazać swą przynależność do klasy posiadaczy domku. B. Jałowiecki 1988 str. 176 i nast. Z kolei M. Czerny (M. Czerny 1988) opisuje emigrację młodzieży z jednej z peryferyjnych dzielnic miasta Meksyku motywowaną głównie tym, że dzielnica ta ma opinię „złej” (biednej) wśród mieszkańców miasta, mimo iż faktycznie dzielnica ta nie odbiega obecnie standardem od innych dzielnic. (Opinia ta jest pozostałością sprzed wielu lat i utrzymuje się na zasadzie nieweryfikowania jej jako prawdy oczywistej). W USA częsta zmiana miejsca zamieszkania jest dowodem sukcesu, który jest wartością niezwykle cenioną. Natomiast powodem do dumy dla Japończyka jest wycieczka do Europy i zdjęcie na tle zabytkowego obiektu.

¹²Przy tym nie zawsze wzrost zamożności i mobilności turystycznej ludności danego kraju jest korzystny dla ośrodków wczasowo-turystycznych tego kraju. Może się zdarzyć, że wskutek wzrostu zamożności ludności, w jej zasięgu znajdują się atrakcyjniejsze ośrodki zagraniczne. a napływ nowych kategorii turystów i wczasowiczów nie zrekompensuje odpływu dotychczasowych. Los taki spotkał m.in. ośrodki wczasowe w Górach Schwarzwald w Niemczech

Rozwój społeczno-gospodarczy tworzy nowe szanse życiowe (dla obecnego dorosłego pokolenia lub perspektywy dla obecnych dzieci). Szanse te są zwykle nierównomiernie rozłożone i inaczej niż przestrzenna struktura ludności. Powoduje to migracje ludności i zmiany w jej strukturze przestrzennej a także w strukturze ludności poszczególnych obszarów. W krajach mniej rozwiniętych migracje te odbywają się głównie ze wsi do miast, w bardziej rozwiniętych - pomiędzy miastami. Migracje te powodują nie tylko zmiany w strukturach ludnościowych, ale i zmiany w strukturach gospodarczych, urbanistycy, architekturze itd. Zmiany te są szczególnie widoczne w krajach trzeciego świata w postaci żywiolowej urbanizacji i suburbanizacji. (Żywiolowa urbanizacja w trzecim świecie nie zawsze jest wynikiem rozwoju gospodarczego). W warunkach stagnacji i kryzysu, braku nowych okazji, a zwłaszcza w sytuacji bezrobocia, dynamika migracji maleje. Zjawisko to obserwowano również w Polsce w latach osiemdziesiątych (por. R. Szul i in., 1986). Migrację pobudza również krańcowe pogorszenie warunków życiowych, gdzie motywem migracji nie jest przyciąganie przez okazje, lecz odpychanie przez warunki zagrażające egzystencji. Taki rodzaj migracji dotyka obecnie szerokie rzesze głodujących w Afryce.

Intensywność migracji bezpośrednio zależy od sytuacji mieszkaniowej i na rynku pracy (przy tym ocena tej sytuacji jest warunkowana m.in. kulturą, tradycją, obowiązującymi społecznie standardami) oraz od relacji między nimi. Dobra sytuacja mieszkaniowa i zła na rynku pracy (częste zjawisko w wysoko rozwiniętych krajach Zachodu) powoduje, że wybór miejsca zamieszkania dostosowuje się do miejsca pracy. Odwrotna sytuacja (typowa dla gospodarek niedoboru) powoduje, że wybór pracy dokonuje się w promieniu znośnych dojazdów do pracy wokół miejsca zamieszkania, a zmiany miejsca zamieszkania są rzadkie.

Bardzo duży wpływ na codzienne zachowania przestrzenne, na mobilność zaopatrzeniową, ma stan rynku towarów i usług. W warunkach rynku zrównoważonego, klienci - stali mieszkańcy danego obszaru - znają dobrze przestrzenne rozmieszczenie podaży dóbr i usług (co gdzie można kupić) oraz przestrzenne zróżnicowanie cen. Zakupy mają zwykle z góry określony charakter (zakup czegoś konkretnego a nie czegokolwiek) i służą zaspokojeniu bieżących potrzeb (a nie magazynowaniu). O wyborze miejsca zakupu decyduje głównie cena i marka wyrobu oraz koszty (finansowe i czasowe) dotarcia do tego miejsca i przewiezienia stamtąd towaru. Wybiera się najbliższy punkt, w którym towar ma akceptowalną cenę lub markę albo punkt, w którym towar ma najniższą cenę w promieniu akceptowalnej odległości. W takich warunkach mobilność zakupowa (mierzona długością

czasu i odległością wędrówek) jest niewielka. Transport i magazynowanie towarów spada głównie na handel. Z kolei w warunkach nierównowagi mobilność zaopatrzeniowa gospodarstw domowych rośnie. Przejmują one na siebie znaczną część zadań transportowych i magazynowych. Nieokreślone i niestabilne staje się rozmieszczenie miejsc sprzedaży. W warunkach nierównowagi częstym zjawiskiem są międzyregionalne i międzykrajowe różnice w jej nasileniu, które bywają źródłem bardzo odległych wędrówek i powstawania półlegalnego i nielegalnego handlu prywatnego. Zjawiskiem towarzyszącym nierównowadze jest często drugi układ gospodarczy mający inny układ cen i/lub inną walutę, inne zachowania przestrzenne handlu i klientów.

Czynnikiem modyfikującym działanie czynnika ekonomicznego jest stan poczucia pewności i bezpieczeństwa, wynikający z sytuacji społeczno-politycznej. Poczucie niepewności i zagrożenia może eliminować bodźce ekonomiczne do określonych zachowań i prowadzić do rezygnacji z zamieszkiwania lub przebywania na określonym obszarze, rezygnacji z przeprowadzek lub wyjazdu do określonego obszaru, rezygnacji z oddalania się od miejsca zamieszkania, z jego urządzania (z budowy domu, zakupu nieruchomości itp. na rzecz gromadzenia oszczędności pieniężnych i łatwo transportowalnych kosztowności lub konsumpcji) itp. Stan niepewności i zagrożenia może mieć różny zasięg przestrzenny - może dotyczyć części miejscowości, regionu kraju, cały kraj, grupę krajów itd. Może mieć charakter stały („do odwołania”) lub okresowy (np. tylko w nocy). Może on dotyczyć całej ludności danego obszaru lub tylko określonych kategorii, wyróżnionych ze względu na kryteria etniczne, rasowe, językowe, religijne, poglądów politycznych, przynależności do grupy społecznej itp.

Bardzo ważne są relacje siły bodźców ekonomicznych i potrzeby pewności i bezpieczeństwa na kierunki zmiany miejsca zamieszkania. Dominacja bodźców ekonomicznych prowadzi od zjawiska przestrzennej segregacji społeczno-ekonomicznej w postaci np. skupisk ludności o jednakowym statusie społeczno-majątkowym, zawodzie itp. (dobitym przykładem są rejony gwałtownej industrializacji z ich charakterystyczną strukturą ludności wg. zawodu, wykształcenia, wieku, płci, stanu cywilnego itd.). Jednocześnie dominacja bodźców ekonomicznych w migracjach powoduje zacieranie się przestrzennych podziałów etnicznych, językowych, rasowych, religijnych i innych pozaekonomicznych. Dotyczy to zwłaszcza obszarów imigracyjnych, gdzie następuje przestrzenne wymieszanie ludności. Wymieszanie to nie ma jednak charakteru aktu jednorazowego, lecz często przechodzi przez fazy pośrednie od segregacji makro przestrzennej przez me-

zoprzestrzenną (regiony kraju migracji preferowane przez określone grupy migrantów, jak np. Polaków, Niemców, Ukraińców i Włochów w Brazylii; dzielnice etniczno-rasowe w miastach USA, Kanady i Zachodniej Europy) do mikroprzestrzennej. Obszary mieszane etnicznie, językowo, rasowo itp. powstają w krajach o międzynarodowym zasięgu oddziaływania (kraje młodej imigracji, Europa Zachodnia) i w państwach wielonarodowych (ZSRR, Jugosławia, kraje trzeciego świata). Kończącą fazą procesu przemieszania ludności jest zlanie się jej w jedną całość i powstanie nowej jakości. Zlewanie to następuje z różną szybkością w różnych dziedzinach życia. Najszybciej dokonuje się to pod względem językowym, wolniej pod względem religijnym, rasowym itp.

Odwrotne skutki przynosi przewaga potrzeby bezpieczeństwa w migracjach. Prowadzą one do powstania lub umocnienia się zjawiska przestrzennej segregacji etnicznej itp. i zacierania się podziałów społeczno - ekonomicznych. Taki charakter miały w ostatnim okresie wielkie migracje mniejszości serbskiej z Kosowa do Serbii, tureckiej z Bułgarii do Turcji, ormiańskiej z Azerbajdżanu do Armenii i azerbajdżańskiej z Armenii do Azerbajdżanu i inne, a wcześniej m.in. migracje Żydów z diaspory do Palestyny i Izraela, muzułmanów z Indii do Pakistanu a hindusów z Pakistanu do Indii itd.

Ważnym przejawem wpływu stopnia poczucia pewności i bezpieczeństwa jest nie tylko intensywność i kierunek migracji, ale i stycsunek do otaczającej przestrzeni, wyrażający się w stopniu dbałości o budynki i osiedla mieszkalne, o ich trwałość, funkcjonalność i estetykę, w stosunku do środowiska naturalnego itd.

Podobnie jak organizacje gospodarcze, gospodarstwa domowe w swych bieżących zachowaniach przestrzennych zależą od *materialnej struktury przestrzeni*. Zależność gospodarstw domowych od tej struktury jest jeszcze wyraźniejsza, gdyż pojedyncze gospodarstwa nie dysponują z reguły możliwościami znacznych przekształceń tej struktury a szanse połączenia środków wielu gospodarstw są mniejsze niż analogiczne szanse organizacji gospodarczych.

Najważniejsze fizyczne wyznaczniki przestrzennych zachowań gospodarstw domowych to warunki naturalne (zwłaszcza klimat), sieć osadnicza, rozmieszczenie obiektów gospodarczych jako miejsc pracy i źródeł uciążliwości dla mieszkańców, infrastruktura techniczna (zwłaszcza transportowa) i społeczna. W niektórych systemach społeczno - gospodarczych również mieszkania budowane i rozdzielane przez biurokratyczne instytucje, mają charakter czynnika zewnętrznego, wyznaczającego zachowania

gospodarstw domowych (por. Swianiewicz 1988).

Wewnętrzne determinanty przestrzennych zachowań gospodarstw domowych stanowią:

- siła ekonomiczna i polityczna gospodarstwa domowego,
- charakterystyka demograficzna (wielkość, ilość pokoleń, wiek, płeć i in.),
- źródła utrzymania,
- wiedza (o otaczającym świecie, o szansach i zagrożeniach jakie stwarza),
- kwalifikacje i umiejętności (rodzaj i wysokość kwalifikacji zawodowych, znajomość języków obcych itd.),
- indywidualne predyspozycje psychiczne i fizyczne (stopień konformizmu wobec obowiązujących daną społeczność hierarchii wartości, skłonność do podejmowania ryzyka, odporność psychiczna, stan zdrowia itd).

Większość wyżej wymienionych cech jest w mniejszym lub większym stopniu dziedziczona społecznie lub biologicznie - przejmowana od rodziców lub wychowawców, społeczności lokalnej, regionalnej, państwowej, religijnej, językowej itp. Stopień dziedziczności cech oraz ról społecznych zależy od historycznie uwarunkowanej struktury i norm zachowań danego społeczeństwa (społeczeństwa demokratyczne versus kastowe lub stanowe), od tempa tego rozwoju itd. Owa dziedziczność jest jednym z czynników względnej stabilności społecznych struktur przestrzennych, stabilności percepcji przestrzeni, zachowań przestrzennych, nabierania przez obiekty, formy i struktury przestrzenne wartości symbolicznej o niekiedy dużym znaczeniu faktycznym (por. np. konflikty terytorialne o miejsca lub obiekty nacechowane emocjonalnie)¹³.

Trwałości struktur i zachowań przestrzennych sprzyja też stałość ogólnych zasad organizacji społeczeństwa i inercja materii. Mogą one zapewnić dużą trwałość struktur przestrzennych mimo niskiego poziomu dziedziczności ról społecznych, miejsca i zachowań przestrzennych. W takiej sytuacji struktury przestrzenne są wytworem historii i ogólnych reguł gry społecznej, a miejsce każdego indywidualnego gospodarstwa domowego w tych strukturach każdorazowo zależy od jego sukcesów w tej grze. Wynik gry o miejsce w przestrzeni zależy w ostatecznym rachunku od siły ekonomicznej i politycznej. Należy w związku z tym zwrócić uwagę na relacje między oboma rodzajami siły. Mimo dużego stopnia współzależności, siły te nie są w pełni tożsame. Bardzo ważne jest, która z tych sił ma

¹³Więcej na temat percepcji przestrzeni patrz m.in. H. Libura 1988, B. Jałowicki

charakter pierwotny, a która wtórny. Można tu wyróżnić dwie skrajne sytuacje. W pierwszym przypadku siłą pierwotną jest siła ekonomiczna, a wtórna - polityczna. Jest to sytuacja typowa dla społeczeństw demokracji wolnorynkowej. W drugim przypadku jest odwrotnie i jest to typowe dla społeczeństw totalitaryzmu biurokratycznego. Pierwszej sytuacji odpowiada przestrzenna segregacja społeczna dokonywana wg. kryteriów ekonomicznych. Mechanizmami tej segregacji są anonimowe siły renty gruntowej, snobizmu i potrzeby bezpieczeństwa. W wyniku tej segregacji powstają obszary zamieszkiwane przez gospodarstwa domowe o zbliżonym statusie ekonomicznym. Drugiej sytuacji odpowiada przestrzenna segregacja społeczna dokonywana wg. kryteriów polityczno administracyjnych a jej mechanizmem jest przydział (mieszkania, dachy, działki pod budowę itd.). W jej wyniku powstają obszary zamieszkiwane przez gospodarstwa domowe o zbliżonym statusie polityczno-instytucjonalnym (zatrudnieni w tym samym zakładzie pracy, należący do tego samego szczebla władzy, przypisani do tej samej spółdzielni mieszkaniowej itp.). Istnieją również sytuacje pośrednie, hybrydalne, gdzie segregacja ekonomiczna przeplata się z polityczno-biurokratyczną, a obie nakładają się na mechanizmy dziedziczenia i inercji przestrzeni.

Drugim, obok gry o miejsce w przestrzeni, ważnym aspektem przestrzennych zachowań ludności jest skłonność i kierunki migracji (stałych i czasowych). Decyzja o migracji i jej kierunki (jeśli nie wynika z okoliczności nadzwyczajnych jak zagrożenie życia) jest wynikiem porównania możliwości zaspokojenia potrzeb w dotychczasowym miejscu zamieszkania i w innym (co wymaga określonego zasobu informacji) oraz oceny swoich zdolności pokonywania odległości i barier adaptacji oraz oceny możliwości wykorzystania szans nowego miejsca (co wymaga odpowiedniego zasobu wiedzy, kwalifikacji zawodowych, znajomości języka i innych cech)¹⁴. Tak

¹⁴Wybór dokonuje się nie tylko między dotychczasowym a nowym miejscem, ale również pomiędzy różnymi możliwymi nowymi miejscami, zwłaszcza między migracją wewnątrz kraju a emigracją za granicę. Zwykle migracje wewnątrz kraju wymagają pokonania mniejszych barier niż migracje międzykrajowe, ale też oferują mniejsze szanse ekonomiczne. Niekiedy bywa jednak tak, że migracje wewnątrzkrajowe wymagają pokonania niewiele mniejszych barier niż migracje zagraniczne, natomiast oferują o wiele mniejsze korzyści. W takiej sytuacji główny „impet migracyjny” kieruje się za granicę. Sytuacja taka występuje np. w Jugosławii; por. „Jeżeli się ktoś zdecydował opuścić „ojczysty region”, to korzyść netto z zatrudnienia za granicą była większa od korzyści zatrudnienia na jugosławińskiej „północy”. Z tego powodu (...) wyjazd do tymczasowej pracy za granicę był preferowany w stosunku do migracji wewnątrz granic państwowych (E. Promorac 1985, str. 206). O językowo-kulturowych i społeczno ekonomicznych ba-

więc migracja z danego obszaru jest świadectwem nie tylko niesatysfakcjonującego poziomu zaspokojenia potrzeb, ale również osiągnięcia przez ten obszar odpowiedniego poziomu rozwoju gospodarczego i cywilizacyjnego, który daje mieszkańcom stosowny zasób wiedzy o otaczającym świecie oraz zasób umiejętności niezbędny do korzystania z efektów emigracji.

Stwierdzenie o konieczności uzyskania przez dany obszar odpowiednio wysokiego poziomu ekonomicznego i cywilizacyjnego jako warunku emigracji znajduje potwierdzenie w całej historii nowożytnych migracji, zarówno w skali świata jak i w mniejszych skalach. Przykładem tego mogą być np. fale migracji do Ameryki Północnej (USA i Kanady). Pierwsza fala (XVII i XVIII wiek) pochodziła głównie z Wysp Brytyjskich, a więc z obszaru ówczesnie najwyższej rozwiniętego na świecie. Kolejna fala nadeszła z Europy Zachodniej i Północnej (I połowa XIX w.), następna (koniec XIX w. i pierwsza połowa XX w.) - z Europy Południowej i Wschodniej. Ostatnia fala (czasy najnowsze) napływa z Meksyku, Karaibów i reszty Ameryki Łacińskiej (a więc obszarów geograficznie najbliższych) oraz Dalekiego Wschodu (Japonia, Filipiny, Taiwan, Korea i inne) (por. S.I. Bruk 1986). Innym przykładem może być geografia czasowej emigracji zarobkowej z Jugosławii. Obszary intensywnej emigracji przesuwają się stopniowo od regionów najwyższej rozwiniętych do najmniej rozwiniętych - od Słowenii do Kosowa. W chwili obecnej większość nowych jugosłowiańskich emigrantów zarobkowych na Zachodzie Europy pochodzi z Kosowa i innych najuboższych regionów (por. Ch. Prout 1985).

Ważnym czynnikiem determinującym migrację i jej kierunek jest język. Język występuje w potrójnej roli: nośnika informacji o otaczającym świecie, narzędzia pracy i środka komunikacji społecznej w miejscu zamieszkania. Przekazy (ustne i pisane) w danym języku narodowym zwykle zawierają informacje na temat danego obszaru językowego (regionu, kraju, grupy krajów). W ten sposób język nakierowuje odbiorców informacji w tym języku na określone obszary geograficzne. Z kolei język jako narzędzie pracy i środek komunikacji społecznej stanowi barierę dla wejścia na dany obszar językowy. Wprowadzenie się na dany obszar językowy bez dobrej znajomości języka oznacza zgodę na przyjęcie gorszej roli społecznej, politycznej i zawodowej. Z tego powodu granice obszarów językowych wyznaczają trudne do przekroczenia granice obszarów migracji. W najgorszej sytuacji są więc nosiciele języków o małym zasięgu geograficznym i małym zakresie funkcji; w najlepszej - języków o dużym zasięgu geograficznym

rierach międzyregionalnych migracji w Jugosławii patrz S. Mežnarić 1984.

obejmującym obszary wysoko rozwinięte i prosperujące a przy tym języków o ważnych funkcjach. W szczególnej sytuacji są więc współcześnie nosiciele języka angielskiego, którzy z samego faktu urodzenia i wychowania w rodzinie angielskojęzycznej otrzymują znaczny, wymierny kapitał wejściowy - „rentę języka”. (Sytuacja nosicieli języka angielskiego może ulec pogorszeniu w przyszłości, z chwilą osiągnięcia powszechnej i dobrej znajomości tego języka przez nieangielskojęzyczne kraje wysoko rozwinięte, kiedy to np. jednojęzyczni Anglicy będą musieli konkurować z wielojęzycznymi Europejczykami z kontynentu).¹⁵

5.1.4 Przestrzenne zachowania władz państwowych

Pojęcie władzy państwowej

Termin „władze państwowe” używa się tu na oznaczenie wszelkich terytorialnych szczebli władzy (lokalne, regionalne, centralne) bez względu na zakres władzy i relacje z innymi szczeblami. Warunkiem koniecznym jest, aby dane władze państwowe miały jako przedmiot swojego działania określone terytorium a nie określoną funkcję lub gałąź gospodarki narodowej.

Pojęcie przestrzennych zachowań władz państwowych

Pod pojęciem przestrzennych zachowań władz państwowych rozumie się tu działania władz względem obszaru swojej jurysdykcji i jego powiązań z otoczeniem a w szczególności działania wobec: rozmiarów i kształtu obszaru jurysdykcji, sytuacji prawno-politycznej danego obszaru względem innych obszarów, kontaktów z innymi obszarami i struktury oraz spójności przestrzennej obszaru jurysdykcji.

1) Rozmiary i kształt obszaru jurysdykcji. Zachowania przestrzenne w tej dziedzinie obejmują działania na rzecz powiększenia obszaru, na rzecz obrony przed zmniejszeniem, na rzecz zmniejszenia, na rzecz zachowania jego kształtu i na rzecz zmiany tego kształtu (przebiegu granic).

2) Sytuacja prawno-polityczna względem innych obszarów. Chodzi tu o działania na rzecz zmiany lub zachowania statusu prawno-politycznego danego obszaru. Działania na rzecz zmiany mogą obejmować zarówno

¹⁵Na temat relacji: język - polityka - gospodarka zob. np. Totosa 1986, Barbag 1987, Rozwitiye jazykowej zizni... 1987, Ju.A. Zluktienko (red.) 1988, Bruk 1986, por. też R. Szul 1985/1986j.

działania na rzecz zwiększenia odrębności obszaru i samodzielności jego władz (dążenia do niepodległości, większej autonomii) jak i zmniejszenia odrębności i samodzielności (dążenia do integracji).

3) Kontakty z otoczeniem. Chodzi tu o stymulowanie, neutralność bądź hamowanie przepływów osobowych, rzeczowych, informacyjnych, finansowych itp. do i z danego obszaru.

4) Struktura i spójność przestrzenna obszaru. Zachowania w tej dziedzinie obejmują działania na rzecz zmiany lub zachowania terytorialnego podziału administracyjnego danego obszaru, kompetencji poszczególnych szczebli władz (centralizacja, uniformizacja, dyferencjacja) a także działania względem przestrzennej struktury ludności, osadnictwa, gospodarki (w różnych jej przekrojach), przestrzennych różnic w rozwoju gospodarczym i poziomie życia, przestrzennej spójności komunikacyjnej itp. Jak widać, zdefiniowane tu pojęcie przestrzennych zachowań władz państwowych względem struktury i spójności przestrzennej obszaru jurysdykcji odpowiada pojęciu polityka regionalna lub polityka przestrzenna.

Determinanty i charakterystyka przestrzennych zachowań władz państwowych.

Determinanty przestrzennych zachowań władz państwowych można ująć w trzy grupy:

- sytuacja obszaru jurysdykcji względem innych obszarów,
- wewnętrzna charakterystyka obszaru,
- charakterystyka samych władz.

Sytuację danego obszaru względem otoczenia określają przede wszystkim status prawno-administracyjny (czy jest to państwo, regionalny, lokalny szczebel podziału administracyjnego itp.), położenie geograficzne, potencjał polityczno-militarny, potencjał gospodarczy, poziom rozwoju gospodarczego i poziom życia w porównaniu z otoczeniem, atrakcyjność kultury i organizacji życia społeczno politycznego oraz stopień tożsamości i odrębności etnicznej, kulturowej, językowej itp. danego obszaru względem otoczenia.

Powyższe cechy determinują zadania władz obszaru i możliwości realizacji tych zadań w takich dziedzinach jak: obrona lub promocja tożsamości i podmiotowości narodowej lub regionalnej, narzucanie dominacji politycznej otoczeniu lub obrona przed dominacją kogoś z otoczenia, poprawa poziomu życia w porównaniu z otoczeniem lub zachowanie przewagi nad otoczeniem, oderwanie się (lub wzmocnienie autonomii) polityczne od otoczenia

lub działania na rzecz integracji, regulowanie przepływów ludzi, rzeczy, finansów, idei i informacji między obszarem i otoczeniem itd.

Wewnętrzna charakterystykę obszaru wyznaczają głównie: rozmiary terytorium, liczba ludności, zróżnicowanie warunków naturalnych, organizacja administracyjna obszaru, przestrzenne zróżnicowanie obszaru z punktu widzenia demograficznego, etniczno-kulturowego i językowego, politycznego (zróżnicowanie postaw politycznych), ekonomicznego itd, stopień fizycznej i instytucjonalnej spójności terytorium i in.

Cechy te wyznaczają zadania i określają pewne warunki realizacji tych zadań w takich dziedzinach jak polityka gospodarcza a zwłaszcza polityka regionalna, polityka ekologiczna, demograficzna, militarna, narodowościowa, w dziedzinie transportu i komunikacji, w dziedzinie organizacji administracji terytorialnej itp.

Wewnętrzna charakterystykę władz państwowych określają przede wszystkim: filozoficzne, ideologiczne, instytucjonalno-prawne itp. zasady sprawowania władz oraz powiązania polityczne i ekonomiczne władz z danym obszarem (ludnością i instytucjami) i z innymi władzami (np. władz danego państwa z władzami innego państwa, władz lokalnych z władzami regionalnymi i centralnymi itp.). Wewnętrzna charakterystyka władz stanowi o stylu ich działania, o postrzeganiu swoich zadań i wyborze sposobów ich realizacji.

Kluczowe znaczenie dla analizy przestrzennych zachowań władz państwowych ma styl działania. Elementem różnicującym style działania są relacje motywacji polityczno-ideologicznej i ekonomiczno-pragmatycznej w tym działaniu. (Dominacja jednej motywacji nie wyklucza występowania drugiej. Może być też tak, że dominacji jednej motywacji w warstwie strategicznej towarzyszy dominacja drugiej w warstwie taktycznej).

Wśród motywów polityczno-ideologicznych najważniejsze są motywy nacjonalistyczne i ustrojowe.

Władze zdominowane motywacją nacjonalistyczną będą działały na rzecz większej autonomii politycznej i niepodległości (w przypadku obszarów - części składowych większych organizmów państwowych), rozszerzenia terytorium lub obrony jego granic, narzucenia swej dominacji politycznej otoczeniu lub obrony przed obcą dominacją, niekiedy na rzecz likwidacji państwowości. Możliwości realizacji tych celów zależą głównie od potencjału polityczno-militarnego i gospodarczego oraz położenia geopolitycznego. Powiązania z otoczeniem są wtedy podporządkowane celowi wzmocnienia narodu i jego państwa: hamowany będzie napływ idei i informacji oraz ludzi mogących osłabić dumę lub jedność narodową, go-

towość do poświęceń na rzecz narodu i jego państwa itd. Idei zwartości narodu i siły państwa podporządkowana jest też polityka kształtowania struktury wewnętrznej obszaru, polegająca np. na ograniczeniu samodzielności władz administracyjnych niższych szczebli, dyskryminacji obszarów zamieszkałych przez mniejszości narodowe, wysiedlaniu a nawet eksterminacji mniejszości, osiedlaniu na tych obszarach ludności lojalnej wobec władz, rozwoju transportu i komunikacji celem zwiększenia zwartości obszaru państwa, niszczeniu symboli świadczących o obecności na danym terytorium w przeszłości innego narodu lub państwa itd. Każde z tych działań ma istotne implikacje przestrzenne, zauważalne w bardzo różnych skalach - od skali świata (np. obecność baz wojskowych danego państwa w różnych częściach globu) do skali ulicy i domu (niszczenie napisów i ozdób kojarzących się z innym narodem lub państwem, tworzenie własnych symboli).

Dominacja ideologii ustrojowej wyraża się w dążeniu do zbudowania ustroju społeczno-gospodarczego według z góry określonych zasad. W przypadku ideologii o charakterze uniwersalistycznym, wcielenie jej zasad w jednym miejscu (państwie) jest, w myśl jej zwolenników, tylko pierwszym krokiem ku opanowaniu przez tę ideologię całego świata, a obowiązkiem jej zwolenników, w tym władz państwowych realizujących tę ideologię, jest jej rozprzestrzenianie („wyzwalanie ludzkości” spod władzy szatana, kapitału, komunizmu itp.).

Zachowania przestrzenne władz państwowych realizujących daną ideologię polegają na rozszerzaniu przestrzennego zasięgu swoich wpływów politycznych (w tym przypadku motywacja ustrojowa może być wspomaganą motywacją nacjonalistyczną). Realizacja tego celu zależy od potencjału polityczno-militarnego, ekonomicznego i kulturalnego danego państwa i od atrakcyjności samej idei w danych warunkach. Wpływ ekspandującej ideologii może mieć różną „głębokość” - od zmian powierzchownych wyrażających się w ornamentyce architektonicznej, do zmiany ustrojów społecznych, hierarchii wartości, organizacji (w tym przestrzennej) życia społecznego. Kontakty danego obszaru z otoczeniem poddane są kontroli z punktu widzenia ich wpływu na realizację ideologii. Utrudniony jest więc dopływ ludzi, idei, informacji (a także dóbr materialnych potwierdzających prawdziwość tych informacji) podważających słuszność obowiązującej ideologii, dowodzących wyższości innych ustrojów itp. Utrzymanie odpowiedniego poziomu mobilizacji społecznej może również wymagać kontroli i hamowania emigracji itp.

Ideologia zwykle implikuje również działania zmieniające wewnętrzną

strukturę przestrzenną danego obszaru. Ideologia może zawierać wytyczne co do regionalnych różnic w poziomie życia i rozwoju gospodarczego (np. potrzeba niwelowania różnic), działowo-gałęziowej struktury gospodarki (np. preferowanie przemysłu kosztem rolnictwa, przemysłu ciężkiego kosztem lekkiego itd.), stylu życia i miejsc zamieszkania (np. urbanizacja, preferencja dla bloków mieszkalnych a nie domów jednorodzinnych, dla komunikacji zbiorowej a nie indywidualnej itd.), form własności (np. kolektywne gospodarstwa rolne zamiast indywidualnych lub odwrotnie, światopoglądu (np. preferowanie ateizmu, co pociąga za sobą m.in. brak nowych świątyń w nowych dzielnicach mieszkaniowych, brak wędrowek do świątyń i miejsc kultu religijnego a pojawienie się architektonicznych symboli obowiązującej ideologii, wędrowek do miejsc związanych z tą ideologią itp.), lub odwrotnie - preferowanie określonej religii z odpowiednimi skutkami w architekturze itp.

Mówiąc o dominacji motywacji ideologiczno-doktrynalnej należy zwrócić uwagę, że nie musi ona oznaczać działań na szkodę lub na koszt gospodarki. Ideologie nacjonalistyczne i ustrojowe w fazie rozkwitu mogą mobilizować władze państwowe, świat pracy, naukowców itp. do wysiłku, wyrzeczeń, wydajniejszej pracy, dokonywania wynalazków, dbałości o wygląd miejsc zamieszkania itd. Poważne problemy ekonomiczne pojawiają się w fazie schyłkowej ideologii. W tym czasie brakuje idei będącej „paliwem” mechanizmu gospodarczego; natomiast pozostają, siłą inercji, instytucje i struktury dostosowane do pracy na tym „paliwie”. Zamiana samego „paliwa” (np. dążenie do bogacenia się zamiast ideologii sprawiedliwości społecznej), bez zmiany mechanizmu (przebudowy instytucji, form własności, struktur materialnych itd) nie może dać poprawy wyników gospodarczych.

Dominacja motywacji ekonomiczno-pragmatycznej polega na takich działaniach, które w krótkim (dającym się przewidzieć) czasie dają efekty w postaci poprawy lub ochrony warunków życia mieszkańców danego obszaru bez konieczności radykalnych i wymagających dużych wyrzeczeń przemian ustrojowych bez względu na zmiany autonomii politycznej tego obszaru. Postawa taka wyraża się we wszystkich aspektach przestrzennych zachowań władz państwowych.

Władze państwowe dążą do rozszerzenia obszaru jurysdykcji jeśli daje to korzyści ekonomiczne (por. np. rozszerzanie pasa wód terytorialnych) i godzą się na rezygnację z określonych terytoriów jeśli oznacza to ograniczenie kosztów i kłopotów (por. np. dekolonizację).

Podobnie zachowują się wobec kwestii zwiększenia lub zmniejszenia samodzielnności polityczno-ekonomicznej swojego obszaru i tym samym za-

kresu swoich kompetencji. Obowiązuje tu żelazna zasada egoizmu bogatych i solidaryzmu ubogich. Egoizm bogatych polega na ich dążeniu do oderwania się od biednych, po to by nie dzielić się z nimi swym bogactwem. Zasada ta obowiązuje na wszystkich szczeblach organizacji państwa, począwszy od szczebla gminy, od której chcą się oderwać miejscowości wnoszące największy wkład do wspólnego budżetu, po szczebel międzypaństwowy. Egoizm ekonomiczny znajduje niekiedy wzmocnienie i nobilitację motywacji nacjonalistycznej. (Taka sytuacja występuje np. w Kraju Basków i Katalonii w Hiszpanii, Słowenii i Chorwacji w Jugosławii, Litwie, Łotwie i Estonii w ZSRR, Flandrii w Belgii itd.). Z kolei ubodzy pragną się integrować z bogatymi, aby za cenę rezygnacji z części autonomii dzielić się z bogatymi ich bogactwem. (Wyraża się to np. w pragnieniu wielu krajów słabiej rozwiniętych wejścia do EWG lub przynajmniej zacieśnienia z nią współpracy).

Zasada egoizmu bogatych i solidaryzmu ubogich nie oznacza, że bogaci zawsze dążą do izolacji, że integracja zawsze daje korzyści jednym a straty drugim, i że jest ona możliwa tylko między bogatymi i biednymi. Integracja gospodarcza obszarów (w tym i o podobnym poziomie rozwoju) w pewnych warunkach tworzy efekt synergii przynoszący korzyści wszystkim integrującym się obszarom. Zjawisko to jest motywem integracji bogatych państw Europy Zachodniej w EWG. Odwrotne zjawisko - groźba utraty efektu synergii w wyniku ewentualnego rozpadu, zapewnia spójność gospodarczą obszarom dobrze prosperującym mimo, niekiedy wyraźnego, poczucia odrębności ich części składowych. Odrębność ta znajduje wówczas ujście poza sferą gospodarczą i w tych dziedzinach gospodarki, gdzie nie jest zagrożony efekt synergii, np. w gospodarce komunalnej, drobnym handlu i rzemiośle itp. (sytuacja taka występuje np. w RFN, Szwajcarii itp).

Analogiczne kryteria kierują kontrolą powiązań (przepływów) z otoczeniem. Obowiązuje tu zasada równowagi - sprzyjanie napływowi i hamowanie odpływu tego czego na danym terytorium brakuje, sprzyjanie odpływowi i hamowanie napływu tego co jest w nadmiarze i neutralność wobec cyrkulacji tego co jest w równowadze. Oceny braków i nadmiarów dokonują władze państwowe kierując się opinią tych środowisk, od których są zależne. Oceny te zmieniają się nie tylko pod wpływem zmian faktycznych, ale również pod wpływem zmian w hierarchiach wartości i potrzeb i zmian bazy politycznej władz. W gospodarkach cechujących się brakami rynkowymi władze sprzyjają napływowi towarów i hamują ich odpływ ze swego terytorium. Mogą tego dokonywać nie tylko władze centralne (na granicach celnych), ale również władze regionalne i lokalne (na granicy,

przez wprowadzenie regionalnych systemów racjonowania itp.). Z kolei w warunkach nadmiaru podaży sprzyja się wywozowi a hamuje przywóz (jak np. papierosów i alkoholu do niektórych państw zachodnich). Niedobór siły roboczej powoduje sprzyjanie jej napływowi, (np. w Europie Zachodniej w latach sześćdziesiątych, w NRD, CSRS i innych krajach wschodnioeuropejskich do niedawna) i hamowanie jej odpływu (starają się to robić np. władze wojewódzkie w Polsce, por. T.Grzeszczyk 1988). Z kolei w warunkach bezrobocia hamuje się napływ a zachęca do wyjazdu siły roboczej itd. (Oczywiście, między władzami a innymi podmiotami gospodarującymi może zachodzić różnica w ocenie braku i nadmiaru i np. podczas gdy władze uznają, że taniej siły roboczej i tanich towarów jest za dużo, innego zdania mogą być pracodawcy i konsumenci). W niedoborze lub nadmiarze może być również kapitał inwestycyjny. W pierwszym przypadku władze państwowe (centralne, regionalne, lokalne) będą chronić swe terytorium przed odpływem kapitału i zachęcać do inwestowania na tym terytorium; w przeciwnej sytuacji władze będą zachęcać do korzystnych inwestycji za granicą (np. przez udzielanie rządowych gwarancji itp.) Z punktu widzenia władz, w nadmiarze są zawsze źródła emisji zanieczyszczeń i odpady niszczące środowisko co powoduje niechęć do ich wpuszczania lub utrzymywania na swoim terytorium. Niechęć ta może być złagodzona przez wpłaty do budżetu, który zawsze odczuwa niedobór środków, przez danie miejsc pracy miejscowej ludności itp. Cena, za którą władze godzą się na niszczenie środowiska naturalnego jest zależna od sytuacji finansowej samych władz, stanu gospodarki i możliwości uzyskania dochodów w inny sposób i od znaczenia przypisywanego ochronie środowiska.

Zachowania władz kierujących się motywacją ekonomiczno-pragmatyczną w dziedzinie kształtowania wewnętrznej struktury przestrzennej są różnorodne, zmienne w czasie i przestrzeni i trudno dające się ująć w opisie syntetycznym. Wynika to z braku jednoznacznych i przekonujących kryteriów oceny tego co jest dla danego obszaru ekonomicznie i społecznie korzystne i niechęci pragmatyków do konstruowania spekulatywnych kryteriów racjonalności struktur makroprzestrzennych. W tej sytuacji zachowania władz zależą od licznych czynników, takich jak stan faktyczny danego obszaru w najrozmaitszych wymiarach, status prawno-polityczny i możliwości ekonomiczne władzy, stan techniki, zachowania przestrzenne innych podmiotów gospodarujących i inne. Zachowania władz można ogólnie określić jako podejmowanie działań, które są jednoznacznie korzystne dla danego obszaru, których nie mogą wykonać inne podmioty gospodarujące, a które mogą wykonać władze oraz ochrona obszaru przed działaniami jednoznacz-

nie negatywnymi innych podmiotów gospodarujących. Wybór konkretnych działań, sposób i czas ich realizacji podlegają licznym uwarunkowaniom, w tym i prawom dyfuzji innowacji i cyklu życiowego produktu. Co pewien czas na obszarach centralnych (w znaczeniu koncepcji centrum - peryferie) świata pojawiają się koncepcje co i jak władze powinny robić; koncepcje te są przejmowane przez kolejne władze, realizowane, zarzucane i zastępowane nowymi. Przy tym jednocześnie jest realizowanych wiele koncepcji o różnej długości cyklu życiowego i różnej fazie tego cyklu. Do działań tych (biorąc pod uwagę praktykę ostatnich kilkudziesięciu lat) można zaliczyć m.in.: rozwijanie infrastruktury technicznej, wyrównywanie poziomu rozwoju regionalnego, zapobieganie nadmiernemu zagęszczeniu ludności i działalności gospodarczej, wspieranie lub podejmowanie restrukturyzacji obszarów depresyjnych, przebudowa i rewaloryzacja centrów historycznych miast, inspirowanie i wspomaganie lokalnych inicjatyw oddolnych, ochrona środowiska naturalnego itp.

Oprócz wyżej wymienionych zadań, władze państwowe realizują również pewne stałe zadania, które są pośrednio związane z kształtowaniem struktur przestrzennych, takie jak obrona narodowa, bezpieczeństwo publiczne, świadczenie usług komunalnych i socjalnych, edukacja narodowa itp.

Kluczowe znaczenie w konkretyzacji zachowań władz państwowych mają ich powiązania z gospodarką, a w szczególności pochodzenie środków finansowych, którymi dysponują i możliwości wpływania na zachowania organizacji gospodarczych.

Źródła środków, którymi władze danego obszaru dysponują można podzielić wg. dwu odrębnych kryteriów na znajdujące się na danym obszarze (wewnętrzne) i znajdujące się poza nim (zewnętrzne) oraz na takie, na których wielkość i inne cechy władze mają wpływ (zależne) i takie, których wielkość jest od władz niezależna (niezależne). W sumie daje to podział dochodów na cztery grupy: wewnętrzne zależne, wewnętrzne niezależne, zewnętrzne zależne i zewnętrzne niezależne.

Przykładem dochodów wewnętrznych zależnych są podatki i inne wpłaty na rzecz budżetu od gospodarki i ludności danego obszaru, które są swobodnie ustalane (co do rodzaju płatności, podstawy opodatkowania, terminów itp.) przez władze tego obszaru.

Przykładem dochodów wewnętrznych niezależnych są podatki i wpłaty od gospodarki i ludności danego obszaru, które są ustalane na zasadach niezależnych od władz tego obszaru, np. przez władze państwowe wyższego szczebla.

Dochody zewnętrzne zależne pochodzą spoza danego obszaru (np. z

budżetu władzy państwowej wyższego szczebla) a na które władze tego obszaru mają wpływ (np. poprzez wywieranie formalnej lub nieformalnej presji, w drodze negocjacji między partycypującymi w tych dochodach itp.).

Dochody zewnętrzne niezależne pochodzą spoza danego obszaru i na ich wysokość władze nie mają wpływu: są to np. dotacje władz wyższego szczebla przyznawane na zasadach automatycznych (np. w formie stałego udziału procentowego w budżecie władzy dotującej) lub środki przyznawane w sposób ściśle określony na realizację wyznaczonych zadań.

Każdy rodzaj dochodów tworzy określone powiązania i zachowania władz i innych podmiotów gospodarujących.

Dochody zewnętrzne uniezależniają ekonomicznie władze od stanu, efektywności gospodarki swojego obszaru. Zależność może mieć charakter polityczny. Zależność gospodarki od władz może występować w trakcie wydatkowania środków z budżetu, jeśli środki te są odpowiednio duże a kierunek ich wydatkowania zależy od władz. Dochody te, a zwłaszcza dochody zewnętrzne zależne, uzależniają władze od czynników zewnętrznych (władz wyższego szczebla, władz innego państwa itp.).

Dochody wewnętrzne władz państwowych danego obszaru pochodzą od gospodarki (podatników) tego obszaru, co uzależnia wzajemnie jednych i drugich. W przypadku dochodów własnych niezależnych, dochody władz są proporcjonalne do dochodów podatników a władze mają możliwość wpływu na wzrost swych dochodów tylko przez stwarzanie korzystniejszych warunków gospodarowania dla swych podatników. W przypadku dochodów wewnętrznych zależnych, na krótką metę, dochody władz mogą kształtować się niezależnie od wyników gospodarki, gdyż władze mogą określać rodzaj i wysokość podatków. Powoduje to, iż nie tylko dochody władz zależą od gospodarki, ale i dochody (po opodatkowaniu) gospodarki zależą od tego ile władze jako podatkobiorca jej zostawią. Stwarza to szczególnie silne więzy zależności między władzą a gospodarką jej obszaru.

Źródło dochodów władz państwowych określa nie tylko stosunki między władzami a gospodarką, ale również stosunki między różnymi władzami. Dochody zewnętrzne wprowadzają zależności i konflikty pionowe, natomiast dochody wewnętrzne stwarzają możliwości zależności i konfliktów poziomych (między władzami tego samego szczebla).

Sytuacja poziomych zależności i konfliktów powstaje w przypadku, gdy dochody ewidencjonowane i opodatkowane w jednym miejscu tworzone są na obszarach działania wielu władz (np. dochody firmy o wielu lokalizacjach). Konsekwencją tego jest poczucie wyzysku jednych obszarów przez inne oraz nieadekwatny w stosunku do obiektywnych potrzeb prze-

strzenny rozkład dochodów budżetowych: władze obszaru lokalizacji podatnika otrzymują dochody przewyższające ich potrzeby obsługi tego podatnika, natomiast władzom obszarów, na których dochód powstaje brakuje środków na obsługę tej działalności (np. na świadczenie usług komunalnych, infrastruktury społecznej, na ochronę środowiska itp.). W zależności od okoliczności politycznych, kulturowych, instytucjonalnych itp., sytuacja taka powoduje albo konflikt między władzami albo współpracę w postaci partycypacji we wspólnych kosztach i dochodach. Nastawienie na konflikt lub współpracę zależy też od horyzontu czasowego działania: dążenie do szybkich dochodów wzmacnia skłonność do konfliktu.

Prawdopodobieństwo konfliktu rośnie w przypadku dochodów wewnętrznych zależnych, w takich bowiem warunkach władze mogą nakładać podatki na gospodarkę obcych obszarów (np. nakładając podatki na produkty firm swego obszaru, które to podatki w postaci zwiększonych cen obciążają odbiorców z innego obszaru). Stwarza to dużą możliwość osiągnięcia dochodów kosztem innych obszarów i zagrożenie utraty dochodów na rzecz innych obszarów. Zagrożenie utraty dochodów powoduje naturalną reakcję obronną władz w postaci dążenia do „skompletowania” gospodarki własnego obszaru i uniezależnienia się od innych. (Za takim rozwiązaniem przemawia również pragnienie stabilności powiązań kooperacyjnych, które są zagrożone w warunkach konfliktu). Możliwości realizacji pragnienia „skompletowania” (autarchii) zależą od możliwości oddziaływania na programy produkcyjne i inwestycyjne przedsiębiorstw. Jeśli możliwości takie istnieją, to ich efektem będzie nie tylko autarchia gospodarcza danego obszaru, ale i przestrzenne ograniczenie cyrkulacji kapitału inwestycyjnego do terenu danej jednostki polityczno-administracyjnej. Autarchia może przejawiać się również w postaci niedopuszczania przedsiębiorstw z innych obszarów do działalności na danym obszarze jeśli stanowi to konkurencję i zagrożenie dla miejscowych przedsiębiorstw-podatników.

Ubocznym efektem konfliktu będzie wytworzenie się mechanizmów inflacyjnych. Jeden z nich polega na chęci przerzucenia swoich kosztów, podatków itp. na inne obszary; drugi na ograniczaniu konkurencji producentów; trzeci na niskiej efektywności kapitału inwestycyjnego, którego cyrkulacja jest przestrzennie ograniczona. (Pierwszy z tych mechanizmów zostanie zlikwidowany z chwilą osiągnięcia pełnej autarchii przez będące w konflikcie obszary).

Jak z powyższych rozważań wynika, źródło dochodów władz ma wielki wpływ na ich zachowania. W związku z tym ważne jest, jaka jest

struktura tych źródeł (i jakie są szczegółowe techniczne rozwiązania w dziedzinie podatków itp.) oraz z drugiej strony, jak duże są obciążenia dochodów podatników i jaka jest struktura rozdysponowania środków pomiędzy różne szczeble władz państwowych. W każdej z tych dziedzin możliwe są różne rozwiązania, co daje wiele możliwych kombinacji. Niektóre z charakterystycznych kombinacji są następujące:

- 1) obciążenia na rzecz państwa są minimalne,
- 2) obciążenia są umiarkowane; korzystają z nich władze wszystkich szczebli; w dochodach władz dominują dochody zewnętrzne niezależne i wewnętrzne niezależne a dochody wewnętrzne pochodzą tylko z działalności zamykającej się na obszarze działania danej władzy,
- 3) obciążenia są duże; trafiają one głównie do budżetu centralnego; dochody budżetu mają charakter wewnętrznych zależnych,
- 4) obciążenia są umiarkowane lub duże; duża ich część trafia do władz lokalnych i regionalnych; w budżetach władz dominują dochody własne zależne.

Pierwsza sytuacja odpowiada gospodarce wolnorynkowej w jej „czystym” wydaniu; sytuacja druga odpowiada współczesnym gospodarkom z państwem opiekuńczym i samorządem terytorialnym ograniczającym się do sfery konsumpcji zbiorowej; sytuacja trzecia jest typowa dla centralistycznych gospodarek socjalistycznych a sytuacja czwarta dla gospodarek (rynkowych lub nierynkowych) z mocnym samorządem terytorialnym obejmującym wszystkie sfery gospodarowania i regionalnymi tendencjami autarchicznymi.

Drugim, obok źródła dochodów władz państwowych, ważnym czynnikiem określającym ich powiązania z gospodarką, są możliwości wpływania na zachowania organizacji gospodarczych. Istnieje wiele potencjalnych sposobów takiego wpływania, najważniejszymi są: formalne prawo do zakładania i likwidowania przedsiębiorstw i narzucania zadań i ograniczeń w dziedzinie różnych aspektów gospodarowania wzmocnione systemem kar i nagród; formalna i faktyczna możliwość decydowania o kadrach organizacji (powoływanie, zatwierdzanie, odwoływanie) oraz dystrybucja dóbr deficytowych (w zależności od sytuacji mogą nimi być kredyty, dewizy, materiały i surowce itp).

Powiązania z tytułu wpływania państwa na organizacje gospodarcze nakładają się na wcześniej omówione powiązania z tytułu tworzenia dochodów władz państwowych i sposobów wydatkowania tych dochodów, na interesy wynikłe ze stanu gospodarki i potrzeb danego obszaru, uwarunkowań politycznych, kulturowych i in, określając szczegółowe zacho-

wania władz państwowych wobec wewnętrznej sytuacji obszaru swojej jurysdykcji. Przestrzenne zachowania władz państwowych obejmują nie tylko kształtowanie przestrzennej struktury obszaru swojej jurysdykcji, ale i przestrzenne kształtowanie swojej własnej struktury, przede wszystkim kształtowanie administracyjnego podziału terytorialnego i lokalizację władz w przestrzeni fizycznej (geograficznej).

Administracyjny podział terytorialny kształtuje się pod wpływem czynnika geograficznego (np. istnienie naturalnych przeszkód utrudniających komunikację), ekonomicznego (np. obszary o jednorodnej gospodarce, obszary ciężące ku wspólnemu ośrodkowi itp.), historycznego (dawne podziały polityczne terytorium), etniczno-lingwistycznego itp. W zależności od sytuacji politycznej, koncepcji sprawowania władzy, sprawności organizacyjnej itd., powyższe czynniki mogą być w różny sposób uwzględniane: mogą być uwzględniane pozytywnie, uwzględniane negatywnie lub ignorowane. Przykładem pozytywnego uwzględniania czynnika historycznego jest podział Jugosławii na republiki, który niemal dokładnie pokrywa się z przebiegiem granic państwowych Austrii, Węgier, Serbii i Turcji przed I wojną światową. Innym przykładem (mniej konsekwentnym) jest obecny podział Hiszpanii na regiony, nawiązujący do historycznych podziałów Półwyspu Iberyjskiego. Z kolei podział administracyjny w Jugosławii w okresie międzywojennym i podział Hiszpanii na prowincje (wprowadzony w 1831 r) są przykładami negatywnego uwzględniania czynnika historycznego, dążenia do przełamania dawnych podziałów politycznych. Przykładem pozytywnego uwzględniania czynnika etniczno-językowego jest podział Indii na stany (poza obszarem języka hindii), który stara się łączyć w formie stanów podstawowe obszary językowe. Innym przykładem tego typu, choć wynikającym z innych pobudek, są murzyńskie bantustany w RPA. (Chodzi tu o podtrzymanie podziałów etniczno-językowych czarnej ludności RPA i przeciwdziałanie powstaniu świadomości narodowej całej czarnej ludności kraju. Celowi temu służy też wspieranie rozwoju miejscowych języków, dzięki czemu języki te należą do najlepiej rozwiniętych języków rdzennej ludności Czarnej Afryki). Przykładem negatywnego uwzględniania czynnika etniczno-językowego jest Indonezja, gdzie podział administracyjny celowo przecina obszary etniczno-językowe, co wynika z polityki tworzenia narodu indonezyjskiego. (W większości krajów trzeciego świata podziały administracyjne ignorują czynnik etniczno-językowy)¹⁶.

¹⁶Więcej na ten temat traktują m.in. „Verkehrs- und Nationalsprachen in Afrika” 1985, E.A. Kondrskina 1986

Od czynników obiektywnych (geograficznych, ekonomicznych, historycznych, etnicznych itp.) i subiektywnych (wola polityczna, sytuacja polityczna) zależą też możliwości zmian podziału. Możliwości te są duże w przypadku państw unitarnych, mniejsze - w federalnych. W pierwszym przypadku do zmiany podziału zwykle wystarcza decyzja władzy zwierzchniej, w drugim - wymagana jest zgoda zainteresowanych obszarów.

Czynniki obiektywne mają w znacznym stopniu charakter konkurencyjny i trudne jest konsekwentne pozytywne uwzględnianie na tym samym szczeblu podziału większej ilości kryteriów. Można zauważyć podział tych czynników na „twarde” (narzucające się) i „miękkie” (możliwe do uwzględnienia wówczas, gdy nie ma czynników „twardych”). Do czynników „twardych” można zaliczyć czynnik etniczno-językowy, historyczny i geograficzny, natomiast czynnikami „miękkimi” są czynniki ekonomiczne. Jednocześnie czynniki „twarde” cechują się większym bezwładem i ich dominacja „usztynia” podział administracyjny, natomiast dominacja czynników „miękkich” umożliwia i stanowi pokusę dla zmian podziałów administracyjnych¹⁷. Przykładem kraju o dominacji czynników „miękkich” jest Polska, gdzie nie ma większych naturalnych przeszkód komunikacyjnych, większych zwartych grup etniczno-językowych (poza grupą polską) a podziały historyczne uległy daleko idącemu zatarciu i nie ma grup społeczno-politycznych zainteresowanych w ich podtrzymywaniu bądź odtworzeniu.

Kształt podziału terytorialnego i jego stabilność może mieć duży wpływ na przestrzenną strukturę gospodarki, ludności. przestrzenne zróżnicowanie poziomu rozwoju itp. Dzieje się tak wówczas, gdy władze poszczególnych jednostek terytorialnych dysponują dużymi środkami i/lub możliwościami wpływania na przestrzenne zachowania pozostałych podmiotów gospodarujących. Zjawisko takie występuje w Jugosławii na szczeblu republik i osobno na szczeblu gmin, w Chinach na szczeblu prowincji, a ostatnio oznaki takiego zjawiska pojawiły się na szczeblu republik w ZSRR itd.

Lokalizacja siedzib władz państwowych determinowana jest czynnikami politycznymi, historycznymi i technicznymi. Znaczenie czynników politycznych i historycznych jest tym większe im większy jest stopień samodzielności i dłuższa historia danej jednostki terytorialnej. W przypadku, gdy jednostkę terytorialną stanowi jednostka o charakterze jedynie ad-

¹⁷Na temat możliwości i zasad zmian podziału administracyjnego patrz: Stasiak (red.) 1984, Stasiak (red.) 1986, Pańko 1983 i in.

ministracyjnym, o lokalizacji władz decydują względy techniczne, głównie dostępność komunikacyjna.

Jeśli chodzi o lokalizację stolic państw (siedzib władz centralnych) względem terytorium państwa, to istnieją dwa typy lokalizacji: centralna i peryferyjna względem terytorium. Lokalizacje centralne występują w państwach utworzonych przez ludność rodzimą o długiej historii. Dotyczy to większości państw Europy i Azji, Etiopii i in. Natomiast lokalizacje peryferyjne występują w państwach utworzonych przez przybyszów (głównie z Europy). Lokalizacje centralne wynikają stąd, że państwa, w których one występują powstały w wyniku rozprzestrzeniania się (w wymiarze terytorialnym) wpływów politycznych jednego ośrodka władzy lub stąd, że do miast położonych centralnie przenoszono siedziby władz celem lepszego zarządzania terytorium państwa. Obszar aktywnych powiązań przestrzennych władzy zamykał się w większości na terytorium państwa, stąd wynikała potrzeba centralnego położenia stolicy. Lokalizacje peryferyjne wynikają stąd, że stolice o takich lokalizacjach były zwykle miejscami o najłatwiejszych powiązaniach komunikacyjnych zarówno z danym obszarem jak i z terytorium państwa skąd przybywali założyciele miasta - późniejszej stolicy, gdyż władze takich obszarów były dłuższy czas związane zarówno z jednym jak i z drugim obszarem. Stąd często stolicami są miasta portowe. Dodatkowym kryterium, obok komunikacyjnego, był klimat - poszukiwanie klimatu najbardziej znośnego dla Europejczyka. Efektem działania tych dwu kryteriów są niekiedy maksymalnie peryferyjne lokalizacje stolic, jak np. stolica Australii, Mozambiku, Zairu, Gwinei itd. Od pewnego czasu obserwuje się proces przenoszenia stolic z obszarów peryferyjnych do wnętrza terytorium państwa (Brazylia, Nigeria, plany Argentyny itd.), co wynika z motywów politycznych (chęć zerwania z symbolami kolonialnej przeszłości) i pragmatycznych (usprawnienie komunikacji z terytorium kraju, odciążenie przeludnionych ośrodków miejskich, tworzenie nowych ośrodków wzrostu gospodarczego itp.).

Jeśli chodzi o siedziby władz regionalnych i lokalnych, to wyboru ich lokalizacji dokonują zwykle władze wyższego szczebla i wybór ten pada na miasta o największej sile ciężenia na danym terytorium lub miasta położone centralnie względem miast o równej sile przyciągania. Niekiedy następuje podział organów władzy jednego terytorium pomiędzy kilka miejscowości (gdy brak jest jednej miejscowości dominującej, jak to ma miejsce np. w hiszpańskim regionie Extremadura, który powstał z połączenia dwu prowincji - Lerida i Caceres lub w woj. tarnobrzeskim na terenie którego znalazły się trzy równorzędne miasta: Tarnobrzeg, Stalowa Wola i Sandomierz).

Lokalizacja siedzib władz państwowych może mieć duży wpływ na kształtowanie przestrzennej struktury danego obszaru, zwłaszcza sieci osadniczej, rozmieszczenia usług, przemysłu o tzw. swobodnej lokalizacji, a w dalszej konsekwencji - innych dziedzin gospodarki. Wpływ ten polega na stymulowaniu rozwoju (ilościowego i jakościowego) miejscowości będących siedzibami władz. Wpływ ten wynika z trojaczego rodzaju działań władz: „nieświadomych”, „świadomych” i „półświadomych”.

„Nieświadome” działania władz państwowych stymulujące rozwój miejscowości swoich siedzib wynikają z samego faktu istnienia i funkcjonowania władzy, bez względu na treść podejmowanych decyzji. Władze państwowe można potraktować jak fabrykę zużywającą nakłady i produkującą wyroby. Nakładami są dobra materialne, usługi i informacje, natomiast produktami - informacje i decyzje. (Źródłem popytu na nakłady są również gospodarstwa domowe pracowników administracji państwowej). Lokalizacja tej „fabryki” jest czynnikiem branym pod uwagę przez inne podmioty gospodarujące przy podejmowaniu decyzji odnośnie zachowań przestrzennych, zwłaszcza lokalizacji. Niektóre rodzaje działalności wymagają lokalizacji w pobliżu „fabryki”, nawet mimo postępów w transporcie i komunikacji. Są to głównie te rodzaje działalności, które wymagają bezpośrednich kontaktów osobistych¹⁸. (Należy tu podkreślić, że odbiorcy „wyrobów” „fabryki” mogą nie tylko biernie oczekiwać na „dostawy”, ale również „pilnować” procesu technologicznego i jakości „wyrobów” co jest niemożliwe bez stałego i osobistego doglądania). Z tych powodów miejscowości - siedziby władz przyciągają inne podmioty gospodarujące, takie jak organizacje polityczne i społeczne (partie, związki zawodowe itp.), zarządy organizacji gospodarczych, instytucje naukowe a w dalszej kolejności organizacje i instytucje, które obsługują władze, klientów władzy i gospodarstwa domowe ich pracowników.

Siła „nieświadomego” działania władz zależy od znaczenia władz, tj. możliwości wpływania przez nie na realizację celów innych podmiotów gospodarujących. Im znaczenie to jest większe, tym silniejsze jest to działanie i tym silniejsza jest dominacja miasta stołecznego nad pozostałymi. Widać to wyraźnie na przykładzie państw, które mają lub miały scentralizowany

¹⁸Zjawisko to stało się źródłem tzw. Teorii kontaktów, wyjaśniającej przyczyny nierównomiernego rozwoju gospodarczego w przestrzeni, potrzebami koncentracji działalności wymagających osobistych kontaktów. Teorie te dokładniej opisują m.in. G. Gorzelak 1989 str. 65, J. Kowalski 1980 str. 127 i dalsze. Za głównego twórcę tej teorii uważany jest szwedzki geograf A. Pred (Pred 1977a,b).

system władzy z mocną rolą państwa. Stolice tych państw zdecydowanie dominują nad otoczeniem, jak np. w Japonii¹⁹, Francji, Meksyku, wielu krajach trzeciego świata itd. Mechanizm „nieświadomego” stymulowania stolic jest niezależny od systemu społeczno-gospodarczego. Różnice między systemami dotyczą spraw drugorzędnych, takich jak treść decyzji będących produktami władz (w systemach rynkowych traktują one o finansach, podatkach, cłach, stopie procentowej, polityce walutowej itp., a w systemach nierynkowych - o przydziale zadań i środków, o limitach, normach itp.) i sposobów zdobywania miejsca w przestrzeni w pobliżu siedziby władz (w systemach rynkowych odbywa się to przez zakup gruntu po cenie rynkowej, w systemach nierynkowych - przez uzyskanie przydziału na działkę budowlaną lub gotowy obiekt w wyniku przetargów biurokratyczno-politycznych.

Formą nieświadomego działania władz jest również mit stolicy i prowincji wpływający na zachowania przestrzenne ludności i instytucji.

Działania „świadome” władz powodujące rozwój miejscowości - siedziby władz mogą być motywowane względami polityczno-prestizowymi władzy (stolica jako okno wystawowe kraju, regionu itp.) lub egoistycznymi interesami osób sprawujących władzę i mieszkających z tego tytułu w stolicy.

Działania „półświadome” polegają na podejmowaniu decyzji, których celem wprawdzie nie jest rozwój czy wzrost stolicy, ale które do tego rozwoju lub wzrostu nieuchronnie prowadzą. Przykładem tego jest subsydiowanie usług socjalnych i komunalnych, żywności, preferowanie miast stołecznych w rozdziale zaopatrzenia itp. Ma to często miejsce w krajach trzeciego świata, w których rządy obawiają się buntów ubogiej ludności stolicy. Z kolei relatywnie tanie usługi i żywność i dobre zaopatrzenie są czynnikami, które przyczyniają się do dalszego napływu ludności do stolicy, co wzmacnia potencjał wybuchowy biedoty stołecznej, co zmusza do kontynuowania subsydiowania, preferencji zaopatrzeniowych dla stolicy itd.

Częstym zjawiskiem bywa sprzeczność między działaniami „nieświadomymi” stymulującymi rozwój stolicy a działaniami „świadomymi” zmierzającymi do hamowania tego rozwoju. Działania takie były szczególnie modne w latach sześćdziesiątych (próby odciążenia i deglomeracji Paryża, Madrytu, Warszawy, Budapesztu, konurbacji Randstad w Holandii itd.).

¹⁹Dla Japonii bardzo charakterystycznym zjawiskiem jest dążenie firm do zlokalizowania w Tokio swego zarządu lub przynajmniej tzw. zarządu tokijskiego („filii” zarządu). W 1982 r. 68% największych japońskich firm miało swój zarząd w Tokio (w r. 1955 - 40%). N. Fujita, H. Matsubara 1988 s. 180.

Wpływ lokalizacji władz państwowych na struktury przestrzenne najbardziej widoczny jest w kształtowaniu sieci osadniczej. Miejscowości będące siedzibami władz o istotnym znaczeniu zwykle rozwijają się szybciej stając się ważnymi ogniwami sieci osadniczej. Umieszczenie w danej miejscowości siedziby władz zwykle oznacza przyspieszony rozwój tej miejscowości. Zjawisko takie wystąpiło w Polsce po 1975 r. po utworzeniu tzw. nowych województw. W pierwszej fazie rozwój ten następuje głównie dzięki imigracji. Imigranci składają się z trzech grup: 1) specjaliści zatrudnieni w instytucjach związanych z władzą, przybyli głównie spoza najbliższego sąsiedztwa, 2) ludność „zaktywizowana” przez możliwości powstające w tej miejscowości a pochodząca z najbliższej okolicy, 3) imigranci z rejonu tej miejscowości, którzy zmienili kierunek migracji i zrezygnowali z wyjazdu do odleglejszych miejscowości. Trzecia kategoria migrantów powoduje odciążenie dotychczasowych miejsc docelowych migracji na rzecz nowych ośrodków wzrostu. W Polsce przykładem takich ośrodków były m.in. nowe miasta wojewódzkie regionu północno-wschodniego - Siedlce, Biała Podlaska, Łomża, Ostrołęka i Ciechanów, które po 1975 r. przejęły część potencjalnych migrantów do Warszawy, Białegostoku i Lublina. W drugiej fazie rozwój następuje również dzięki dużemu przyrostowi naturalnemu będącemu rezultatem młodej struktury wieku mieszkańców - imigrantów

Inny rodzaj wpływu lokalizacji władz na struktury przestrzenne polega na kształtowaniu rozmieszczenia poszczególnych rodzajów działalności. Lokalizacja władzy w danej miejscowości stymuluje w tej okolicy rozwój dwu rodzajów działalności: wytwarzania i przetwarzania informacji oraz obsługi gospodarstw domowych pracowników wytwarzających i przetwarzających informacje (obsługa ta obejmuje oprócz mieszkalnictwa, usług itp., również niektóre gałęzie rolnictwa i przemysłu lekkiego). Skala rozwoju tych dwu sektorów zależy m.in. od zakresu działalności danych władz państwowych. W kolizji z tymi sektorami są przede wszystkim duże zakłady przemysłu ciężkiego i obiekty o niskiej intensywności wykorzystania terenów miejskich nie wchodzące do dwu wymienionych sektorów działalności. Istnienie takich obiektów może być skutkiem inercji struktur przestrzennych lub świadomej decyzji ignorującej naturalne wymagania sprawnego funkcjonowania organizmu miejskiego zawierającego instytucje władzy państwowej.

Ważną dziedziną działalności państwa jest wojsko. Dziedzina ta ma ważne implikacje przestrzenne ze względu na dużą przestrzeniochłonność (dotyczy to głównie poligonów, w tym zwłaszcza testujących broń atomową, raketową itp.) i kolizyjność z innymi rodzajami użytkowania prze-

strzeni w sąsiedztwie obiektów wojskowych.²⁰ Wielkość obszaru zajmowanego na cele wojskowe i jego rozmieszczenie zależy od wielu czynników, jak sytuacja polityczna wewnętrzna i zewnętrzna (stan poczucia zagrożenia i spodziewane kierunki ataku), doktryna militarna i rodzaj posiadanych broni, warunki naturalne itd. Dysponowanie odpowiednio dużymi terenami dla działalności wojskowej jest jednym z ważnych czynników decydujących o potencjale militarnym, obok potencjału ekonomicznego, demograficznego i ogólnego poziomu techniki w danym kraju.

5.1.5 Przestrzenne zachowania innych podmiotów gospodujących

Pod pojęciem „inne podmioty gospodarujące” rozumie się tu organizacje i instytucje nie będące organizacjami gospodarczymi ani organami władz państwowych. W szczególności są to partie polityczne, związki zawodowe, związki pracodawców, izby handlowe, związki twórcze, towarzystwa naukowe, kulturalne, charytatywne, przyjaźni międzynarodowej itp., związki wyznaniowe, szkoły wyższe (o ile nie są instytucjami państwowymi lub organizacjami komercyjnymi) itp.

Wspólną ich cechą jest to, że ich wytworami są idee i informacje, a więc produkty o charakterze niematerialnym. Jako takie, nie kształtują one bezpośrednio przestrzeni fizycznej. Mimo tego, w swej działalności używają one przedmioty materialne, w tym m.in. budynki i inne pomieszczenia o określonych materialnych parametrach i określonej lokalizacji w przestrzeni fizycznej. Fizyczne rozmiary tych obiektów (np. użytkowana powierzchnia) są wprawdzie nieznaczne w porównaniu z całą przestrzenią fizyczną, przestrzenią użytkowaną przez człowieka a nawet przestrzenią zabudowaną, to jednak mają one przez sam fakt swojego istnienia i funkcjonowania, olbrzymi wpływ na przestrzenne zachowania organizacji gospodarczych i gospodarstw domowych, a w pewnym zakresie również władz państwowych. Równie duży wpływ na zachowania tych podmiotów, zwłaszcza władz państwowych, mają idee i informacje produkowane przez omawiane podmioty, nie będą one jednak przedmiotem niniejszych rozważań).

²⁰Na przestrzenne wymagania wojska mocno zwraca uwagę m.in. Castells (M. Castells 1985, str. 24 i nast.) jako na determinanty lokalizacji nowoczesnych, a związanych z wojskiem, dziedzin gospodarki USA. Wśród tych wymagań są przede wszystkim: duże wolne przestrzenie dla prób z bronią atomową i raketami, dobre warunki pogodowe (duża liczba dni słonecznych) potrzebne przy próbach ze sprzętem raketowym, izolacji od zgiełku wielkich miast przy możliwości łatwego kontaktowania się z wielkim miastem.

Spośród zagadnień dotyczących przestrzennych zachowań omawianych podmiotów gospodarujących omówione zostaną tu jednak tendencje lokalizacji obiektów (siedzib, biur) jako te, które najbardziej bezpośrednio kształtują przestrzeń oraz mają największy wpływ na zachowania przestrzenne pozostałych podmiotów.

Lokalizacja obiektów omawianych podmiotów określana jest kryteriami makro- i mikroprzestrzennymi.

Kryteria makroprzestrzenne mówią, iż obiekt powinien być zlokalizowany na obszarze, na którym zamieszkują lub są zlokalizowani faktyczni i potencjalni zwolennicy (osoby prywatne i instytucje), których polityczne, ekonomiczne, kulturalne i inne interesy dana instytucja reprezentuje.

Kryteria mezoprzestrzenne mówią, że obiekt należy zlokalizować w miejscowości, która jest łatwo dostępna komunikacyjnie. Z tego powodu kryteria mezoprzestrzenne spełniają zwykle tylko miasta i tam też lokalizują się nawet te instytucje i organizacje, które nie reprezentują interesów ludności miejskiej lub nawet są w programowej opozycji do tych interesów. W przypadku dużych instytucji i organizacji kryteria mezoprzestrzenne powodują dodatkowo konieczność lokalizacji wielu obiektów w wielu miejscach i zapewnienia systemu komunikacji i łączności między nimi, co jeszcze bardziej zmusza do preferowania miejscowości dobrze wyposażonych w infrastrukturę komunalną. Na wsi lokalizują się więc tylko najniższe ogniwa hierarchiczne tych instytucji, a do najczęściej spotykanych tam zwykle należą obiekty kultu religijnego wokół których skupiają się lokalne wspólnoty wyznaniowe.

W przypadku partii politycznych, związków zawodowych itp. organizacji, których celem jest wpływanie na decyzje władz państwowych, dodatkowym mezoprzestrzennym kryterium lokalizacji jest bliskość przestrzenna siedzib władz państwowych. Z tego powodu preferują one te miasta, w których są siedziby tych władz, na które chcą oddziaływać. Potrzeba bliskości wynika z charakteru współpracy między władzami państwowymi a tymi organizacjami, który wymaga częstych i osobistych kontaktów przedstawicieli różnych instytucji. Z tego powodu duże organizacje o zasięgu ogólnokrajowym starają się lokować swoje siedziby w stolicy a zarządy swych ogniw terenowych w regionalnych i lokalnych centrach administracyjno-politycznych. Odstępstwa od tej reguły mogą mieć miejsce wówczas, gdy decyzja o lokalizacji nie była wynikiem świadomego racjonalnego wyboru, lecz wynikiem żywiołowych zdarzeń politycznych. Przykładem tego jest w Polsce siedziba władz centralnych związku zawodowego „Solidarność” w Gdańsku.

Kryteria mikroprzestrzenne decydują o lokalizacji konkretnych obiektów w konkretnej przestrzeni geodezyjnej. Kryteriami tymi są przede wszystkim siła ekonomiczna i/lub polityczna danych instytucji i organizacji. Kryteria te powodują, że duże, wpływowe i bogate instytucje mają swoje siedziby i biura w centralnych dzielnicach miasta, przy reprezentacyjnych ulicach w okazałych budynkach znanych większości mieszkańców miasta a nawet kraju, które to budynki oprócz funkcji użytkowych często pełnią również funkcje symboliczne, estetyczne, orientacji w przestrzeni miasta, tworzą miejski krajobraz itd. Natomiast małe, słabe i niezamożne instytucje i organizacje, zwłaszcza te „na dorobku” i nieformalne, zadowolają się lokalami zdalą od reprezentacyjnych centrów miasta, często w budynkach, które dzielą z innymi instytucjami, osobami prywatnymi, a o ich istnieniu nawet nie zawsze informują szyldy przy wejściu do budynku.

Lokalizacja omawianych instytucji wywiera wpływ na zachowania przestrzenne organizacji gospodarczych i gospodarstw domowych. Wpływ ten jest analogiczny do wpływu lokalizacji władz państwowych i zwykle oba wpływy się wzajemnie wzmocniają. Wpływ ten polega: 1) na tworzeniu specyficznych korzyści zewnętrznych dla lokalizacji działalności polegających na produkowaniu informacji dla omawianych instytucji (i władz: i wykorzystywaniu informacji od tych instytucji, które to informacje ze względu na potrzebę szybkości, niezawodności przesyłania i wiarygodności nie mogą być przekazywane na odległość (te korzyści zewnętrzne są szczególnie ważne dla firm consultingowych, zarządów firm produkcyjnych, handlowych, banków, towarzystw ubezpieczeniowych w krajach kapitalistycznych a kierownictw kombinatów, koncernów, zjednoczeń itp. w krajach socjalistycznych); 2) na przyciąganiu do pracy w tych instytucjach ludzi o określonych kwalifikacjach, cechach społeczno-politycznych itp. ; 3) na odwiedzaniu tych instytucji przez interesantów, którzy zwykle dysponują pewnymi możliwościami finansowymi i/lub wpływami politycznymi i mają potrzeby i wymagania, które mogą być zrealizowane przy okazji pobytu w danym miejscu, co z kolei umożliwia powstanie i rozwój działalności związanych z obsługą odwiedzających (tak np. powstało wiele miast wokół miejsc kultu religijnego).

Konieczność osobistych wizyt nie znika wraz z wprowadzeniem telekomunikacji.²² Wizyty te stwarzają możliwość i konieczność rozwoju trans-

²² Warto zwrócić uwagę, że w świecie biznesu na Zachodzie ważne informacje uważa się za wartościowe jedynie wówczas, gdy uzyskane są w bezpośredniej rozmowie, najlepiej podczas wspólnego obiadu. Informacje uzyskane inną drogą (korespondencja, telefon, literatura itp.) traktuje się jako wstępne, sygnalizujące pewne zjawiska, które należy

portu i telekomunikacji, hotelarstwa, gastronomii itd. Istnieje wyraźny związek między rangą zlokalizowanych w danym mieście instytucji i rangą odwiedzających je osób a stanem rozwoju infrastruktur obsługujących te osoby. Brak takiego związku może istnieć tylko na krótką metę, np. gdy stan infrastruktury jest w tyle za rangą instytucji, to albo w drodze decyzji politycznych lub mechanizmu rynkowego nastąpi rozwój infrastruktury albo instytucje stracą interesantów.

Wpływ lokalizacji omawianych instytucji łącznie z wpływem lokalizacji władz państwowych na zachowania przestrzenne organizacji gospodarczych i gospodarstw domowych mierzony np. ilością miejsc pracy, liczbą migrantów, powierzchnią lub kubaturą budynków, liczbą odwiedzających itp., może być znacznie mniejszy niż np. wpływ lokalizacji przemysłu. Jednakże ten pierwszy rodzaj wpływu jest bardzo ważny ze względu na znaczenie instytucji w organizmie politycznym i gospodarczym. Bardzo duże znaczenie w tym kontekście mają instytucje o zasięgu międzynarodowym i miasta je goszczące, tzw miasta globalne lub światowe.²²

5.2 Mechanizmy społeczno-gospodarcze a przestrzeń – próba systematyzacji

W poprzednim rozdziale został omówiony związek między mechanizmami (systemami) społeczno-gospodarczymi a przestrzenią poprzez pryzmat zachowań przestrzennych poszczególnych rodzajów podmiotów gospodarujących. Taki sposób prezentacji spowodował, że uwagi na temat wpływu danego systemu społeczno-gospodarczego na kształtowanie przestrzeni oraz na temat różnic między różnymi systemami były rozproszone po całym tekście. Ten rozdział jest próbą systematyzacji rozważań na temat wpływu poszczególnych typów systemów społeczno-gospodarczych na przestrzeń. Zawiera on również propozycję typologii omawianych systemów.

Analizując zagadnienie wpływu systemu społeczno-gospodarczego na kształtowanie przestrzeni, należy zwrócić uwagę, że system nie jest jedynym czynnikiem kształtującym przestrzeń i że wpływ tego samego systemu może być różny w zależności od poziomu rozwoju gospodarki, sytuacji gospodarczej, polityki społeczno-gospodarczej, czynnika kulturowego, zastanych struktur przestrzennych i innych danego obszaru i jego otoczenia itd.

Istniejące obecnie i w niedalekiej przeszłości systemy społeczno-gospodarcze

sprawdzić i uściślić w czasie bezpośredniej rozmowy z odpowiednimi ludźmi.

²²Por. J. Lambooy 1988

spodarcze można klasyfikować na wiele sposobów w zależności od stopnia szczególowości i punktu widzenia badacza. Za adekwatny do rzeczywistości społeczno-ekonomicznej i pomocny w zrozumieniu jej mechanizmów wydaje się podział analizowanych systemów na trzy typy: rynkowy, administracyjny i urynkawiany, z których każdy ma pewne podtypy.

System rynkowy polega na tym, że zasadniczym mechanizmem regulującym gospodarkę jest rynek, przy czym rynek ma charakter „pełnowymiarowy” tzn. dotyczy wszystkich dziedzin gospodarki, a więc towarów, pracy i kapitału. Z powyższego wynika m.in. to, że rynek ustala ceny wszystkich dóbr i są to ceny równowagi (poza przejściowymi oscylacjami).

System rynkowy ma dwa podtypy: twardy (leseferystyczny liberalny) i miękki (socjaldemokratyczny). Różnice polegają na tym, że w pierwszym typie rynek jest jedynym alokatorem dochodu narodowego, a w drugim - część dochodu jest redystrybuowana przez państwo w układzie społecznym (pomoc społeczna, dofinansowanie oświaty, służby zdrowia itp.), przestrzennym (wspomaganie gospodarek i poziomu życia w określonych regionach) i działowo-gałęziowym (wspomaganie określonych działów gospodarki narodowej ze względów militarnych lub oczekiwania na ich rentowność w przyszłości). Zarówno w podtypie „twardym” jak i „miękkim” cena, koszty i inne kategorie ekonomiczne mają charakter obiektywny i „przejrzysty” tzn. taki, że zawsze możliwe jest określenie opłacalności danej działalności, a opłacalność finansowa oznacza również użyteczność danej działalności z punktu widzenia gospodarki narodowej jako całości, o ile działalność ta nie jest zabroniona przez prawo.

System administracyjny (nakazowo-rozdziałczy, biurokratyczny itp.) polega na tym, że zasadniczym mechanizmem regulującym gospodarkę jest państwowe administrowanie i administrowanie to obejmuje wszystkie sfery gospodarki. Administracja dokonuje rozdziału zadań i środków pomiędzy jednostki gospodarcze. Te zadania i środki są wyrażane w jednostkach naturalnych lub wartościowo, lecz wartość jest również określana arbitralnie przez administrację. Kryterium rozdziału zadań i środków są względy techniczne (bilanse rzeczowe nakładów i wyników itp.), polityczne i „zdrowy rozsądek” decydentów. Administracyjnemu charakterowi podejmowania decyzji gospodarczych odpowiada hierarchiczna organizacja gospodarki i biurokratyczne relacje między poszczególnymi szczeblami. Gospodarka może być zorganizowana według jednej z dwu lub obu jednocześnie zasad: branżowej lub terytorialnej (w przypadku zastosowania obu zasad jednocześnie część gospodarki narodowej zorganizowana jest na zasadzie

branżowej a reszta - terytorialnej).

System ten ma dwa podtypy - „twardy” i „miękki”. Główne różnice dotyczą relacji między szczeblami hierarchicznej organizacji gospodarki oraz prawa wyboru miejsca pracy. W podtypie twardym szczebel niższy jest nie tylko formalnie, ale i faktycznie w pełni podporządkowany szczeblowi wyższemu. Oznacza to m.in. możliwość tworzenia, likwidacji, powiększania, zmniejszania, zmiany rodzaju działalności itd. jednostki szczebla niższego przez nadrzędną jednostkę szczebla wyższego. Pełnej dyscyplinie hierarchicznej służy m.in. organizacja życia politycznego, gdzie ważną rolę odgrywa entuzjazm, etos jedności oraz przymus pozaekonomiczny. Administracyjna reglamentacja dotyczy również siły roboczej (nakazy pracy, zakazy opuszczania określonych regionów lub miejsc pracy, zakazy osiedlania się itp.). W podtypie miękkim następuje zanik tożsamości między zależnością faktyczną a formalną przy analogicznych jak w podtypie twardym formalnych zasadach organizacji i funkcjonowania gospodarki. Jednostki niższego szczebla są w stanie wpływać na decyzje jednostek szczebla wyższego, np. w dziedzinie przydziału środków i zadań. Utrudnia to lub uniemożliwia narzucanie zadań, które są niezgodne z bieżącymi interesami jednostek niższego szczebla (m.in. niemożność likwidacji, przesunięcia itp.). Pracownicy mają znacznie rozszerzone możliwości wyboru i zmiany miejsca pracy, ale tylko w ramach granic państwowych.

Cechą charakterystyczną systemu administracyjnego jest możliwość pojawienia się nierównowagi rynkowej. Nierównowaga ta może pojawić się jako wynik błędu w planowaniu (niewłaściwe oszacowanie zapotrzebowania i produkcji) i jako wynik oddolnej presji uczestników życia gospodarczego na państwo. To zjawisko może mieć miejsce w systemie miękkim). Nierównowaga podaży i popytu w stosunkach między przedsiębiorstwami tworzy nowe reguły gry między nimi, nakładające się na formalne zależności hierarchiczne.

Gospodarki narodowe w systemie administracyjnym są półzamknięte. Związki gospodarcze z zagranicą ograniczają się do wymiany towarów, nie obejmują przepływów kapitału i siły roboczej; inicjatorem i realizatorem wymiany w systemie miękkim (niekiedy tylko formalnym) są agendy rządowe.

Systemy urynkawiane (rynkowo administracyjne, planowo-rynkowe, socjalizmu rynkowego, quasi rynkowe itp.) polegają na tym, że jednocześnie w różnych sferach gospodarki i w różnych proporcjach występują mechanizmy rynkowe i administracyjne. Występowanie tych dwóch mechanizmów jednocześnie, możliwość ich różnych wzajemnych relacji, różna „twardość” re-

gulacji administracyjnej, różne możliwe zasady organizacji hierarchii administracyjnej (terytorialna, branżowa) i różne formy zależności między szczeblami hierarchii, różne możliwe formy wewnętrznej organizacji i zarządzania przedsiębiorstw (menadżerski, samorządowy itd.), różny stopień otwartości gospodarki narodowej itd. powodują mnogość istniejących obecnie i w przeszłości typów systemów urynkawianych.

W dotychczasowej praktyce systemów urynkawianych stosunkowo najbardziej swobodny jest rynek towarów, choć i tu poddany restrykcji administracyjnej (kontrola cen wyrobów o podstawowym znaczeniu dla konsumpcji, często też surowców, energii, czynszów itp.). Przepływy siły roboczej reguluje pół-rynek siły roboczej, na którym pracownik dokonuje wyboru miejsca pracy zgodnie z kryterium opłacalności, natomiast zakład pracy ma bardzo ograniczone możliwości wyboru pracownika. Nie ma wolnego rynku kapitału obejmującego wszelkie podmioty gospodarujące. Alokaacji kapitału dokonuje państwo (bądź bezpośrednio, tj. przez budżet, bądź pośrednio poprzez regulowanie cenami, stopą procentową, udzielanie gwarancji rządowych dla kredytobiorców, wpływanie na politykę kredytową banków itp.) lub/i w formie legalnych i formalnych przepływów kapitału bądź w formach niezgodnych z prawem - np. zwlekając z płatnościami w okresie inflacji). Z możliwości udziału w rynku kapitałowym wyłączona jest zwykle ludność. Powiązania gospodarcze z zagranicą, oprócz towarów, obejmują częściowo również kapitał i siłę roboczą.

Ważną cechą systemów urynkawianych jest możliwość wystąpienia nieadekwatnych i „nieprzejrzystych” cen (jako spuścizna systemu administracyjnego, z którego systemy urynkawiane wyrastają lub jako wynik działania samego systemu urynkawianego z jego mnogością zasad cenotwórczych w zależności od rodzaju dobra, branży, sektora własnościowego, regionu i uznania odnośnych władz). Efektem nieprzejrzystości cen a także wrażliwości przedsiębiorstw na arbitralne decyzje administracji w dziedzinie podatków, kredytów, dotacji, kursów walut, zasad współpracy z zagranicą itd. jest mała przejrzystość wyników finansowych przedsiębiorstw. Wynik finansowy nie określa ani przydatności przedsiębiorstwa dla gospodarki, ani efektywności pracy załogi i kierownictwa. Podobnie rzecz się ma z płacami. Nieadekwatność cen i niepełna swoboda ich ustalania może również prowadzić do permanentnej nierównowagi, nawet w warunkach dużej inflacji.

Opisane wyżej typy systemów ekonomicznych miały swoje pierwowzory w konkretnych gospodarkach narodowych. Przykładem systemu rynkowego twardego jest większość gospodarek kapitalistycznych XIX i XX wieku, przykładem systemu rynkowego miękkiego są gospodarki kapita-

listyczne krajów europejskich pod rządami socjaldemokratów, zwłaszcza w latach 50-tych i 60-tych oraz w Skandynawii w całym okresie powojennym. Przykładem systemu administracyjnego twardego jest zwłaszcza gospodarka radziecka pierwszych pięćdziesiąt lat a także m.in. gospodarki innych krajów wschodnioeuropejskich, w tym Polski w latach pięćdziesiątych i częściowo sześćdziesiątych. Gospodarka Polski lat siedemdziesiątych może służyć za przykład systemu administracyjnego miękkiego. Systemy urynkawiane są reprezentowane przez gospodarkę radziecką okresu NEPu, jugosłowiańską od pierwszych lat pięćdziesiątych, węgierską od 1968 r, polską od 1982 i chińską od połowy lat osiemdziesiątych. Gospodarka radziecka obecnie (rok 1990) znajduje się na przejściu od systemu administracyjnego miękkiego do systemu urynkawianego.

Wpływ systemu społeczno-gospodarczego na kształtowanie przestrzeni można przedstawić przez pryzmat syntetycznego wzorca zachowań przestrzennych organizacji gospodarczych i gospodarstw domowych w każdym z podanych typów systemów. Zachowania przestrzenne podmiotów są końcowym efektem działania czynników je determinujących, w tym zachowań innych podmiotów.

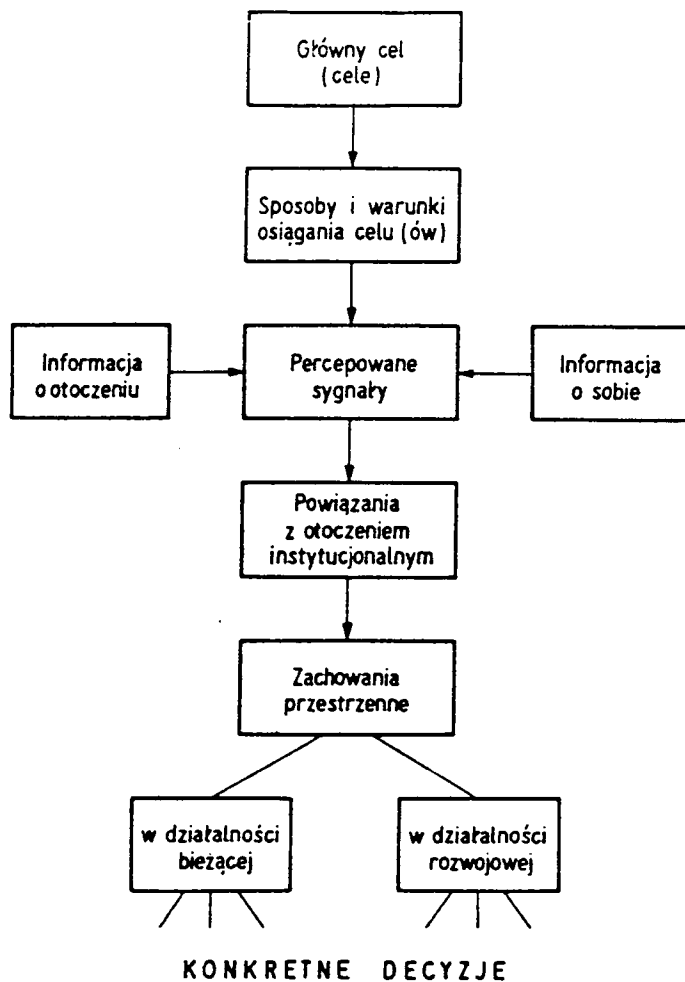
Ogólny schemat czynników determinujących zachowania przestrzenne organizacji gospodarczych przedstawia schemat 8.

Powyższy schemat dotyczy zarówno organizacji istniejących jak i potencjalnych. Ma on charakter ramowy i wymaga wypełnienia treścią. Treść ta różni poszczególne typy systemów społeczno-gospodarczych. Treść czynników determinujących zachowania przestrzenne organizacji gospodarczych w różnych systemach przedstawia poniższe omówienie.

SYSTEM RYNKOWY TWARDY:

CEL: maksymalizacja masy zysku, przetrwanie, rozwój

SPOSOBY I WARUNKI OSIĄGANIA CELU: wzrost wolumenu produkcji (przez wzrost zatrudnienia i/lub wydajności pracy, przez wzrost majątku produkcyjnego i/lub wzrost jego produktywności), wzrost cen (do poziomu równowagi), obniżka kosztów jednostkowych (rzeczowych i osobowych, w tym przez lepsze wykorzystanie siły roboczej i redukcje zatrudnienia), poprawa struktury produkcji; bezpieczeństwo osobiste przedsiębiorcy i zainwestowanego kapitału; możliwości finansowe i techniczne



Schemat. 8. Ogólne determinanty zachowań przestrzennych organizacji gospodarczych

PERCEPOWANE SYGNAŁY O SOBIE: zdolności produkcyjne (w dziedzinach wykonywanych i potencjalnych), wysokości kosztów, wydajność, stan finansów, wiarygodność kredytowa, organizacja i sprawność transportu i komunikacji między częściami składowymi, wyniki poszczególnych części składowych i możliwości ich poprawy: **O OTOCZENIU:** ceny zaopatrzenia i zbytu w rzeczywistym i potencjalnym zasięgu działania, podatki, cła, stopa procentowa, kurs waluty, ceny ziemi, piaca, kwalifikacje, wydajność i zdyscyplinowanie siły roboczej, stan techniki i jej perspektywy, potencjalna podaż i popyt, przepisy prawne dotyczące inwestycji i działalności gospodarczej, stabilność społeczno-polityczna i jej perspektywy, sprawność administracji państwowej, wizerunek danej organizacji w opinii społeczeństwa i władz i inne

POWIĄZANIA Z OTOCZENIEM: rynkowe (Kwestia ta zostanie szerzej omówiona w dalszej części)

ZACHOWANIA PRZESTRZENNE: podejmowanie takiej działalności, w takich rozmiarach i w takim miejscu oraz nawiązywanie takich powiązań z dostawcami i odbiorcami, które przy danym dla firmy poziomie techniki i organizacji, danej skłonności do ryzyka i założonym okresie działalności da maksymalną sumę zysku: zmiana rodzaju i miejsca działalności, rozszerzenie działalności na nowe obszary geograficzne lub rezygnacja z niektórych dotychczasowych obszarów działania, jeśli da to szybszy wzrost zysku lub zahamuje jego spadek: ochrona środowiska naturalnego przez zmianę rodzaju lub technologii produkcji albo usuwanie odpadów na dalekie odległości jeśli brak ochrony naraziłby firmę na bojkot ze strony klientów lub stworzył negatywny wizerunek firmy utrudniający jej prowadzenie działalności itd.

SYSTEM RYNKOWY MIĘKKI:

Treść czynników determinujących zachowania przestrzenne organizacji gospodarczych w większości przypadków jest taka sama jak w systemie rynkowym twardym. Różnice polegają na tym, że wśród SPOSOBÓW I WARUNKÓW OSIĄGANIA CELU pojawiają się dotacje, ulgi podatkowe i inne, oferowane przez państwo, nakazy i zakazy: wśród PERCEPOWANYCH SYGNAŁÓW pojawiają się informacje

na temat warunków, wysokości, czasu trwania, miejsca itp. uzyskania dotacji, ulg itp. (na sygnały te są szczególnie wyczuleni tzw. „łowcy dotacji”), informacje o przepisach ochrony środowiska, prawie budowlanym itp. ; w POWIĄZANIACH Z OTOCZENIEM pojawia się powiązanie z władzami państwowymi, tym silniejsze im silniejszy jest wpływ państwa na realizację celów organizacji. Redystrybucja dochodu narodowego przez państwo wśród organizacji gospodarczych i ludności powoduje zmiany w przestrzennej strukturze kosztów, cen, podaży i popytu, wpływając na geograficzne kierunki inwestowania, wybór dostawców itp. Owa redystrybucja dochodu może zarówno stabilizować strukturę przestrzenną przez dotowanie starych gałęzi gospodarki i regionów jak i przyspieszać zmiany strukturalne przez tworzenie korzyści zewnętrznych i dotowanie nowych dziedzin gospodarki i regionów. Lokalizacja władz państwowych przyciąga lokalizację niektórych służb firm.

SYSTEM ADMINISTRACYJNY TWARDY:

CEL: wykonanie narzuconych zadań produkcji (w jednostkach naturalnych lub wartościowo)

SPOSOBY I WARUNKI OSIĄGANIA CELU: wykorzystanie zatrudnionej siły roboczej i środków produkcji, wzrost zatrudnienia i uzbrojenia pracy, wzrost kosztów produkcji (gdyż podnosi to wartość produkcji); unikanie represji za niewykonanie lub niewłaściwe wykonanie planu; możliwości techniczne

PERCEPOWANE SYGNAŁY: O SOBIE: zdolności produkcyjne (zatrudnienie, majątek produkcyjny) w rozbiciu na jednostki organizacyjne; O OTOCZENIU: nakazy i zakazy dotyczące zadań produkcyjnych od jednostki nadrzędnej, władz państwowych i organizacji politycznych; podaż czynników produkcji (siły roboczej, terenów, bogactw naturalnych itd.) w dotychczasowym i potencjalnym zasięgu działalności

POWIĄZANIA Z OTOCZENIEM: administracyjne (branżowe i/lub terytorialne)

ZACHOWANIA PRZESTRZENNE: podejmowanie, prowadzenie i zaprzestanie takiej działalności, w takich rozmiarach i w takim miej-

scu jak określają to narzucone odgórnie zadania, nawiązywanie kontaktów z dostawcami i odbiorcami wskazanymi przez władze zwierzchnie; ochrona środowiska na tyle na ile wymuszona jest ona przez władze zwierzchnie. W razie przestrzennego oddalenia lokalizacji władz zwierzchnich od lokalizacji przedsiębiorstwa, lokalne uwarunkowania działalności, w tym ekologia są niedostrzegane. Konieczność racjonalizacji pracy administracji skłania do minimalizacji liczby podległych jednostek (poprzez budowanie dużych zakładów, łączenie istniejących lub likwidację małych jednostek) i do ujednoczenia rodzaju działalności wewnątrz podległej jednostki

SYSTEM ADMINISTRACYJNY MIĘKKI

CEL: j.w. oraz rozwój, przetrwanie, bezpieczeństwo socjalne zatrudnionych

SPOSOBY I WARUNKI OSIĄGANI CELU: j.w. ale bez „unikania represji za niewykonanie lub niewłaściwe wykonanie planu”, gdyż groźba represji nie istnieje; ponadto pojawiają się: wpływanie na zmniejszenie narzucanych zadań i na zwiększenie przyznawanych środków; pewność miejsca pracy, zawodu i zarobków

PERCEPOWANE SYGNAŁY: j.w.

POWIĄZANIA Z OTOCZENIEM: j.w.

ZACHOWANIA PRZESTRZENNE: podejmowanie i prowadzenie takiej działalności, w takich rozmiarach i w takim miejscu jak określają o odgórnie narzucone zadania i własne zamierzenia (mające często formalną postać odgórnych zadań) pod warunkiem nie naruszania bezpieczeństwa socjalnego zatrudnionych i (ewentualnie) bezpieczeństwa lokalnej społeczności. W tej sytuacji zachowania są różne w warunkach rozwoju i kryzysu:

- 1) W warunkach rozwoju: a) firmy nowozakładane: podejmowanie nowej na danym terenie (regionie, kraju) działalności, przy czym lokalizacja warunkowana jest fizyczną dostępnością czynników produkcji i arbitralnymi decyzjami organów państwowych, w tym interesami osób i instytucji podejmujących decyzje, m.in. preferencje dla miast siedzib władz; b) firmy istniejące: rozszerzanie działalności dotychczasowej (lub z małymi zmianami) poprzez angażowanie nowych

czynników produkcji, w tym przyjmowanie nowych pracowników w dotychczasowych lokalizacjach, podejmowanie działalności w nowych lokalizacjach jeśli w dotychczasowych lokalizacjach zostały wyczerpane rezerwy czynników produkcji (brak terenów pod zabudowę, brak siły roboczej w rejonie dojazdów do pracy, wyczerpanie eksploatowanych surowców itp.). Możliwości rozwoju poszczególnych organizacji gospodarczych zależą od siły oddziaływania na władze przydzielające środki na rozwój. Możliwości te są zróżnicowane wg. branż i/lub regionów. Zróżnicowanie siły branż ma pośrednie skutki przestrzenne wskutek różnego przestrzennego rozmieszczenia branż.

2) W warunkach kryzysu: ograniczanie rozmiarów działalności bez (lub z bardzo wolnym) likwidowaniem miejsc pracy i jednostek gospodarczych. co w przypadku ponownego wzrostu rozmiarów działalności oznacza powrót do dawnych struktur przestrzennych.

Niezależnie od koniunktury: Wybór dostawców i odbiorców: częściowo narzucony przez władze zwierzchnie, częściowo samodzielny a głównym kryterium wyboru jest uzyskanie dostawy bez względu na koszty lub tak, by koszty te były największe. Ochrona środowiska: na tyle na ile wymuszona jest przez władze zwierzchnie. Społeczność lokalna może oddziaływać na przedsiębiorstwo głównie poprzez jego władze zwierzchnie. Dążenie organizacji do ulokowania zarządu w pobliżu lokalizacji władz państwowych.

SYSTEMY URYNKAWIANE

CEL: maksymalizacja masy zysku lub średniej płacy lub dochodu na 1 zatrudnionego oraz rozwój i przetrwanie organizacji i bezpieczeństwo socjalne zatrudnionych

SPOSOBY I WARUNKI OSIĄGANIA CELU: maksymalizacja cen (zawsze). maksymalizacja produkcji (zawsze w przypadku maksymalizacji masy zysku; gdy wzrost produkcji jest szybszy od wzrostu zatrudnienia w przypadku maksymalizacji dochodu na 1 zatrudnionego). obniżka kosztów jednostkowych (ale bez redukcji zatrudnienia i bez zwiększenia intensywności i uciążliwości pracy), dotacje, kredyty niskoprocentowane, ulgi podatkowe, przydziały dewiz, ochrona przed konkurencją przez państwo itp.

PERCEPOWANE SYGNAŁY: O SOBIE: zdolności produkcyjne całości i poszczególnych części składowych, stan finansów, nastroje załogi; **O OTOCZENIU:** informacje o cenach, placach, podatkach, stopie procentowej, kursach walut, cłach, warunkach wymiany z zagranicą, potencjalnej podaży i popycie itd. podobnie jak w systemie rynkowym, a ponadto: o ulgach, przydziałach, preferencjach itp. przyznawanych przez organa państwowe

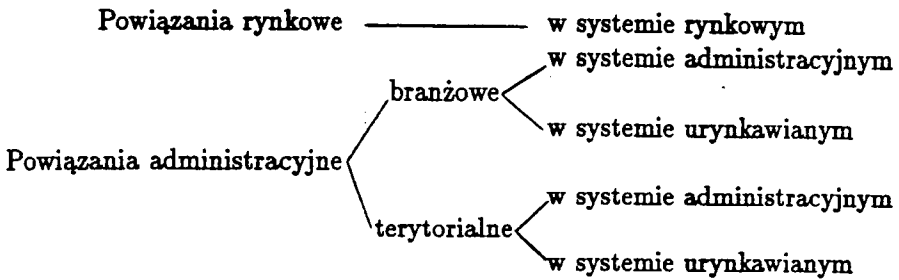
POWIĄZANIA Z OTOCZENIEM: administracyjno-rynkowe o charakterze terytorialnym lub branżowym

ZACHOWANIA PRZESTRZENNE: bardzo zróżnicowane w zależności od rodzaju realizowanego celu i powiązań z otoczeniem oraz sytuacji ekonomicznej. Generalnie: prowadzenie i rozwijanie dotychczasowej działalności w dotychczasowych lokalizacjach, podejmowanie nowej działalności i uruchamianie nowych lokalizacji wówczas, gdy nie ma możliwości kontynuowania rozwoju działalności dotychczasowej lub gdy w dotychczasowej lokalizacji brak fizycznych rezerw czynników produkcji; kryteriami lokalizacji są: fizyczna dostępność czynników produkcji z pominięciem obszarów o skrajnie wysokich kosztach inwestycji i eksploatacji, rynek zbytu (w przypadku organizacji sprzedających po wolnych cenach), warunkiem ograniczającym wybór rodzaju i miejsca działalności jest nienarażanie się na konflikty z załogą i władzami państwowymi mającymi wpływ na realizację celów organizacji. Wybór dostawców i odbiorców: bardzo różny w zależności od podmiotu dokonującego wyboru - dla jednych jedynym kryterium jest możliwość zaopatrzenia bez względu na koszty, dla innych kryterium jest wybór najtańszego dostawcy i najdroższego odbiorcy, bez względu na ich położenie, dla jeszcze innych - wybór najtańszego dostawcy i najdroższego odbiorcy na określonym obszarze (regionu, kraju itd.), mogą być też tacy, którzy nie mają możliwości wyboru, gdyż wybór został narzucony administracyjnie lub przez technologię produkcji. Na terytorium państw o gospodarkach urynkawianych pojawia się też kapitał pochodzący z krajów o gospodarce rynkowej. Zachowuje się on analogicznie jak w krajach o gospodarce rynkowej, jednak jego napływ jest mniejszy i selektywny. Czynnikiem hamującym napływ są: brak lub niepełna wymiennalność lokalnej waluty, brak klarownych reguł gry ekonomicznej, niestabilność polityki ekonomicznej, nawyki klasy robotniczej wykształtowane w okresie miękkiej gospodarki administracyjnej i inne.

Ważnym czynnikiem konkretyzującym przestrzenne zachowania organizacji gospodarczych i kształtującym przestrzenne struktury gospodarcze jest rodzaj powiązań organizacji gospodarczych z otoczeniem instytucjonalnym. Każda organizacja gospodarcza w swej działalności wchodzi w kontakty z różnymi organizacjami i instytucjami formalnymi i nieformalnymi, takimi jak dostawcy i odbiorcy (aktualni i potencjalni), banki, władze państwowe różnych szczebli, instytucje naukowe, ośrodki badawczo-rozwojowe, partie polityczne, związki zawodowe, nieformalne grupy nacisku itp. Każda organizacja i instytucja ma określone oczekiwania pod adresem organizacji gospodarczej, ma też określone środki egzekwowania tych oczekiwań. Oczekiwania różnych organizacji i instytucji są do pewnego stopnia sprzeczne i poparte środkami o różnej sile oddziaływania i są w różnym stopniu zgodne z interesami danej organizacji. W tej sytuacji organizacja ta będzie zwracać uwagę na oczekiwania z różnych stron: największą uwagę będzie zwracać na te organizacje i instytucje, których oczekiwania są najbardziej zgodne z jej własnymi interesami i które dysponują największymi środkami nacisku. Powiązania z nimi stanowią powiązania dominujące.

Omawiane powiązania można ogólnie podzielić na rynkowe (ekonomiczne) i administracyjne (administracyjno-polityczne). Do tych pierwszych należą powiązania z dostawcami i odbiorcami, bankami komercyjnymi itp. Do tych drugich - powiązania z władzami państwowymi, partiami i organizacjami politycznymi itp. a także bankami, jeśli te nie są jednostkami samodzielnymi i samofinansującymi się lecz agendami władz państwowych dystrybuującymi kredyty po cenie poniżej ceny równowagi. Z kolei powiązania administracyjne mogą mieć charakter branżowy lub terytorialny. Powiązania branżowe wynikają z zakwalifikowania organizacji do danej branży, gałęzi gospodarki, a powiązania terytorialne - z faktu lokalizacji na danym obszarze. Jednocześnie powiązania administracyjne mogą występować w systemie administracyjnym i urynkowanym. (Występowanie powiązań administracyjnych jako dominujących w systemie rynkowym jest niemożliwe z definicji). Nałożenie na siebie powyższych podziałów daje szereg kombinacji. Przedstawia je poniższe zestawienie:

Schemat 9. Rodzaje powiązań z otoczeniem instytucjonalnym:



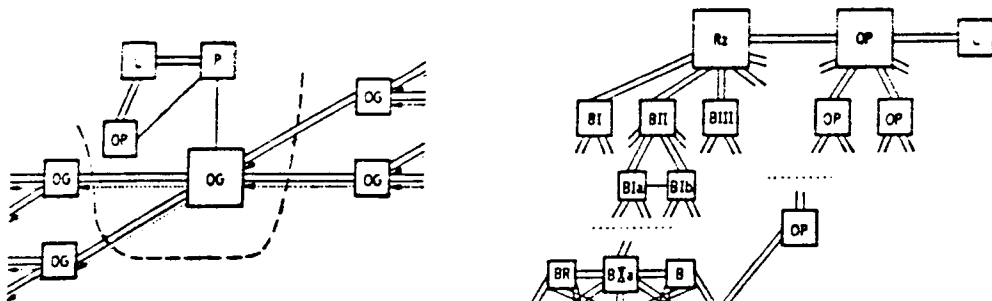
Dla każdej z powyższych kombinacji można znaleźć pierwowzór w określonej gospodarce narodowej. Powiązania rynkowe w systemie rynkowym są cechą gospodarki kapitalistycznej. Z powiązaniem administracyjnymi branżowymi w systemie administracyjnym identyfikowana jest tradycyjna gospodarka socjalistyczna a z powiązaniem administracyjnymi branżowymi w systemie urynkawianym może być skojarzona gospodarka polska końca lat 1980 tych. Gospodarka jugosłowiańska po 1950 roku reprezentuje różne odmiany powiązań administracyjnych terytorialnych w systemie urynkawianym²³. Najuboższą egzemplifikację mają powiązania administracyjne terytorialne w systemie administracyjnym. Reprezentowane są one przez krótką historię ZSRR i Bułgarii w okresie sownarchozów (I połowa lat sześćdziesiątych). (Powyższa uwaga dotyczy tylko powiązań terytorialnych jako dominujących, gdyż jako uboczne występują wszędzie). Należy tu zwrócić uwagę, że określenie dominujących powiązań jako branżowych lub terytorialnych zależy od przestrzennej skali odniesienia. Może być tak, że organizacje danego obszaru powiązane są silnymi więzami branżowymi, jeśli jednak weźmie się pod uwagę wiele obszarów, to okaże się, że dominują powiązania terytorialne. Przykładem może być RV 7G: przedsiębiorstwa RWPG wchodziły w relacje głównie z partnerami ze swoich krajów, wewnątrz kraju łączyły je dominujące powiązania branżowe.

Przykłady niektórych rodzajów powiązań przedstawia schemat 10.

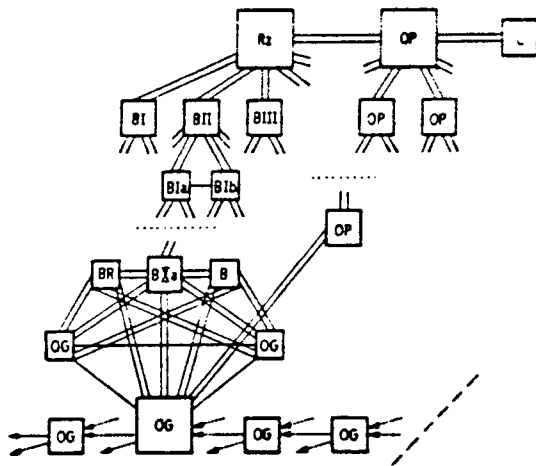
W przypadku a) główne więzy zależności przebiegają wzdłuż linii przepływu dóbr i usług. Organizacje gospodarcze zwracają uwagę głównie na odbiorców i dostawców. Wytwarza się między nimi więź lojalności rynkowej oparta na przeświadczeniu o wspólnotcie i konflikcie interesów.

W przypadku b) główne więzy zależności przebiegają wzdłuż linii podporządkowania administracyjnego i politycznego, a ich rezultatem jest po-

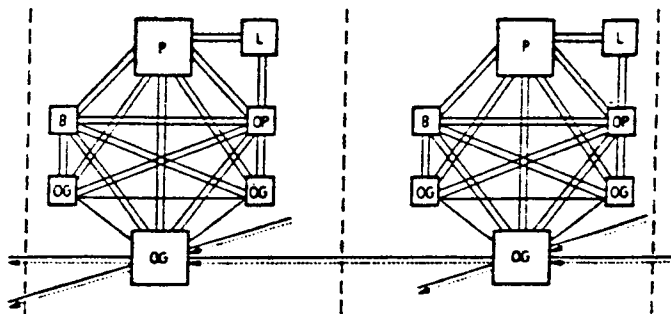
²³Na temat tego systemu gospodarczego patrz m.in. R. Szul 1986b, 1985. Prace te zawierają m.in. obszerniejszą literaturę na ten temat



a. powiązania rynkowe



b. powiązania branżowe w systemie administracyjnym



c. powiązania terytorialne w systemie urynkwianym

Schemat 10. Niektóre rodzaje powiązań organizacji gospodarczych z otoczeniem instytucjonalnym

Oznaczenia:

OG - organizacje gospodarcze (lub klienci indywidualni) jako producenci, dostawcy i odbiorcy, P - władze państwowe, OP - organizacje polityczne, L - ludność i grupy nieformalne jako grupy nacisku, Rz - rząd centralny, BI, BII, BIII ... - zarządy branż pierwszego szczebla, BIV, BIVa, BIVb... zarządy branż drugiego szczebla, BIXa zarząd branży x-tego szczebla, BR - ośrodek badawczo-rozwojowy, biuro projektowe itp. B - bank, centrala zaopatrzenia i zbytu, centrala handlu zagranicznego itp. **=====** powiązania mocne, **—————** powiązania słabe, **————>** kierunek przepływu towarów i usług, **-----** granica administracyjna działania władzy państwowej.

czucie lojalności branżowej. Jednostki podległe tej samej władzy zwierzchniej dzieli konflikt interesów (każda z nich może zwiększyć swój udział w przydziale środków na płace, na inwestycje, środków do produkcji tylko kosztem innych) a łączy poczucie wspólnoty interesów (wszyscy jako całość mogą zwiększyć swój udział kosztem pozostałych branż). W życiu codziennym poczucie wspólnoty wynika również z częstych kontaktów kierowników jednostek na wspólnych zebraniach, naradach, szkoleniach, z faktu korzystania z usług tych samych instytucji (biur projektowych, ośrodków badawczo-rozwojowych, niby-banków, ośrodków czasowych itd.) i podobieństwa problemów zawodowych. Poczucie wspólnoty obejmuje również szeregowych pracowników utrzymujących kontakty dzięki wspólnym imprezom sportowym kulturalnym, wypoczynkowym itp., mających wspólne problemy zawodowe, socjalne itd. Więzi z dostawcami i odbiorcami mają charakter wyłącznie techniczny. Z punktu widzenia danej jednostki, produkuje ona dla państwa, natomiast uzyskuje dotawy z rozdzielnika.

W przypadku c) podstawowe więzi zależności zamykają się na terytorium danej jednostki administracyjno-politycznej. Od lokalnego układu politycznego zależy polityka kadrowa organizacji gospodarczych; układ ten ma decydujący wpływ na przyznawanie kredytów, określa wielkość podatków i innych zobowiązań, on jest pierwszym, który udzieli pomocy w razie trudności finansowych (udzielając kredytu, łącząc firmę deficytową z rentowną bez względu czy mają one coś wspólnego czy nie itp.); z drugiej strony układ lokalny żywi się z dochodów organizacji gospodarczej. Powiązania z dostawcami i odbiorcami odgrywają rolę drugorzędą.

Rodzaj powiązań z otoczeniem ma duży wpływ na cyrkulację kapitału inwestycyjnego i tym samym na kształtowanie struktur przestrzennych. W systemie rynkowym dolną i górną granicę mobilności kapitału wyznaczają czynniki ekonomiczne - mikroekonomiczna efektywność inwestycji. Wymuszają one pewien minimalny poziom mobilności i hamują ekonomicznie nadmierną mobilność. Granice ekonomiczne dopuszczalnej mobilności mieszczą się wewnątrz granic mobilności technicznie możliwych (tzn. nie wszystko to co jest technicznie możliwe jest ekonomicznie racjonalne).

Te same czynniki wyznaczają też dolną i górną granicę przestrzennej koncentracji działalności gospodarczej. Zniechęcają one do inwestowania, jak i zmuszają do ucieczki z obszarów o bardzo małej i bardzo dużej koncentracji gospodarki. Mechanizmem, który zmusza do takich działań są relatywne korzyści i niekorzyści zewnętrzne. Korzyści zewnętrzne zachęcają do koncentracji działalności do momentu przeciążenia obszaru i pojawienia się niekorzyści. Korzyści i niekorzyści są bezpośrednio odczuwane przez

podmioty działające na tym obszarze. Moment zahamowania koncentracji może nastąpić przed pojawieniem się niekorzyści, a to wskutek konkurencji innych obszarów. Konkurencja taka jest możliwa dzięki temu, że korzyści i niekorzyści w różnych miejscach dadzą się sprowadzić do wspólnego mianownika - wyniku finansowego, i porównać. Konkurencja ta wyznacza też w każdym miejscu i czasie dopuszczalny poziom kosztów produkcji. Poziom ten określony jest przez poziom kosztów najtańszego dostawcy na dany obszar plus koszty transportu. Obniżka kosztów transportu powoduje więc eliminację najdroższych producentów. W tym samym kierunku działa też obniżka kosztów obecnego najtańszego producenta, pojawienie się na danym obszarze nowego najtańszego producenta jak i włączenie do obszaru działania rynku nowych terytoriów wraz z nowymi tanimi (faktycznymi bądź potencjalnymi) producentami.

To ostatnie zjawisko jest od początku gospodarki rynkowej motorem jej terytorialnej ekspansji. Należy tu podkreślić, że poszukiwanie taniego producenta dotyczy wszelkich dóbr - od surowców mineralnych do wysoce skomplikowanych wyrobów i myśli technicznej. Równoległe z poszukiwaniem takich producentów odbywa się poszukiwanie bogatych odbiorców, które również sprzyja poszerzaniu terytorialnego zasięgu gospodarki rynkowej.

Powiązania rynkowe powodują też, że przepływy kapitałowe mają tendencję do dopasowania się, ex post, do potrzeb sprawnego przebiegu procesów gospodarczych. Pojawienie się „wąskiego gardła” w jakimś ogniwie powiązań produkcyjnych powoduje, że pozostałe ogniwa szukają ogniwa zastępczego lub udzielają mu pomocy (kredyty, wykup akcji itp.). Do „pomocy” takiej mogą przystąpić również inne organizacje gospodarcze i gospodarstwa domowe, nie związane związkami produkcyjnymi, widzące w tym swój interes ekonomiczny.

Czynniki ekonomiczne, a w szczególności mechanizm konkurencji i korzyści/niekorzyści zewnętrznych wyznaczają też dopuszczalne rozmiary zakładów. Rozmiary te są znacznie poniżej technicznie możliwych maksymalnych rozmiarów.

W warunkach gospodarki administracyjnej dolną granicę mobilności kapitału wyznaczają czynniki techniczne (jest ona równa zeru) i społeczne (konieczność minimalnego uwzględniania zmian w strukturze przestrzennej, zawodowej, wiekowej itp. ludności). Górną granicę mobilności wyznaczają czynniki techniczne, społeczne i instytucjonalne (zdolność do przekraczania granic terytorialnych i podziałów resortowych). W gospodarce „twardej” możliwa jest mobilność zbliżona do pułapu wyznaczonego przez technikę,

tj. znacznie wyższa od tego, co byłoby możliwe w systemie rynkowym. W gospodarce „miękkiej” mobilność musi się zawierać pomiędzy minimum wyznaczonym przez czynniki społeczne a maksimum wyznaczonym przez czynniki społeczne lub instytucjonalne.

Czynniki społeczne, instytucjonalne i techniczne wyznaczają też dolną i górną granicę przestrzennej koncentracji działalności gospodarczej. W systemie „twardym” decydują czynniki techniczne, w systemie „miękkim” - społeczne. Możliwe jest więc zarówno powstawanie inwestycji „w szczerym polu” jak i na obszarach przeciążonych. Czynnikiem sprzyjającym koncentracji są, podobnie jak w systemie rynkowym, korzyści zewnętrzne. Jednakże w tym przypadku korzyści te mają charakter techniczny i społeczny, a nie ekonomiczny, a w przypadku korzyści społecznych chodzi o korzyści tych osób, które podejmują decyzję, a nie tych, które będą odczuwać jej skutki. Tak określane korzyści techniczne i społeczne umożliwiają znacznie wyższy poziom koncentracji niż ten na jaki pozwalają wcześniej opisane ekonomiczne korzyści zewnętrzne.

Cechą charakterystyczną gospodarek administracyjnych jest duża skłonność do koncentracji działalności w okręgach surowcowych. Spowodowana ona jest działaniem technicznych korzyści zewnętrznych a ponadto dużym, stale niezaspokojonym popytem na surowce i materiały, charakterystycznym dla gospodarki niedoborów, brakiem obiektywnych kryteriów porównywania społecznej efektywności różnych zastosowań kapitału inwestycyjnego i tym samym brakiem alternatywy dla „zdroworozsądkowych” decyzji o wzroście wydobycia bądź produkcji surowców oraz autarchicznym charakterem gospodarek i brakiem konkurencji zewnętrznej. Mechanizmy te powodują, że stałą cechą gospodarek administracyjnych jest poszukiwanie producentów (podczas gdy cechą gospodarek rynkowych jest poszukiwanie tanich producentów). Poszukiwanie producentów zmusza gospodarki administracyjne do przelamywania autarchii. Z kolei wiecznie głodny rynek zbytu powoduje tendencję do zamykania gospodarek w granicach państwowych lub regionalnych. W tej sytuacji gospodarki administracyjne mogą jedynie handlować niewielkimi nadwyżkami ze światem zewnętrznym.

Czynniki techniczne i instytucjonalne wyznaczają też pułap dopuszczalnych rozmiarów zakładów. Czynnikiem techniczny oznacza techniczną wykonalność, społeczny - społeczną akceptowalność a instytucjonalny - zdolność odpowiedniej instytucji do gromadzenia środków na inwestycję. W przypadku pełnej centralizacji władzy instytucją tą jest państwo jako całość, w gospodarce zdecentralizowanej - instytucjami tymi są poszczególne resorty,

branże, zjednoczenia itp. Dolna granica wielkości zakładów jest wyznaczona przez górną liczbę możliwych do kontrolowania zakładów. Im liczba zakładów możliwych do kontrolowania jest mniejsza tym większe muszą być ich rozmiary. Z kolei liczba zakładów możliwych do skontrolowania zależy głównie od szczegółowości kontroli. Gospodarki administracyjne twarde cechują się wysoką szczegółowością kontroli, co wyznacza niską dopuszczalną liczbę zakładów i wysoką dolną granicę wielkości zakładów.

Dopasowanie przepływów kapitału do potrzeb sprawnego funkcjonowania procesów makroekonomicznych zależy od stopnia orientacji władz państwowych w sytuacji gospodarczej i ich zdolności do przełamywania barier instytucjonalnych. Powoduje to, iż w miarę komplikowania się powiązań gospodarczych i w miarę „rozmiękczenia” systemu administracyjnego rośnie prawdopodobieństwo zakłóceń w przebiegu procesów gospodarczych.

W systemie urynkawianym z dominacją powiązań terytorialnych, minimalną mobilność kapitału firm wyznaczają czynniki ekonomiczne. Związane są one z zagrożeniem i skutkami bankructwa. Ponieważ zagrożenie to jest niewielkie a bankructwa bardzo rzadkie, dlatego też minimalna mobilność jest znacznie mniejsza niż w systemie rynkowym. Maksymalny pułap mobilności należy osobno rozpatrywać w odniesieniu do mobilności interterytorialnej i do mobilności intrateritorialnej. Pułap mobilności interterytorialnej wyznaczają czynniki instytucjonalne - tolerancja układu lokalnego wobec inwestycji „swoich” firm dokonywanych poza danym terytorium. Tolerancja ta jest tym mniejsza im większy jest głód inwestycji (np. spowodowany brakiem miejsc pracy, ambicjami rozwojowymi itp.) i im krótszy jest horyzont czasowy brany pod uwagę w zachowaniach układu. (Inwestycje na zewnątrz mogą w dłuższej perspektywie dać większe korzyści dla tego układu terytorialnego niż inwestycje wewnątrz). Pułap mobilności intrateritorialnej określany jest czynnikami ekonomicznymi - możliwością korzystnych inwestycji. Możliwości te z kolei określane są m.in. przez szczegóły systemu ekonomicznego. W przypadku braku rynku kapitałowego i niemożliwości inwestycji jednych firm w innych celach partycypacji w ich dochodach (np. w wyniku zakazów motywowanych ideologicznie) korzystne inwestycje ograniczają się do inwestycji w tym samym ciągu produkcyjnym celem likwidacji „wąskich gardeł”. W sumie powyższe czynniki wyznaczają bardzo niski pułap racjonalnej ekonomicznie mobilności kapitału, znacznie niższy niż w gospodarkach rynkowych. Oprócz mobilności racjonalnej ekonomicznie mogą się pojawić zjawiska mobilności patologicznej i wątpliwej ekonomicznie. Mają one miejsce w przy-

padku ratowania nierentownych firm przed bankructwem i kierowania przez układ lokalny kapitału z firm rentownych do nierentownych (np. przez przymusowe fuzje).

Niska terytorialna mobilność kapitału, którego nosicielami są organizacje gospodarcze powoduje, że dużego znaczenia nabiera mobilność kapitału, którego nosicielami są gospodarstwa domowe. Ta z kolei zależy od mobilności ludności i ich zasobności. Gospodarstwa domowe określają tym samym również geograficzne kierunki mobilności kapitału. Jeśli powiązania terytorialne nie ograniczają się do kwestii gospodarczych, lecz obejmują też i zagadnienia polityczne, etniczne, kulturowe, językowe itp, wtedy również mobilność ludności ma tendencję do zamykania się w układach terytorialnych. W każdym przypadku ogólna mobilność kapitału jest niższa niż w systemie rynkowym.

Niska terytorialna mobilność kapitału wyznacza też ograniczone możliwości przestrzennej koncentracji i dyfuzji działalności gospodarczej. Skala koncentracji zależy od skali możliwości pojedynczego układu terytorialnego. Niska mobilność kapitału powoduje więc tendencję do utrwalania struktur przestrzennych. Ich zmiana możliwa jest więc tylko wskutek interwencji pozasystemowej - np. w postaci państwowych interterytorialnych funduszy rozwoju ściąganych w sposób obligatoryjny od przedsiębiorstw.

Ograniczone możliwości pojedynczych układów terytorialnych wyznaczają też górne granice wielkości zakładów. Są one znacznie niższe niż w systemie administracyjnym.

Trudności z mobilnością kapitału zwiększają prawdopodobieństwo nieadekwatnych przepływów kapitału w stosunku do potrzeb optymalnego funkcjonowania ciągów produkcyjnych. Szczególnie duże prawdopodobieństwo zakłóceń występuje na stykach układów terytorialnych (zakłócenia w kooperacji, walka na podatki i ceny, niepełne wykorzystanie potencjału obszarów nadgranicznych itp.)²⁴. Ponieważ układy terytorialne z założenia nie ograniczają się do spraw gospodarczych lecz w sposób naturalny wytwarzają swą polityczną nadbudowę, dlatego też zakłócenia przybierają też postać polityczną konfliktów i niezdolności do podejmowania zdecydowa-

²⁴Przykładów wszystkich tych zjawisk dostarcza gospodarka Jugosławii. Jeden z jugosłowiańskich autorów pisał: „Nigdy nie wiadomo, czy w cenie wyrobu nie mieści się tęsknota wsiad gminnych za stadionem piłkarskim” (Razvoj... 1979) od tego czasu sytuacja nie uległa zmianie. Przykładem niepełnego wykorzystania potencjału obszarów nadgranicznych regionów jest słabe wykorzystanie potencjału energetycznego Driny - granicznej rzeki Serbii i Bosni i Hercegowiny. Rzeka ta zajmuje pierwsze miejsce pod względem potencjału energetycznego i dalekie pod względem jego wykorzystania. Por.: V. Đurić 1986 str. 9. I. Vroser 1986 str. 44.

nych wspólnych działań przez władze terytorialne.²⁵

W systemie urynkawianym z dominacją układów branżowych granice mobilności kapitału organizacji gospodarczych są bardzo zróżnicowane w zależności od ich statusu, topnia podporządkowania układowi, stanu rynku itp. Dolną granicę wyznaczają czynniki ekonomiczne - zagrożenie i skutki bankructwa. Jest ona bardzo niska dla firm mocno tkwiących w silnych układach branżowych i dla firm działających na rynku nienasyconym, wyższa jest dla pozostałych firm, a szczególnie wysoka dla firm wrażliwych na zmiany w polityce gospodarczej władz centralnych i lokalnych. Górną granicę wyznaczają czynniki instytucjonalne i ekonomiczne - możliwość korzystnych inwestycji i tolerancja na nie ze strony układu branżowego. Wysokość tej granicy zależy głównie od zakresu rynku kapitałowego - im większe są możliwości inwestowania w obcych firmach i nowych dziedzinach celem partycypacji w dochodach, tym granica ta jest wyższa. Granica ta dla niektórych typów organizacji gospodarczych może być nawet wyższa niż byłoby to możliwe w gospodarce rynkowej. Oznacza to, że niektóre rodzaje działalności, które byłyby nieopłacalne w gospodarce rynkowej stają się opłacalne w gospodarce urynkawianej. Są to te rodzaje działalności, które korzystają ze szczególnych przywilejów podatkowych, cenowych, kredytowych, płacowych itp. lub też współpracują z tymi, którzy korzystając z tych przywilejów „nie liczą się z groszem”.

Jeśli chodzi o kapitał gospodarstw domowych, to istnieją teoretycznie cztery sposoby jego wpływu na ogólną mobilność kapitału: 1) przez system bankowy (wkłady oszczędnościowe), 2) przez rynek kapitału, 3) przez podejmowanie własnej działalności gospodarczej, 4) przez kreowanie popytu. Pierwszy sposób oznacza utratę kontroli gospodarstw domowych nad kapitałem, który dostaje się do obiegu rządzonego dominującymi układami. Sposób drugi należy w systemie urynkawianym wykluczyć ex definitione,

²⁵ Jeden z czołowych ekonomistów jugosłowiańskich pisał: „Stworzonych osiem partii (regionalnych Związków Komunistów - R.Sz.) zaczyna kontrolować swoje republiki, a te szukają sojuszników. Scena polityczna niesłychanie się dynamizuje. Republiki przejmują odpowiedzialność za swoją sytuację ekonomiczną i rozwój. Wszystkie ważniejsze decyzje na szczeblu federacji muszą być podejmowane za zgodą, na mocy konsensusu wszystkich republik i okręgów. Poszczególne części gospodarki (regiony - R.Sz.) zamykają się, kompletują strukturę ekonomiczną. Szczególnie ważne jest zamykanie się republik i to nie tylko względem świata zewnętrznego, ale i jedna względem drugiej”. Korosić 1985 s. 153. „Nie jest to przypadek, lecz naturalne zachowanie, które wynika z natury istniejącego systemu ekonomicznego, który rozbił tkankę ekonomiczną kraju, ustanowił bezlik małych i dużych parafii, gdzie kompletna nadbudowa i polityczna zależy od „swojej” gospodarki”. Š. Rabrenović 1986.

gdyż jego brak jest głównym czynnikiem różnicującym ten system od systemu rynkowego. W tej sytuacji pewne znaczenie mają dwa ostatnie sposoby. Podejmowanie własnej działalności gospodarczej wymaga pokonania bariery wejścia. Bariera ta jest różna w różnych dziedzinach. Powoduje to, iż kapitał gospodarstw domowych kieruje się do dziedzin jak najmniej kapitałochłonnych. Ważnym czynnikiem wyznaczającym jego przestrzenną alokację są możliwości uzyskania lokalu, działki pod budowę itd. Czynnikiem ten powoduje, że lokal lub działka staje się główną składową kapitału i wyznacza pierwotną lokalizację. Przestrzenna struktura ludności ważona wielkością jej wydatków oraz struktura rzeczowa tych wydatków określają dziedziny i miejsca opłacalnej działalności obliczonej na obsługę ludności. Umożliwia to m.in. koncentrację podaży luksusowej produkcji i usług w skupiskach bogatej ludności, bogatych gości itd.

W sumie system urynkawiany z dominacją układów branżowych cechuje się bardzo dużym zakresem możliwej mobilności kapitału, różnym dla różnych podmiotów. Da się zauważyć dwa główne typy podmiotów - jedne działające głównie według logiki systemu tradycyjnego, które petryfikują zastane struktury, i drugie, działające głównie według logiki systemu rynkowego, które struktury te zmieniają. Różne preferencje przestrzenne i warunki działania obu typów podmiotów powodują, że różne regiony kraju lub różne typy jednostek osadniczych mogą rozwijać się z różną logiką systemową - np. regiony surowcowe - ciężkoprzemysłowe zgodnie z logiką systemu administracyjnego miękkiego (wraz z jego implikacjami społecznymi i politycznymi), a regiony podmiejskie dużych miast dysponujących dużą liczbą ludności chętnej do pracy na własny rachunek i dysponującej dużą siłą nabywczą rozwijają się w myśl reguł gospodarki rynkowej.

Jeśli chodzi o wielkość zakładów w omawianym systemie, to jest ona bardziej zróżnicowana niż w systemie administracyjnym, a to wskutek powstawania zakładów z kapitału ludności i dzięki większemu zainteresowaniu przedsiębiorstw dużych w tworzeniu filii, wydziałów, punktów obsługi, sklepów itd. poza swoją główną siedzibą.

Brak pełnego rynku kapitałowego, połowiczność rynku pracy, niejednolitość zasad ekonomicznych i możliwa stąd nieadekwatność cen, zysków i płac do efektywności makroekonomicznej oraz niepełna orientacja i ograniczone możliwości ingerencji państwa w gospodarce stwarzają zagrożenie nieadekwatnym przepływem kapitału w stosunku do potrzeb sprawnego funkcjonowania systemu gospodarczego. Źródłem zakłóceń może być zarówno sektor tradycyjny (administracyjny) jak i nowoczesny (rynkowy). Sektor rynkowy staje się źródłem zakłóceń głównie jeśli dzięki przywilejom ceno-

wym, podatkowym i płacowym potrafi przyciągnąć pracowników z sektora tradycyjnego, którego sprawne funkcjonowanie warunkuje sprawność całej gospodarki (kolej, łączność, handel itp.) lub w których wydajność pracy jest większa niż w układach uprzywilejowanych.

* * *

Powyższe rozważania dotyczyły kształtowania przestrzeni przez system społeczno-gospodarczy za pośrednictwem organizacji gospodarczych. Jeśli chodzi o kształtowanie przestrzeni przez system społeczno-gospodarczy za pośrednictwem gospodarstw domowych, to ma ono znaczenie marginalne. Zachowania przestrzenne gospodarstw domowych są bowiem w znacznym stopniu niezależne od systemu. Zależą one głównie od: poziomu rozwoju gospodarczego (poziomu zamożności ludności i wynikających stąd potrzeb i możliwości wyboru miejsca zamieszkania, pracy i spędzania czasu wolnego, poziomu techniki w gospodarstwie domowym, struktury zawodowej i kwalifikacyjnej ludności itd.), cech kulturowych (regulujących różne dziedziny życia, w tym kształtujących tempo przyrostu naturalnego i jego terytorialne zróżnicowanie, modele konsumpcji, urządzenie miejsc zamieszkania itp) i cech etniczno-językowych (wpływających m.in. na skłonność do migracji itp.) oraz warunków przyrodniczych i charakterystyk geograficznych (wpływ na kierunki migracji, sposób urządzenia przestrzeni mieszkalnej itd.).

System społeczno-ekonomiczny wpływa na zachowania przestrzenne gospodarstw domowych zwykle głównie w sposób modyfikujący: hamujący lub stymulujący pewne rodzaje zachowań. Przykładem hamowania pewnych zachowań są ograniczenia migracji do dużych miast w systemie administracyjnym co, jeśli naturalne tendencje pchają do takich migracji, powoduje m.in. rozrost obszarów otaczających te miasta. Subsydiowanie przez państwo (w różnych systemach) usług społecznych, kosztów utrzymania itp. w określonych regionach ogranicza bodźce do emigracji z nich a wzmacnia bodźce do emigracji do nich. Jedynie w skrajnych przypadkach systemów administracyjnych ma miejsce bezpośrednie rozmieszczanie siły roboczej w przestrzeni.

Najbardziej widoczny wpływ systemu społeczno-ekonomicznego na kształt przestrzeni realizowany przez gospodarstwa domowe ma miejsce w dziedzinie organizacji przestrzeni mieszkalnej. W systemach, w których mieszkanie jest towarem i zapewnienie mieszkania w całości spoczywa na gospodarstwie domowym dominuje zabudowa jednorodzinna i wieloroc-

dzinna, przy czym standard budynków mieszkalnych, ich położenie, wygląd i inne cechy zależą od zamożności oraz kulturowo warunkowanych potrzeb i gustów mieszkańców. (Wpływ na wygląd i inne cechy budynków może mieć też państwo, określając prawo budowlane). W systemach, w których mieszkanie jest świadczeniem społecznym gwarantowanym przez państwo, wygląd, wyposażenie i inne cechy budynków mieszkalnych zależą od możliwości, potrzeb i doktryn architektonicznych władz państwowych i przedsiębiorstw budowlanych, co sprzyja budownictwu blokowemu w postaci ujednoliconych osiedli mieszkalnych na obrzeżach miast. System rynkowy sprzyja wytwarzaniu się „lepszych” i „gorszych” dzielnic mieszkalnych połączonego z segregacją przestrzenną ludności wg. zamożności, gdy natomiast w systemie administracyjnego przydziału mieszkań możliwości segregacji społecznej w oparciu o kryteria ekonomiczne są ograniczone.

System ekonomiczny wpływa również na zachowania przestrzenne gospodarstw domowych związane z zaopatrzeniem ich w towary i usługi. Zachowania te nie wpływają jednak bezpośrednio na kształtowanie przestrzeni.

Rozdział 6

System, struktura, reforma - rozważania końcowe

Poprzednie rozdziały tej pracy miały charakter teoretyczno-koncepcyjny. Proponowały one pewne sposoby analizy i porządkowania wiedzy na temat relacji przestrzeni, gospodarki, społeczeństwa i państwa. Sposoby te należy zweryfikować przez użycie ich do interpretowania zjawisk z otaczającej rzeczywistości, przez posłużenie się nimi w formułowaniu ocen i zaleceń zmierzających do zmiany tej rzeczywistości. Weryfikacja taka jest celem tego rozdziału. Przedmiotem szczegółowych rozważań jest 1) wpływ systemu społeczno-ekonomicznego na terytorialne zróżnicowanie poziomu rozwoju, 2) znaczenie czynnika systemowego i strukturalnego w określaniu efektywności gospodarki, a na tym tle strukturyzacja gospodarcza przestrzeni świata, 3) zależności między czynnikiem systemowym i strukturalnym w warunkach zmian systemowych. Problemy powyższe obejmują, jak się wydaje, najistotniejsze kwestie będące przedmiotem zainteresowania ekonomii i polityki gospodarczej w Polsce a przy tym mają duże znaczenie uniwersalne i nie ulegają szybkiej dezaktualizacji.

6.1 Wpływ systemu społeczno-ekonomicznego na terytorialne zróżnicowanie poziomu rozwoju i terytorialny podział pracy

6.1.1 System społeczno-ekonomiczny a terytorialne zróżnicowanie poziomu rozwoju

Problem terytorialnych różnic w poziomie rozwoju gospodarczego i mechanizmów je kształtujących zajmuje marginalne miejsce w polskiej ekonomii, jako problem mało ważny i wąsko specjalistyczny. Podejście takie jest niesłuszne. Problem ten nabiera znaczenia jeśli rozważać go nie jako problem zróżnicowań wewnątrz jednego państwa, ale również jako problem zróżnicowań terytorialnych w skali ponadnarodowej, w której terytorium Polski jest tylko częścią. Pytanie o kierunek zmian zróżnicowań w takiej skali ma dla Polski znaczenie podstawowe.

Przed bliższym omówieniem kwestii wpływu systemu na terytorialne zróżnicowanie poziomu rozwoju należy wyjaśnić - co można rozumieć pod pojęciem terytorialnego zróżnicowania poziomu rozwoju. Zróżnicowanie to można ujmować na dwa sposoby: 1) jako terytorialne zróżnicowanie wielkości określonego wskaźnika (lub wskaźników) w przeliczeniu na 1 mieszkańca i 2) jako terytorialne zróżnicowanie wielkości tego wskaźnika w przeliczeniu na jednostkę powierzchni. Zarówno stan zróżnicowania jak i kierunki jego zmiany w każdym z tych ujęć mogą się znacznie różnić. Przykładowo, koncentracji działalności i dochodów w regionach bogatych (czyli wzrostowi zróżnicowań w przeliczeniu na jednostkę powierzchni) może towarzyszyć jeszcze szybsza koncentracja ludności w tych regionach, co powoduje zmniejszenie różnic w przeliczeniu na 1 mieszkańca. Możliwe też jest zjawisko odwrotne - spadek zróżnicowań w przeliczeniu na jednostkę powierzchni przy wzroście zróżnicowań w przeliczeniu na 1 mieszkańca. (Ma to miejsce wówczas, gdy regiony słabo rozwinięte rozwijają się szybciej od reszty lecz jednocześnie w tych regionach występują koncentracje liczby ludności wskutek szybszego przyrostu naturalnego nie neutralizowanego migracjami.¹

Każde z powyższych ujęć zróżnicowań ma różne znaczenie i implikacje, dlatego trzeba je wyraźnie rozróżniać.

Systemy społeczno-ekonomiczne rozpatruje się zwykle w dychotomicznym układzie „socjalizm - kapitalizm”. Jak wynika z rozważań w poprzednich rozdziałach, podejście takie jest wysoce nieadekwatne.

¹ Ilustracją tych stwierdzeń może być rozwój regionalny Jugosławii i Hiszpanii w okresie powojennym. W Jugosławii w latach 1947 - 1984 udział regionów uważanych za słabo rozwinięte w dochodzie narodowym spadł bardzo niewiele, bo z 23,3% do 22,5% (jeśliby za punkt wyjścia brać nie rok 1947, ale początek lat pięćdziesiątych, to możnaby odnotować nawet pewien wzrost), podczas gdy ich udział w ludności wzrósł z 30,6% do 37,4% w osiemnastu regionach SFRJ mieściły się w wąskich granicach od 5,1% na Kosowie do 5,8% w Słowenii i Macedonii. Mimo małych zmian w dynamice dochodów, a w skutkach dużych zmian w liczbie ludności, różnice mierzone dochodem narodowym na 1 mieszkańca bardzo wzrosły: o ile w roku 1947 najbogatszy region - Słowenia - stanowił 163% średniej krajowej a najuboższy - Kosowo - 49%, to w 1984 odpowiednio: 201% i 26%. (W tym czasie ludność Słowenii wzrosła w tempie 0,8% rocznie, a Kosowa - 2,4%). W Hiszpanii w okresie najwyższej prosperity lat 1960 - 73 udział trzech najbogatszych regionów (Kraj Basków, Katalonia, Madryt) w dochodzie narodowym wzrósł z 37,8% do 42,3%, lecz dochód narodowy na 1 mieszkańca w każdym z tych regionów zmniejszył się w porównaniu ze średnią krajową: w Kraju Basków ze 168% do 134%, w Katalonii ze 146% do 129%, a w Madrycie ze 138% do 124%. Jednocześnie rósł dochód narodowy na 1 mieszkańca względem średniej krajowej w najuboższych regionach. Dokładniej kwestie zróżnicowania regionalnego Jugosławii i Hiszpanii opisują w: R. Szul 1988a, 1988b, por. też: Jugoslawija 1945 - 1985, J. Cuadrado 1985, Miloš Macura 1987.

To, co zwykle określa się mianem „gospodarka socjalistyczna” obejmuje kilka zasadniczo różniących się typów systemów społeczno-ekonomicznych: system administracyjny twardy, system administracyjny miękki i wiele odmian systemów urynkwawianych. Każdy z systemów cechuje się różnym oddziaływaniem na zróżnicowania terytorialne.

System administracyjny twardy może zmniejszać te zróżnicowania, zarówno w ujęciu na 1 mieszkańca jak i na jednostkę powierzchni, jeśli jest to celem politycznym. Zmniejszanie to może trwać tak długo, jak długo system nie traci swej siły mobilizującej i organizującej działania gospodarcze.

W systemie administracyjnym miękkim następuje stabilizacja układu sił politycznych w przekrojach terytorialnych i sektorowych, co prowadzi do stabilizacji trendów w zróżnicowaniach. Systemowa nierównowaga podaży i popytu i nieograniczony popyt na surowce i materiały wymusza rozwój okręgów surowcowych i przemysłu ciężkiego. W takich warunkach, zmiany w zróżnicowaniach w przeliczeniu na 1 mieszkańca zależą głównie od terytorialnych różnic w przyroście naturalnym i od migracji międzyterytorialnych.

W systemach urynkwawianych występuje niewielka przestrzenna mobilność kapitału, co powoduje, że procesy koncentracji i dyfuzji działalności gospodarczej w przestrzeni mają niewielki zakres, co sprzyja stabilizacji zróżnicowań przestrzennych w skali ponadlokalnej, mierzonych na jednostkę powierzchni. W tej sytuacji zmiany zróżnicowań mierzonych na 1 mieszkańca zależą od terytorialnych różnic w przyroście naturalnym i interterytorialnej mobilności ludności.

Należy podkreślić, że we wszystkich powyższych przypadkach wpływ systemu ekonomicznego jest modyfikowany przez czynniki pozasystemowe, jak stan rezerw siły roboczej i związana z tym skłonność do migracji, sytuacja w handlu zagranicznym, działowo-gałęziowa struktura gospodarki itp. (Np. zależność dewizowych dochodów państwa od eksportu jednego artykułu wymusza rozwój obszarów jego produkcji).

Jeśli chodzi o wpływ systemu rynkowego na terytorialne zróżnicowania poziomu rozwoju, to od dawna istnieją na ten temat dwie szkoły.² Jedna z nich mówi, że mechanizm rynkowy prowadzi do niwelowania różnic, a istniejące różnice mają charakter przypadkowy, pozasystemowy i będą zanikać. Należy tylko umożliwić swobodne działanie rynku. Druga szkoła twierdzi, że system rynkowy nieuchronnie prowadzi do powstawania i uwieczniania różnic. Jeśli więc ma się nie dopuszczać do powstawania zbyt

²Opisuje je dokładniej, ale bez wyciągania ostatecznych konkluzji, G. Gorzeiak (G. Gorzeiak 1989 str. 55 i nast.; por. też: Hönsch, Lavrov, Sdasjuk 1986 str. 100

dużych różnic, należy mechanizm rynkowy poddać kontroli.

Wedle pierwszej (neoklasycznej) szkoły, mechanizm wyrównywania różnic terytorialnych jest analogiczny jak mechanizm wyrównywania stopy zysku. Pojawienie się wysokiej stopy zysku na jakimś obszarze przyciąga inwestorów, co powoduje wzrost konkurencji a więc spadek ceny zbytu, wzrost cen ziemi, plac itp. i w konsekwencji - sprowadzenie stopy zysku w tym obszarze do średniej stopy zysku w gospodarce. Z kolei spadek stopy zysku poniżej średniej zmusza kapitał do poszukiwania lepszych lokat na innych obszarach, a więc do dyfuzji kapitału, co sprzyja rozwojowi terenów słabiej rozwiniętych (o tańszej ziemi, niższych placach itp.).

Zgodnie z rozumowaniem drugiej szkoły (szkoły rozwoju spolaryzowanego, szkoły „centrum - peryferie”), koncentracja działalności w określonych miejscach ma charakter mechanizmu samonapędzającego się. Powstanie korzystnych warunków gospodarczych w jednym miejscu powoduje „wysysanie” kapitału i najwartościowszej siły roboczej z otoczenia oraz tworzy korzyści zewnętrzne jeszcze bardziej zwiększające atrakcyjność tego miejsca dla inwestycji i dla siły roboczej. Miejsca te stają się też czołowymi producentami nowej techniki, wzorców konsumpcji itd. co pozwala im utrzymać dominację ekonomiczną nad otoczeniem (peryferiami).

Praktyka gospodarki rynkowej dostarcza dowodów słuszności zarówno jednej jak i drugiej szkoły z tym, że siła przekonywania szkół zmieniała się w czasie.

Do kryzysu energetycznego lat siedemdziesiątych i następującej po nim fali restrukturyzacji w gospodarkach wysoko rozwiniętych, rzeczywistość zdawała się dowodzić słuszności szkoły rozwoju spolaryzowanego. Duże zakłady przemysłu ciężkiego, maszynowego, stoczniowego itp. i duże miasta i okręgi przemysłowe były centrami wzrostu gospodarczego, przyciągając kapitał i ludność bliższego i dalszego zaplecza. Wyludniały się miasteczka, wsie, obszary górskie, polarne itd. Do dużych miast i okręgów przemysłowych Europy Zachodniej emigrowali nie tylko mieszkańcy danego kraju, ale i robotnicy cudzoziemscy z Europy Południowej, Afryki Północnej i byłych kolonii w Afryce, Azji i na Karaibach. Jeszcze szybsze procesy koncentracji ludności i działalności gospodarczej w dużych miastach miały miejsce w trzecim świecie. Zjawiska te były interpretowane jako dowód polaryzującego działania mechanizmu rynkowego. Należy zwrócić uwagę, że chociaż zjawiska te oznaczały zawsze wzrost zróżnicowań mierzonych na jednostkę powierzchni, to nie zawsze oznaczały wzrost zróżnicowań w przeliczeniu na 1 mieszkańca. W tym samym czasie, wraz z odpływem ludności ze wsi następowały procesy wzrostu wydajności, poprawy struk-

tury agrarnej i wzrostu zamożności rolników w Europie Zachodniej.

W połowie lat siedemdziesiątych nastąpiły procesy, które zwolennicy szkoły neoklasycznej uważają za potwierdzenie jej słuszności (por. R.Hudson 1988, B.Pecqueur 1988). Polegają one przede wszystkim na zmianie struktur przestrzennych w kilku najwyżej rozwiniętych krajach o gospodarce rynkowej (USA, Anglia, Francja, RFN) - podupadania regionów zdominowanych przez tradycyjne gałęzie przemysłu i szybki wzrost gospodarczy niektórych regionów dawniej peryferyjnych (Badania - Wirtembergia i Bawaria w RFN, wybrzeże śródziemnomorskie we Francji, Południowa Anglia itd.) w oparciu głównie o nowoczesne gałęzie przemysłu, usługi itd.³ Rozwój regionów peryferyjnych następował częściowo dzięki zaangażowaniu własnego potencjału gospodarczego a częściowo dzięki napływowi kapitału, który tam znajdował najlepsze warunki lokaty. Jednocześnie nastąpiła znaczna ekspansja kapitału z USA, Europy Północno-Zachodniej i Japonii do niektórych krajów i regionów świata, takich jak basen Morza Śródziemnego (głównie do Hiszpanii, a w dalszej kolejności Portugalii, Grecji, Tunezji, Maroka itd.), Azja Południowo-Wschodnia, a z mniejszym nasileniem do innych krajów trzeciego świata. Napływ zagranicznego kapitału stał się w niektórych krajach główną siłą motoryczną szybkiego wzrostu gospodarczego i poziomu życia ludności. Dotyczy to w pierwszym rzędzie Hiszpanii.

Czy powyższe zjawiska świadczą o ostatecznej przewadze sił dyfuzji nad siłami polaryzacji, o zaniku układu „centrum - peryferie” w gospodarce rynkowej? Odpowiedzi na to pytanie nie można dać abstrahując od skali przestrzennej zjawisk oraz od czynników, które obecne procesy dyfuzji wywołały.

Można zauważyć, że im większą jednostkę przestrzenną weźmie się pod uwagę, tym słabsza jest zmiana jej struktury, słabszy proces zanikania układu centrum - peryferie. W skali świata układ centrum - peryferie uległ nawet wzmocnieniu, m.in. za sprawą zadłużenia, które w latach osiemdziesiątych bardzo mocno zaciążyło na możliwościach rozwoju większości krajów słabiej rozwiniętych.

Największe zmiany struktury przestrzennej i rozwój peryferii nastąpiły na obszarach jednolitych z punktu widzenia przynależności państwowej,

³Procesy te są w centrum zainteresowania studiów regionalnych w krajach zachodnich i jest na ich temat bardzo obfita literatura. W syntetyczny sposób opisuje je radziecka badaczka O. Gricaj (O.W.Gricaj 1988). Na temat zmian w Europie Zachodniej - patrz B. Hamm, M. Litsch 1987, Ph. Aydalot (ed.) 1984; Francji - Ph. Aydalot 1983; USA - A. Kukliński 1989, M. Castells (ed.) 1985; RFN - F.J.Bade 1984; Wielkiej Brytanii - P. Hall 1985; Europy Południowej - A. Williams (ed.) 1984.

jednolitych kulturowo, etnicznie i językowo. Rozwój peryferii następował tam w znacznym stopniu dzięki napływowi kapitału z podupadających regionów wysoko uprzemysłowionych, któremu towarzyszył znaczny przepływ ludzi (przedsiębiorców, kadr zarządzających, specjalistów itd.). Tak znaczny przepływ ludzi i tak znaczne przesunięcie w przestrzeni gospodarczego punktu ciężkości możliwe jest tylko wewnątrz obszaru jednolitego politycznie, kulturowo, etnicznie i językowo. W każdych innych warunkach powodowałoby ono silne napięcia społeczno-polityczne. Zgodne z powyższym stwierdzeniem są również przykłady zagranicznej ekspansji kapitału z krajów najwyżej rozwiniętych : ekspansja kapitału z Europy Północno-Zachodniej kieruje się głównie do krajów Europy Południowej należących lub współpracujących z EWG, najbliższych geograficznie i kulturowo do tych pierwszych, ekspansja kapitału japońskiego kieruje się głównie do Azji Południowo-Wschodniej.

W konkluzji można stwierdzić, że o ile w skali niektórych najwyżej rozwiniętych krajów w ostatnich kilkunastu latach procesy dyfuzji kapitału i niwelowania różnic (mierzonych na jednostkę powierzchni) dominują nad procesami polaryzacji, to w skali światowej układ spolaryzowany pozostaje nienaruszony a procesy znaczniejszej dyfuzji kapitału i przyspieszonego rozwoju objęły tylko niektóre mniej rozwinięte kraje. Jednocześnie należy zwrócić uwagę, że w latach osiemdziesiątych nastąpiło odwrócenie kierunku strumienia finansowego między krajami wysoko i słabo rozwiniętymi. Od początku lat osiemdziesiątych strumień finansowy z tytułu obsługi zadłużenia przez kraje dłużnicze znacznie przekracza strumień nowych kredytów (mimo iż ogólny stan zadłużenia stale rośnie⁴, przez co obsługa długów przekształca się w rodzaj stałego podatku na rzecz wierzycieli). Do tego należy dodać depozyty obywateli i instytucji krajów słabo rozwiniętych w bankach krajów wysoko rozwiniętych, które zasilają zdolności finansowe tych banków i pośrednio firm ponadnarodowych mających w tych krajach siedziby. Tak więc, dyfuzja kapitału z krajów najwyżej rozwiniętych do niektórych krajów słabiej rozwiniętych jest przynajmniej częściowo finansowana przez pozostałe kraje słabiej rozwinięte co, de facto, oznacza nie dyfuzję lecz polaryzację.

Jak zostało wcześniej wspomniane, analizując współczesne procesy dy-

⁴Według Banku Światowego i MFW transfer netto (spłaty długów i odsetek pomniejszone o nowe pożyczki) z krajów rozwijających się do krajów wierzycielskich wynosił w roku 1987 38 mld dol. a w 1988 43 mld dol. Mimo to dług krajów rozwijających się wzrósł w r. 1987 o 11% i wyniósł na koniec roku 1.281 mld dol. a w r. 1989 wzrósł o dalsze 3% i wyniósł 1.320 mld dol. World Debt Tables... 1989 str. 1, 9.

fuzji należy zwrócić uwagę na ich przyczyny. Przyczyny tych procesów mają charakter :

- techniczno-technologiczny,
- organizacyjno-społeczny,
- społeczno-polityczny i
- koniunkturalno-ekonomiczny.

Czynnik techniczno-technologiczny polega na szybkim rozwoju nowych dziedzin gospodarki (elektronika, biotechnologia, informatyka, consulting itd.) mających nowe wymagania lokalizacyjne (preferencje dla obszarów o dobrej infrastrukturze technicznej a przy tym atrakcyjnych ze względu na środowisko naturalne i społeczne oraz dla obszarów - siedzib ważnych instytucji politycznych i gospodarczych) oraz na zmianach technologii produkcji wielu tradycyjnych wyrobów, które to zmiany umożliwiają opłacalną produkcję w małej skali, rozczłonkowanie i przestrzenne rozdzielanie faz produkcyjnych i rezygnację z ciężkiej pracy fizycznej.

Czynnik organizacyjno-społeczny polega na zmianach w organizacji pracy w przedsiębiorstwach - odchodzenie od „fordowskiej” organizacji pracy⁵ (tłumy robotników pod jednym dachem), która sprzyjała radykalizacji i organizacji klasy robotniczej, na rzecz pracy w małych zespołach, na rzecz rozwoju powiązań kontraktowych dużych firm z formalnie samodzielnymi kooperantami (w których nie obowiązują przepisy dotyczące warunków pracy i płacy obowiązujące w firmie głównej) itd. Zmiany te są przejawem dążenia przedsiębiorców do zdominowania świata pracy. Celowi temu służy też zatrudnianie nielegalnych pracowników jak i lokowanie pracochłonnych faz produkcji w innych regionach i państwach o taniej i spokojnej sile roboczej, aby w ten sposób unikać pełnego zatrudnienia w regionie lub kraju macierzystym.

Czynnik społeczno-polityczny polega na niechęci społeczeństw i polityków najwyższej rozwiniętych krajów wobec dalszego napływu robotników cudzoziemskich⁶ i wobec zanieczyszczania środowiska naturalnego, co zmusza firmy, którym zależy na opinii publicznej, do przenoszenia za granicę

⁵Pojęcie „fordowskiej organizacji pracy” („fordyzmu”) i analogiczne pojęcie Keynesowskiego państwa (keynesizmu) są powszechnie używane w zachodniej literaturze. złaszcza w kontekście kryzysu fordyzmu i keynesizmu. Analizuje się wpływ kryzysu fordyzmu i keynesizmu na różne aspekty życia społeczno-ekonomicznego. np. na samorządność lokalną i pracowniczą, sytuację kobiet, rozwój regionalny i in. Por.: A. Dru-maux 1985a. 1985b. Lipietz. Leborgne 1988.

⁶Wiele informacji na temat sytuacji cudzoziemców w jednym z krajów zachodnioeu-ropejskich (RFN), w tym w układzie terytorialnym, zawiera zbiór prac pt. „Ausiänder in der Bundesrepublik Deutschland - ein räumliches Problem.” 1985.

niektórych faz produkcyjnych, najlepiej do tych krajów skąd pochodzą robotnicy cudzoziemscy.

Czynnik koniunkturalno-ekonomiczny składał się z wielu zjawisk, takich jak : duży spadek popytu na statki, głównie tankowce (był to m.in. wynik odblokowania Kanału Sueskiego i skrócenia drogi z Europy do Zatoki Perskiej, eksploatacji złóż ropy w pobliżu głównych odbiorców - Morze Północne, Zatoka Meksykańska, spadek popytu na ropę w wyniku spadku energochłonności gospodarek najwyżej rozwiniętych itd.) i kryzys przemysłu stoczniowego (nadmiernie rozbudowanego w latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych) i gałęzi z nim związanych; ogólny wzrost niepewności warunków gospodarowania (gwałtowne ruchy cen w handlu światowym od 1973 r., odejście od wymienialności dolara na złoto w 1971 r., napięcia polityczno-społeczne na tle inflacji i restrukturyzacji itd.) kontrastujący ze stabilnością lat pięćdziesiątych i sześćdziesiątych, zmuszający firmy do minimalizacji ryzyka m.in. poprzez lokowanie kapitału w różnych dziedzinach gospodarki i różnych miejscach; restrykcje na import towarów japońskich w USA i Europie Zachodniej i odwrotnie oraz okresowo niekorzystne kształtowanie się kursów walut zmuszające do obchodzenia restrykcji celnych przez eksport kapitału do kraju - przeciwnika lub do kraju trzeciego, traktowanego jako baza do ekspansji na rynki docelowe. Wymienione fakty nie wyczerpują oczywiście czynników koniunkturalnych.

Powyższe czynniki techniczne, organizacyjne, społeczne i polityczne, będące źródłem obecnych procesów dyfuzji i przyspieszonego rozwoju niektórych obszarów peryferyjnych nie istnieją od zawsze, lecz pojawiły się w określonym momencie. Nie można więc zakładać, że będą działać zawsze aż do całkowitego zniwelowania różnic w poziomie rozwoju. Nie można też wykluczyć pojawienia się nowych technik i technologii, postaw społecznych i okoliczności koniunkturalnych, które zahamują obecne procesy dyfuzji i doprowadzą do ponownego wzrostu polaryzacji. Co więcej, jeden z głównych nośników obecnej dyfuzji - wieloregionalne i wielonarodowe koncerny, mogą bardzo łatwo przekształcić się w nośniki koncentracji.

Konkludując można powiedzieć, że mechanizm rynkowy zawiera w sobie zarówno siły dyfuzji rozwoju i niwelowania różnic jak i koncentracji działalności gospodarczej i pogłębiania różnic. Relacje tych dwu sił zmieniają się w czasie i przestrzeni i różne są w różnych skalach przestrzennych. W skali globalnej mechanizm rynkowy prowadzi do zacieśniania powiązań gospodarczych, do dyfuzji techniki, organizacji, wzorów konsumpcji itd., które jednak nie niwelują ogólnych różnic w poziomie rozwoju lecz je uwieczniają, a niwelacje różnic dotyczą tylko niewielkich części gospodarki

światowej.

6.1.2 System społeczno-ekonomiczny a terytorialny podział pracy

W każdym systemie społeczno-ekonomicznym w przestrzeni nakładają się na siebie dwa podziały pracy: sektorowy (tj. działowo-gałęziowy) i funkcjonalny. Ten pierwszy dotyczy specjalizacji poszczególnych wycinków przestrzeni w takich dziedzinach jak rolnictwo, przemysł, usługi itp. wraz z ich gałęziami, pod-gałęziami itd. Drugi podział pracy dotyczy specjalizacji w określonej funkcji w szeroko rozumianym społecznym procesie wytwarzania. Funkcje te można, w zarysie, podzielić następująco: funkcje decyzyjne, koncepcyjne, produkcyjne (w wąskim rozumieniu tego słowa), usługowe i składowania odpadów.

Specjalizacja sektorowa danego obszaru zależy od czynników naturalnych i historycznych, które oferują różne możliwości wykorzystania tego obszaru oraz od ogólnego poziomu rozwoju tego obszaru (rozwoju gospodarczego, technicznego, kulturalnego itp.) i systemu społeczno-gospodarczego, które decydują o wyborze spośród tych możliwości.

W systemie administracyjnym wyboru dokonują władze państwowe. Z powodu braku obiektywnych kryteriów ekonomicznych wyboru dokonuje się w oparciu o kryteria polityczne, społeczne i techniczne. Kluczową rolę odgrywają tu hierarchia znaczenia poszczególnych dziedzin gospodarki oraz bilanse potrzeb i możliwości gospodarki, będące częścią systemu planowania. Bilanse te powodują, że wybór sposobu wykorzystania poszczególnych części przestrzeni jest wtórny wobec wyboru wielkości zaplanowanej podaży poszczególnych dóbr. Po ustaleniu rodzajów i wielkości produkcji dokonuje się wyboru miejsca produkcji. Zgodnie z zasadą racjonalności kontroli (tzw. rozpiętości decyzyjnej) dąży się do uikowania tej produkcji w jak najmniejszej ilości miejsc. Jakość bilansów i ich wykonania zależy od wiedzy i intuicji władz i sprawności aparatu administracyjnego.

Zmiany sposobu użytkowania przestrzeni zależą głównie od zdolności inwestycyjnych gospodarki i „twardości” władz. W systemie administracyjnym miękkim, niskiej przestrzennej i sektorowej mobilności kapitału towarzyszy uwiecznienie sposobu użytkowania przestrzeni (poza korektami wynikającymi ze zmian demograficznych). Ważnym następstwem tego jest m.in. możliwość istnienia dużych różnic przestrzennych w efektywności produkcji tego samego wyrobu. Różnice te - nieistotne w systemie administracyjnym stają się źródłem negatywnych zjawisk w przypadku urynkawiania

gospodarki.

Cechą systemów administracyjnych jest dążność do samowystarczalności, czego efektem jest maksymalnie szeroki zakres produkowanych wyrobów oraz upodabnianie się struktur gospodarczych państw o takim systemie. Dążność do samowystarczalności jest następstwem braku ekonomicznych mierników opłacalności handlu zagranicznego i potrzeb racjonalności biurokratycznej (potrzeba minimalizacji kontaktu z podmiotami nie podlegającymi decyzji administracyjnej).

W systemie rynkowym o sposobie wykorzystania przestrzeni decyduje mechanizm podwójnej konkurencji - intersektorowej (pomiędzy różnymi zastosowaniami w jednym miejscu) i interterytorialnej (pomiędzy różnymi miejscami oferującymi to samo dobro). Z konkurencji intersektorowej zwycięsko wychodzą te zastosowania, które oferują najwyższą rentowność, a z konkurencji interterytorialnej - te miejsca, w których koszty produkcji są poniżej ceny sprzedaży będącej z definicji ceną równowagi. Przeszrenny zasięg konkurencji interterytorialnej zależy od rodzaju dobra - możliwości i kosztów jego transportu, i uniwersalności jego zastosowania, od poziomu rozwoju transportu, barier celnych itd. Konkurencja interterytorialna powoduje ciągle eliminowanie najmniej efektywnych miejsc produkcji (zarówno przez bankructwo jak i przez przenoszenie się producentów do lepszych miejsc) i utrzymywanie różnic w efektywności w wąskich granicach określonych przez koszty transportu, wysokość barier celnych oraz interwencjonizm państwowy (subwencje, ulgi podatkowe itp.).

Zmiana sposobu wykorzystania przestrzeni następuje w wyniku innowacji technicznych i zmiany parametrów określających konkurencję intersektorową i interterytorialną. Innowacje polegające na wprowadzeniu do produkcji nowego dobra zmieniają z definicji sposób wykorzystania przestrzeni w miejscu jego produkcji. Ponieważ innowacje takie wymagają zwykle dużego potencjału gospodarczego, wysokiego poziomu techniki, kwalifikacji itd., innowacje takie powstają najczęściej w obszarach o wysoko rozwiniętej gospodarce. Podjęcie nowej produkcji w tych obszarach oznacza wycofanie się tych obszarów z konkurencji o produkcję dotychczasowych wyrobów, dzięki czemu produkcję tę przejmują następne w kolejności konkurencyjności obszary. Powstaje w ten sposób mechanizm dyfuzji innowacji i cyklu życiowego produktu⁷. Zmiany w technologii i organizacji produkcji, odkrycia geologiczne, zmiany demograficzne, społeczne itp., zmieniając wielkości struktury podaży i popytu, kosztów i rentowności w układzie i

⁷ Przykładem połączenia teorii dyfuzji innowacji i teorii cyklu życiowego produktu jest praca: J. Lambooy 1985.

międzysektorowym i międzyterytorialnym, powodują zmiany w sposobie użytkowania przestrzeni nakładające się na procesy dyfuzji innowacji.

Cechą gospodarki rynkowej jest stała ekspansja terytorialna rynku w poszukiwaniu nowych dostawców i odbiorców. Ekspansja ta oznacza tendencję do globalizacji gospodarki. Następstwem tej globalizacji jest wzrost przestrzennego zasięgu konkurencji interterytorialnej i wynikająca stąd specjalizacja poszczególnych części gospodarki światowej w określonych dobrach i usługach. Rodzaj specjalizacji zależy od poziomu rozwoju gospodarki, potencjału intelektualnego, cywilizacyjnego, warunków naturalnych itd. Specjalizacja oznacza nie tylko powiązanie części składowych gospodarki światowej, ale i ich hierarchizację będącą odbiciem hierarchii ważności dóbr będących przedmiotem specjalizacji. Najwyższe miejsca w hierarchii dóbr zajmują te dobra, które warunkują egzystencję i rozwój cywilizacyjny ludzkości, a więc żywność, myśl będącą źródłem innowacji technicznych na skalę światową oraz wzorce kulturowe (źródło efektu demonstracji). Hierarchia oznacza różną siłę przetargową poszczególnych części gospodarki światowej, różną zdolność do tworzenia i absorbowania innowacji, różny stopień obciążenia środowiska naturalnego, różną podatność na destrukcyjne gospodarczo i politycznie oddziaływanie efektu demonstracji itd.

Jeśli chodzi o funkcjonalny terytorialny podział pracy, to w systemie administracyjnym istnieje wyraźne przestrzenne oddzielenie funkcji decyzyjnych od produkcyjnych. W wariancie „twardym” systemu oddzielenie to ma zarówno charakter formalny jak i faktyczny, a w wariancie „miękkim” - formalny i tylko częściowo faktyczny.

W systemie administracyjnym decyzje gospodarcze o istotnym znaczeniu podejmowane są przez naczelne władze polityczne i administracyjne (kierownictwo partii, rząd, komisję planowania, ministerstwa, zjednoczenia, centralne zarządy itp.) zlokalizowane w stolicy i innych głównych ośrodkach. Instytucje decyzyjne posiadają zaplecze koncepcyjne w postaci instytutów naukowo-badawczych, laboratoriów, biur projektowych, a także uczelni, instytutów naukowych i pojedynczych ekspertów, którzy są zlokalizowani w tych samych ośrodkach miejskich. Zakłady będące adresatami decyzji zlokalizowane są na całym obszarze jurysdykcji danej władzy państwowej. Jednym z następstw oddzielenia miejsca decyzji od miejsca jej realizacji jest możliwość nieuwzględniania lokalnych następstw decyzji, nadmierne obciążenie środowiska naturalnego i społecznego, niepełne wykorzystanie lokalnych możliwości itp.

W systemie administracyjnym miękkim część decyzji dotyczących przedsiębiorstw przechodzi faktycznie na te przedsiębiorstwa, choć nadal

formalnie są podejmowane przez władze centralne. Nie powoduje to jednak zasadniczych zmian w terytorialnym funkcjonalnym podziale pracy. Wynika to z dwu przyczyn: po pierwsze, faktycznej decentralizacji decyzji nie towarzyszy decentralizacja funkcji koncepcyjnych (mechanizm podejmowania decyzji przez przedsiębiorstwa jest bardzo prosty i nie wymaga zaplecza koncepcyjnego), po drugie, decyzje podejmowane przez przedsiębiorstwa mają bardzo mały zasięg przestrzenny, gdyż dotyczą tylko tego przedsiębiorstwa, a ma ono z reguły tylko jedną lokalizację.

Sytuacja zmienia się nieco w systemie urynkawianym, gdzie pojawiają się przedsiębiorstwa faktycznie i formalnie samodzielne, o złożonym procesie podejmowania decyzji, tworzące własne zaplecze koncepcyjne, mające wiele lokalizacji, w tym często w wielu krajach. Dzięki temu powstają ośrodki decyzyjne i koncepcyjne o znaczeniu ponadlokalnym, znajdujące się poza tradycyjnymi centrami decyzyjno-koncepcyjnymi.

Terytorialny funkcjonalny podział pracy w gospodarce rynkowej ewoluował wraz z ewolucją w technice i technologii, formach własności i organizacji i wraz z postęпами procesu globalizacji. Punktem wyjścia (XIX wiek) była przestrzenna jedność funkcji decyzyjnej, koncepcyjnej, produkowania i zanieczyszczania. Obecnie jedność ta uległa daleko idącemu rozpadowi i każda z funkcji dąży do wyboru najlepszej lokalizacji w skali danego kraju i w skali światowej gospodarki rynkowej, tworząc hierarchie funkcji i siły⁸.

Funkcje decyzyjne mają tendencję do koncentrowania się w krajach o największym potencjale gospodarczym i politycznym, a wewnątrz nich w określonych nielicznych miastach. Czołową, niekwestionowaną rolę w skali światowej odgrywa „Wielka Trójka” miast światowych (zwanymi też globalnymi) (por. J.Lambooy 1988, P.Hall 1977, J.Friedmann, G.Wolff 1982): Nowy Jork, Londyn i Tokio. Za nimi plasują się takie miasta jak Los Angeles, Waszyngton, Paryż, konurbacja Randstad-Holland, Frankfurt, Zürich i Genewa, Singapur i Hong kong i in. W najbliższym czasie dołączy do nich zapewne Berlin).

Funkcje koncepcyjne wykazują dwie tendencje lokalizacyjne - zależną i niezależną. Tendencja zależna polega na lokalizowaniu się możliwie najbliżej ośrodków decyzji politycznych i gospodarczych, a więc w głównych miastach rozwiniętej części świata, natomiast tendencja niezależna - polega na lokalizowaniu się w przyjemnym otoczeniu naturalnym i społecznym, w

⁸ Por.: „W ten sposób hierarchia funkcji i siły strukturyzuje terytorium całego kraju i całego świata, oddzielając funkcje i jednostki produkcji, dystrybucji i zarządzania i lokalizując każdą z nich w najbardziej odpowiednim obszarze, a przy tym łącząc wszystkich przy pomocy sieci komunikacyjnej”. M. Castells 1985 str. 14/15.

tych samych krajach. Klasycznym już przykładem tej ostatniej tendencji jest Dolina Krzemowa w Kalifornii w USA. Na jej podobieństwo powstają (lub powstawały) też „parki nauki” w Europie Zachodniej i Japonii.

Lokalizacja funkcji produkcyjnych zależy od rodzaju produkcji. Z tego względu lokalizacje można podzielić na zorientowane na podaż i zorientowane na popyt.

Z kolei lokalizacje zorientowane na podaż można podzielić na: 1) zorientowane na podaż bogactw naturalnych (bogactwa mineralne, lasy, gleby itd.) (są one zależne od warunków naturalnych i występują na całym świecie, z tym, że w krajach najwyżej rozwiniętych z eksploatacją bogactw konkurują inne rodzaje wykorzystania przestrzeni), 2) zorientowane na podaż taniej i zdyscyplinowanej siły roboczej (preferencje mają tu kraje Azji Południowo-Wschodniej, Europy południowej), 3) zorientowane na podaż wysoko wykwalifikowanej siły roboczej (w krajach wysoko rozwiniętych), 4) zorientowane na wykorzystanie klimatu, krajobrazu itp. (w turystyce, rekreacji, mieszkalnictwie dla emerytów itp.) (głównie w Europie Południowej, niektórych krajach Afryki Północnej i enklawowo w całym trzecim świecie).

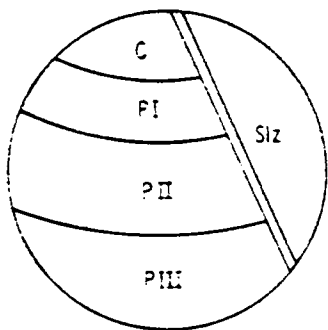
Jeśli chodzi o popyt, to można wyróżnić dwa jego rodzaje: standardowy i „niestandardowy”. Ten pierwszy dotyczy dóbr powszechnego użytku, powszechnie znanych, tanich i o opanowanych technologiach produkcji. Popyt ten rozłożony jest mniej więcej równo na całym świecie (różnice wynikają z poziomu zamożności ludności i instytucji i ich liczebności). Daje on utrzymanie producentom działającym na rynkach lokalnych. Popyt „niestandardowy” dotyczy dóbr rzadko używanych, nowoczesnych, prototypowych a tym samym drogich. Popyt ten może zaistnieć tylko w krajach dużych i bogatych, o wysokim poziomie konsumpcji i wydatków. Najważniejszym z nich są Stany Zjednoczone. Dlatego też USA są obiektem ekspansji kapitału produkującego nowoczesne i drogie wyroby. (Por. A.Kukliński 1988, M.Castells 1985). USA jako jeden z nielicznych krajów oferują też wykwalifikowaną siłę roboczą do produkcji tych wyrobów.

Funkcja zanieczyszczania i składowania odpadów przesuwają się w kierunku obszarów, które niczym innym nie mogą konkurować. Funkcja ta ma dwie formy: bezpośrednią (przywóz odpadów z innych obszarów) i pośrednią (specjalizacja w produkcji wyrobów, której towarzyszą duże ilości odpadów i zanieczyszczeń, jak produkcja stali, energii elektrycznej z węgla, wielu wyrobów chemicznych itd.

Funkcjonalny terytorialny podział pracy tworzy mniej lub bardziej regularne układy przestrzenne. Prawdopodobnie najbardziej regularny układ

występuje w japońskiej przestrzeni gospodarczej (por. Japonia 1987. T.Kawashima 1988, K.Matsunashi, K.Togashi 1988, N.Fujita, H.Matsubara 1988). Osią tej przestrzeni jest centralna dzielnica Tokio - Central Business District, gdzie zlokalizowane są główne funkcje decyzyjne - centralne urzędy państwowe, centralne zarządy wszystkich głównych firm japońskich, główne banki, towarzystwa ubezpieczeniowe, giełdy, przedstawicielstwa firm zagranicznych itd. Na bliskich przedmieściach Tokio zlokalizowane są główne funkcje koncepcyjne - instytucje badawcze, biura projektowe, ośrodki naukowo-badawcze należące do głównych firm japońskich, przygotowujące projekty produktów i technologii decydujących o pozycji tych firm w handlu światowym. (Jak więc widać, funkcje koncepcyjne w Japonii, w przeciwieństwie do Europy Zachodniej i USA, nie wykazują chęci do ucieczki poza wielkie miasta). Na dalszych przedmieściach Tokio znajdują się funkcje produkcyjne najwyższego rzędu - produkcja finalna najnowszych wyrobów nowoczesnych gałęzi przemysłów należących do głównych firm kraju. Na obrzeżach Tokijskiego Obszaru Metropolitalnego oraz w filiach za granicą (zlokalizowanych tam ze względu na popyt) znajduje się finalna produkcja nowoczesnych przemysłów, ale tych wyrobów, które osiągnęły stadium dojrzałości technicznej i są powoli wycofywane z produkcji. Na peryferiach japońskiej przestrzeni gospodarczej - zarówno w samej Japonii jak i za granicą - znajdują się funkcje produkcyjne najniższego rzędu - dostawa podzespołów, materiałów i surowców dla producentów finalnych. Dostawę tę realizują bardzo często filie firm tokijskich lub zakłady ekonomicznie od nich zależne. Spośród wszystkich funkcji, jedynie funkcja składowania zanieczyszczeń nie ma wydzielonego miejsca w przestrzeni. Wynika to chyba stąd, że społeczeństwo japońskie w okresie szybkiego wzrostu gospodarczego i poziomu konsumpcji nie przywiązywało dużej wagi do problemów ekologicznych. Można się spodziewać, że wzrost znaczenia problemów ekologicznych spowoduje m.in. chęć usunięcia źródeł zanieczyszczeń i samych zanieczyszczeń poza Japonię, a więc na dalekie peryferie japońskiej przestrzeni gospodarczej.

Jak wynika z powyższych rozważań, w skali światowej istnieje wysoka korelacja między poziomem rozwoju, sektorowym i funkcjonalnym terytorialnym podziałem pracy: najwyżej rozwinięte rejony świata są jednocześnie rejonami koncentracji strategicznych (najważniejszych) sektorów gospodarki i koncentracji funkcji decyzyjnych i koncepcyjnych o znaczeniu światowym. Korelacja ta sprzyja stabilizacji struktury gospodarczej świata.



- C: Centrum - Strefa dostatku
- PI: Pierwsza peryferia - Strefa rozwoju
- PII: Druga peryferia - Strefa inflacji
- PIII: Trzecia peryferia - Strefa głodu
- SIz : Strefa izolacji

Schemat 11. Syntetyczny obraz struktury gospodarczej świata

6.2 Struktura przestrzenna gospodarki świata

Na podstawie rozważań zawartych w tej pracy można przedstawić propozycję syntezy struktury gospodarczej świata (schemat 11).

Centrum, czyli strefa dostatku, charakteryzuje się najwyższym poziomem konsumpcji, najwyższym poziomem technicznym, jest kreatorem innowacji technologicznych i wzorców kulturowych, ma dodatni bilans migracji co daje możliwość selektywnego doboru imigrantów z punktu widzenia ich przydatności dla gospodarki (preferencje dla najzamożniejszych, najbardziej wykwalifikowanych i najbardziej przedsiębiorczych); nowe wzorce i przedmioty konsumpcji wyprzedzają powstanie potrzeby konsumpcyjnej, przez co istnieje (w odniesieniu do znacznej części ludności) stała równowaga między potrzebami a możliwościami ich zaspokajania; równowaga ta zapewnia stabilność polityczną a ta możliwość sprawnego i efektywnego funkcjonowania rządów; w strefie tej koncentrują się najważniejsze sektory gospodarki światowej: produkcja żywności i myśli oraz najważniejsze funkcje: decyzyjne i koncepcyjne co umożliwia wyzbywanie się mniej opłacalnych i bardziej uciążliwych sektorów gospodarki i funkcji; strefa ta, jako całość, jest wierzycielem reszty świata. W strefie tej istnieje równowaga pomiędzy rozwojem gospodarczym, kulturalnym i rozwojem opieki zdrowotnej.

Szczególne miejsce w „strefie dostatku” zajmują Stany Zjednoczone, a to ze względu na szczególnie duży potencjał polityczny i gospodarczy i rynku zbytu oraz rolę dolara jako pieniądza światowego. Czynniki te sprawiają m.in. że USA, w odróżnieniu od innych państw „strefy dostatku” należą do państw zadłużonych i miejsc ekspansji obcego kapitału, co jednak nie osłabia znaczenia tego kraju. Deficyt bilansu płatniczego, możliwy

dzięki światowej roli dolara, zwiększa poziom konsumpcji wraz z jego gospodarczymi, politycznymi i socjologicznymi konsekwencjami, zwiększa rozmiary amerykańskiego rynku zbytu przez co przyciąga kapitał z zagranicy. Obce inwestycje nie uzależniają gospodarki USA od zagranicy, gdyż, po pierwsze, źródła pochodzenia kapitałów są rozproszone, i po drugie, poza USA nie ma (jak na razie) równie korzystnych miejsc lokaty kapitału przez co inwestorzy są bardziej zależni od gospodarki USA niż ta od obcych inwestorów. Dopływ obcych kapitałów zorientowanych na amerykański rynek zbytu nowoczesnych technologii zapewnia stały dostęp gospodarki USA do tych osiągnięć techniki, które powstały za granicą.

„Strefa dostatku” składa się z Ameryki Anglosaskiej, Europy Północno-Zachodniej, Japonii oraz Australii i Nowej Zelandii.

W strefie tej istnieją pozytywne sprzężenia zapewniające utrzymanie pozycji centralnej. Istnieją jednak też pewne zagrożenia, jak masowe zagrożenia społeczne (narkomania, AIDS), masowy niekontrolowany napływ imigrantów i in. zagrożenia powodujące wzrost konfliktów społecznych, pogorszenie bezpieczeństwa socjalnego i osobistego, wzrost obciążenia budżetu itp. Ewentualny spadek poziomu życia może łatwo spowodować negatywne reakcje łańcuchowe ze względu na potencjalnie konfliktogenne struktury społeczne (różnice kulturowe, etniczne, religijne itp.). Niektóre kraje lub regiony świata mogą wypaść z centrum, jeśli nie dotrzymają konkurencji innych krajów lub regionów świata.

Pierwsza peryferia czyli „strefa rozwoju” cechuje się rozwojem gospodarczym wynikającym głównie z napływu kapitału z Centrum szukającego taniej i zdyscyplinowanej siły roboczej i/lub korzystnych warunków naturalnych: wzrost ten powoduje wzrost poziomu życia, który oddala się od poziomu życia pozostałych peryferii i zbliża się do poziomu życia strefy dostatku (a niekiedy go przewyższa); wzrost poziomu życia powoduje pozytywne sprzężenia zwrotne: stabilność polityczna, sprawność polityki gospodarczej, atrakcyjność dla zagranicznych inwestorów itd.; strefa ta ma ujemny bilans migracji z Centrum i dodatni z pozostałymi peryferiami; dominują w niej funkcje produkcyjne i zaczynają się pojawiać funkcje decyzyjne o znaczeniu międzynarodowym.

Strefa ta jest bardzo zróżnicowana. obejmuje głównie Europę Południową (bez Jugosławii i Albanii), Azję Południowo-Wschodnią (bez Wietnamu, Laosu i Kambodży) oraz (zwłaszcza w latach siedemdziesiątych) naftowe kraje Bliskiego Wschodu.

Kraje „strefy rozwoju” stają przed szansą wejścia do „strefy dostatku”

i zagrożeniem spadku do niższych stref. Źródłem zagrożenia jest zależność od zagranicznych ośrodków decyzyjnych. W razie niekorzystnych zmian w koniunkturze na rynkach światowych, zmian w kierunkach lokaty kapitału (wskutek pojawienia się nowych technologii, sposobów organizacji pracy itp.), wyczerpywania bogactw naturalnych itd., krajom tym grozi odpływ kapitału, spadek dochodu, poziomu życia itd. Z tego względu w najlepszej sytuacji są te kraje, jak Hiszpania i Korea Płd., które zdążyły wytworzyć zdywersyfikowaną strukturę gospodarczą, wykształcić wykwalifikowaną siłę roboczą i własnych przedsiębiorców działających na rynkach zagranicznych. Ogólnie biorąc, pierwsza peryferia cechuje się nierównowagą między poziomem rozwoju gospodarczego a poziomem własnej przedsiębiorczości.

Druga peryferia, czyli „strefa inflacji” cechuje się średnim lub niskim poziomem rozwoju gospodarczego i poziomu życia, brakiem wyraźnego postępu w tej dziedzinie, dość wysokim poziomem wiedzy o warunkach życia w „strefie dostatku” i „strefie rozwoju” co powoduje negatywne sprzężenia zwrotne (skłonność do wystawnej konsumpcji i niska skłonność do akumulacji, zadłużenie, frustracja z niezaspokojenia rozbudzonych potrzeb, konflikty społeczno-polityczne, niestabilność polityki, niesprawność rządów, mała atrakcyjność dla obcych inwestorów itd.); w strefie tej dominują sektory gospodarcze i funkcje niższych rang (górnictwo, eksploatacja drewna, używki, przemysły pracochłonne, składowanie odpadów itp.); napływ obcego kapitału jest zbyt mały, by uruchomił czynniki ogólnego wzrostu; duża rozpiętość między potrzebami a możliwościami zaspokojenia jest przyczyną dużego zadłużenia przekraczającego możliwości jego absorpcji, co powoduje małe wykorzystanie kredytów i wysokie obciążenie ich spłatami; zbiorczym efektem rozziwu między potrzebami a możliwościami obciążenia obsługą długów, niestabilności gospodarczej i politycznej jest wysoka inflacja. Drugą peryferię można ogólnie określić jako obszar nierównowagi między rozwojem kulturalnym (dającym dostęp do wiedzy na temat warunków życia w Centrum) a rozwojem gospodarczym.

Na „strefę inflacji” składają się głównie kraje Ameryki Łacińskiej oraz enklawowo niektóre kraje spoza tego kontynentu.

Strefa ta objęta jest silnymi sprzężeniami ujemnymi, utrudniającymi wydostanie się w górę i grożącymi spadkiem do strefy niższej. Awansować z tej strefy mogą jedynie pojedyncze obszary, a to wtedy, gdy pojawiają się okoliczności sprzyjające, jak odkrycie bogactw naturalnych, korzystna konfiguracja sił politycznych zapewniająca na pewien czas spokój i stabilność itp., co przyciągnie obcy kapitał i da szansę uruchomienia wewnętrznych

sił rozwoju.

Trzecia peryferia, czyli strefa głodu, cechuje się niskim poziomem rozwoju gospodarczego i warunków życia, niskim poziomem kulturalnym, niskim poziomem rozwoju stosunków towarowo-pieniężnych, wysokim przyrostem naturalnym, dominacją najniższych hierarchicznie sektorów i funkcji gospodarczych (eksploatacja bogactw naturalnych, składowanie odpadów) przy małym napływie kapitałów z Centrum, ujemnym bilansie migracji itp. Strefę tę można nazwać obszarem nierównowagi między poziomem opieki zdrowotnej (zmniejszającej umieralność i powodującej wzrost liczby ludności) a poziomem rozwoju gospodarczego niewystarczającym do wyżywienia ludności. Jest to więc obszar biologicznej zależności od Centrum. Na strefę głodu składają się głównie kraje Czarnej Afryki i niektóre kraje Azji.

Szansę na wyraźną poprawę sytuacji mają tylko niektóre obszary dzięki zbiegom okoliczności politycznych, odkryciom geologicznym itp. Pewną szansę mogą mieć też kraje, które dysponują wolnymi obszarami, udostępniając je na składowiska odpadów, poligony wojskowe itp. Szansa pojawiłaby się również tam, gdzie są warunki dla produkcji energii elektrycznej na skalę przemysłową z promieniowania słonecznego, wiatrów, pływów morza itp., jeśli nastąpi odpowiedni postęp w technologii tej produkcji.

Opisane wyżej cztery strefy stanowią system wzajemnie powiązany. Obok niego istnieje (lub istniała do niedawna) „strefa izolacji”, przy czym izolacja dotyczy nie tylko izolacji od reszty świata, ale również izolacji od reszty „strefy izolacji”. Izolacja nie jest oczywiście absolutna. Obejmuje ona głównie obieg kapitału, siły roboczej i częściowo cyrkulację informacji, wzorców kulturowych itp. „Strefa izolacji” jest bardzo zróżnicowana wewnątrz, składają się na nią państwa o różnych poziomach rozwoju i różnej dynamice rozwoju, różnych systemach społeczno-gospodarczych i ustrojach politycznych.

Na strefę tę składają się głównie kraje socjalistyczne Europy i Azji, a szczególną rolę wśród nich, ze względu na potencjał gospodarczy i polityczny, odgrywa Związek Radziecki. Strefa ta jest obecnie w stanie rozpadu.

Możliwości rozwoju krajów strefy izolacji na dłuższą metę zależą od czynników wewnętrznych - systemu społeczno-politycznego, sprawności władzy, żywotności idei wokół której zorganizowany jest system polityczny i gospodarczy itp. Pewne założenia doktrynalne i aprioryczne sądy ideologiczne będące przyczyną izolacji (walka socjalizmu z kapitalizmem.

wyższość socjalizmu nad kapitalizmem) powodowały, że odstawanie w poziomie rozwoju od krajów „strefy dostatku” lub zahamowanie dopędzenia ich miało destrukcyjny wpływ na polityczną zwartość systemu i na jego ekonomiczną efektywność. W chwili obecnej niektóre kraje „strefy izolacji” pragną włączyć się pełniej do gospodarki światowej. W tej sytuacji powstaje pytanie, do jakiej strefy się one włączają. Żadne z tych państw nie ma szans wejść do „strefy dostatku” (szansę taką ma obszar NRD, ale po pełnym zjednoczeniu Niemiec). Największe szanse na wejście do „strefy rozwoju” mają, jak się wydaje Czechosłowacja i Węgry. Polska stoi przed szansą wejścia do „strefy rozwoju” i niebezpieczeństwem utknięcia w „strefie inflacji”. ZSRR i ChRL jako całe kraje mogą przypominać Brazylię ze „strefy inflacji”, choć poszczególne obszary tych krajów (np. republiki nadbałtyckie i południowa część Dalekiego Wschodu ZSRR) mają szansę wejść do „strefy rozwoju” (pod warunkiem m.in. stabilności politycznej).

Jak wynika z powyższych rozważań, ważnym czynnikiem określającym efektywność gospodarki narodowej, możliwości zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych ludności, ochrony środowiska naturalnego, tworzenia i absorbowania innowacji itd. jest pozycja tej gospodarki w systemie gospodarki światowej. W tej sytuacji ignorowanie tego czynnika i zwracanie uwagi wyłącznie na inne - np. system gospodarczy i politykę gospodarczą - może prowadzić do niekorzystnych efektów. Może bowiem zaistnieć taka sytuacja, że przy danych warunkach zewnętrznych system i polityka gospodarcza są optymalne, ale ogólna efektywność gospodarki, poziom rozwoju itp. są niezadowolające. Wtedy wszelkie próby poprawy sytuacji przez zmiany w systemie i polityce nie mogą dać oczekiwanego efektu, a najprawdopodobniej doprowadzą do spadku efektywności, do zakłócenia w mechanizmie gospodarczym, do niestabilności reguł gry itp.

Kraje, którym przypada niesatysfakcjonująca rola w światowym podziale pracy, mają cztery możliwości postępowania: 1) zmienić światowy podział pracy, 2) odizolować się od gospodarki światowej, 3) poprawić swoją pozycję w światowym podziale pracy, 4) pogodzić się ze swoją sytuacją.

Zmiana światowego podziału pracy jest ideą, która od kilku dziesięcioleci porusza umysły polityków i naukowców, zwłaszcza w trzecim świecie. Idea ta, w radykalnej wersji, zawiera nierozwiązywalną sprzeczność wewnętrzną: wymaga ta idea nie tylko zgody tych, którzy są niezadowoleni ze stanu rzeczy, ale też i przede wszystkim tych, którzy są zadowoleni. Zawiera ona również niebezpieczeństwo, że skonstruowany apriorycznie przez polityków i naukowców światowy system gospodarczy okaże się jeszcze

mniej sprawny niż obecny. Niepowodzenia gospodarek centralnie planowanych, niezdolność krajów słabiej rozwiniętych do absorpcji i efektywnego spożytkowania kredytów umacniają te obawy.

Zmiana światowego podziału pracy możliwa jest tylko wtedy i w takim zakresie, który byłby korzystny dla wszystkich uczestników tego podziału. W chwili obecnej (przełom lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych) pojawia się szansa pewnej wspólnoty interesów w takich sprawach jak zadłużenie, walka z degradacją środowiska naturalnego, z narkomanią i przeciwdziałanie masowym migracjom międzypaństwowym. Obciążenie krajów dłużniczych nieskończoną obsługą długów daje wprawdzie bieżące korzyści wierzycielom (stały dopływ „dywidendy”, mocniejszą pozycję przetargową względem dłużników itp.) jednak na dłuższą metę grozi katastrofą gospodarczą i społeczną w tych krajach i tym, że krajom tym, doprowadzonym do ostateczności, bardziej opłacalne stanie się zerwanie więzów z gospodarką światową niż spłacanie długów. To zaś może doprowadzić do niekorzystnych efektów również w krajach wierzycielskich. Oskarżanie krajów słabiej rozwiniętych przez kraje wyżej rozwinięte o niszczenie środowiska naturalnego nie poprawi tego środowiska a skutki dalszej degradacji będą odczuwalne przez wszystkich. W tej sytuacji w najlepiej pojętym interesie bogatszych leży wspomaganie finansowe, technologiczne itp. krajów biedniejszych w celu zmniejszenia szkodliwego oddziaływania ich gospodarek na przyrodę. Obrona krajów wysoko rozwiniętych przed inwazją mas imigrantów i nielegalnych handlarzy z krajów biedniejszych i przed napływem narkotyków stawia te kraje przed dylematem: bronić się metodami policyjno-wojskowymi czy zmniejszyć atrakcyjność migracji i produkcji narkotyków przez stworzenie w krajach pochodzenia imigrantów i produkcji narkotyków alternatywnych źródeł dochodów. To ostatnie rozwiązanie ma przesłankę opłacalności dla obu stron.

Odizolowanie się od gospodarki światowej oznacza rezygnację z uczestnictwa w światowym procesie dyfuzji innowacji. Istnieje ogólna prawidłowość, obowiązująca w różnych dziedzinach życia, że innowacje wprowadzane na danym obszarze mogą być produktami tegoż obszaru jak i pochodzić z zewnątrz. W tej sytuacji, przy założeniu jednakowej częstotliwości tworzenia innowacji w każdym miejscu przestrzeni, najczęstsze zmiany są w tych miejscach, które mają najrozleglejsze i najściślejsze kontakty z innymi miejscami. Prawidłowość ta występuje m.in. w rozwoju języków - najbardziej archaiczne w swoich rodzinach i grupach językowych są zawsze języki najmniejsze, które przy tym utraciły kontakt z innymi pokrewnymi językami (np. język islandzki wśród germańskich,

serbołużycki wśród jugosłowiańskich itd.) Odizolowanie się od światowego procesu dyfuzji innowacji skazuje kraje na autarchię i stopniową utratę dystansu w stosunku do krajów o podobnym poziomie rozwoju w punkcie wyjściowym. W tej sytuacji izolację, jeśli nie jest podyktowana względami ideologicznymi czy politycznymi można uznać za racjonalną jedynie w sytuacjach skrajnych.

Z drugiej strony pełna i bezwarunkowa integracja oznacza bierną zgodę na miejsce w gospodarce światowej, na swoje miejsce w hierarchii twórców i odbiorców innowacji. Czasowa i selektywna izolacja celem ochrony pewnych gałęzi gospodarki przed konkurencją mieści się w granicach racjonalności i polityki gospodarki otwartej.

Biorąc powyższe pod uwagę można stwierdzić, że radykalna zmiana światowego podziału pracy jest niemożliwa a ucieczka od świata nie rozwiązuje problemów. W tej sytuacji pozostaje albo podjęcie wyzwania i walka o poprawę swojego indywidualnego miejsca wśród krajów świata albo pogodzenie się z losem. Z natury światowego podziału pracy wynika, że ewentualna aktywna strategia poprawy relatywnej pozycji w gospodarce światowej może udać się tylko nielicznym. (Nie wszyscy mogą żyć z usług bankowych i produkcji komputerów, ktoś musi produkować podzespoły do tych komputerów, materiały do tych podzespołów i surowce do tych materiałów itd.).

Warunki sukcesu aktywnej strategii są bardzo liczne i zasługują na osobną analizę, przekraczającą ramy tej pracy (pewne uwagi znajdują się w następnym podrozdziale). W tym miejscu można stwierdzić, że warunkiem podstawowym jest adekwatna świadomość stanu i możliwości gospodarki i społeczeństwa i mechanizmów nimi kierujących. Świadomość tę muszą mieć ci, którzy kierują polityką i ci, którzy mają wpływ na zachowania społeczeństwa. Fałszywa świadomość co do czynników hamujących i ułatwiających sukces będzie sprowadzać działania na manowce. W polskich warunkach elementem fałszywej świadomości jest rozpowszechniona wiara w łatwe „rozwiązania systemowe”, „sztuczki”, które potrafią rozruszać gospodarkę bez większego zaangażowania i wysiłku świata pracy i kierowników gospodarki, wiara w dużą moc Zachodu i wielki napływ kapitału obcego bez zabiegania o niego, wiara w „magiczne” dobroczynne skutki prywatyzacji itp.

6.3 System i struktura w warunkach zmian systemu gospodarczego. Przypadek Polski.

Pisząc jakąkolwiek pracę z dziedziny nauk społeczno-ekonomicznych w Polsce przełomu lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych, a więc w okresie wielkich zmian w systemie społeczno-ekonomicznym, nie można nie nawiązać do rzeczywistości gospodarczej w kraju, do problemów jej przekształcania. Tym też problemom poświęcony jest niniejszy, końcowy fragment pracy.

Na początku lat osiemdziesiątych rozpoczął się w Polsce okres reformowania gospodarki. Do jesieni 1989 można było powiedzieć, że mimo licznych zmian w systemie gospodarczym, oczekiwanego efektu materialnego w postaci poprawy efektywności gospodarki i poziomu życia ludności nie było. Przyczyn tego stanu rzeczy było wiele i są one przedmiotem bardzo licznych analiz. Omówienie tych przyczyn przekracza ramy tego opracowania. Należy jednak zwrócić uwagę na te z nich, które mają związek z przestrzennym wymiarem gospodarowania.

Do przyczyn takich można zaliczyć: 1) niezgodność nowych zachowań przestrzennych podmiotów gospodarczych ze starymi strukturami przestrzennymi, 2) niekorzyści zewnętrzne ujawnione przez nowy system gospodarczy, 3) interterytorialny i intraterytoriałny efekt demonstracji, 4) opór przestrzeni tworzący monopole lokalne, 5) terytorialne różnice w efektywności gospodarczej hamujące ekonomizację gospodarki, 6) nieelastyczność i niekomplementarność struktur przestrzennych, 7) słabe wyposażenie infrastrukturalne przestrzeni.

Przyczyny te hamowały wprowadzanie nowych rozwiązań systemowych lub powodowały, że nowe mechanizmy gospodarcze dawały niekorzystne skutki uboczne.

Niezgodność nowych zachowań przestrzennych (jako części zachowań w ogóle) ze starymi strukturami przestrzennymi (jako części struktur materialnych w ogóle) polega na tym, że podmioty gospodarcze działające w nowych warunkach mają zapotrzebowania na inną przestrzeń bądź możliwości użytkowania innej przestrzeni niż ta, która jest fizycznie dostępna. W rezultacie podmioty te nie mogą w pełni rozwijać swych działalności z powodu braku przestrzeni, a jednocześnie przestrzeń przeznaczona na tę działalność jest niewykorzystana.

Przykładem takiej sprzeczności jest sytuacja w uspołecznionym budownictwie mieszkaniowym (por. K. Herbst 1988). Do ostatnich lat dominującą rolę w tym budownictwie odgrywały wielkie spółdzielnie mie-

szkaniowie i wielkie kombinaty budowlane preferujące wielkoblokowe budownictwo osiedlowe na dużych, niezabudowanych obszarach z dala od centrów miast. W latach osiemdziesiątych instytucje te uległy kryzysowi, wyrażającemu się w spadku wielkości produkcji. Pojawiły się natomiast nowe podmioty - małe spółdzielnie i spółki. Nie chcą one lub też nie mogą przejąć terenów zarezerwowanych dla dużych spółdzielni i przedsiębiorstw (wysokie koszty uzbrojenia terenu wynikłe z dużej odległości od centrum miasta, zbyt mała „siła przebicia” i małe możliwości finansowe konieczne dla wywłaszczenia właścicieli działek, wobec dużej „siły przebicia” dużych spółdzielni i przedsiębiorstw budowlanych, potrafiących zachować teren dla siebie mimo, iż nie potrafią budować itd.). W tej sytuacji nowe podmioty preferują tereny wewnątrz miast - tzw. plomby, dobudowywanie pięt, inwazja na tereny zielone itd., których podaż jest zbyt mała wobec potrzeb tych podmiotów. Tak więc jedne podmioty mają nadmiar przestrzeni, której nie mogą wykorzystać, a innym jej brakuje.

Innym przykładem tego typu, łatwo zauważalnym w Polsce w lecie 1989 było współistnienie pustych sklepów mięsnych (a więc dobrze wyposażonej przestrzeni handlowej) ze sprzedażą mięsa w miejscach i warunkach przypadkowych lub nieodpowiednich i z trudnościami z rozwojem prywatnej produkcji wędlin spowodowanymi deficytem przestrzeni handlowej w dyspozycji producentów i handlowców. Podobna sytuacja panowała w innych dziedzinach. Jednym z hamulców i źródeł patologii prywatnej przedsiębiorczości był brak lokali, któremu towarzyszyło niedostateczne wykorzystanie przestrzeni produkcyjnej w dużych zakładach państwowych itp.

Niezgodność nowych zachowań i starych struktur przestrzennych dała o sobie znać również na rynku pracy. W latach osiemdziesiątych nastąpił duży spadek migracji do miast, zwłaszcza do największych. Przestrzenna struktura miejsc pracy nie uległa jednak zmianie, a nawet uległa usztywnieniu wskutek pojawienia się w największych miastach pracodawców prywatnych i zagranicznych. Efektem tego stało się zaostrzenie deficytu siły roboczej w największych miastach, zaostrzenie konkurencji płacowej o pracowników, co z kolei było przyczyną wielu słabości gospodarki (presja inflacyjna, niemożność polityki twardego pieniądza, niska dyscyplina pracy itd.).

Reforma gospodarcza lat osiemdziesiątych ujawniła duże niekorzyści zewnętrzne, wynikające z nadmiernego zagęszczenia działalności gospodarczej w niektórych rejonach. Dotyczy to zwłaszcza Górnego Śląska ze względu na jego potencjał gospodarczy i strukturę produkcji (początkowe fazy cykli produkcyjnych - węgiel, energia, stal). Niekorzyści te po-

wstały w dawnym, administracyjnym systemie, w którym kryteria ekonomiczne nie były należycie uwzględniane przy podejmowaniu decyzji gospodarczych. Ekonomicznym wyrazem niekorzyści zewnętrznych były wysokie koszty produkcji i utrzymania. W tej sytuacji konsekwentne wprowadzenie zasad rynkowych do gospodarki (ceny równowagi, likwidacja nierentownych zakładów) oznaczałoby raptowny skok cen produktów wytwarzanych w warunkach niekorzyści zewnętrznych, który z jednej strony uruchomiłby szybką spiralę cen, a z drugiej strony, po osiągnięciu równowagi, doprowadziłby do bankructwa wielu odbiorców, ogólnego spadku produkcji, dochodu narodowego i konsumpcji. Tak więc poprawa rentowności firm osiągnięta by była za cenę spadku ogólnospołecznej efektywności gospodarki. Mogłoby dojść do bardzo niekorzystnej sytuacji - osiągnięcia przez gospodarke równowagi wewnętrznej na niskim poziomie podaży i popytu efektywnego, produkcji i konsumpcji, przy wielkiej inflacji i przy bezrobociu. Powyższy tekst napisany był w 1989 r. Jak widać, wydarzenia 1990 r. w znacznej mierze potwierdziły słuszność zawartego tam rozumowania. Alternatywą dla tej sytuacji było, na krótką metę, dotowanie produkcji, zwłaszcza węgla, co oznaczało wyłączenie jej z reguł rynkowych i podtrzymywało mechanizm, który był przyczyną wytworzenia się niekorzyści zewnętrznych. Dotacje stały się jednym z głównych źródeł deficytu budżetowego i znanych jego konsekwencji, zwłaszcza presji inflacyjnej i nierównowagi rynkowej.

Źródłem presji inflacyjnej był też mechanizm terytorialnego płacowego efektu demonstracji, który polegał na tym, że poszczególne grupy społeczno-zawodowo-terytorialne żądały zrównania ich płac z liderami płacowymi danego obszaru lub danej gałęzi gospodarki. (Wzrost płac pracowników jednego przedsiębiorstwa powodował żądania odpowiedniego wzrostu płac w innych przedsiębiorstwach tej samej gałęzi i w innych przedsiębiorstwach tego samego regionu, wskutek czego proces podwyżek płac, niezależnych od wyników pracy, nabrał charakteru samonapędzającego i rozprzestrzeniającego się).

Czynnikiem uniemożliwiającym konkurencję w gospodarce, a tym samym utrudniającym poprawę efektywności w warunkach gospodarki rynkowej są monopole. Istnienie monopolii (produkcji i zakupu) wynika nie tylko z małej liczby jednostek gospodarczych wykonujących tę samą działalność, ale i z działania czynnika „oporu przestrzeni” (koszty transportu, brak środków transportu, ich niesprawność itp.). Opór przestrzeni powoduje wytworzenie się monopolistów lokalnych mających wszelkie cechy zachowań monopolistycznych (minimum obrotu, maksimum zysku jednostkowego).

Przykładem może być tu gospodarka żywnościowa - istnienie wielu punktów skupu żywca i wielu masarni w Polsce nie prowadzi do konkurencji między nimi, właśnie ze względu na ochronę każdego z nich przed konkurencją przez „opór przestrzeni”.

Powstałe w okresie gospodarki administracyjnej terytorialne różnice w efektywności produkcji tego samego wyrobu utrudniały konsekwentne przestrzeganie zasad rentowności i tworzenia cen przez rynek. Ceny równowagi wielu produktów byłyby z jednej strony niedostępne dla części odbiorców, a z drugiej strony niewystarczające dla znacznej części dostawców. Oznaczałoby to więc spadek produkcji tego wyrobu przy jednoczesnym niezaspokojonym faktycznym popycie na ten wyrób. Sytuacja taka występuje zwłaszcza w rolnictwie i górnictwie. Wydarzenia 1990 r. potwierdziły i to spostrzeżenie.

Czynnikiem utrudniającym przestrzeganie zasad samodzielności i odpowiedzialności przedsiębiorstw za swoje wyniki jest też „nieelastyczność” polskiej przestrzeni gospodarczej, wyrażająca się m.in. w tym, że likwidacja jakiegokolwiek zakładu wywołać może duży wstrząs w układach przestrzennych, którego negatywne skutki byłyby większe niż pozytywne skutki samej likwidacji nierentownego zakładu. Duże rozmiary zakładów powodują, że w razie likwidacji duża liczba pracowników, często w specjalistycznych zawodach, musiałaby znaleźć nowe zatrudnienie. (Do liczby pracowników należy dodać członków ich rodzin, których należy brać pod uwagę, gdy w grę wchodzi przeniesienie do innych miejscowości). Trudności mieszkaniowe sprawiają, że mimo wolnych miejsc pracy w innych regionach, przeprowadzki do tych miejsc są utrudnione. Powoduje to, iż każda decyzja likwidacyjna jest bardzo trudna, a utrzymywanie zakładu przynoszącego straty wydawało się mniejszym złem.

Słabe wyposażenie przestrzeni Polski w infrastrukturę techniczną, zwłaszcza w dziedzinie telekomunikacji i transportu, stało się jedną z przyczyn małej atrakcyjności kraju dla zagranicznych inwestorów i zbyt małego napływu kapitału by miał on odczuwalny pozytywny wpływ na realne procesy materialne, choć był jednocześnie dostatecznie duży by wywołać w niektórych miejscach negatywne skutki efektu demonstracji i konkurencji płacowej.

Oprócz wymienionych wyżej, były też inne przyczyny hamujące wdrożenie nowych rozwiązań systemowych lub powodujące, że nowe rozwiązania dawały negatywne efekty uboczne przewyższające oczekiwane skutki pozytywne.

W najbliższej dekadzie pojawiają się nowe jakościowe problemy, wy-

magające reakcji polityki gospodarczej. Są to przede wszystkim problemy związane z prywatyzacją, decentralizacją w układzie terytorialnym i internacjonalizacją polskiej gospodarki. Efektem tych trzech zjawisk powinna być restrukturyzacja gospodarki w różnych układach.

Prywatyzacja gospodarki przebiegać będzie w dwu formach: powstawania nowych firm prywatnych i prywatyzacji części majątku państwowego. Nie wydaje się, by proces ten wymagał jakichś wstępnych działań w dziedzinie polityki przestrzennej. Instytucje naukowe i organa rządowe (np. CUP, administracja terenowa) powinny jednak śledzić przestrzenne implikacje tego procesu i w razie potrzeby korygować jego negatywne skutki uboczne np. w dziedzinie ochrony środowiska, opieki społecznej itp., a także podejmować działania wspierające, np. w dziedzinie doradztwa prawnego, finansowego, technicznego itp.

Decentralizacja gospodarki w układzie terytorialnym (rozwój samorządności terytorialnej) powinna: 1) zwiększyć zaangażowanie społeczności lokalnych, zwiększyć wykorzystanie lokalnych zasobów ludzkich, finansowych, materialnych itp., 2) zwiększyć odpowiedzialność środowisk lokalnych za swoje zachowania i decyzje gospodarcze, a tym samym zmniejszyć odpowiedzialność państwa i społeczeństwa za nieracjonalne zachowania jednostek i społeczności lokalnych - powinno to sprzyjać racjonalizacji zachowań poszczególnych podmiotów i usprawnieniu funkcjonowania całej gospodarki, 3) uniknąć terytorializacji gospodarki, tzn. rozbijaniu gospodarki narodowej na małe jednostki terytorialne dążące do autarchii, hamujące przepływy kapitału, towarów i siły roboczej, prowadzące między sobą walki cenowo-podatkowe itp.

Spełnienie tych postulatów jest niełatwe, wymaga przede wszystkim odpowiedniego uregulowania kwestii finansów władz terenowych (samorządów terytorialnych) oraz relacji władza terenowa - lokalne organizacje gospodarcze.

Jeśli chodzi o finanse, to stosunkowo prosto przedstawiają się wydatki. O ich kierunkach powinien decydować samorząd terytorialny zgodnie z potrzebami i preferencjami społeczności lokalnej. Nie znaczy to, że wydatki te nie mogą podlegać rygorom racjonalności ekonomicznej. Przestrzeganie racjonalności wydatków powinno być w interesie samych władz. Powinny one mieć możliwość korzystania z usług instytucji konsultingowych, wskazujących najtańsze sposoby realizacji określonych celów lub najlepsze sposoby wykorzystania danych funduszy. (Doradztwo dla samorządów terytorialnych powinno stać się ważną dziedziną działania dla instytutów naukowych, uczelni, towarzystw naukowych itd.). Sposób wydatkowania

funduszy (np. proporcje: konsumpcja zbiorowa - infrastruktura techniczna podnosząca sprawność lokalnej gospodarki i pomnażająca przyszłe dochody) zależy głównie od horyzontu działania, a ten m.in. od stabilności reguł gry, ogólnej stabilności gospodarki, cech społeczno-demograficznych ludności itp. W celu zwiększenia horyzontu działania należy dążyć do stabilizacji zasad finansowych, władz i stabilizacji ogólnej sytuacji gospodarczej a zwłaszcza stabilizacji cen i równowagi. W warunkach niestabilności gospodarczej pojawienie się jeszcze jednego rodzaju podmiotu gospodarującego, a mianowicie samorządów terytorialnych, mogłoby łatwo jeszcze bardziej rozchwiać sytuację, być źródłem dodatkowych komplikacji w gospodarce.

Trudniejsze od wydatków są problemy dochodów władz terytorialnych. Dochody te powinny być zróżnicowane a wielkość każdego źródła powinna odpowiadać pewnym zasadom. Wielkość jednych z tych źródeł powinna być niezależna od stanu lokalnej gospodarki, natomiast zależna od potrzeb (np. w dziedzinie oświaty, kultury, ochrony zdrowia, pomocy społecznej itp.). Źródłami tymi mogą być udziały w budżetach władz wyższego szczebla ustalone w pewnej stałej proporcji, nie narażone na arbitralność i zmiany wielkości. Wielkość samych źródeł powinna zależeć od stanu lokalnej gospodarki. Powinno to zachęcać władze do sprzyjania rozwojowi tej gospodarki. Należy jednak unikać takiej sytuacji, by władze jednej jednostki terytorialnej mogły opodatkować dochody powstałe w innej jednostce, by mogły finansowanie swoich wydatków przerzucać na inne jednostki terytorialne itp. Stawia to poważne zadanie przed systemem podatkowym. Powinien on uwzględniać przestrzenny aspekt powstawania dochodów i ich opodatkowywania. W związku z tym różne rodzaje dochodów powinny być objęte różnymi reżimami podatkowymi (określenie kto nakłada podatek, określa jego zasady i wielkość, kto go ściąga i nim dysponuje). Nie wnikając w szczegóły, można zasugerować jako dominującą taką formę, w której organy wyższego szczebla określają rodzaj i wysokość podatku a władze niższego szczebla partycypują, w z góry określonym procencie w dochodach z tego podatku. Zarówno wysokość podatku jak i jego podział powinny być stabilne, wyznaczone na pewien okres. Jedynie w nielicznych przypadkach - tam, gdzie nie ma niebezpieczeństwa opodatkowania cudzych dochodów i konfliktów podatkowo-cenowych - można zostawić władzom terytorialnym możliwość samodzielnego nakładania podatków. System taki nie oznacza braku wpływu samorządu terytorialnego na wysokość środków jakimi dysponuje. Może on bowiem, na zasadach określonych prawem, inspirować dobrowolne samoopodatkowanie się ludności, zaciągać pożyczki, przyjmować

darowizny itd., a przede wszystkim starać się stwarzać warunki sprzyjające bogaceniu się podatników.

Jeśli chodzi o stosunki władz lokalnych z przedsiębiorstwami, to należy uniknąć dwu skrajności: 1) „enklawowego” charakteru przedsiębiorstw traktujących swoje otoczenie geograficzne wyłącznie jako miejsce eksploatacji zasobów i emitowania zanieczyszczeń oraz 2) „terroryzowania” przedsiębiorstw przez lokalne władze i społeczności traktujące przedsiębiorstwa wyłącznie jako źródło finansowania swoich ambicji, bez względu na skutki tego dla sprawnego funkcjonowania całej gospodarki narodowej. Obowiązki przedsiębiorstwa wobec władzy lokalnej powinny dotyczyć tylko tych spraw, które są na styku działania obu podmiotów, a więc ochrony środowiska, rozwoju infrastruktury technicznej i komunalnej, przepisów prawa budowlanego, ewentualnie wspólnego finansowania przekwalifikowania pracowników itp. Natomiast poza zasięgiem władz terenowych powinny być sprawy wewnętrzne przedsiębiorstwa, takie jak program produkcyjny, wielkość i rodzaj produkcji, dostawcy i odbiorcy, struktura organizacyjna, kierunki inwestowania, sprawy personalne itp. Te sprawy powinny być regulowane przez rynek oraz politykę gospodarczą państwa. Oczywiście, powyższe nie dotyczy przedsiębiorstw specjalnie powoływanych przez władze lokalne do wykonywania ich zadań, które powinny nadal, jak obecne przedsiębiorstwa użyteczności publicznej, podlegać ściśle władzom lokalnym.

Internacjonalizacja polskiej gospodarki (w praktyce: napływ obcego kapitału) wymaga od polityki gospodarczej dwu rodzajów działań: przyciągania i selekcji ofert. Obydwa rodzaje mają aspekty przestrzenne. Przyciąganie obcego kapitału wymaga działań o charakterze „aprzestrzennym” (które będą tu jedynie zasygnalizowane) oraz odpowiedniej polityki przestrzennej. Działania „aprzestrzenne” to głównie: 1) stabilizowanie ogólnej sytuacji politycznej i gospodarczej, 2) doprowadzenie do wymieniałości zlotego, 3) zainteresowanie firm polskich oraz ich kierowników współpracą z firmami zagranicznymi, 4) aktywne zachowanie strony polskiej (rządu i firm) (szukanie okazji i partnerów, przejmowanie na siebie uciążliwości związanych z formalnościami itp. a nie tylko oczekiwanie, że przyjedzie zachodni biznesmen i wszystko sam załatwi).

Polityka przestrzenna powinna polegać na zmniejszaniu „oporu przestrzeni”. Chodzi tu przede wszystkim o radykalną poprawę łączności telekomunikacyjnej (wewnątrz kraju, z głównymi centrami w Europie Zachodniej - Berlin, Hamburg, Frankfurt, Wiedeń, Mediolan, Rzym, Paryż.

Londyn, Sztokholm itd, i w Europie Wschodniej - Moskwa, Kijów, Lenin-grad, Budapeszt i in.). Należy również poprawić infrastrukturę transportu o znaczeniu międzynarodowym, głównie przez: budowę nowego lotniska interkontynentalnego, budowę autostrad (co najmniej trzech: z Warszawy w kierunku Berlina, Wiednia i Moskwy), modernizację dróg i obsługi ruchu samochodowego itp. Ważnym czynnikiem przyciągającym biznesmenów jest atrakcyjność miejsca przebywania. Wymaga to m.in. rozbudowy hoteli, restauracji itp., a także dbałości o wygląd miast, rozwój oferty kulturalnej i rozrywkowej itd. (Rozwój kultury w tej perspektywie staje się działalnością ściśle gospodarczą a nie tylko obciążeniem budżetu).

Należy przewidywać zachowania przestrzenne i preferencje lokalizacyjne zagranicznych inwestorów i koncentrować wysiłki na rzecz ich przyciągania tam, gdzie rokują one największe szanse a przy tym są zgodne z interesami gospodarki jako całości.

Jeśli zachowania przestrzenne międzynarodowego kapitału w najbliższych latach nie ulegną zasadniczym zmianom, należy spodziewać się trzech dużych skupisk obcych inwestycji. Pierwsze skupisko ciągnęłoby się równoleżnikowo przez środek Polski - od granicy z Niemcami w Słubicach do granicy z ZSRR w Terespolu z głównymi ośrodkami w Warszawie, Poznaniu i Łodzi. W pasie tym lokowałyby się kapitał wykorzystujący te trzy miasta jako rynki zbytu dóbr i usług konsumpcyjnych, wyspecjalizowanych usług marketingowych, korzystający z wykwalifikowanej siły roboczej w nowoczesnych działach gospodarki, korzystający z dostępu do ośrodków decyzyjnych, z tradycji przedsiębiorczości itp., a także wykorzystujący dobre powiązania komunikacyjne z Europą Zachodnią i ZSRR. (Należy sądzić, że jednym z motywów inwestycji w Polsce byłaby bliskość radzieckiego rynku zbytu). Drugie skupisko obejmowałoby Wybrzeże i Pojezierza. Obejmowałoby ono przedsięwzięcia w turystyce, rekreacji i gospodarce morskiej. Centrum tego skupiska byłby Gdańsk. Trzecim skupiskiem byłby obszar pokrywający się z terytorium dawnej Galicji (Kraków i obszar na wschód). Region ten pod wieloma względami (cechy geograficzno-krajobrazowe, sieć osadnicza, tradycje kulturalne i naukowe, struktura społeczno-zawodowa - m.in. duży udział dwuzawodowców na wsi itp.) przypomina regiony tzw. dyfuzyjnej industrializacji w Europie Zachodniej, jak np. region Badenia-Wirtembergia w RFN, które ostatnio rozwijają się bardzo dynamicznie. Tutaj mógłby lokować się kapitał wykorzystujący wysokie kwalifikacje robotników, zakłady niewielkie i często zmieniające profil produkcji, wymagające elastyczności siły roboczej. Obszar ten ma też pewne zalety położenia - dobre połączenia komunikacyjne z Wiedniem a także krajami Europy

Wschodniej (ZSRR, Węgry, Czechosłowacja, Rumunia). Selekcja obcego kapitału z punktu widzenia polityki przestrzennej powinna mieć na celu przede wszystkim nie pogarszanie stanu środowiska naturalnego oraz zachowanie politycznej i gospodarczej zwartości terytorium państwa. Należy unikać takiej sytuacji, że na znaczniejszym obszarze, np. większym od miasta lub gminy, dominujące znaczenie jako pracodawca lub źródło zasilania budżetu lokalnego ma jeden zagraniczny przedsiębiorca lub przedsiębiorcy z jednego kraju.

Internacjonalizacja polskiej gospodarki przyniesie wiele wyzwań i szans dla polityki państwa, dla samorządów terytorialnych, organizacji społeczno-politycznych itp. W dalszej perspektywie należy dążyć do tego, by nie miała ona charakteru jednostronnego napływu obcego kapitału. Należy sprzyjać rozwojowi polskich firm i ich ekspansji na światowym rynku kapitału, gdyż na dłuższą metę tylko to może utrwalić korzyści z włączenia się Polski do gospodarki światowej.

Od stopnia wykonania zarysowanych w tym rozdziale zadań zależeć będzie miejsce Polski w świecie w ostatniej dekadzie XX i pierwszej dekadzie XXI wieku, a więc czy znajdzie się ona w Pierwszej Peryferii (strefie rozwoju, optymizmu, rosnącego poziomu życia) czy w Drugiej Peryferii (strefie niedostatku, inflacji, stagnacji gospodarczej i niestabilności politycznej, olbrzymich różnicowań poziomu życia) a być może Trzeciej Peryferii (strefie głodu) lub Strefie Izolacji (jeśli w wyniku niepowodzeń nastąpi odrzucenie demokracji i rynku i związków z gospodarką światową). Są to, innymi słowy, perspektywy wyboru między sytuacją Hiszpanii (z szansami na Finlandię), Argentyny, Bangladeszu lub Albanii.

Rok 1990 wprowadził zasadnicze zmiany w sytuacji gospodarczej. Kuracja wstrząsowa, polegająca na liberalizacji cen przy jednoczesnym hamowaniu popytu, w krótkim czasie doprowadziła do ogólnej równowagi rynkowej, a więc do likwidacji chronicznej choroby polskiej gospodarki - niedoborów. Oznacza to zasadniczą zmianę mechanizmu gospodarczego. Ceną tego osiągnięcia była duża recesja, wyrażająca się w ok. 25-30% spadku produkcji przemysłowej, spadku konsumpcji, pojawieniu się i szybkim wzroście bezrobocia, pogorszeniu opłacalności rolnictwa i zagrożeniu bankructwem wielu zakładów pracy. Zjawiska te nie były czymś zaskakującym i były przewidywane - m.in. w poprzednich partiach tej pracy, napisanych w 1989 r. Gwałtowny spadek produkcji i inne przejawy recesji były rezultatem nagłego zderzenia się starych struktur gospodarczych z nowym systemem gospodarczym. Nałożenie systemu rynkowego z równowagą rynkową na struktury ukształtowane w systemie administracyjnym i w warunkach niedoborów spowodowało, że z jednej strony znaczna część gospodarki (struktur materialnych) okazała się zbędna, niedostosowana do wymagań systemu (wolnego rynku, otwarcia gospodarki na świat), a z drugiej strony zabrakło wielu materialnych, organizacyjnych i innych warunków (struktury) potrzebnych dla sprawnego funkcjonowania nowego systemu (np. niedostatki łączności, telekomunikacji, bankowości, rynku kapitałowego itd). Sprzeczność między nowym systemem a starą strukturą znalazła też swój przestrzenny wyraz w terytorialnych koncentracjach recesji, bezrobocia i zubożenia ludności.

Recesja stawia zadania przed polityką gospodarczą i przed ekonomistami. Istnieją trzy możliwe strategie polityki gospodarczej względem recesji i, ogólnie, względem konfliktu starej struktury i nowego systemu: 1) oczekiwanie aż nowy system sam „oczyści” struktury i doprowadzi do wzrostu gospodarczego, 2) oddziaływanie na koniunkturę gospodarczą metodami monetarystycznymi, 3) aktywna polityka restrukturyzacji.

Pierwsza strategia, zwłaszcza w radykalnej wersji w połączeniu z polityką antyinflacyjną oznaczałaby długotrwały i bolesny społecznie proces dopasowania się wzajemnego struktury i systemu przy braku możliwości

szybkiego wzrostu produkcji. Można się spodziewać, że jednym z jego następstw byłby spadek zatrudnienia co najmniej równy obecnemu spadkowi produkcji, a więc o 25-30%, co byłoby politycznie nie do zaakceptowania. Do innych następstw można by było zaliczyć upadek wielu firm obecnie przeżywających trudności, itp. Wszystko to osłabiłoby też pozycję Polski w konkurencji światowej wraz z tego konsekwencjami.

Druga strategia, implikująca stymulowanie popytu jest mniej bolesna społecznie, ale oznaczałaby utrzymanie dotychczasowej nieefektywnej struktury gospodarczej, nawrót wysokiej inflacji, brak poprawy efektywności gospodarczej itp.

Najbardziej obiecująca, choć najbardziej wymagająca jest strategia trzecia - aktywny bezpośredni udział polityki państwa w usuwaniu sprzeczności między strukturą a systemem. Powinno to polegać na dwu rodzajach działań: ochronno-korekcyjnych i promująco-uzupełniających. Pierwszy rodzaj działań powinien polegać na ochronie ludności (pracowników) związanej z tą częścią gospodarki, która w nowych warunkach jest zbędna (pomoc dla bezrobotnych, przekwalifikowanie itd), na pomocy finansowej, technicznej, doradztwie itp. tym zakładom, które rokują szanse uratowania się a także, w pewnych warunkach, na subsydiowaniu nierentownej działalności, jeśli np. koszt utrzymywania bezrobotnych lub straty ogólnogospodarcze z zaprzestania nierentownej produkcji (np. spadek plonów w wyniku spadku nawożenia) byłyby większe niż koszt subsydiów. Działania ochronno-korekcyjne powinny mieć m.in. wyraźny wymiar przestrzenny. Biorąc pod uwagę obecną sytuację Polski, powinny być one skierowane głównie do trzech typów obszarów: zagłębi surowcowych (Góry Śląsk, Wałbrzych), małych miast zdominowanych przez jeden duży zakład zagrożony bankructwem, obszarów kryzysu rolnictwa. Należy zwrócić uwagę, że recesja zmuszająca do restrukturyzacji, w wielu przypadkach restrukturyzującą tę ułatwia. Spadek zapotrzebowania na węgiel, będący wynikiem recesji, stwarza po raz pierwszy realną szansę restrukturyzacji Górnego Śląska.

Działania promocyjno-uzupełniające powinny polegać na tworzeniu brakujących ogniw gospodarki rynkowej - rozwijaniu infrastruktury technicznej, bankowej, rynku kapitałowego itd, oraz przygotowaniu gospodarki polskiej do konkurencji o miejsce w gospodarce światowej. Do działań promocyjno-uzupełniających należy też włączyć popieranie budownictwa mieszkaniowego, gdyż złagodzenie deficytu mieszkaniowego będzie mieć nie tylko pozytywne skutki społeczno-polityczne, ale i ekonomiczne w postaci poprawy przestrzennej mobilności siły roboczej.

Aktywna polityka restrukturyzacji wymaga odpowiednich zasobów finansowych oraz instrumentacji. Do finansowania tej polityki powinny być wykorzystane zarówno środki wewnętrzne, budżetowe, jak i zewnętrzne (kredyty, pomoc zagraniczna). Należy starać się, by realizacja celów aktywnej polityki nie oznaczała przywracania dawnego systemu nakazowo-rozdzielczego. Nie należy jednak, w imię doktrynalnej czystości systemu, wykluczać bezpośredniego wkraczania państwa, podejmowania przezeń i firmowania konkretnych działań.

LITERATURA

- Ausländer in der Bundesrepublik Deutschland - ein räumliches Problem?*, Bundesforschungsanstalt für Landeskunde und Raumforschung, Informationen zur Raumentwicklung, Heft 6, 1985.
- Aydalot, Ph. 1983. *Dylematy ekonomiki regionalnej*, Biuletyn KPZK PAN, z. 124.
- Badania systemów terytorialnych różnych szczebli. Teoria, metodologia, praktyka prognozowania*, 1988, Studia KPZK PAN, nr XCV.
- Bade, F.J. 1984. *Spatial Dynamics in the West German Industry* [w:] Ph. Aydalot (ed.) *Crise et espace*, *Economica*, Paris.
- Barbag, J. 1987. *Geografia polityczna ogólna*, Warszawa.
- Biniecki, J. 1983. *Ekonomika lokalizacji* [w:] A. Klasik (red.): *Kierunki badań ekonomiczno-przestrzennych w Polsce Ludowej*, Studia KPZK PAN, t. LXXIX.
- Boudeville, R.J. 1972. *Aménagement du territoire et polarisation*, Paris.
- Browett, J. 1988. *The impact of recent changes in global capitalism on the restructuring of regional economies in advanced capitalism nations* [w:] A. Wróbel (ed.) *Restructuring of economies and Regional Development*, Warsaw 1988.
- Bruk, S.I. 1986. *Nasielenieje mira*, Moskwa.
- Castells, M. (ed.) 1985. *High Technology, Space and Society*, Sage Publications, Beverly Hills, London, New Delhi.

- Castells, M. 1985. *High Technology, Economic Restructuring and the Urban-Regional Processes in the United States* [w:] M. Castells (ed.) *High Technology, Space and Society*, Sage Publications, Beverly Hills, London, New Delhi.
- Christaller, W. 1933. *Die zentralen Orte in Süddeutschland*, Jena.
- Cuadrado Roura, J.R. 1981. *La política regional en los planes de desarrollo*, [w:] *La España de las Autonomías*, Madrid.
- Cuadrado Roura, J.R. 1985. *Economía y desequilibrios regionales en España* [w:] *la España de las Autonomías*, Madrid.
- Czerny, M. 1988. *Los barrios marginales de una ciudad grande como sistemas locales. Estudio de la ciudad de México*, Actas Latinoamericanas de Varsovia, Nr 6.
- Djurić, V. 1986. *Yugoslavia: One Economy or Eight Economies?*, Geographica Iugoslavica VIII 1985, Novi Sad 1986.
- Domański, R. 1987. *Przestrzenna organizacja rozwoju regionalnego*, Studia KPZK PAN, t. XCIII.
- Drumaux, A. 1985a. *Self-Management in Western Europa: management of the system in crisis or an alternative process*, Contribution to the 4th International Conference on the Economies of Self-Management, Liege, 15-17 July 1985.
- Drumaux, A. 1985b. *Crise du Fordisme et de l'Etat Keynésien. Quelques questions aux femmes*, Chronique Feministe Nr 15/1985.
- Dziewoński, K. 1967. *Teoria regionu ekonomicznego*, Przegląd Geograficzny z. 1.
- Eberhardt, P. 1986. *Rejonizacja przedsiębiorstw zaopatrzenia, dystrybucji i handlu hurtowego w Polsce*, Przegląd Geograficzny z. 4/1986.
- Friedman, J., G. Wolff. 1982. *World City Formation*, University of California, Comparative Urbanization Studies.
- Fujita, N., H. Matsubara. 1988. *Concentration of Corporate Headquarters and Restructure of CBD of Tokyo* [w:] *Regional Development in Japan and Poland*, Tokyo.

- Gorzelał, G. 1986. *Recenzja książki J. Kornai'a „Niedobór w gospodarce”, Przegląd Geograficzny z. 4/1986.*
- Gorzelał, G. 1988. *Geografia polskiego kryzysu - próba podsumowania [w:] B. Jałowicki (red.) Gospodarka przestrzenna, region, lokalność, Biuletyn KPZK z. 138.*
- Gorzelał, G. 1989. *Rozwój regionalny polski w warunkach kryzysu i reformy*
- Gorzelał, G., R. Szul. 1987. *Problematyka przestrzenna w rozwoju społeczno-gospodarczym Polski. (Na tle współczesnych doświadczeń międzynarodowych i perspektyw reformy gospodarczej), CİNTE nr 29/87.*
- Gricaj, O.W. 1988. *Zapadnaja Jewropa. Regionalnyje kontrasty na nowom etapie NTP, Moskwa.*
- Gricaj, O.W., B.A.Kołosow. 1984. *Fienomien rajonow „pieriefierijnoj industrializacji” w regionalnom razwitii Zapadnoj Jewropy, Izwiestija AN SSSR, Ser. Geogr. T. 5.*
- Gruchman, B. 1967. *Czynniki aglomeracji i deglomeracji przemysłu w gospodarce socjalistycznej. Na przykładzie Polski, Studia KPZK PAN t. XVIII.*
- Gruchman, B. 1983. *Ocena roli procesów koncentracji w ukształtowaniu obecnego stanu gospodarki przestrzennej Polski [w:] A. Kukliński (red.) Diagnostyka stanu gospodarki przestrzennej Polski, Biuletyn KPZK PAN z. 123.*
- Grzeszczak, J. 1971. *Koncepcje polaryzacyjne w przestrzennym zagospodarowaniu kraju (na przykładzie Francji), Studia KPZK PAN t. XXXVI.*
- Grzeszczyk, T. 1988. *Przewycięzanie kryzysu regionalnych i lokalnych rynków pracy, CPBP 03.12.1.05 Procesy przewycięzania kryzysu gospodarki przestrzennej Polski, Arch. IGiPZ PAN*
- Hall, P. 1977. *The world cities, London: Weidenfeld and Nicholson.*
- Hall, P. 1985. *Technology, Space and Society in Contemporary Britain [w:] M. Castells (ed.) 1985, High Technology, Space and Society, Beverly Hills, London, New Delhi: Sage Publications.*

- Hamm, B., M. Litsch. 1987. Sunbelt versus Frostbelt - A case of Convergence Theory?, *International Social Science Journal* 112.
- Hägerstrand, T. 1967. Innovation Diffusion as a Spatial Process, *Chicago*.
- Herbst, K. 1988. Zjawiska żywiołowe w gospodarce przestrzennej, [w:] B. Jałowiecki (red.) *Problemy rozwoju regionalnego i lokalnego*. Warszawa.
- Holst, M. 1986. Regional Unbalances in Business Cycle Sensitiveness and Multiplant Enterprises [w:] *Regional Conference on Mediterranean Countries, Zaragoza 1986*.
- Hönsch F., S.B. Lavrov, G.V. Sdasjuk. 1986. *Bürgerliche Konzeptionen der regionalen Entwicklung*, Haack-Gotha.
- Hoover, E.M. 1948. *The Location of Economic Activity*. New York-Toronto-London. Polski przekład: *Lokalizacja działalności gospodarczej*, Warszawa 1962.
- Hudson, R. 1983. *Regional labour reserves and industrialization in the EEC, Area*, Vol. 16, Nr 3.
- Hudson, R. 1988. *Cambios en la división territorial del trabajo y sus impacto en los sistemas locales*, *Estudios Territoriales* (Madrid), nr 26/1988.
- Hudson, R., V. Plum. 1986. *Deconcentration or decentralization? Local government and the possibilities for local control of local economies* [w:] M. Goldsmith and Villadsen (eds.) *Urban Political Theory and the Management of Fiscal Stress*, Gower Farnborough.
- Isard, W. 1956. *Location and Space Economy*, New York - London.
- Jałowiecki, B. 1988. *Spółeczne wytwarzanie przestrzeni*, Warszawa.
- Jałowiecki, B. (red.) 1987. *Analiza procesów żywiołowych w gospodarowaniu przestrzenią na terenie miasta Warszawy*, *Biuletyn Informacyjny IGiPZ PAN*, z. 58.
- Japonija, regionalna struktura ekonomiki*, Moskwa 1987.
- Jugoslawija 1945 - 1985, Savezni zavod za statistiku*, Beograd 1986.

- Kacprzyński, B.** 1988. *Metodologia badań diagnostycznych na potrzeby gospodarki przestrzennej* [w:] B. Jałowiecki (red.) *Gospodarka przestrzenna, region, lokalność*, Biuletyn KPZK PAN, z. 138.
- Kassenberg, A., M.J. Marek.** 1986. *Ekologiczne aspekty przestrzennego zagospodarowania kraju*, Warszawa.
- Kassenberg, A., Cz. Rolewicz.** 1985. *Przestrzenna diagnoza ochrony środowiska w Polsce*, Studia KPZK PAN, t. LXXXIX.
- Kawashima, T.** 1988. *Regional Structure, Regional Problem and Regional Policy - On the Basis of the Japanese Economy* [w:] *Regional Development in Japan in Poland*, Tokyo.
- Klaassen, L.H.** 1978. *Kilka dalszych uwag o analizie przyciągania* [w:] A. Kukliński (red.) *Problemy i metody ekonomiki regionalnej*, Warszawa.
- Klamut, M.** 1984. *Struktury społeczno-ekonomiczne a struktury przestrzenne* [w:] B. Winiarski (red.) *Problemy sterowania rozwojem społeczno-gospodarczym w układzie terytorialnym*, Wrocław-Warszawa-Kraków-Gdańsk-Lódź: Ossolineum.
- Klamut, M.** 1987. *Produkcja środków produkcji i konsumpcji w układzie terytorialnym* [w:] B. Winiarski (red.) *Wybrane problemy funkcjonowania gospodarki*, Wrocław-Warszawa-Kraków-Gdańsk-Lódź: Ossolineum.
- Klasik, A.** 1983. *Badania nad relacjami układów gałęziowych i regionalnych* [w:] A. Klasik (red.) *Kierunki badań ekonomiczno-przestrzennych w Polsce Ludowej*. Studia KPZK PAN, t. LXXXIX.
- Klasik, A. (red.)** 1983. *Kierunki badań ekonomiczno-przestrzennych w Polsce Ludowej*, Studia KPZK PAN, t. LXXIX.
- Kochanowski, M., J. Kołodziejski** 1984. *Koncepcja metodologii planowania regionalnego*. Studia KPZK PAN, t. LXXXIII.
- Kondraszkina, A.E.** 1986. *Indonezja. Jazykowa sytuacja i jazykowa polityka*, Moskwa.
- Konflikty polskiej przestrzeni**, Biuletyn KPZK PAN, z. 120.

- Kornai, J. 1985. *Niedobór w gospodarce*, Warszawa PWE 1985.
- Korošić, M. 1985. *Pogled na jugoslavensku privredu u osamdesetimi godinama* [w:] D. Vojnić (red.) *Aktuelni problemi privrednih kretanja i ekonomske politike Jugoslavije*, Zagreb.
- Kowalski, J. 1981. *Teorie rozwoju regionalnego w świetle koncepcji szwedzkich*, *Biuletyn KPZK PAN*, z. 114.
- Kozłowski, S. 1984. *Gospodarka zasobami przyrody*, *Studia KPZK PAN*, t. LXXXV.
- Krešić, I. 1981. *Prostorna ekonomija. Osnovne teorije lokacije, razmieštaja i organizacije u prostoru*, Zagreb.
- Krešić, I. 1975. *Neke dileme o sadržaju prostorne ekonomije* [w:] I. Krešić (red.) *Prilozi izgradnje naše regionalne teorije*, 1975.
- Kukliński, A. 1977. *Problemy gospodarki przestrzennej*, *Przegląd Geograficzny*, z. 2.
- Kukliński, A. 1980. *Gospodarka przestrzenna i studia regionalne. Problemy dyskusyjne.*, *Biuletyn KPZK PAN*, z. 111.
- Kukliński, A. 1989. *Nowe zjawiska w organizacji przestrzeni. Doświadczenia Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej, maszynopis, CPBP 03.12. Procesy przewycięzania kryzysu gospodarki przestrzennej*, arch. IGiPZ PAN.
- Lambooy, J. 1985. *Development trajectories of regions* [w:] Z. Chojnicki (ed.) *Concepts and Methods in Geography*, Poznań.
- Lambooy, J. 1987. *Global Cities and the World Economic System. Research Memorandum No 8803*, Department of Economics, University of Amsterdam, Nov. 1987.
- Lasuen, J.R. 1985. *El estado multiregional* [w:] *la España de las Autonomías*, Madrid.
- Lasuen, J.R. 1986. *El estado multiregional*, Madrid.
- Launhardt, W. 1882. *Die Bestimmung des Zweckmässigsten Standorts einer gewerblichen Anlage*, *Zeitschrift des Vereins deutscher Ingenieure*, Heft 3, Berlin.

- Libura, H. 1988. *Badania wyobrażeń geograficznych, Dokumentacja Geograficzna*, Wydawnictwa PAN, z. 1/1988.
- Lijewski, T. 1976. *Analiza przemian struktury przestrzennej przemysłu elektromaszynowego w latach 1946-1970. Analiza przemian struktury przestrzennej przemysłu chemicznego w latach 1946-1970* [w:] *Uprzemysłowienie i struktura przestrzenna przemysłu*, Biuletyn Informacyjny IGiPZ PAN, nr. 10.
- Lipietz, A. 1986. *New tendencies in the international division of labour: regimes of accumulation and modes of regulation* [w:] A.J. Scott and M. Storper (eds) *Production, Territory, Work*, Allen and Unwin, London.
- Lipietz, A., D. Leborgne 1988. *Deux strategies sociales dans la production des nouveaux espaces economique. Intervention au colloque international "Les nouveaux espaces industriels: un survol international"*, Paris I, 21-22 Mars 1988.
- Lira, M. 1986. *Od krytyki kapitalizmu peryferyjnego do teorii transformacji społecznej*, *Ekonomista* nr 2.
- Lissowski, W. 1965. *Wpływ układu działowo-gałęziowego na układ regionalny planu perspektywicznego*, Biuletyn KPZK PAN, z. 34.
- Lösch, A. 1944. *Die räumliche Ordnung der Wirtschaft*, Jena. Polski przekład: *Gospodarka przestrzenna*, Warszawa 1963.
- Lukaszewicz, A. 1979. *Rozwój społeczno-gospodarczy. Studia o strategii i planowaniu*, Warszawa.
- Macura, Miloš, 1987. *Przemiany ludnościowe w Jugosławii po zakończeniu II wojny światowej*, *Ekonomista*, 1/1987.
- Malinowski, A. 1976. *Problemy rozwoju regionalnego Hiszpanii*, Biuletyn KPZK PAN, z. 92.
- Malisz, B. 1963. *Ekonomika kształtowania miast*, *Studia KPZK PAN*, t. IV.
- Malisz, B. (red.) 1978. *40 lat planowania struktury przestrzennej Polski*, *Studia KPZK PAN*, t. LXIV.

- Massey, D. 1984. *Spatial Divisions of Labour*, Mc Millan, London.
- Matsushashi, K., K. Togashi. 1988. *The Spatial Organization of Japanese Manufacturing Industry after the Oil Crisis* [w:] *Regional Development in Japan and Poland*, Tokyo.
- Mežnarić, S. 1984. *Unutrašnje migracije u Jugoslaviji i razvoj*, Naše Teme 6/1984, Zagreb.
- Mykaj, A. 1984. *Gospodarka przestrzenna Polski w aspekcie wartości nakładów inwestycyjnych*, Biuletyn Informacyjny IGiPZ PAN, z. 46.
- Nohara, T. 1988. *Regional Development Policy in Post-war Japan* [w:] *Regional Policy in Japan and Poland*, Tokyo.
- Noniewicz, Cz. 1984. *Ekonomiczne przesłanki lokalizacji inwestycji*, Warszawa.
- Pajestka, J. 1988. *Towards the Greater Global Rationality of Mankind. How Can Eastern Europe Contribute* [w:] P. Bożyk (red.) *Global Challenges and East European Responses*, UNU-PWN, Warszawa.
- Palander, 1935. *Beitrage zur Standortstheorie*, Uppsala.
- Pańko, W. 1983. *Porównawcza ocena dwóch modeli organizacji terytorialnej kraju* [w:] A. Kukliński (red.) *Diagnoza stanu gospodarki przestrzennej Polski*, Biuletyn KPZK PAN, z. 123.
- Parra, B.T. 1984. *Política Territorial y reconversión industrial: La coyuntura actual*, Estudios Territoriales, No. 15-16, Madrid.
- Pecqueur, B. 1988. *Espacio de los territorios y nuevo modelo de industrialización*, Estudios Territoriales 26/1988, Madrid.
- Pérez, G.F. 1986. *Política regional y desarrollo endógeno*, Estudios Territoriales, No. 22, Madrid.
- Perroux, F. 1955. *Note sur la notion du pôle de croissance* [w:] *Economique appliquée*, Paris.
- Pietraszewski, W. 1983. *Podstawy informacyjne planowania przestrzennego*, Studia KPZK PAN, t. LXXXVI.

- Prandecka, B. (red.) 1980. *Problemy teorii i praktyki lokalizacji inwestycji*, Studia KPZK PAN, t. LXXXIV.
- Prebisch, R. 1984. *Capitalismo periférico. Crisis y transformación*, México.
- Pred, A. 1977a. *City Systems in Advanced Economies*, Hutchinson, London.
- Pred, A. 1977b. *The Location of Economic Activity since Early Nineteenth Century: A City-systems Perspective* [w:] B. Ohlin, P.O. Hesselborn, P.M. Nijkman (eds) *The International Allocation of Economic Activity*, The Macmillan Press, London.
- Predöhl, A. 1925. *Das Standortproblem in der Wirtschaftstheorie*, *Weltwirtschaftliches Archiv.*, 21, Band, Kiel.
- Primorac, E. 1985. *Strukturne promjene i zapošljavanje omladine* [w:] Vojnić (red.) *Aktuelni problemi privrednih kretanja i ekonomske politike Jugoslavije*, Zagreb.
- Prout, Ch. 1985. *Market Socialism in Yugoslavia*, Oxford University Press.
- Planque, B. 1983. *Innovation et développement régional*, Economica, Paris.
- Razin, E. 1988. *Relating Theories of Entrepreneurship among Ethnic Groups and Entrepreneurship in Space - The Israeli case*, Paper presented at the 20th European Congress of the Regional Science Association, Stockholm, August 23-26, 1988.
- Razvoj dohodovnih odnosa*, *Ekonomska Politika*, 30.11.79, Beograd.
- Razvitije jazykowej zizni stran socialisticzeskogo sodruzestwa*, t. I, t. II, Praha 1987.
- Rabrenović, Š. 1986. *Skupština Jugoslavije - probrojavanje prava*. NIN, 26.10.1986, Beograd.
- Regulski, J. 1986. *Planowanie miast*, Warszawa.
- Regulski, J. (red.) 1985. *Planowanie przestrzenne*, Warszawa.

- Richardson, H. 1970. *Regional Economics*, London.
- Różga, R. 1986. *Studia nad gospodarką przestrzenną Polski 1976-1985*, *Ekonomista*, 1/1986.
- Różga, R. 1986. *Problemy procesów inwestycyjnych w gospodarce przestrzennej Polski. Ocena doświadczeń lat 1961-1980*, *Przegląd Geograficzny*, z. 4.
- Sayer, A. 1986. *Industrial location on a world scale: the case of semiconductor industry* [in:] A.J. Scott, M. Storper (eds) *Production, Territory, Work*, Allen and Unwin, London.
- Secomski, K. 1987. *Teoria regionalnego rozwoju i planowania*, Warszawa.
- Stasiak, A. (red.) 1984. *Podział administracyjny kraju - poglądy i opinie*, *Biuletyn KPZK PAN*, z. 126.
- Stasiak, A. (red.) 1986. *Podział administracyjny kraju II - studia, materiały, dyskusja*, *Biuletyn KPZK PAN*, z. 128.
- Stöhr, W.B., D.R.F. Taylor. 1981. *Development from Above or Below? The Dialects of Regional Planning in Developing Countries*, Chichester-New York-Brisbane-Toronto.
- Suárez-Villa, L. 1986. *El empresario, factor estratégico en las transformaciones Territoriales*, *Estudios Territoriales*, No. 15-16, Madrid.
- Sweeney, G.P. 1988. *Innovación, tecnología y reorientación del desarrollo regional* [w:] *Papeles de Economía Española*, Nr 35/1988.
- Swianiewicz, P. 1988. *Warunki bytowe ludności a zróżnicowanie atrakcyjności przestrzeni Warszawy* [w:] B. Jałowiecki (red.) *Problemy rozwoju regionalnego i lokalnego*, Wydawnictwa UW, Warszawa 1988.
- Szablowski, J., Z. Ejsmont, A. Kopcuk. 1988. *Przestrzenne zachowania przedsiębiorstw przemysłu przetwórczego w regionie północno-wschodnim (powiązania z infrastrukturą gospodarczą na tle lokalizacji i procesów innowacyjnych)*, maszynopis, CPBP 09.8. *Rozwój regionalny - rozwój lokalny - samorząd terytorialny*, arch. IGP Wydz. Geogr. i Stud. Region. UW.

- Szczupak, B. 1983. *Gospodarka regionalna: funkcjonowanie i rozwój* [w:] A. Klasik (red.) *Kierunki badań ekonomiczno-przestrzennych w Polsce Ludowej*, Studia KPZK PAN, t. LXXIX.
- Szul, R. 1984. *Gospodarka przestrzenna*, *Ekonomista*, 5/1984.
- Szul, R. 1984b. *Ceny a gospodarka przestrzenna*, *Biuletyn KPZK PAN*, z. 124.
- Szul, R. 1984c. *System funkcjonowania gospodarki narodowej a gospodarka przestrzenna*, *Biuletyn KPZK PAN*, z. 125.
- Szul, R. 1985. *Gospodarka, społeczeństwo i państwo w Polsce i Jugosławii. Aspekty przestrzenne.*, *Ekonomista*, nr 1-2.
- Szul, R. 1985/86. *Języki i polityka - Nie doceniany hindi*, *Tygodnik Polski* 31/1985; *Języki i polityka - Chińszczyzna nie taka straszna*, *T.P.* 33/1985; *Języki i polityka - kwiecisty styl Japończyka*, *T.P.* 34/1985; *Języki i polityka - Dziwny język tok-pisin*, *T.P.* 28-29/1985; *Języki i polityka - Język arabski*, *T.P.* 35/1985; *Języki i polityka - Język hiszpański i języki Hiszpanii*, *T.P.* 48/1985; *Języki i polityka - Języki skandynawskie*, *T.P.* 45/1986.
- Szul, R. 1986. *Prices and Space Economy* [w:] Kukliński (ed.) *Regional Studies in Poland*, Warszawa.
- Szul, R. 1986b. *Funkcjonowanie gospodarki jugosłowiańskiej*, *Gospodarka Planowa*, 2/1986.
- Szul, R. 1987. *Mechanizmy rozwoju regionalnego - przykład Polski, Hiszpanii i Jugosławii*, *Biuletyn KPZK PAN*, z. 138.
- Szul, R. 1987a. *Studia nad autonomią regionalną Hiszpanii*, *Ekonomista*, nr 3.
- Szul, R. 1987b. *Diagnoza stanu gospodarki przestrzennej Polski. Katalog rzeczowy* [w:] *Diagnoza stanu gospodarki przestrzennej Polski. Raport Końcowy*, Studia KPZK PAN, t. XCII.
- Szul, R. 1988. *Czynnik regionalny w życiu gospodarczym i politycznym Hiszpanii* [w:] B. Jałowiecki (red.) *Problemy rozwoju regionalnego i lokalnego*, Warszawa.

- Szul, R. 1988b. *Space as an Economic and Political Factor. The cases of Poland and Yugoslavia* [w:] G. Gorzelak (red.) *Regional Dynamics of Socio-Economic Change*, Warszawa.
- Szul, R., A. Mync, M. Lasocki, M. Grochowski. 1986. *Sytuacja społeczno-gospodarcza Polski w okresie Kryzysu i reformy - ujęcie regionalne*, *Przegląd Geograficzny*, nr 4.
- Świtalski, W. 1983. *Diagnoza stanu gospodarki przestrzennej Polski. Podstawy metodologiczne i ścieżki syntezy* [w:] *Problemy rekonstrukcji metodologicznej polskich studiów regionalnych*, *Biuletyn KPZK PAN*, z. 124.
- Świtalski, W. 1984. *Interaktywny model zjawisk rynkowych w przestrzeni ekonomicznej*, *Ekonomista*, nr. 5.
- Thomas, A.D. 1986. *Economic Development and the Process of Innovation: A Competitive Firm and Industry Framework* [w:] *Regional Conference on Mediterranean Countries*, Zaragoza, 1986.
- Thünen, J.M. 1826. *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*, Hamburg.
- Territorialnyje aspekty w uprawlenii socialisticzeskoj ekonomikoj*, 1984, Zadunajskij Nauczno-Issliedowatielskij Institut Wiengierskoj Akademii Nauk, Pécs.
- Vázquez, B.A. 1986. *El cambio del modelo de desarrollo regional y los nuevos procesos de difusión en España*, *Estudios Territoriales*, No. 22, Madrid.
- Verkehrs- und Nationalsprachen in Afrika*, Berlin 1985.
- Vrišer, I. 1986. *The Geography of Electric Power Production in Yugoslavia*, *Geographica Iugoslavica VII/1985*, Novi Sad 1986.
- Wadley, D. 1988. *Estrategias de desarrollo regional*, *Papeles de Economía Española*, No. 35/1988.
- Weber, A. 1909. *Über den Standort der Industrien*, Tübingen.
- Weber, A. 1923. *Industrielle Standortlehre* [w:] *Grundriss der Sozialökonomie*, Tübingen.

- Williams, A. (ed.) 1984. *Southern Europe Transformed?*, Harper and Row, London.
- Winiarski, B. 1976. *Polityka regionalna*, Warszawa.
- Winiarski, B. (red.) 1984. *Problemy sterowania rozwojem społeczno-gospodarczym w układzie terytorialnym*, Wrocław-Warszawa-Kraków-Gdańsk-Lódź, Ossolineum.
- Winiarski, B. (red.) 1987. *Wybrane problemy funkcjonowania gospodarki*, Wrocław-Warszawa-Kraków-Gdańsk-Lódź, Ossolineum.
- Winiarscy, B. i F. 1984. *Mechanizm kształtowania rozwoju regionów a reforma gospodarcza w Polsce* [w:] B. Winiarski (red.) 1987 *Wybrane problemy funkcjonowania gospodarki*, Ossolineum.
- Winiarscy, B. i F. 1987. *Planowanie terytorialne a reformy systemowe w gospodarce polskiej* [w:] B. Winiarski (red.) 1987 *Wybrane problemy funkcjonowania gospodarki*, Ossolineum.
- World Debt Tables... Growth of Debt of Developing Countries Slows in 1988*, IMF Survey, January 9, 1989.
- Wróbel, A. 1985. *Przemiany struktury gospodarki narodowej a procesy rozwoju regionalnego*, *Ekonomista*, nr 4-5.
- Wrzosek, S., S.M. Zawadzki (red.) 1985. *Planowanie regionalne. Bibliografia piśmiennictwa polskiego 1971-1980*, *Biuletyn KPZK PAN*, z. 127.
- Zajda, Z., J. Szlachta. 1983. *Ocena teorii i praktyki lokalizacji inwestycji w Polsce w latach siedemdziesiątych* [w:] A. Kukliński (red.) *Diagnoza stanu gospodarki przestrzennej Polski*, *Biuletyn KPZK PAN*, z. 123.
- Założenia planu przestrzennego zagospodarowania kraju do 2000 roku*, 1987, *Biuletyn KPZK PAN*, z. 136.
- Zdunić, S. 1975. *Regionalni rozwojni ciljevi i ekonomska efikasnost* [w:] I. Krešić (red.) *Prilozi izgradnje naše regionalne teorije*, Zagreb.
- Żłuktienko, Ju. (red.) 1988. *Mieżjazykowyje odnoszenija i jazykowaja politika*, Kijew.

