

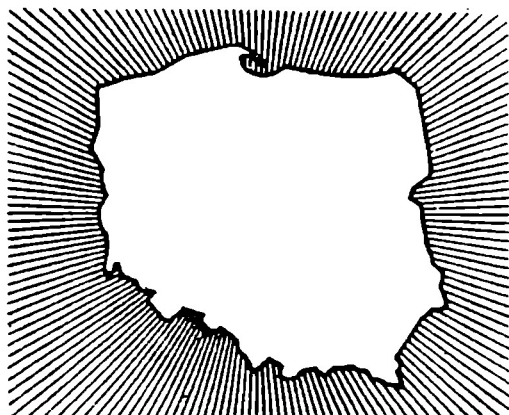
UNIwersYTET WARSZAWSKI

EUROPEJSKI INSTYTUT

ROZWOJU REGIONALNEGO I LOKALNEGO

1 (34)

**STUDIA
REGIONALNE
I LOKALNE**



Restrukturyzacja regionów jako problem współpracy europejskiej tom 1

Redakcja naukowa:

**Antoni Kukliński
Bohdan Jałowiecki**

Warszawa 1991

UNIwersYTET WARSZAWSKI

**EUROPEJSKI INSTYTUT
ROZWOJU REGIONALNEGO I LOKALNEGO**

STUDIA

REGIONALNE

I LOKALNE

1 (34)

**Restrukturyzacja regionów
jako problem
współpracy europejskiej
tom 1**

Redakcja naukowa:

**Antoni Kukliński
Bohdan Jałowiecki**

Warszawa 1991

**WYDAWNICTWA
EUROPEJSKIEGO INSTYTUTU
ROZWOJU REGIONALNEGO I LOKALNEGO**

**Dyrektor Instytutu: Antoni Kukliński
Zastępcy Dyrektora: Bohdan Jałowiecki
Miroslaw Grochowski**

**Redaktor: MAGDALENA JAWORSKA,
Redaktor techniczny: JAN JACEK SWIANIEWICZ**

ISBN 83-900056-9-7

**©Copyright by
Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego**

**Wydawca: Stanisław Kryciński
Zabińskiego 9/41, Warszawa**

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

Spis treści

Przedmowa: GRZEGORZ GORZELAK, BOHDAN JAŁOWIECKI	5
ANTONI KUKLIŃSKI: Korporacje rozwoju regionalnego. Idea dla Europy Środkowo-Wschodniej	9
JAN WORONIECKI: O korporacjach rozwoju lokalnego	11
JAN WORONIECKI: Strategia działania Polski wobec obcego kapitału	23
LUCYNA WOJTASIEWICZ: Wielkie regiony Polski na mapie Europy. Wielkopolska. Historia, teraźniejszość, przyszłość	33
DANUTA KOCHANOWSKA, MIECZYSLAW KOCHANOWSKI: Wielkie regiony Polski na mapie Europy. Region Gdańska. Historia, teraźniejszość, przyszłość	85
STANISŁAW LESZEK BAGDZIŃSKI: Polityka regionalna w procesie przejścia od gospodarki centralnie planowanej do rynkowej	129
TADEUSZ MARKOWSKI: Rozwój regionalny Polski w sytuacji umiędzynarodowienia i restrukturyzacji	165
BOHDAN JAŁOWIECKI: Nowe przestrzenie produkcji jako czynnik rozwoju regionalnego i lokalnego	215

WOJCIECH MORAWSKI: „Pęknięte szyny” w Europie. Przeszkoda w procesach integracyjnych	241
TEOFIL LJEWSKI: Rola i miejsce Polski w transeuropejskich sieciach infrastruktury komunikacyjnej	255
KRZYSZTOF BERGER, JAN GAWROŃSKI, LESZEK ZIENKOWSKI: Regionalne zróżnicowanie produktu krajowego w Hiszpanii i w Polsce	287
ANTONI KUKLIŃSKI: Restrukturyzacja polskich regionów jako problem współpracy europejskiej	319

PRZEDMOWA

W nadchodzących latach dominującym zadaniem polskiej gospodarki będzie przeprowadzenie zmian strukturalnych, rozumianych jako przekształcenia struktur działowo-gałęziowych, własnościowych i terytorialnych. Zmiany te, dotychczas powolne i płytkie, ulegną istotnemu przyspieszeniu po fazie stabilizacji i po podporządkowaniu systemu gospodarczego mechanizmom rynkowym. Ich przeprowadzenie jest warunkiem zapoczątkowania „zdrowego” rozwoju gospodarczego, pozwalającego na wzrost poziomu zaspokojenia potrzeb społecznych, powiększenie potencjału wytwórczego i radykalne zwiększenie konkurencyjności polskich produktów na rynkach międzynarodowych.

Procesy restrukturyzacji będą dokonywać się w sytuacji włączania gospodarki polskiej do gospodarki światowej, głównie zaś – europejskiej. Równocześnie, w kierowaniu tym procesem, powinno się korzystać z doświadczeń międzynarodowych w przeprowadzaniu zmian struktur gospodarczych. Jak wskazują te doświadczenia, przebieg procesów restrukturyzacyjnych będzie w znacznej mierze zależny od zdolności poszczególnych regionów Polski do wykształcenia korzystnego środowiska społecznego, gospodarczego i naturalnego dla powstawania innowacji oraz akomodacji nowych technologii i technik produkcyjnych.

Badania naukowe muszą sprostać wyzwaniom przyszłości. Należy zerwać z tradycją powielania „standardowych” tematów badawczych, prowadzonych rutynowo od dziesięcioleci. Badania powinny reagować na nowe zjawiska i procesy, powinny odwoływać się do szerokiego kontekstu międzynarodowego, powinny wymuszać dostosowanie aparatu metodycznego i podstaw informacyjnych do zmieniającej się tematyki i zakresu prowadzonych analiz. Badania te powinny również, zapewniając wysoki poziom metodologiczny i teoretyczny, dawać silne podstawy dla wyborów politycznych w sferze gospodarczej i społecznej.

Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego, dzięki wygranu zorganizowanego przez Ministerstwo Edukacji Narodowej konkursu na projekty badawcze podjął w 1990 r. interdyscyplinarne badania na temat restrukturyzacji polskich regionów w perspektywie europejskiej. Wstępne wyniki badań prezentujemy w niniejszym tomie. Jest on pierwszym z cyklu publikacji Europejskiego Instytutu Rozwoju Regionalnego i Lokalnego. Celem tomu jest prezentacja studiów rozwoju regionalnego Polski w sytuacji restrukturyzacji gospodarki i jej rosnącego powiązania z gospodarką światową, głównie zaś z integrującą się gospodarką europejską.

Tom otwierają teksty, Antoniego Kuklińskiego oraz Jana Woronieckiego, na temat tworzenia konsorcjów regionalnych, które mogą stać się ważnymi stymulatorami rozwoju gospodarczego Polski. Interesujący jest również tekst Jana Woronieckiego pt. *Strategie działania Polski wobec obcego kapitału*.

Kolejne dwa studia poświęcone są wielkim regionom Polski na mapie Europy; ich historii, teraźniejszości i przyszłości. Prezentujemy tu opracowanie Danuty i Mieczysława Kochanowskich o regionie Gdańska oraz Lucyny Wojtasiewicz – poświęcone Wielkopolsce. Badania prowadzone w tym zakresie powinny wskazać na przemiany – w długiej skali historycznej – roli polskich regionów na społecznej, politycznej i gospodarczej mapie Europy, co może stać się podstawą do zaproponowania nowej regionalizacji Polski.

Europa Zachodnia dysponuje bogatym doświadczeniem w zakresie głębokich zmian struktur przemysłowych i struktur regionalnych, interesujące może być zatem przedstawienie dokonujących się tam procesów. Prezentują je dwa opracowania: Tadeusza Markowskiego – *Nowe tendencje rozwoju regionalnego na świecie* oraz Bohdana Jałowieckiego *Nowe przestrzenie produkcji jako czynnik rozwoju regionalnego i lokalnego*, omawiające ostatnią, jeszcze nieopublikowaną pracę profesora Sorbony – Georga Benki.

Ważnym problemem, ściśle związanym z restrukturyzacją polskiej przestrzeni, jest adekwatna polityka regionalna państwa i regionów. Polityka taka jeszcze nie jest prowadzona i niestety nie da się nawet zauważyć, aby władze centralne widziały potrzebę prowadzenia takiej polityki. Problem ten podejmuje studium Stanisława L. Bagdzińskiego: *Polityka regionalna w procesie przejścia od gospodarki centralnie planowanej do rynkowej*.

Jednym z warunków aktywnej współpracy międzynarodowej Polski jest włączenie kraju w sieć europejskich powiązań infrastruktural-

nych: telekomunikacyjną i transportową. Realne jest zagrożenie pominięcia Polski w przebiegu transeuropejskich magistrali drogowych, kolejowych i wodnych, co może mieć długofalowe, negatywne skutki dla całej gospodarki narodowej oraz dla poszczególnych regionów. Przewycięzenie tego zagrożenia wymaga nie tylko zmian ilościowych, ale głównie jakościowych. Wspomniany temat podejmują dwa studia: Wojciecha Morawskiego „*Pęknięte szyny w Europie*” *przeszkodą w procesach integracyjnych* oraz Teofila Lijewskiego *Rola i miejsce Polski w transeuropejskich sieciach infrastruktury komunikacyjnej*.

Ostatnie wreszcie opracowanie – Krzysztofa Bergera, Jana Gawrońskiego i Leszka Zienkowskiego przedstawia niezwykle interesujące studium pt. *Regionalne zróżnicowanie produktu krajowego w Hiszpanii i w Polsce*. Porównania międzynarodowe są niewątpliwie niezbędnym elementem wiedzy pozwalającym na lepsze przygotowanie podstaw polityki regionalnej służącej restrukturyzacji polskich regionów.

GRZEGORZ GORZELAK
BOHDAN JAŁOWIECKI

Warszawa, styczeń 1991 r.

Korporacje rozwoju regionalnego

Idea dla Europy

Środkowo-Wschodniej

- I. Europa Środkowo-Wschodnia jest terytorium znacznie zróżnicowanym, nie tylko w wymiarze międzynarodowym, ale także międzyregionalnym i lokalnym. Bankructwo starego i powstawanie nowego systemu ekonomicznego jest również procesem głęboko zróżnicowanym. Istnieją w poszczególnych krajach regiony – takie jak Wielkopolska – które są bardzo dobrze przygotowane do pełnienia roli elementu składowego zintegrowanej gospodarki europejskiej; są również regiony – takie jak Górny Śląsk – w których koncentracja przestarzałych przemysłów czyni problemy rekonstrukcji niezmiernie pilnymi i skomplikowanymi.
- II. Z tego powodu przekształcenia strukturalne w Europie Środkowo-Wschodniej powinny być widziane nie tylko jako ogólne problemy danej gospodarki narodowej, ale też jako zespół specyficznych problemów regionalnych charakterystycznych dla różnych części kraju.
- III. W celu przyspieszenia procesów restrukturyzacji i rozwoju w Europie Środkowo-Wschodniej chciałbym zasugerować utworzenie **Korporacji Rozwoju Regionalnego (KRR)**.
- IV. Główne zadania *KRR* mogą być przedstawione w sposób następujący:

1. tworzenie instytucji innowacyjnych zdolnych promować nowe podejścia do przekształceń strukturalnych i rozwoju danego regionu;
2. tworzenie instytucji, być może działających jako spółki akcyjne, które
 - integrują działalność miejscowych i zagranicznych firm,
 - integrują działania sektora publicznego i prywatnego, a zwłaszcza działania miejscowych samorządów regionalnych,
 - tworzą instytucje, które będą funkcjonować jako efektywne centra informacji na temat możliwości prowadzenia biznesu w danym regionie.

- V. Przy tworzeniu *KRR* w Europie Środkowo-Wschodniej możnaby skorzystać z wielkiego doświadczenia światowego w tej dziedzinie, włącznie z lekcją negatywnych doświadczeń w niektórych częściach świata.
- VI. Organizacje międzynarodowe mogłyby pełnić bardzo ważne funkcje w rozwijaniu i implementacji tej idei.

Warszawa, 5 grudnia 1990.

O korporacjach rozwoju lokalnego

Końcowe dekady bieżącego stulecia przynoszą przemożne wrażenie kurczenia się świata i przeistaczania się go równocześnie w globalną wioskę, ze stopniowo zanikającymi (acz nie wszędzie) granicami, czyli wszechogarniającej globalizacji ludzkiej egzystencji i jej podstawy – gospodarki światowej. Umiedzynarodowienie czyni gospodarkę każdego kraju coraz mniej autonomiczną i coraz bardziej elementem globalnego procesu produkcji i zmian, któremu kształt oraz tempo nadają transnarodowe korporacje i niesiony przez nie postęp techniczny¹. W przeddzień XXI wieku o konsolidującej się globalnej gospodarce, w której pluralizm i przedsiębiorczość będą kamieniami węgielnymi funkcjonowania nieskrępowanego rynku, przy wzroście roli jednostki i jej możliwości jako przedsiębiorcy piszą Naisbitt i Aburdene².

Trendowi temu towarzyszy jednak drugi, mniej może zauważalny – ku regionalizacji; obiektywny – o czym niżej, ale w odróżnieniu od pierwszego – wymagający określonej polityki i określonych działań, aby wykorzystać drzemiący w terenie potencjał innowacyjności i inicjatywy, co wyszłoby niejako naprzeciw zjawiskom agresywnej globalizacji, niekiedy graniczącej z ekonomicznym podporządkowaniem (nawet rządów i państw) przez jej aktorów. Selektywny (regionami) rozwój bądź jego przywracanie jest w wielu krajach na porządku dziennym (szczególnie Europy Środkowo-Wschodniej) w dobie kryzysu epoki przejściowej od gospodarki centralnie planowanej (właściwie – *centrally mis-planned*)

¹Por. *The Economy in Question. Restructuring Britain*, ed. John Allen and Doreen Massey. Sage Publications, London/Newbury Park, CA/New Delhi, 1988; s. 23–26.

²Por. Naisbitt John, Aburdene Patricia, *Megatrends 2000. The New Directions for the 1990's*, William Morrow & Co., New York, 1990; s. 13, 97–104 i 299–306.

do rynkowej (choć chwilowo sądząc z obserwacji raczej do... *flea market economy*).

Odejście od centralizacji, jeżeli ma być autentyczne, oznaczać musi podwójną decentralizację uprawnień i podejmowania decyzji: na rzecz przedsiębiorstw różnych sektorów i ich dobrowolnych, ekonomicznymi interesami dyktowanych zrzeszeń oraz na rzecz jednostek terenowych. Względnie na rzecz – co istotne z punktu widzenia tematu tego opracowania – organizacji grupujących reprezentantów przedsiębiorstw (sensu largo – również sektora bankowego, usługowego etc.) i instytucji z „terenu”.

Powyższe nie stanowi zresztą bynajmniej specyfiki Polski czy nawet wyzwalającej się z post-sowieckiego modelu ekonomicznego – pochodzącego w istocie rzeczy z lat trzydziestych – krajów Europy Środkowo-Wschodniej³, gdyż zasadniczo cechą produkcji oraz rynków konsumenckich i pracy jest ich regionalizm, a psyche ludzka jest silna i przywiązana – mimo podwyższonej mobilności w państwach najwyżej rozwiniętych – do lokalności⁴ (może nieprzewyciężony do końca atawizm z lat dziecińczych – oparcie się o najbliższe fizyczne również otoczenie?), a poczucie tożsamości lokalnej i regionalnej pozostaje zaskakująco silne.

Mihailovič wskazuje na sprzeczne zjawiska zachodzące na tle powojennych przemian w Europie Wschodniej: przejście do centralnego planowania (i centralnego dyrygowania gospodarką, modyfikowanego centralnie i lokalnie przez struktury partyjne – J. W.) i przyspieszony rozwój przemysłu ciężkiego z jednej strony cechowało mocno deklaratywne i ignorujące różnice regionalne dążenie do ich wyrównania, zaś z drugiej – charakter uprzemysłowienia musiał je pogłębiać⁵. Dbano zresztą bardziej o rozwój niektórych branż, a nie regionów; cel maksymalizacji wzrostu gospodarczego kraju musiał pozostawać w sprzeczności z uzyskaniem przezeń równomiernego rozwoju przestrzennego, a władze centralne nie były w stanie należycie uwzględnić specy-

³Por. Stanisław Komorowski, *Polish Economy and Its Future*, University of Warsaw, Warsaw 1990; *passim*.

⁴Por. *Globality versus Locality*, ed. Antoni Kukliński, University of Warsaw, 1990; s. 9, 18 i 13.

⁵Por. Kosta Mihailovič, *Regional Development. Experiences and Prospects in Eastern Europe*, Mouton, Paris/Hague, 1972; ss. 18–29, 48 i 145–151.

fiki rozwojowej poszczególnych regionów. Również w powojennej Polsce interesy branżowe zawsze brały górę nad terytorialnymi⁶.

Jawi się zatem kwestia, czy w rządowej polityce ekonomicznej i przy próbach jej koordynacji na forach międzyrządowych (od subregionalnych jak *Siódemka* czy EWG i inne ugrupowania subregionalne jak komisje regionalne – EKG – i globalne organizacje systemu ONZ jak UNCTAD czy UNIDO) należy umacniać regiony ukształtowane historycznie i często długo pozostające jako takie w świadomości społecznej, czy też sprzyjać zanikowi regionalizmu na rzecz państwa – monolitu lub postaw prowielonarodowych (np. ojczyzną – EWG)? W literaturze przedmiotu przeważa pogląd, że:

1. – o ile poprzednio (lata pięćdziesiąte i sześćdziesiąte) wysoko stawiano wyrównywanie różnic pomiędzy regionami danego kraju i pomaganie biedniejszym (siłą rzeczy kosztem przerzucania środków z lepiej rozwijających się regionów, niezależnie od przyczyn), które to zacieranie różnic rozwojowych, zresztą niezbyt udane, było działaniem preferującym dobro całości;
2. – o tyle później – zapewne m. in. na tle kryzysu – uznano, że albo regiony (zwłaszcza z „nieuleczalnym” starym przemysłem, tzw. *problem-regions*), należy pozostawić własnemu losowi, czyli grze rynku; albo nawet wspomagać te silniejsze, by były lokomotywą (biegunami) wzrostu.

Perspektywicznie może to dać lepsze wyniki, nie tylko w skali całej gospodarki, ale nawet dla „opuszczonych” tymczasowo regionów.

Jak to ujmuje Dunford, gospodarka pragnąca podwyższyć tempo przyrostu dochodu narodowego powinna oprzeć się na jednym lub kilku ośrodkach wzrostu (*growth poles*), nacechowanych atmosferą przedsiębiorczości i otwarciem na innowacje, subwencjonując je, kredytuując, udostępniając technologie, preferując w podatkach etc. Kosztem przejściowym jest pewna wewnętrzna polaryzacja rozwoju, ale obszary „w niełasce” mogą skorzystać później, a lokowanie w nich pieniędzy, choćby społecznie wysoce zasadne, nie jest wobec niedoinwestowania ich infrastruktury w stanie szybko zgenerować dochód⁷. Pożegnanie

⁶Por. *Polskie województwo. Doświadczenia i perspektywy*, red. A. Kukliński, Paweł Świaniewicz, UW, Warszawa, 1990; s. 25.

⁷Por. Dunford, Michael F. *Capital, The State, and Regional Development*, Pion Ltd., London, 1988; s. 349–350.

fordyzmu i maksymalizacji skali jako celu nadrzędnego na rzecz uelastycznienia i dyferencjacji produkcji i produktu oznacza zróżnicowanie struktur i potrzebę – w regionach – podjęcia nowych wyzwań: rozproszonej działalności gospodarczej i dużej zdolności szybkich dostosowań do popytu. Sprawia to, że rosną szanse peryferii⁸.

Pozostaje oczywiście arcyważna kwestia doboru tych obiecujących regionów (niekiedy – określenia ich zasięgu terytorialnego, zwłaszcza przy niewłaściwym z tego punktu widzenia aktualnym podziale administracyjnym kraju), które by wróżyły – przy odpowiedniej polityce i „wspomaganiu”, zresztą wcale nie sprowadzającym się do przesuwania środków z budżetu państwa (poza dofinansowaniem lub kredytowaniem inwestycji w infrastrukturze) – mobilizację przedsiębiorczości lokalnej, tj. inicjatywy inwestycyjno-produkcyjnej, usługowej, badawczej, kulturalno-oświatowej etc. czyli otrząśnięcie się społeczności z inercji⁹.

W Polsce pogłębia kryzys odziedziczona niezdrowa koncentracja sił wytwórczych: ich ześrodkowanie na niektórych obszarach i przeciętne rozmiary (gigantomania), jedno i drugie będące – jak wiadomo – spuścizną naśladowanego ze względów polityczno-ideologicznych (teoria walki klas!) modelu uprzemysłowienia¹⁰. Pierwsze wysiłki „odgórnej demonopolizacji”, podobnie jak oczekiwania, że dokona się to w nowych warunkach samorzutnie, nie przyniosły – poza handlem – sukcesu. Nie nastąpiła mobilizacja inwestycyjna i produkcyjna w terenie, nikt nie rezygnował z odnotowania w inwestowaniu zagranicą. Dlatego zapewne w exposé premiera Bieleckiego znalazły się stwierdzenia, że *współczesna Europa jest coraz bardziej kontynentem autonomicznych regionów a nie antagonistycznych państw, że gminy i związki gmin (i – jak widać – rząd – J.W.) odczuwają potrzebę stowarzyszenia w autonomiczne jednostki o większym zasięgu* (silny akcent w exposé położył premier na poprawę warunków inwestowania przez kapitał w Polsce, wspominając m. in. o specjalnych strefach przedsiębiorczości, przyciągających na tereny zagrożone bezrobociem inwestycje krajowe i zagraniczne)¹¹. Wątek makro podziału Polski na regiony i ich znacznego umocnienia ze względu na udział we współdecydowaniu o życiu

⁸Por. *The Economy in Question*, op.cit., s. 163–213.

⁹Por. *Regional Dynamics of Socio-Economic Change*, ed. Grzegorz Gorzelak, University of Warsaw, Warsaw, 1988; s. 67, 131 i 136–138. „Przyspieszona uniformizacja” w ramach doktryny komunistycznej w Polsce doprowadziła do ... przyspieszonej dyferencjacji w rozwoju przestrzennym (por. *Globality versus Locality*, s. 244–245).

¹⁰Por. tamże, s. 256–257.

¹¹Patrz: *Exposé J. K. Bieleckiego w Sejmie*, „Rzeczpospolita” nr 5(2740), 7.I.1991; s. 3.

gospodarczo-społecznym kraju wystąpił też w wywiadzie z przewodniczącym gdańskiego oddziału Kongresu Liberalno-Demokratycznego, Lechem Mażewskim; szczególnie godne uwagi były w nim postulaty, by przyszłe polskie regiony (12) nawiązywały kontakty gospodarcze ze swymi odpowiednikami w Niemczech, krajach skandynawskich, republikach nadbałtyckich, na Ukrainie, w Czechosłowacji itd.¹². Podobną opinię zawiera tom *Polskie województwo: doświadczenia i perspektywy*, traktujący m.in. o roli regionów w EWG¹³.

Jeśli tak, powstaje snadnie pytanie, jak uruchomić „drzemiący potencjał” wzrostu w regionach, jak produktywnie wykorzystać patriotyzm lokalny, dotychczas najbujniej rozkwitający głównie... na własnej działce? Można zgodzić się z Cuadrado Roura¹⁴, że potencjał ów warunkują dwa węzłowe czynniki:

- a) zdolność regionu do generowania nowych przedsięwzięć z zastosowaniem innowacji techniczno-technologicznych i organizacyjnych (która z kolei zależy od podejścia w danym regionie do innowacyjności, pomysłów i dostępu do zasobów finansowych oraz ich mobilizacji jak również – co bardzo istotne w naszym przypadku – od zdolności absorbcyjnej innowacji w praktyce, warunkowanej znowu odpowiednią polityką gospodarczą oraz skutecznymi i właściwie ustawionymi instytucjami, tzw. *institution – building*);
- b) wyposażenie w zasoby naturalne i ludzkie (ilość, jakość, możliwości poprawy – *upgrading*) oraz infrastruktura techniczna (i możliwości oraz skłonność do poprawy jej stanu i ekspansji).

Oba te, jakże ważne, czynniki mają charakter endogeniczny. Dlatego też należałoby dodać kwestię egzogeniczną – przede wszystkim: obcy kapitał. Pomijając zwulgaryzowany i nie mający pokrycia w faktach aspekt „wykupią nas”, trzeba od razu stwierdzić, iż – co wynika z uwag w następnym szkicu – dotychczas zagraniczne inwestycje bezpośrednio w Polsce (tym bardziej możliwe od niedawna portfelowe w ramach prywatyzacji) ani w układzie branżowym, ani w terytorialnym nie zyskały liczącego się ciężaru gatunkowego. Promocja

¹²Por. *Pol-Land*, „Gazeta Wyborcza” nr 29(498), 4.II.1991; s. 10–11; A. Kukliński ([w:] *Regional Dynamics* ..., op.cit., s. 155 i [w:] *Polskie województwo*, op.cit. s. 32) proponuje 7 makroregionów: północny, północno-wschodni, zachodnio-centralny, centralny, południowo-wschodni, południowo-zachodni i południowy.

¹³Por. *Polskie województwo*, op.cit. s. 5–6 i 153–155.

¹⁴Por. *Regional Dynamics* ..., op.cit. s. 132 i 137–138.

tych inwestycji ograniczona była do skali ogólnokrajowej („inwestujcie w Polsce”) i nacechowana była niską skutecznością. Lista preferowanych brań obejmowała prawie wszystkie, włączając najbardziej dla obcego inwestora zyskowne (hotelarstwo, gdzie zresztą – mimo oficjalnych preferencji napotykał na ogrom trudności formalnych!), A promocja branżowa bądź terytorialna (np. „inwestujcie w Wielkopolsce”) pozostaje w powijakach, choć byłaby o ileż bardziej skuteczna. W rezultacie ani w skali ogólnokrajowej, ani w układzie branżowym bądź regionalnym, nigdzie przedsiębiorstwa z udziałem zagranicznym lub zagraniczne nie mogły uzyskać ciężaru gatunkowego i siły oddziaływania w sensie kształtowania dyscypliny pracy, wzorców zarządzania czy innowacyjności technologiczno-organizacyjnej. Tymczasem nawet nie technologia, ale społeczny świadomościowy kontekst (przekucie mentalności w znacznej mierze ukształtowanej przez narzucony ustój) ma decydujące znaczenie m.in. dla prowadzenia procesu przechodzenia od centralizacji do rzeczywistej decentralizacji, bez której nie może być mowy o sprawnej gospodarce rynkowej¹⁵.

Jeżeli przyjmujemy tezę Kuklińskiego, że *rozwój lokalny był* (i zostanie – J.W.) *zawsze sztuką integrowania spontanicznych działań i mechanizmów zmiany sterowanej* i że obserwowany ostatnio renesans rozwoju lokalnego jest stałym zjawiskiem u progu XXI wieku, pozostaje szukać rozwiązań instytucjonalno-ekonomicznych, które by były zdolne stymulować procesy rozwojowe w skali lokalnej, nie przekraczającej skali regionu, uwzględniając przy tym typologię miejscowości (innowacyjne, dostosowujące się, zacofane)¹⁶. Interesującą opcją – zwłaszcza dla Europy Środkowo-Wschodniej i Polski w szczególności – jest idea **korporacji rozwoju regionalnego**¹⁷. Zanim ugruntuje się tam na gruzach nakazowo-rozdzielczego systemu gospodarowania gospodarka rynkowa, „niewidzialna ręka rynku” nie może być (zresztą nie będzie nawet potem) remedium i organizatorem wszechrzeczy¹⁸. Zarazem sprawą niezmiernej wagi jest unikanie nawrotu zapędów do arbitralnego „ręcznego sterowania” procesami gospodarczymi, szkodliwego niezależnie od pobudek i autorstwa. Rozwiązaniem tego dylematu mogą być nowe instytucje, które by się przetestowało na wy-

¹⁵ Por. *G'obaluty versus Locality*, op.cit. s. 191–192.

¹⁶ Tamże, odpowiednio s.216 i 223–225.

¹⁷ Por. Kukliński Antoni, *Regional Development Corporations. An idea for Central and Eastern Europe*, Warsaw, 5.XII.1990.

¹⁸ Por. Piasecki Ryszard, *Rola państwa w życiu gospodarczym*, „Dziennik Łódzki” nr 24(13362), 29.I.1991; s. 3.

branych jednostkach terytorialnych (nie spośród tych najbardziej prymitywnych i „zapuszczonych” i nie tych z największymi industrialno-ekologicznymi obciążeniami), grupujące w elastyczny sposób rozmaite ważne dla rozwoju społeczno-gospodarczego podmioty: przedstawiciele władz lokalnych, przedsiębiorstw i ich zrzeszeń (w tym ogień Krajowej Izby Gospodarczej, fundacji i innych istniejących już związków biznesu), inwestorów zagranicznych i ich organizacje, zagranicznych, krajowych bądź międzynarodowych firm i banków, lub organizacji poza- i międzyrządowych, wreszcie – uznanych działaczy gospodarczych i politycznych doby współczesnej.

Węzłowym zadaniem tych gremiów byłaby promocja działalności gospodarczej na terenie objętym kompetencją terytorialną korporacji z udziałem podmiotów krajowych, zagranicznych i o mieszanej własności. Do jej obowiązków należałoby zatem prezentowanie możliwości regionu pod kątem inwestowania i preferencji władz regionalnych w tej mierze, zasobów regionu i zasad jego gospodarki przestrzennej oraz planu zagospodarowania przestrzennego (z klarownym ujęciem możliwości jego modyfikacji), struktur organizacji władzy wykonawczej i samorządowej, możliwości urbanizacji. w tym bazy lokalowej dla personelu nowych przedsiębiorstw. Sekretariat korporacji służyłby inwestorom niezależnie od sektora bądź kraju pochodzenia, ew. na zasadach komercyjnych, pomocą w nawiązaniu kontaktów gospodarczych na swym terenie i informacja o stanie i kierunkach rozwoju regionu według obecnych wyobrażeń władz różnych szczebli oraz lokalnych kół gospodarczych. Korporacje mogłyby wyłonić w tym celu ośrodki promocyjno-informacyjne, „które prowadziłyby za rączkę” inwestorów spoza regionu przez labirynt władz, przepisów, uzusów, pomagając im w pokonaniu barier biurokratycznych. Ośrodki takie powinny działać na zasadzie prowizji – jako jednostki usługowe, co zapewniałoby im zdrową gospodarkę finansową, a personelowi – uposażenia pozostające w proporcji do poziomu świadczonych usług. Korporacje, wraz z sugerowanymi ośrodkami promocyjno-informacyjnymi, byłyby istotnym, praktycznym środkiem budowy zaufania (*confidence-building measure*), zwłaszcza wobec zagranicznych inwestorów. Korporacje pomagałyby w usunięciu dwóch spośród najdotkliwszych trudności piętrzących się na ciernistej drodze inwestowania w Polsce: mitręgi biurokratycznej w tym – galimatiasu kompetencyjnego (nie lepiej zresztą jest w wielu innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, zwłaszcza w ZSRR) oraz nawiązania kontaktów z lokalnymi partnerami i „dogadania się” z nimi. Byłyby

zatem korporacje – w zamyśle – organizacjami, które by przełamały występującą obecnie lukę i rozbieżności między stanem prawnym inwestowania w Polsce a polityką realną w konkretnym terenie, w odniesieniu do władz oraz konkretnych przedsięwzięć – ich dyrekcji i organizacji społecznych. Zarazem w ramach korporacji byłaby realna możliwość zastanowienia się nad społecznymi i ekologicznymi implikacjami działalności gospodarczej (zwłaszcza nowej), w tym – z udziałem zagranicznym.

W tworzeniu pierwszych korporacji powinny pomóc takie organizacje, jak UNDP (zwłaszcza za pośrednictwem programu „Polacy Polsce” czyli poradnictwa polskich emigrantów), UNIDO (poprzez Biuro Współpracy Inwestycyjnej w Warszawie), EKG, ONZ-owskie Centrum Korporacji Transnarodowych, Międzynarodowa Korporacja Finansowa (zwłaszcza poprzez tworzony w Warszawie Ośrodek Poradnictwa dla Businessu IFC), a także instytucje krajowe, amerykańskie i EWG. Na etapie rozruchu, a nawet przedtem – w zapoczątkowanej niedawno fazie analiz koncepcyjnych – mogłyby być przydatne fundusze PHARE lub podobne. Pożądanym byłby też udział Polonii, zwłaszcza zainteresowanej warunkami inwestowania w Polsce, w korporacjach.

Istotną dziedziną zainteresowań korporacji rozwoju regionalnego byłoby nawiązywanie więzi z regionami innych krajów czy nawet z niedużymi krajami, i to nie tylko na zasadzie oczekiwania na wpływające oferty, ale poprzez wychodzenie z własnymi za granicę. Również w tym pomocne mogłyby być niektóre organizacje międzynarodowe, zarówno systemu NZ, jak i z „rodziny” EWG. Istnienie w Warszawie biur przedstawicieli EWG, Banku Światowego i IFC oraz rychłe powstanie Centrum ONZ powinny być w tym pomocne. Byłoby również pożyteczne uwzględnienie wsparcia dla regionalizacji Polski w sferze krzewienia przedsiębiorczości w strukturze nowo powstałego Biura Pełnomocnika Rządu ds. Integracji Europejskiej i Pomocy Zagranicznej. W przypadku utworzenia – co wydaje się dobrym pomysłem w obliczu kłopotów z koordynacją wykorzystania napływającej do Polski pomocy zagranicznej w latach 1989–1990 – Rady Pomocy Zagranicznej przy Pełnomocniku¹⁹, jednym z obszarów jej zainteresowania powinno być umacnianie regionalnej przedsiębiorczości oraz regionalnego *institution-building* poprzez poparcie dla korporacji rozwoju globalnego. Poprzez Biuro Pełnomocnika i ewentualną Radę można by dotrzeć do zbliżonych ciał za granicą, w celu uzyskania ich poparcia

¹⁹Również z udziałem podmiotów zagranicznych (osób prawnych i fizycznych).

dla pierwszych, pionierskich korporacji. Jest to o tyle ważne, że ich powołanie może przynieść dobre wyniki jedynie w razie ściągnięcia obcego kapitału inwestycyjnego do regionu tak, aby zadomowione tam firmy z udziałem zagranicznym zaczęły wywierać – przy określonej ich liczbie na danym terytorium – wyraźny wpływ na zachowanie się podmiotów gospodarczych czysto krajowych, innymi słowy – by mógł wystąpić pożądany *demonstration effect*.

Trzeba pamiętać, że dynamika rozwoju gospodarki, również regionalnej, zależy od sektora eksportowego, a także od stopnia penetracji rynku regionu przez dostawy z importu (na to ostatnie rzutują zaś proporcje sektorów chronionych i narażonych na zagraniczną konkurencję)²⁰. Zależności te winny być uświadamiane przez korporacje rozwoju regionalnego, a to w celu wypracowania przez nie optymalnego „pakietu preferencji”, sprzyjającego ekspansji eksportowej regionu działania korporacji.

Wdrożenie korporacji rozwoju regionalnego w myśl przedstawionych zasad mogłoby – jak się wydaje – mieć istotne znaczenie dla transformacji struktur wytwarzania w Polsce, które w wyniku dotychczasowych przemian nie wiele się jak dotąd zmieniły. Główną przyczyną tego było nie tyle może nawet konserwatywne nastawienie przedsiębiorstw i ich kadry kierowniczej (i polityka przeczekania), ile recesja, przy której trudniej o zmiany, zwłaszcza wymagające inwestowania. Trzeba tu wyjaśnić, że bankructwa w sektorze państwowym (jako środek wymuszanych zmian) oraz odgórna demonopolizacja w tym sektorze pozostały jak dotąd na papierze. Korporacje oddziaływałyby, acz w ograniczonej do własnego regionu skali, dynamizując na wzrost, co już ułatwiałoby w bliskiej przyszłości restrukturyzację, a także popierałyby nowe przedsięwzięcia przyczyniające się do zmiany struktur. Restrukturyzacja państwa zaś i przekształcenie społeczeństwa w „kompetetywne” – pisze Kukliński – jest nie do pomyślenia bez restrukturyzacji terytorialnej i przywrócenia wielkich województw²¹.

* * *

W świetle powyższych rozważań, poświęconych koncepcji korporacji rozwoju regionalnego, zwłaszcza w Europie Środkowo-Wschodniej, można postawić tezę, że koncepcja ta zasługuje zarówno na pogłębione badania, jak – chyba równolegle – na weryfikację praktyczną – *in ma-*

²⁰ Por. Dunford, s. 47.

²¹ Por. *Polskie województwo*, op.cit., s. 5–6 i 31.

king. Subregion bowiem, którego część stanowimy, nie ma czasu do stracenia: stracił go już dość. Kraje, które osiągnęły – jak Polska – pewną stabilizację, bądź do niej docierają, muszą poważnie pomyśleć o metodach decentralizacji gospodarki, w tym o przemianach mentalnościowych, a także o tendencjach w międzynarodowych stosunkach gospodarczych i o doświadczeniach innych. Dynamiczna regionalizacja, oparta o lokalną konkurencję – umiejętnie wszakże pobudzaną – może być ważnym instrumentem przyspieszenia wychodzenia z recesji. „Pobudzanie” to należy rozumieć jako zestaw instrumentów ekonomicznych, ustalonych w Centrum, a także decyzji lokalizacji inwestycji centralnych; państwo (rząd) dysponuje narzędziami modyfikacji kosztów i może w ten sposób korygować skłonności kapitału inwestycyjnego w sektorach publicznym i prywatnym, tym samym korygując proces przestrzennego zagospodarowania²². Trzeba bowiem zdawać sobie sprawę z faktu, że odejście od centralizacji w podejmowaniu decyzji gospodarczych i państwowych monopoli nie nastąpi tylko na skutek deklaracji o przejściu do gospodarki rynkowej. Jej atrybuty – mnogość podmiotów gospodarowania i konkurencja między nimi – jest całkowicie sprzeczna z typową dla porzucanego ustroju gigantomanią w produkcji, usługach, budownictwie etc. Aby jednak odejść w praktyce gospodarczej od starych nieefektywnych i marnotrawnych wzorców, trzeba zaszczerpić bakcyli przedsiębiorczości lokalnej i stworzyć dla niej sprzyjające warunki rozwoju: prosty, zachęcający i stabilny system podatkowy, dostęp do preferencyjnych kredytów, maksymalnie uproszczone przepisy i sprawne lokalne instytucje promocyjne, np. korporacje rozwoju lokalnego – od szczybla gminy poczynając (a la francuskie *syndicats d'initiative*). Innymi słowy – trzeba pakiету przedsięwzięć, które by przekonały nieufnych, że państwo stawia na serio na „małe jest piękne” (od rodzinnego businessu poczynając).

Jednocześnie suma doświadczeń – dobrych i złych – krajów postkomunistycznych w przechodzeniu do gospodarki rynkowej stanowi wartościowe źródło poznawcze dla wielu krajów rozwijających się o rozbudowanym (często nadmiernie) i nieefektywnym sektorze publicznym, niekoniecznie tych o ustroju quasi-socjalistycznym, scentralizowanym. Dotyczy to również metod odchodzenia od owego centralizmu, czego instrumentem mają być proponowane korporacje. Stąd dorobek koncepcyjny i praktyczny w tej mierze będzie mógł być wykorzystany również przez te kraje II Świata, które decydują się na dostosowa-

²²Por. tamże, s. 231–232.

nia strukturalne. Tak jak kiedyś systemowe rozwiązania socjalistyczne analizowano (i niestety wdrażano) w tych krajach, tak obecnie np. w UNCTAD zaczęto się zastanawiać, czy konwersja realnego socjalizmu na gospodarkę opartą o normalne zasady gospodarowania określane jako kapitalistyczne nie niesie ze sobą atrakcyjnych dla krajów rozwijających się konkluzji. Coraz mniej bowiem wątpliwości, że współczesny kapitalizm oparty o ewolucyjnie wykształcone mechanizmy gospodarowania i rynek, daje lepsze rezultaty czyli wyższy dochód, a także bardziej sprawiedliwy jego podział, zaś socjalistyczne stosunki produkcji i konsumpcji prowadzą nieuchronnie do niegospodarności²³.

Ponadto – w kontekście platformy do niedawna nazywanej mianem Wschód – Zachód, a także stosunków Europy Środkowo-Wschodniej z ZSRR (wzrost roli republik w decyzjach gospodarczych), a nawet w ramach własnego subregionu – istotne jest dostrzeżenie roli regionów w wymianie międzynarodowej. Jeżeli mogą one przyczynić się do wzrostu obrotów, ściągnięcia inwestycji, importu wzorców behawioralnych i pokonania irracjonalnej awersji przed tym, co napływa z zewnątrz – gra jest warta zainteresowania.

Bibliografia

Allen John, Masey Doreen (red.), 1988, *The Economy in Questions, Restructuring Britain*, Sage Publications, London/Newbury Park, CA/New Delhi.

Berger Peter L., 1986, *The Capitalist revolution. Fifty Propositions About Prosperity, Equality, and Liberty*, Basic Books Inc., New York.

Expose J. K. Bieleckiego w Sejmie, „Rzeczpospolita”, vol. 5 (2740), 7.I.1991, s. 1 i 3.

Dunford Michael F., 1988, *Capital, the State and regional Development*, Pion Ltd., London, (Studies in Society and Space 1).

Gorzela Grzegorz, 1988, *Regional Dynamics of Socio-Economic Change*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa.

Komorowski Stanisław, 1990, *Polish Economy and Its Future*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa, (Regional and Local Studies, 4).

²³ Por. Berger, Peter. *The Capitalist Revolution. Fifty Propositions About Prosperity, Equality and Liberty*, Basics Books Inc., New York, 1986; s. 130, 136–139 i 177.

- Kukliński Antoni**(red.), 1990, *Globality versus Locality*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa.
- Kukliński Antoni**, 1990, *Regional Development Corporations. An idea for Central and Eastern Europe*, Warszawa, 5.XII.1990, (maszynopis niepublikowany).
- Kukliński Antoni, Swianiewicz Paweł** (red.), 1990, *Polskie województwo. Doświadczenia i perspektywy*, Uniwersytet Warszawski, (Rozwój regionalny, rozwój lokalny, samorząd terytorialny 23).
- Mihailowicz Kosta**, 1972, *Regional Development. Experiences and Prospects in Eastern Europe*, Mouton, Paris/Hague, (Regional Planning, vol. 4).
- Naisbitt John, Aburdene Patricia**, 1990, *Megatrends 2000. The New Directions for the 1990's*, William Morrow & Co., New York.
- Piasecki Ryszard**, 1991, *Rola państwa w życiu gospodarczym*, „Dziennik Łódzki”, nr 24 (13362), 29.I.1991, s. 3.
- Pol-Landy*, „Gazeta Wyborcza”, nr 29 (498), 4.II.1991, s. 10–11.

Strategia działania Polski wobec obcego kapitału

Wprowadzenie

Kraje Europy Wschodniej i Środkowej, a także ZSRR oraz socjalistyczne kraje pozaeuropejskie, sięgają coraz aktywniej po obcy kapitał inwestycyjny. Powodem jest zapotrzebowanie na dodatkową akumulację (zwłaszcza dla restrukturyzacji gospodarki), technologie, maszyny i urządzenia, a także umiejętności zarządzania i *know how* czy trudno wymierny, ale niezbędny dla skutecznego reformowania gospodarki (a wypleniony w systemie nakazowo-rozdzielczym) „duch przedsiębiorczości”. Wszystko to, włącznie ze środkami finansowymi, przy innych formach współpracy jest trudniej dostępne, niekiedy nie jest dostępne wcale. Zainteresowanie bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi (BIZ) w omawianych krajach datuje się od przełomu lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych, ale energiczne – choć często niezbyt skuteczne – wysiłki na rzecz ich przyciągania – od końca ubiegłej dekady. O ile jednak kraje zachodnie jeszcze 10–15 lat temu namawiały do lokat kapitałowych, teraz często wolą formy współpracy nie implikujące tak wysokiego stopnia integracji partnerów pod względem wspólnoty majątkowej i ryzyka (przy długotrwałym z założenia zaangażowaniu stron).

Również kraje rozwijające się nasiliły – zwłaszcza po zmniejszeniu napływu do nich tych inwestycji („przechwyconych” przez USA) – starania o zwiększenie tą drogą strumienia dewiz. Wszystkie zaś kraje wschodnioeuropejskie (oprócz Albanii) dopuściły (ostatnio – NRD), a

większość już zdążyła zliberalizować przepisy, BIZ. Nasila się zatem konkurencja o te inwestycje. W skali światowej wyraża się ona w poprawie warunków inwestowania i znoszeniu ograniczeń bądź przepisów dyskryminujących zagranicznych inwestorów, w porównaniu z krajowymi, i wprowadzaniu – odwrotnie – określonych preferencji dla tych pierwszych. Obecnie najatrakcyjniejszymi w omawianej grupie krajów są NRD i Czechosłowacja, Węgry oraz ZSRR (dalej Chiny, a dopiero potem – Polska, Bułgaria, Wietnam, w perspektywie – Rumunia). Wynika stąd wniosek, iż o obce lokaty kapitałowe trzeba zabiegać i prowadzić aktywną, nawet agresywną politykę ich przyciągania (co nie stoi w sprzeczności z potrzebą sterowania napływem i kontroli tworzenia oraz funkcjonowania obcych filii a także mieszanych przedsiębiorstw) a nie „opędzać się” od ofert czy ograniczać się do przebiegania w nich.

Obecny etap realizacji programu ekonomicznego rządu RP czyni tę kwestię szczególnie aktualną z racji potrzeb restrukturyzacyjnych – zwiększenia skłonności innowacyjnych przedsiębiorstw, reorientacji eksportowej, zmiany struktur własnościowych (z udziałem obcego kapitału prywatnego – w tym polonijnego – w reprivatyzacji), demopolizacji. Obcych inwestycji i wymuszającego efektywność reżimu kooperacji kapitałowej wymaga wiele zakładów (np. FSO!) oraz likwidacja „wąskich gardeł” i barier rozwojowych, np. telekomunikacyjnej. Skoro tak, w obliczu przychylnego klimatu politycznego powstaje pilna potrzeba poprawy warunków inwestowania (doskonalenia ram prawnych, głównie praktyki kooperacji) oraz opracowania strategii działania względem obcego kapitału in corpore. Chodzi tu po pierwsze o wzorcowe „mikrostrategie” – z punktu widzenia przedsiębiorstw, tzn. o wpojenie, że podstawową sprawą jest koncepcja spółki i „ścieżka dochodzenia” doń, z koncentracją na produkcie i jego marketingu, a nie na nakładach partnerów czy parametrach technicznych zakładów itp. Inaczej trudno będzie polskim przedsiębiorstwom, zwłaszcza uspołecznionym, przyciągnąć obcego partnera – niezależnie od warunków ogólnych. Po drugie, niezbędna jest „makrostrategia” – na skalę państwa (a w jej ramach ewentualnie według regionów), zatwierdzana przez rząd lub KERM (jej założenia – ewentualnie przez Sejm) na wniosek AIZ zaopiniowany przez działającą przy prezesie Agencji radę. Winna ona zawierać cele, priorytety branżowe i terytorialne w inwestowaniu oraz wynikające stąd preferencje bądź ograniczenia, a także uznane za optymalne kierunki geograficzne pochodzenia kapitału. W strategii tej należałoby uniknąć przesadnych nadziei na szybki napływ dużych kapitałów, przede wszystkim zaś głównego

„błędu w założeniu” tej formy współpracy, jakim są sprzeczne oczekiwania partnerów: wschodnioeuropejskiego¹, że spółka zacznie szybko i dużo eksportować (czyli, że obcy udziałowiec będzie ochotczo konkurować ze sobą², a produkt spółki od razu osiągnie standard eksportowy i nie będzie wymagał kampanii marketingowej), a zachodniego – że zbyt nastąpi bezproblemowo lokalnie lub w obrębie RWPG, a koszty produkcji będą bardzo niskie (pomija się problem różnic wydajności). Strategia może być skuteczna tylko wtedy, gdy opiera się na realnych interesach i uwzględnia motywacje obcego kapitału przy inwestowaniu (stopa zysku i możliwość jego wywozu, w części reinwestowania, ekspansja operacji) i wychodzić im naprzeciw – na ile możliwe przy jednoczesnym zabezpieczeniu interesów państwa przyjmującego. Nie należy popierać tworzenia spółek „nieautentycznych” (tzn. gdy ta forma nie ma uzasadnienia) czy ewidentnie nieekwiwalentnych – dla dowolnej ze stron.

Uwarunkowania

O ile polityczno-ideologiczne bariery – w tym wynikające stąd opory przeciw obcemu kapitałowi – są w zaniku, o tyle po stronie praktycznej i w ramach prawnych dużo jeszcze przeszkadza w zakładaniu spółek z jego udziałem. Fascynacja nowym rynkiem i sympatia do reform i decentralizacji³ (kwestia stopnia demokratyzacji ma dla zagranicznych firm mniejsze znaczenie) zderza się z niedokonanymi jeszcze zmianami systemowymi, pozostałościami (w tym w psychice) rozdzielnictwa, niepewną koniunkturą (tendencje recesyjne), obawą przed nawrotem inflacji, wątpliwościami w sferze trwałości wewnątrzpolitycznej stabilizacji (strajki), zawilością w układzie instytucjonalnym (zezwoleńmania) i jego częstą reorganizacją. Natomiast do niedawna drażliwe kwestie obcej kontroli i roli partnera w zarządzaniu przestają budzić opory, a nawet obce wpływy i kontrola zaczynają być uznawane za... walor kooperacji kapitałowej. Nieporozumienia rodzi stosunek między kapitałem

¹ Częste są też jego oczekiwania, iż w spółce będzie mógł masowo szkolić kadry i uzyskać od razu dostęp do najnowszych technologii (obcy partner, głównie ze względów ekonomicznych, może usnać jedno i drugie za niecelowe).

² Tymczasem rynki mogą być już podzielone.

³ Jej minusem dla obcego partnera może być w okresie przejściowym samieszanie w prerogatywach polskiego przedsiębiorstwa oraz resortów, i trudności w ustaleniu rozkładu odpowiedzialności w podejmowaniu decyzji (z kim należy o czym pertraktować).

zakładowym (po stronie obcego partnera) i środkami zewnętrznymi: zwłaszcza na początku obcy partner unikać będzie wiązania środków w tym kapitale. Ważne jest, by kredyty na finansowanie działalności spółki były zaciągane przez niego lub przez spółkę za granicą i bez angażowania gwarancji państwa przyjmującego.

Ostatnie inicjatywy finansowe Zachodu zmierzające do wsparcia reform w Europie Wschodniej, w tym BERD, a także zachęty rządów dla rodzimego kapitału, by tam inwestował, powrót do ubezpieczania kredytów dla Europy Wschodniej, współpraca z IFC, OPIC itd. – wszystko to stwarza korzystne przesłanki do rozwoju naszej kooperacji kapitałowej, zgodnie zresztą z zapowiedziami *Grupy 24*. Przemiany w Europie Wschodniej pod koniec ub. roku sprawiły wszakże, że „monopol” Polski i Węgier został złamany, a NRD i Czechosłowacja – o tradycjach przemysłowych stają się głównymi konkurentami (największym jest ZSRR, z wielkim – choć „płytkim” rynkiem; trzeba pamiętać jednak, że sytuacja wewnątrzpolityczna, dwutorowość polityki ekonomicznej: silne fobie w stosunku do obcego kapitału i sektora prywatnego hamują napływ większych kapitałów). Jednocześnie trzeba pamiętać, iż inwestorzy porównują warunki nie tylko i nie przede wszystkim z poprzednimi w danym kraju, lecz z aktualnymi gdzie indziej; zwłaszcza tendencje kosztów i stabilność lokat. W przypadku Polski i innych krajów regionu liczy się bardzo infrastruktura biznesu – techniczna (telekomunikacja, transport), finansowo-prawna (banki, zwłaszcza filie zagranicznych, księgowość i auditing, wycena zasobów, banki informacji o lokatach i warunkach inwestowania, usługi consultingowe itd.) – od której zależy w dużym stopniu zdolność absorbcyjna kraju w zakresie BIZ.

Z kolei wśród inwestorów żywe są obawy z tytułu niekontrolowanego wzrostu kosztów produkcji i niespodziewanego zwiększenia obciążeń podatkowych i innych (*hidden costs*), co może przewrócić rachunek ekonomiczny przedsięwzięcia i projekcje kształtowania się rentowności; zastanawiają się, czy wdrażana reforma nie spowoduje kryzysu politycznego i destabilizacji – pod presją rewindykacyjną obawy o ingerencję organizacji partyjnych straciły rację bytu, ale występują w odniesieniu do organizacji związkowych w aspekcie ich aspiracji do udziału w zarządzaniu spółką, w tym wpływu na proces jej tworzenia. Komfortowa sytuacja rynku producenta ustąpi miejsce (normalnej zresztą, choć obecnie podwyższonej) niepewności zbytu (w tym w eksporcie – z uwagi na przejściowe ograniczenia). Odstraszają bariery kadrowe (perspektywa szkolenia – czas, koszty), a zwiększenie liczby cudzo-

ziemców w spółce niweluje oszczędności na sile roboczej. Przy niskiej jeszcze elastyczności krajowych producentów i niewykształconych rynkach pracy, kapitału i materialnych czynników produkcji (oraz niskiej ich ruchliwości), mimo odejścia od scentralizowanej alokacji i wielu dotacji, postęp w cenotwórstwie nie jest jeszcze pełny, sporo pozostało deformacji w relacjach cen, co ma znaczenie dla zaopatrzenia i zbytu spółek.

Siły populistyczne sięgają po hasła przeciwko obcemu kapitałowi (tyle, że nie na kanwie zagrożenia dla ideologii, ale – jakoby – dla suwerenności) – wyprzedaży Polski, uzależnieniu ekonomicznemu etc., traktując samo przyzwolenie na inwestowanie u nas jako przywilej, za który należy się stronie polskiej rekompensata. Dotyczy to szczególnie ziemi (tak jakby lepiej było, by leżała odłogiem) oraz majątku produkcyjnego (co może być częściowo uzasadnione ze względu na słabość wyceny jego składników, choć nie zawsze bywa ona akurat zaniżana) i, naturalnie, głównie inwestycji RFN. Podnoszone te i inne zagrożenia nie muszą być całkowicie pozbawione podstaw, oczywiście przy innej niż dzisiejsza skali zjawiska. Można im jednak skutecznie zapobiec właśnie przez sformułowanie długofalowej strategii działania wobec obcego kapitału oraz wdrożenie wynikającego z niej i koherentnego systemu instytucjonalnego w kraju i za granicą, który zapewnić powinien zgodność polityki zgłoszonej (i strategii, której charakter może być wszelako poufny) oraz faktycznego postępowania wobec obcego kapitału.

Założenia strategii

Strategia i działanie towarzyszącego jej systemu instytucjonalnego zakładać powinny aktywną postawę wobec obcego kapitału. O ile do niedawna władze reagowały na wnioski, obecnie powinny wychodzić z inicjatywą i przejść do ofensywy. Same winny prezentować oferty dla inwestorów (wspomagając przedsiębiorstwa), by państwo stało się podmiotem, a nie przedmiotem polityki kooperacji kapitałowej. Zakłada to koordynację działań przy decentralizacji działalności gospodarczej i niezależności przedsiębiorstw, sfera ich długookresowego w założeniu wiązania się z zagranicą (oczywiście poza małymi przedsiębiorstwami) nie może nie podlegać państwowej regulacji.

Jak dotąd, jedynym bodaj krokiem było sformułowanie prefero-

wanych dziedzin działalności gospodarczej dla spółek z udziałem zagranicznym, zresztą niezbyt konsekwentnym (problematyczna jest np. zasadność „preferowania” wysokodochodowych inwestycji w hotelarstwie). Tymczasem celowe byłoby określenie – we współpracy z CUP i władzami terenowymi – preferencji branżowych i terytorialnych inwestowania, w powiązaniu z konkretnymi zachętami (ulgami) dla inwestorów, a następnie – określenie całokształtu działań na rzecz realizacji tych preferencji. Inaczej, działający w rozproszeniu (choć nie rzadko korzystający ze wsparcia swych rządów i dyplomacji) zagraniczni inwestorzy, będą mieć przewagę nad swymi polskimi partnerami, z tendencją do podporządkowywania spółek swoim interesom. Należy więc wykorzystać siłę przetargową państwa przyjmującego oraz wspierać – niezależnie od sektora własności lecz od rozmiarów i znaczenia przedsięwzięcia – rodzime przedsiębiorstwa w ich wysiłkach na rzecz założenia spółek w ważnych dziedzinach działalności gospodarczej. Pozostawiony ustawą margines uznaniowości winien być wykorzystywany przez państwowe organy (AIZ) w realizacji polityki gospodarczej rządu. Również preferencje geograficzne w sensie wyboru kraju pochodzenia kapitału i zapobieżenia nadmiernej (i niepożądaney) koncentracji kapitałów jednego państwa w danej gałęzi⁴ oraz czuwania, by do ważnych dla kraju (np. telekomunikacja i inne „postęPOCHŁONNE” gałęzie) dopuszczać kapitał z przodujących w danej dziedzinie firm i krajów, powinny znaleźć odzwierciedlenie w strategii. Stąd ważne jest zapewnienie sobie możliwości indywidualnego podejścia do obcych inwestorów (a nawet wygrywania ich przeciwko sobie), choć w pewnych granicach; inaczej zbyt duży margines uznaniowości zrodzi u nich uczucie niepewności, jak zostaną potraktowani. Stąd należałoby raczej zadbać o zasadę niedyskryminacji: równych warunków, przy możliwości jednak preferowania niektórych przedsięwzięć. Daje ku temu możliwości też polityka traktatowa państwa: z obcymi rządami można uzgadniać określone – lepsze niż przeciętne traktowanie inwestujących w Polsce ich firm, zresztą przez obie strony.

Fakt, że uzyskaliśmy pomoc MFW i Banku Światowego, a także państw OECD, stawia Polskę – od niedawna – w lepszej sytuacji negocjacyjnej, ale – co nie mniej ważne – poprawia naszą wiarygodność również jako kraju lokaty kapitału, mimo licznych jeszcze trudności i zagrożeń. Należy to dyskutować w stosunkach dwustronnych i propagandzie rządowej w tym aspekcie. Przyciągnięcie do Polski większych

⁴Można nawet określić procentowe granice takiego udziału.

kapitałów nie tylko pozwoliłoby na osiągnięcie przez nie „masy krytycznej”, zdolnej do wywołania zmian w gałęzi lokaty, ale wzmogłoby zainteresowanie (a nie ulotną sympatię) dalszym stabilizowaniem sytuacji w Polsce i ożywieniem w polskiej gospodarce, gdyż stałoby się to zbieżne z interesami tych, którzy tu prowadzą działalność gospodarczą na zasadzie długotrwałego zaangażowania, owocującego zyskiem na ogół dopiero po jakimś czasie. Inwestorzy ci będą autentycznymi – bo motywowanymi własnym interesem – zwolennikami rozwoju polskiej gospodarki.

Istotnym elementem strategii będzie kwestia promocji postępu technicznego poprzez kooperację kapitałową z zagranicą. Sprawa jest trudna. Chociaż zachodnie firmy chętniej transferują technologię w warunkach zachowania nad nią kontroli – jak w joint ventures, nie jest to jednak dla spółek (i obcych partnerów) samoistnym celem lecz instrumentem w osiąganiu celu, jakim jest zyskowna działalność. Przy inwestowaniu w Polsce niekoniecznie najbardziej musi się opłacać stosowanie najwyższej zaawansowanych technologii, nawet gdyby nie było reżimu COCOM. Stąd może się okazać centralne (bądź władz terenowych) stymulowanie nowoczesnych technologicznie wyrobów spółek z obcym udziałem poprzez danie możliwości ubiegania się z tego tytułu o określone przywileje, zważywszy dodatkowe koszty dla spółek związane z sięganiem po takie rozwiązania w porównaniu z „lekko przechodzoną” technologią. Pracooszczędny z reguły charakter nowych technologii przesądza jednak o tym, że dopiero wzrost ceny siły roboczej umocni na nie zapotrzebowanie; w tej chwili powstające jej nadwyżki (w miejsce sztucznego zresztą deficytu) działają w kierunku odwrotnym.

Opracowanie i przyjęcie przez rząd strategii (nie wykluczając aprobaty Sejmu mimo, że wiąże się to z ryzykiem nasilenia głosów niechętnych kooperacji kapitałowej, choć słabo rozumiejących jej funkcjonowanie) stałoby się potwierdzeniem tego, że kooperacja ta stanowi integralny i trwały element polityki ekonomicznej państwa i ważny czynnik przywrócenia oraz utrzymania wzrostu gospodarczego, w tym cenny kanał transferu nie tylko technologii, ale *know how* w zakresie zarządzania. Strategia mogłaby się składać z trzech części: deklaracji publicznej (Sejmu lub rządu), poufnego dokumentu oraz załącznika dot. rozwiązań systemowych. Deklaracja mogłaby – poza potwierdzeniem roli obcego kapitału w polskiej gospodarce – zawrzeć zapewnienie doskonalenia, a w każdym razie niepogarszania warunków inwestowania w Polsce w długim okresie (10–20 lat) i wprowadzenia zasady rekom-

pensaty w przypadku jakichkolwiek posunięć ze strony władz, które ujemnie mogą się odbić na działalności spółki.

Środki realizacji strategii: elementy systemu kooperacji kapitałowej z zagranicą

Przyjęcie najlepszej nawet strategii nie gwarantuje jeszcze powodzenia, jeżeli równolegle nie zapewni się transmisji jej postanowień do praktyki przez stworzenie odpowiedniego układu instytucjonalnego (klarownego przy tym dla obcych inwestorów), włączając wprowadzenie innowacji organizacyjnych w kraju i za granicą. Centralne miejsce w tym systemie zajmować powinna AIZ o rozszerzonych stosownie do zadań prerogatywnych promocyjnych i analitycznych i jej agendy terenowe oraz zagraniczne przy placówkach dyplomatyczno-konsularnych i handlowych. W ważniejszych ośrodkach biznesu (Nowy Jork, Londyn, Paryż, Tokio, Frankfurt) powinny powstać specjalne komisje (agencje) ds. inwestycji zagranicznych w Polsce, przedstawiające na swym terenie działania polską ofertę⁵ i zbierające zeń zgłoszenia do przesłania z opinią o solidności referenta i projekcie spółki, kojarzące partnerów, wyjaśniające aktualne warunki inwestowania. Do wszystkich ważniejszych placówek w krajach zachodnich i bogatych rozwijających się należałoby wyznaczyć osoby (o odpowiednich kwalifikacjach), a w BRH – wydziały odpowiedzialne za całokształt współpracy inwestycyjnej, zaś do głównych zadań ambasadorów i radców handlowych RP wpisać promocję na ich terenie i konkretną pomoc ważnym inwestorom polskim – niezależnie od sektora własnościowego.

Powinien powstać Ośrodek Informacji i Promocji Inwestycji Zagranicznych w Polsce (ewentualnie na zasadach komercyjnych) pełniący funkcje usługowe⁶ dla Agencji i przedsiębiorstw, w którego utworzeniu pomóc mógłby UNDP i UN CTC. Nie powinien on być komórką Agencji – organu rządowego, ale służyć inwestorom krajowym i zagranicznym, mimo, iż ściśle by z Agencją współpracował (odciążając ją od operatywnych zadań, w tym: prowadzenia banku informacji, publikowania

⁵Wg jednolitego schematu, z koncentracją na *output*, a nie na „wsadzie” potrzebnym polskiemu partnerowi. Przyczyniłoby się to do generowania konkurencji między zagranicznymi inwestorami zainteresowanymi tym samym obiektem.

⁶Mógłby on (a tymczasem Agencja) sformować zespoły negocjacyjne, „wypożyczane” przedsiębiorstwom do rozmów z partnerami lub konsulatów ds. tworzenia spółek (w oparciu o doświadczenia warszawskiego biura UNIDO z zakresu przygotowań do Forum Inwestorów).

przewodników etc.), pozostawiając jej więcej czasu na skupienie się na statutowych zadaniach określania polityki wobec obcego kapitału.

Cały ten system musiałby być skomputeryzowany i wyposażony w nowoczesną łączność. Sfinansowanie wydatków na ten cel ze środków na pomoc dla Polski z pewnością spotkałoby się z pozytywną reakcją darczyńców. W procesie tego *institution building* pomoc mogłoby UNIDO, UN CTC i EKG ONZ oraz UNDP, a także wyspecjalizowane organizacje Banku Światowego (MIGA, IFC) oraz eksperci banków rządowych (np. EIB) i prywatnych, oraz firm inwestycyjnych (jak Paine Webber).

W aspekcie analitycznym wydział Agencji (lub specjalnie utworzony zespół, np. w IKC HZ) powinien śledzić tendencje w kooperacji kapitałowej Polski i w świecie („u konkurentów”) i sugerować posunięcia z zakresu naszej polityki względem obcego kapitału, mechanizmy finansowe⁷, w tym zabezpieczenia – z hipotecznym włącznie – środków własnych lub pożyczonych zagranicznego partnera, zasady tworzenia u nas *venture capital* i „wewnętrznych inwestycji zagranicznych”, tj. krajowców dewizowych, koncesji na kapitałochłonne inwestycje surowcowo-materiałowe bądź renowację zdewastowanych fabryk lub dokończenie przerwanych budów. Można by opracować umowy modelowe dla niektórych branż, a w przypadku szczególnie istotnych inwestycji w sektorze państwowym – poza zezwoleniem Agencji przewidzieć kontrasygnatę jej prezesa jako gwarancję trwałości stymulacji umownych. Wśród „środków budowy zaufania” u inwestorów zagranicznych można też przewidzieć zobowiązanie niedokonywania zmian w umowie i jej warunkach nawet aktami władz administracyjnych dowolnego szczebla (jeżeli takowe okazałyby się nieuniknione, to za odszkodowaniem). W spółkach, na których produkcji państwu szczególnie zależy, warunkiem zezwolenia mógłby być uzgodniony z partnerami program produkcyjny (i/lub eksportowy), prawo pierwokupu przez państwo części produkcji (lub zamiana podatku na potrącenie w naturze), zobowiązanie wdrażania nowych technologii, wdrożenie ochrony środowiska, a na znak preferencji – długi okres lub bezterminowe zezwolenie.

Ważnym warunkiem powodzenia byłoby też – przy wykorzystaniu części pomocy zagranicznej dla Polski na ten cel – szkolenie personelu przedsiębiorstw oraz władz terenowych⁸ (a także AIZ i jej agend oraz

⁷Nie wykorzystuje się np. schematu konwersji długów na udziały majątkowe i tworzenia tą drogą (lub kombinowaną z konwertowaniem długu) spółek, co mogłoby być interesujące dla inwestorów.

⁸M. in. w tworzeniu swoistych lokalnych *syndicats d'initiative* na rzecz przyciągnięcia obcego kapitału, współpracujących z miejscowymi organami administracyjnymi.

proponowanego ośrodka), jak również kandydatów do pracy w tej sferze za granicą. Uzasadnione byłoby powołanie wyspecjalizowanej w tej problematyce szkoły zarządzania, a także studium w SGPiS i innych uczelniach ekonomicznych oraz politechnikach (w związku z zapotrzebowaniem na „inżynierów-ekonomistów”).

Chociaż Polska zasłynęła już niestety jako kraj często zmieniających się przepisów dotyczących zagranicznych inwestycji, utrzymują się jeszcze zastrzeżenia do obowiązującej od ponad pół roku (z poprawkami z 28.12.1989 r.) ustawy. Zapowiedź jej nowelizacji wychodzącej na przeciw słusznym postulatom inwestorów (np. po II Forum Inwestorów w Warszawie) byłaby dobrze przyjęta (np. usunięcie z Art. 2 minimum 20% kapitału zakładowego jako obcego wkładu, wprowadzenie pełnomocnika czy przedstawiciela zagranicznych inwestorów do współpracy z Agencją i Radą IZ regulowanej Art. 4, ograniczenie dodatkowych zezwoleń w kontekście Art. 5.3.1-4, 8.1-2, 11.2 i 21.1, krepujących swobodę działania partnerów spółki, rozważenie zmiany „gumowego” przepisu o możliwości odmowy zezwolenia ze względu na zagrożenie ważnych interesów gospodarczych państwa w Art. 6.1 – zwłaszcza w obliczu jego zmieniającej się funkcji w gospodarce i dziwnego trybu odwoławczego w Art. 6.3-4, złagodzenie Art. 14 o kontroli ksiąg i Art. 16.6 o weryfikacji wkładów rzeczowych – jak weryfikować np. wartość technologii i *know how*, będących takimi wkładami? – uzupełnienie Art. 22.6 o kwestie skutków decyzji administracyjnych, rewizja Art. 24 i 27 w aspekcie zasad dla j.g.u. i j.g.n., uznanie pojawienia się zysku za rozpoczęcie działalności gospodarczej – a nie wystawienia pierwszej faktury – w kontekście Art. 28.1.).

Wydaje się, że bez przyjęcia strategii działań wobec obcego kapitału oraz kompleksu służących jej wdrożeniu posunięć organizacyjnych prowadzących do powstania spójnego systemu instytucjonalnego trudno będzie o wykorzystanie możliwości przyspieszenia wzrostu gospodarczego i pokonanie – przedtem – tendencji recesyjnych, które to możliwości niesie ze sobą umiejętne wykorzystana kooperacja kapitałowa – jeżeli powiedzie się przyciągnięcie do Polski zagranicznych inwestorów.

Warszawa, 5 marca 1990 r.

Wielkie regiony Polski na mapie Europy

Wielkopolska

Historia, teraźniejszość, przyszłość

1. Wstęp

Przedstawiane opracowanie stanowi rodzaj wprowadzenia do szerzej zakrojonych badań nad restrukturyzacją polskich regionów w perspektywie włączania ich gospodarki do gospodarki światowej, a przede wszystkim – do zintegrowanej gospodarki europejskiej. W opracowaniu chodzi o próbę ujęcia rozwoju regionu jako procesu historycznie uwarunkowanego, a równocześnie kwalifikującego się do określonych przekształceń, które mogą przy spełnieniu pewnych wymagań – przynieść efekty pożądane w sensie wzrostu i unowocześnienia potencjału wytwórczego, zwiększenia współpracy międzynarodowej oraz – co oczywiste – podnoszenia poziomu życia społeczeństwa.

Konkretnie mówiąc, w opracowaniu chodzi o próbę udzielenia odpowiedzi na pytania:

- jaki jest stan obecny gospodarki i społeczeństwa regionu;
- jaka jest geneza tego stanu (w jaki sposób stan ten powstał);

- o jak rzutuje przeszłość i status quo na przyszłość regionu;
- o jak ukształtować koncepcję przyszłego stanu regionu, aby w warunkach nowoczesnej gospodarki światowej (zwłaszcza otwartej zintegrowanej Europy) najlepiej wykorzystane zostały jego aktywa;
- o jak ukształtować proces rozwoju (restrukturyzacji), aby dojście do pożądanego stanu nastąpiło w sposób możliwie szybki i efektywny.

Regionem, dla którego poszukujemy odpowiedzi na powyższe pytania, jest obszar nazywany Wielkopolską. Obszar ten¹ – z racji swego tradycyjnie wyższego (niż w reszcie kraju) poziomu gospodarowania i stosunkowo sprawnego systemu życia społecznego ma – jak można sądzić – większe szanse na szybkie wejście do gospodarki świata zachodniego. Z drugiej strony, znaczne zróżnicowanie przestrzenne gospodarki Wielkopolski, silne dysproporcje w układach działowych, wielka przestarzałość środków produkcji i podobne pasywa mogą być istotnymi barierami postępu i nadać procesowi restrukturyzacji charakter szczególnie złożony.

W sumie Wielkopolska jawi się jako interesujący „przypadek badawczy” w problematyce restrukturyzacji polskich regionów, rokujący – z naukowego punktu widzenia – ciekawe wyniki poznawcze, a równocześnie obiecujący w sensie praktycznym. Być może z rozpoznania i projekcji rozwoju Wielkopolski wynikną implikacje przydatne do analizy innych regionów.

Za Wielkopolską, jako podmiotem badań nad restrukturyzacją polskich regionów, przemawia również stosunkowo bogaty zbiór prac poświęconych dziejom gospodarczym tego obszaru, przy czym chodzi tu zarówno o pogłębione dzieła historyczne², jak i liczne prace o charakterze przyczynkowym. Jest znamienne, że wśród tych ostatnich znaczną grupę stanowią prace o bezpośrednio praktycznym przeznaczeniu; co ciekawe ponadto, prace te powstawały licznie nie tylko w okresie dziewiętnastowiecznej wojny o rozwój gospodarki polskiej

¹Bardziej szczegółowa charakterystyka obszaru objętego analizą w tym opracowaniu zawarta jest w dalszej części wstępu.

²Wymienić tu należy przede wszystkim prace: J. Topolskiego *Dzieje Wielkopolski* t. I, *Wielkopolska poprzez wieki*, W. Jakóbczyka *Dzieje Wielkopolski* t. II, C. Luczaka *Przemysł Wielkopolski w latach 1815–1871, 1871–1914*, M. Mottego *Przechadzki po mieście*, M. i L. Trzciakowskich *W dziewiętnastowiecznym Poznaniu*, Z. Zakrzewskiego *Wspominam Poznań*.

pod zaborem pruskim, lecz również w latach późniejszych³. Stają się one teraz na nowo przedmiotem uwagi (jako wyraz poszukiwań właściwych Wielkopolsce dróg rozwojowych) w związku z nasilającymi się tendencjami zwiększenia autonomii regionu w imię wzrostu efektywności gospodarki⁴. Często słyszy się dziś hasło *Wielkopolskanie, integrujcie się* lub nawet *Wolność dla Wielkopolski*. Ruch społeczny pod nazwą *Unia Wielkopolan* jest coraz bardziej obecny w życiu społeczno-gospodarczym kilku województw kraju. Realizują się też pewne pociągnięcia organizacyjne o charakterze zjednoczeniowym⁵.

Sądzimy, że również w aspekcie powyższych dążeń i działań warto przeanalizować podstawy rozwojowe Wielkopolski i jej miejsce w systemie gospodarki Polski, Europy, Świata.

Na tle tych wstępnych uwag nasuwa się pytanie, czym właściwie jest Wielkopolska, której restrukturyzacją pragniemy się zajmować? Jaki zajmuje obszar? Jakie są jej relacje do aktualnego podziału administracyjnego i terytorialnej organizacji kraju? Jak się ma jej obecny wymiar przestrzenny do obszaru historycznej dzielnicy dorzecza środkowej Warty, Wielkiego Księstwa Poznańskiego z okresu zaborów, województwa poznańskiego z okresu dwudziestolecia międzywojennego, czy wreszcie województwa poznańskiego z lat 1950–1975? Pytania te są ważne dla przedmiotu niniejszego opracowania, zwłaszcza w zakresie porównań czasowych i odwoływania się do przeszłości. Nie sposób jednak w tym miejscu udzielić na nie jednoznacznej odpowiedzi. Wydaje się, że nie jest właściwe przyjmowanie a priori założenia o istnieniu określonych granic Wielkopolski jako regionu społeczno-ekonomicznego, który był lub jest, i który należałoby – w sensie terytorialnym – utrwalić na przyszłość. Region Wielkopolski – jak chyba każdy region w reformowanym podziale kraju – powinien być raczej przedmiotem poszukiwań, i to niekoniecznie od razu w sensie regionu – obiektu działania. W poszukiwaniach stanu docelowego

³Por.: H. Maciejewska, *Bibliografia gospodarki Wielkopolski w latach 1919–1939, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu*, w druku, a także inne pozycje podane w pkt. 7 niniejszej pracy.

⁴W tej sprawie znamienne są publikacje tygodnika „Wprost” i reakcje czytelników na te publikacje; por.: „Wprost” 1990 nr 35.

⁵Por.: notatkę prasową pt. *Wielkopolskanie łączą się*, informującą o spotkaniu burmistrzów i wójtów kilku województw w sprawie prac przygotowawczych do utworzenia Związku Wójtów i Burmistrzów Wielkopolski, z zaznaczeniem, że chodzi o region w dawnym, historycznym kształcie terytorialnym; Dziennik Wielkopolan „Dzisiaj” nr 209/222 z dn. 26–28 października 1990 r.

można, jak sądzimy, kierować się praktyczną zasadą wzięcia za punkt wyjścia obszaru o stosunkowo silnych i stosunkowo trwałych (tradycyjnych) więziach wewnętrznych przy pewnej tolerancji względem porównywalności materiałów statystycznych na przestrzeni dziejów.

Zasadę tę przyjmujemy w niniejszym opracowaniu. Konkretnie mówiąc, analizę stanu istniejącego Wielkopolski odnosimy do województw: poznańskiego, kaliskiego, konińskiego, leszczyńskiego i pilskiego, a przeszłość do przekrojów, którymi operują materiały historyczne.

Jak wiadomo, za historyczną Wielkopolskę uważa się dawne terytorium plemienne Polan, którzy w IX i X w., za panowania pierwszych książąt z dynastii Piastów, rozpoczęli proces jednoczenia ziem polskich. Początkowa nazwa ziem tego obszaru – Polska – została w XIII–XIV wieku zastąpiona nazwą Wielkiej lub Starej Polski (Polonia Maior). W okresie rozbicia dzielnicowego były tu dwa księstwa: kaliskie i poznańskie, które po zjednoczeniu państwa w wieku XIV stały się województwami (starosta generalny obu województw rezydował w Poznaniu). W okresie zaborów Wielkopolska została rozbita na dwie części: część zachodnią i środkową zajęły Prusy, a część wschodnią – Rosja. Po pierwszej wojnie światowej, po odzyskaniu niepodległości, a później po drugiej wojnie światowej, większość obszaru historycznej Wielkopolski weszła w skład województwa poznańskiego. Obecnie są to wymienione województwa: poznańskie, kaliskie, konińskie, leszczyńskie i pilskie z tym, że poza tym zespołem znalazły się także historyczne ziemie Wielkopolski: Wolsztyn, Babimost, Zbąszyń (dziś w województwie zielonogórskim), Międzyrzecz, Skwierzyna, Drezdenko (województwo gorzowskie), Kcynia, Żnin, Mogilno (województwo bydgoskie). Równocześnie w skład województw kaliskiego i leszczyńskiego weszły tereny do byłej Wielkopolski nie należące.

Warto odnotować, że przy licznych źródłach historycznych dyskusje nad określeniem aktualnego obszaru Wielkopolski toczą się nadal⁶. Zapewne dotyczyć one będą również przyszłości – w kontekście zmian terytorialnej organizacji kraju jako elementu procesów restrukturyzacyjnych. Zakładamy, że wyniki tej pracy, w której przyszłość terytorialną regionu Wielkopolski widzimy jako rezultat przyjęcia określonych wariantów rozwoju gospodarczego, mogą wspomniane dyskusje w pewnym zakresie uzupełniać, a może nawet je syntetyzować.

Przystępując do prezentacji przeszłości gospodarczej Wielkopolski,

⁶Wiąże się to m. in. z projektem przygotowania *Encyklopedii Wielkopolski*.

analizy jej stanu obecnego i próby projekcji przyszłości pragniemy jeszcze zastrzec, że nie pretendujemy do pogłębionego zrealizowania wszystkich wymienionych wyżej zadań badawczych. Treść niniejszego opracowania jest tylko przybliżeniem do poszukiwanych odpowiedzi – zwłaszcza w warstwie projekcyjnej dociekań. Wyjaśniamy przy tym, że dla tego opracowania nie prowadzono specjalnych badań źródłowych (nie pozwolił na to ani czas, ani stojące do dyspozycji środki). Wykorzystano natomiast różne istniejące już wyniki, próbując stworzyć ich syntezę pod kątem oceny czynników i barier rozwoju regionu w warunkach nowoczesnej gospodarki europejskiej. Na tym tle rysuje się potrzeba dalszych pogłębionych badań. Ich zarys przedstawiony jest w zakończeniu opracowania.

2. Historyczne podstawy rozwoju Wielkopolski

Podjmując próbę analizy gospodarki Wielkopolski pod kątem poszukiwania koncepcji jej rozwoju jako jednego z regionów nowoczesnej Europy warto odwołać się do przeszłości. Poznanie i wyjaśnienie stanów przeszłych może bowiem pomóc w określeniu determinant nieobojętnych dla zrozumienia stanu obecnego i dla projekcji lub nawet programowania stanów przyszłych.

Jak już wspomniano we wstępie, uważa się że Wielkopolska od lat dawnych wykazywała wyższy poziom gospodarności i sprawniejszy system funkcjonowania życia społecznego niż reszta kraju, przy czym owe „lata dawne” oznaczają tu dzieje bardziej odległe niż okres zaboru pruskiego, który rzeczywiście przyniósł znaczny zwrot tego, co dziś nazwalibyśmy efektywnością gospodarowania, ale który po pierwsze charakteryzował się procesami zmian tak złożonymi, że nie można przypisywać mu jednocześnie znamion postępu i poprawy, po drugie zaś mógł opierać się na godnym uwagi dorobku, jaki na tym terenie istniał już wcześniej. Jak pisze Topolski⁷, *dla wyjaśnienia osobliwości wielkopolskiego rozwoju gospodarczego i społecznego nie wystarcza, jak*

⁷Por.: J. Topolski, *Historyczne determinanty współczesnego stanu gospodarki i społeczeństwa [w:] Województwo pomorskie. Zagałowania geograficzne i społeczno-gospodarcze, praca zbiorowa pod red. R. Domańskiego i S. Kozarskiego*, PWN, Warszawa-Poznań 1986, s. 19 i 20. Por. także wykład inauguracyjny L. Trzeciakowskiego na walnym zebraniu Członków Związku Miłośników Unii Wielkopolan w dniu 19 października 1990 r.

to najczęściej czyniono, odwołanie się do tego, co miało miejsce w XIX wieku. Jakkolwiek wiek ten przyniósł wiele istotnych dla późniejszego rozwoju elementów, to jednak ograniczenie się do ich analizy dałoby wyjaśnienia zbyt płytkie i w dużym stopniu deformujące obraz rzeczywistego stanu (...). Trzeba uwzględnić równocześnie przynajmniej niektóre procesy zachodzące w poprzednich wiekach.

W syntetycznym ujęciu procesy te przedstawić można następująco⁸:

1. W etapie wczesnej urbanizacji Wielkopolska, jak na warunki obszarów leżących na wschód od Łaby, charakteryzowała się stosunkowo dużym umiastowieniem. W każdym razie w procesie umiastowienia wyprzedzała pozostałe tereny Polski. W XIII wieku prawa miejskie typu zachodnioeuropejskiego otrzymało w Wielkopolsce 40 miast, do końca XV wieku – prawie 140. Około roku 1660 odsetek ludności miejskiej wynosił 28%, zaś w Małopolsce – 15%, na Mazowszu – 12%, na Kujawach 16%. Nowo zakładane miasta miały w Wielkopolsce charakter rzemieślniczy (sukiennictwo, płóciennictwo), w miastach pozostałych terenów liczna była ludność rolnicza. Wiek XVIII, mimo zniszczeń wojennych z początkowych lat, przyniósł dalszy rozwój miast. Założono wówczas w Wielkopolsce 25 miast. Pod koniec XVIII wieku w Wielkopolsce było 188 miast, ludności rolniczej w miastach było nie więcej niż 15%, zaś ludność zamieszkała w miastach powyżej 2500 mieszkańców stanowiła około 40% ludności miejskiej tego obszaru. Porównanie umiastowienia Wielkopolski z resztą kraju wyrażają poniższe liczby: około roku 1775 w Wielkopolsce na tzw. 100 dymów przypadało 26 miejskich, zaś w województwie sieradzkim, łęczyckim i ziemi wieluńskiej – 14, na Kujawach – 11, na Mazowszu i Podlasiu (z Warszawą) – 19,5. Warto wszakże odnotować, że już wówczas Wielkopolska różniła się wewnętrznie: wymieniony wskaźnik (odsetek dymów miejskich) wynosił w województwie poznańskim – 30, zaś w gnieźnieńskim i kaliskim – niecałe 23. Trzeba też podkreślić, że nie było tu miast dużych jak w Europie Zachodniej.
2. Miasta wielkopolskie związane były z potrzebami regionu: obsługiwały rynki lokalne. Wyraźnie zaznaczało się powiązanie między

⁸Według prac J. Topolskiego: *Dzieje Wielkopolski*, t. 1, Poznań 1969; *Wielkopolska poprzec wieki*, Poznań 1973; *Gospodarka polska a europejska w XI-XVIII wieku*, Poznań 1977; *Historyczne determinanty...* op. cit.

rozwojem miast (rzemiosła i handlu) a rolnictwem. Jednocześnie do połowy XVII wieku miasta uczestniczyły w dużym międzynarodowym handlu lądowym, w którym Wielkopolska, ze względu na swe położenie między Zachodem i Wschodem, miała znaczną rolę. Wielkopolska była ponadto obszarem imigracji ludności z innych terenów (zwłaszcza z obszarów prześladowań religijnych na Śląsku, w Czechach i w Niemczech). Dało to m. in. napływ rzemieślników i wzrost działalności wytwórczej (na potrzeby miejscowe i na wywóz).

3. W sposób charakterystyczny przedstawiał się w Wielkopolsce folwarczny ustrój agrarny. Wprawdzie istniał tu pewien wpływ rynków gdańskiego i szczecińskiego, „skłaniających” właścicieli folwarków do nastawienia się głównie na produkcję zboża (na wywóz), przeważały jednak folwarki związane z rynkiem lokalnym (w tym: z miastami regionu), o bardziej różnorodnej produkcji. Były tu zatem podwaliny do – jak byśmy dziś powiedzieli – dywersyfikacji gospodarki rolnej, wraz z troską o gospodarkę miast w dalszych fazach rozwoju. Znamienne dla wieku XVI i pierwszej połowy wieku XVII „ogradzanie” (rozszerzanie posiadłości folwarcznych) miało na celu uzyskanie terenów nie tylko pod uprawę zbóż lecz również pod pastwiska. Pod koniec wieku XVIII na terenie dawnych województw poznańskiego i kaliskiego hodowano 1,4 miliona owiec, było to 20% pogłowia przy 4% powierzchni kraju.
4. W opisanych wyżej procesach charakterystycznie zaznaczyła się stosunkowo wysoka dochodowość gospodarki rolnej. Bardzo interesujące pod tym względem są następujące notki historyczne⁹. Król Stanisław Leszczyński charakteryzując w testamencie (1738) swój majątek w okolicach Leszna i Sierakowa pisał m. in.: *wszystkie te dobra leżą na pograniczu śląskim, Sieraków zaś jest położony nad Wartą (...) wszystkie te dobra dwa razy tyle czynią jak inne w głębi Polski położone. Wszystkie bowiem produkty ich bez znacznych kosztów do Śląska i Marchii się wywożą i tam się drogo sprzedają*. W Pamiętniku Historyczno-Polityczno-Ekonomicznym wydanym pół wieku później czytamy: *Pewna rzecz, iż jak taka wieś w województwie poznańskim o 20 gospodarzy, tyle dziedzicowi przynosi intraty i tyle ma szacunkowej*

⁹Cyt. za J. Topolskim, *Historyczne determinanty...* op. cit., str. 25.

wartości, co dwie także wieś w Rawskim, Łęczyckim, a trzy także w Litwie i na Ukrainie. Czemu? Bo w poznańskim mieście gęste fabrykantami majątnymi napelnione biorą od ręki wszystkie produkty, na które się tylko rolnicy zdobyć mogą, co ich zachęca, że te produkty rozmnażają wielorako. Historycy zwracają uwagę, że ów stan rzeczy (wyższy poziom dochodowości folwarków wielkopolskich) wiązał się nie tylko z dogodnymi rynkami zbytu. Miał tu również wpływ inny stosunek do gospodarowania, wiążący się ze strukturą własności i systemem społecznym. Chodzi o to, że do XVIII wieku w Wielkopolsce rzadkie były majątki duże, przeważały 1-2 wioskowe posiadłości szlacheckie. Wymuszało to na właścicielach ziemskich względnie efektywne gospodarowanie (wykorzystanie ziemi) dla zaspokojenia swych potrzeb stanowych. Do tego dochodziła konieczność dostosowania produkcji do potrzeb miast. W sytuacji gdy potrzeby rosły (zarówno potrzeby osobiste właścicieli, jak i potrzeby miast) pojawiła się konieczność rozwijania gospodarki.

Jak zatem widać, na starcie do zasadniczych przemian zachodzących w drugiej połowie XVIII wieku, Wielkopolska posiadała „kapitał” w postaci stosunkowo dużej urbanizacji i względnie dochodowego, zdywersyfikowanego rolnictwa, a także – mówiąc dzisiejszym językiem – wyższej świadomości gospodarowania niż pozostałe regiony kraju. Mogło to być znaczną szansą na włączenie się w ów nurt wielkiego postępu, który miał wówczas miejsce w Europie, zwłaszcza w Anglii.

Wiek XVIII istotnie uwypuklił pozytywne cechy gospodarki Wielkopolski. Ocenia się, że Wielkopolska była wówczas *wyżej rozwinięta niż Brandenburgia, a także wiele okolic Śląska, Pomorza Gdańskiego i Pomorza Zachodniego*¹⁰. Wzrost gospodarczy wyraźnie wiązał się z odchodzeniem od typowego modelu folwarczno-pańszczyźnianego. Nowe osadnictwo (a było ono w Wielkopolsce znaczne i – co charakterystyczne – łączyło się z braniem pod uprawę gruntów trudnych do rolniczego wykorzystania) opierało się w dużej mierze na świadczeniach pieniężnych i w coraz większym stopniu obejmowało chłopów wolnych. Ten proces, jak i przedstawiony uprzednio proces urbanizacji, a także uprzemysłowienia (rozwój produkcji sukienniczej i płócienniczej) sprawił, że strukturę gospodarki Wielkopolski drugiej połowy XVIII wieku można już określić jako rolniczo-przemysłową, podczas gdy w reszcie ziem polskich dominowała struktura rolnicza. Wielkopolska znana była wówczas

¹⁰ Tamże, s. 27.

jako producent zboża, produktów zbożowych, tkanin (zwłaszcza sukna) oraz wełny. Była też ich znaczącym eksporterem. Można domniemywać, że w całości obrotów wywóz przewyższał przywóz¹¹.

U progu zaborów Wielkopolska była zatem regionem o ukształtowanym już obliczu gospodarczym (rolniczo-przemysłowym) i określonym nastawieniu do gospodarowania, któremu można przypisać znamiona nowoczesnej ekonomii. Wielkopolskę charakteryzowało rolnictwo stosunkowo efektywne i działające pod kątem potrzeb miast i przetwórstwa przemysłowego. Stworzono już też podstawy sprzyjające rozwojowi gospodarki w przyszłości¹². Istnieje opinia, że gdyby nie rozbiory – procesy wzrostu przemysłu i miast rozwijałyby się w dalszym ciągu wpływając nadal inspirująco na rozwój rolnictwa. Pogłębianiu ulegałyby elementy kapitalistyczne w gospodarce i strukturze społecznej, przynosząc ważne dla dalszego postępu zmiany w świadomości społecznej¹³.

Okres rozbiorów przyniósł jednak zmianę dotychczasowych linii rozwoju.

Wielkopolska stała się dla Prus zapleczem rolniczo-surowcowym oraz rezerwuarem siły roboczej dla przemysłu zaborcy. Przemysł Wielkopolski uległ załamaniu. Rolnictwo natomiast bardzo intensywnie rozwijało się nadal. Przy chłonnym rynku zagranicznym (przede wszystkim niemieckim) następował proces rozwoju rolnictwa z coraz wyraźniejszymi elementami postępu technicznego i ekonomicznego. Pod tym względem polityka zaborcy przyniosła duże efekty. Reforma agrarna, prowadzona od początku XIX wieku, w sposób charakterystyczny zmieniła stosunki wsi wielkopolskiej zasadniczo przyznając rację bytu tylko tym gospodarstwom, które potrafiły wytrzymać ostre kryteria regulacji, a potem sprostać warunkom konkurencji. W okresie zaboru pruskiego nastąpił zatem wybitny rozwój gospodarki, chociaż przez wiele lat był to rozwój jednokierunkowy. Dopiero pod koniec XIX wieku zaznaczyła się bardziej zróżnicowana struktura gospodar-

¹¹Dane z lat 1810/1811, a więc z okresu Księstwa Warszawskiego, gdy utrzymywały się jeszcze zapoczątkowane wcześniej procesy wzrostu Wielkopolski w jej profilu rolniczo-przemysłowym, opiewają na 6 mln zł p. przywozu do departamentu poznańskiego i 17 mln zł p. wywozu z tego departamentu. Dzięki temu całe Księstwo Warszawskie miało dodatni bilans handlowy. Por. B. Grochulaka, *Handel zagraniczny Księstwa Warszawskiego*, Warszawa 1967, s. 269.

¹²Ich wyrazem był rozwój systemu dróg, komunikacji, transportu i łączności. Ocenia się, że system komunikacyjno-pocztowy Wielkopolski przewyższał w owych czasach stan istniejący w sąsiednich terenach Prus; por. L. Żimowski, *Geneza i rozwój komunikacji pocztowej na ziemiach polskich*, Warszawa 1972.

¹³J. Topolaki, *Historyczne determinanty...* op. cit., s. 29.

cza: uwidocznił się przemysł związany z rolnictwem a także infrastruktura handlowa, bankowa itd.

Warto pamiętać, że w imię rozwoju gospodarczego prowadzone były również patriotyczne działania mieszkańców Wielkopolski oddanych sprawie odzyskania niepodległości. Swą troskę o odrodzenie państwa polskiego wyrażali oni w dużym stopniu w walce o byt i rozwój silnej polskiej gospodarki regionu¹⁴.

Wiek XIX przyniósł też znaczne zmiany społeczne. Nastąpiło duże rozwarstwienie wsi wielkopolskiej. Znaczna część jej mieszkańców uległa pauperyzacji. Przy zahamowanych procesach industrializacji i urbanizacji część ludności nie mogła znaleźć zatrudnienia w regionie. Nastąpił proces licznego zarobkowego wychodźstwa. Z ziem polskich znajdujących się pod panowaniem niemieckim emigrowało od 1 000 do 45 000 osób rocznie. Pojawiło się zjawisko starzenia się społeczeństwa Wielkopolski.

Okres zaborów zaznaczył się jeszcze jedną cechą, którą ocenić należy jako niewłaściwą. Jak wiadomo, w wyniku Kongresu Wiedeńskiego dokonany został podział Wielkopolski między Prusy i Rosję: do zaboru rosyjskiego weszły tereny wschodnie z Kaliszem, Słupcą, Koninem, Kołem i Turkiem. Tereny te, już wcześniej mniej rozwinięte niż zachodnia Wielkopolska, w okresie zaboru rosyjskiego pogłębiły swój regres. Główną przyczyną było znaczne opóźnienie reformy agrarnej w Rosji. W związku z tym, a także w wyniku poddawania obu części Wielkopolski dwóm bardzo różnym systemom ekonomicznym i politycznym, nastąpiło wewnętrzne rozbieżności regionu, które na pewnych odcinkach pokutuje do dziś¹⁵.

W etapie odzyskania przez Polskę niepodległości Wielkopolska była regionem silnego i nowoczesnego – jak na owe czasy – rolnictwa, niezbyt dużego, a w każdym razie nierównomiernie rozwiniętego przemysłu¹⁶ oraz stosunkowo dobrze rozbudowanej sieci komunikacyjnej i gęstego systemu małych miast, przy czym te dodatnie cechy dotyczyły głównie zachodniej części Wielkopolski.

¹⁴Obras tych działań przedstawiony został w filmie pt. *Najdłuższa wojna nowoczesnej Europy*. Por. także A. Skalkowski, *Bazar Poznański. Zarys 100-letnich dziejów 1838–1938*.

¹⁵Por. dalszą część tego opracowania; pkt. 3.

¹⁶Dość liczne były zakłady przemysłu rolno-spożywczego (cukrownie, krochmalnie, tuczaranie, młyny). Większym zakładem przemysłowym innej branży była w zasadzie tylko fabryka maszyn Cegielskiego w Poznaniu. Por. Cz. Luczak, *Przemysł Wielkopolski w latach 1815–1870*. Warszawa 1959 oraz *Przemysł Wielkopolski w latach 1871–1914*, Poznań 1960, a także B. Gruchman, *Różnój przemysłu Wielkopolski w latach 1919–1960*, Poznań 1964.

Dwudziestolecie międzywojenne w zasadzie nie zmieniło struktury gospodarczej regionu¹⁷. Nadal następował proces agraryzacji. Rolnictwo przeżywało jednak trudności, zwłaszcza bolesny był okres kryzysu (1929–1935); wówczas wyraźnie zostały zahamowane procesy intensyfikacji produkcji. Przy tych trudnościach Wielkopolska potrafiła wprawdzie utrzymać swą czołową pozycję w kraju, a w tym rankingu znaczącego eksportera produktów rolnych Polski¹⁸, ale coraz silniejsza była świadomość potrzeby dużych reform gospodarki tego regionu kraju¹⁹. Próby realizacji owych reform przerwał wybuch II wojny światowej.

Znamiennym dla okresu dwudziestolecia międzywojennego był znaczny wzrost funkcji miasta Poznania i umocnienie się roli Wielkopolski w organizmie kraju. Wzrost roli Poznania w dużym stopniu wiązał się z Powszechną Wystawą Krajową (1929) i z Międzynarodowymi Targami Poznańskimi. Z perspektywy lat Powszechną Wystawę Krajową ocenia się jako imprezę imponującą²⁰: trwała 138 dni, zajmowała obszar 650 tys. m², zwiedzało ją 4,5 mln osób (w tym 20 oficjalnych delegacji zagranicznych), towarzyszyło jej 140 różnorodnych kongresów i zjazdów. Wystawa utrwaliła pozycję Poznania jako miasta targów (odbywały się one tu od roku 1921), wzbogaciła je w szereg istotnych inwestycji, a równocześnie miała ogólnokrajowe znaczenie gospodarcze i polityczne, stanowiła *wszechstronny przegląd tego, czego dokonano w pierwszym dziesięcioleciu niepodległości*²¹. Jeśli zaś chodzi o rolę Wielkopolski w kraju, to w okresie dwudziestolecia międzywojennego zaznaczyły się nowe jej (tzn. roli) aspekty, istotne w warunkach zjed-

¹⁷ Wysiłek inwestycyjny odrodzonego państwa polskiego szedł w kierunkach innych niż umocnienie czy rozwój Wielkopolski. Chodziło przede wszystkim o scalenie obszarów dawnych zaborów, zagospodarowanie wybrzeża Bałtyku i budowę Centralnego Okręgu Przemysłowego, sfinalizowanego bliżej tzw. Polski B; por. B. Winiarski, *Polityka regionalna*, Warszawa 1976.

¹⁸ Np. 40% polskiego eksportu masła pochodziło z Wielkopolski (wg J. Topolickiego, *Historyczne determinanty...* op. cit. s. 35.)

¹⁹ Por. w tej sprawie m. in. artykuły czasopisma „Gospodarka Zachodnia” (np. *Wielkie linie rozwojowe gospodarstwa wielkopolskiego*, nr 31 z roku 1938; *Zmiana gospodarcza Wielkopolski*, nr 7 z roku 1939), a także K. Zakowski, *Jak podciągnąć Wielkopolskę wzwyż* (Gosp. Zach. 1938, nr 16), F. Barciński, *Podstawy surowcowe uprzemysłowienia Wielkopolski*, Poznań 1938; M. Zakrzewski, *Przyszłość gospodarstwa Wielkopolski w rozbudowie drobnej produkcji*, P-ka Gosp. Zach. nr 3 oraz Gosp. Zach. 1939 nr 33.

²⁰ Według materiałów Sesji okolicznościowej „60 rocznica Powszechnej Wystawy Krajowej”, Poznań 1989.

²¹ Z. Zakrzewski, *Powszechna Wystawa Krajowa* [w:] materiałach Sesji okolicznościowej „60 rocznica Powszechnej Wystawy Krajowej”, Poznań 1989, s. 6.

noczonego państwa; rzecz dotyczy wkładu finansowego Wielkopolski oraz jej mieszkańców do ogólnonarodowego bogactwa Rzeczypospolitej Polskiej oraz oddziaływań Wielkopolski na inne regiony kraju²². Oddziaływania te miały swój wyraz nie tylko materialny, wiązały się z postawą Wielkopolan jako obywateli i ludzi pracy. Dobitnie, aczkolwiek chyba z pewną niesprawiedliwością względem mieszkańców innych regionów kraju, określił to Aleksander Świętochowski²³: *Z Królestwa Polskiego wszedł do Polski wyzwolonej fanatyczny marzyciel, z Wielkopolski – doskonały gospodarz i miłośnik praworządności, z Galicji – scholastyczny biurokrata*.

Podsumowując rozważania na temat historycznych determinant rozwoju Wielkopolski i wyznaczników jej miejsca na mapie gospodarczej wielkich regionów Europy można powiedzieć, że Wielkopolska od dawna charakteryzowała się stosunkowo wysokim poziomem gospodarowania, przy czym główne efekty gospodarcze uzyskiwała w rolnictwie. Znana była przede wszystkim jako producent żywności na skalę ponadkrajową. Z Wielkopolską wiązały się też pewne cechy postaw ludzkich, ogólnie sprowadzające się do gospodarności oraz lepszej organizacji pracy i życia społecznego²⁴.

Zanim spróbujemy w dalszych częściach pracy odpowiedzieć na pytanie, jak owe determinanty historyczne mogą rzutować na przyszłość regionu, warto zastanowić się, czy funkcjonują one jeszcze w dobie obecnej. Między opisaną wyżej przeszłością a aktualnym stanem układu społeczno-gospodarczego Wielkopolski istniało przecież 45 lat gospodarki Polski Ludowej, a przedtem jeszcze 5 lat zawieruchy wojennej, przy czym jeden i drugi okres miał na stan obecny swój znamieny wpływ. Wpływ okresu wojny – przy znacznej skali zniszczeń ludzkich i materialnych – był oczywiście negatywny. Wpływ okresu Polski Ludowej był, krótko mówiąc, złożony²⁵.

²² Por. K. Żakowski, *O czynny udział Wielkopolski w tworzeniu przemysłowego okręgu centralnego*, Gosp. Zach. 1937 nr 4; E. Kwiatkowski, *Centralny Okręg Przemysłowy i Wielkopolska*, Gosp. Zach. 1937 nr 14; A. Bagiński, *Twórcze walory aktywności wielkopolskiej*, Gosp. Zach. 1938 nr 31; S. Kałamajski, *Wielkopolski kupiec osiedleńca musi być przodownikiem*, Kupiec 1939 nr 18, a także S. Kubiak (red.), *Rola Wielkopolski w dziejach narodu polskiego*, Poznań 1979.

²³ „Myśl Narodowa” 1929 nr 23; cyt. za Z. Zakrzewskim, *Powszechna Wystawa Krajowa*, op.cit.

²⁴ Zob. W. Paweł, *Poznań i poznańczycy w oczach cudzoziemców*, Kronika Miasta Poznania 1939 nr 2, s. 123–133.

²⁵ Przekrojową charakterystykę tego okresu zawiera praca zespołowa pod red. E. Makowskiego, *Najnowsze dzieje Wielkopolski 1945–1989*, „Kronika Wielkopolski”, 1989, nr 2(51).

Z jednej strony w okresie powojennym podjęte zostały działania pozytywne. Była to znacznej skali industrializacja, która sprawiła, iż Wielkopolska przeobraziła się z regionu rolniczego w region rolniczo-przemysłowy. Co znamienne, największe inwestycje przemysłowe zostały zlokalizowane w części wschodniej (Koniński Okręg Przemysłowy); mogło to być szansą na wyrównanie różnic w poziomie rozwoju regionu jako całości. W związku z rozwojem przemysłu i zmianą systemu własności ziemskiej stworzono szansę zatrudnienia dla stosunkowo licznych proletariatu wiejskiego. Nastąpiły zmiany w strukturze społeczno-zawodowej mieszkańców wsi²⁶. Spotęgał się wpływ Wielkopolski na inne obszary kraju, zwłaszcza na ziemie zachodnie i północne, dla osadnictwa których Wielkopolska była jednym z ważniejszych rezerwuarów ludnościowych, zapewniając też w dużym stopniu dostarczanie wykwalifikowanych kadr²⁷. Znacznie wzrósł potencjał miasta Poznania.

Z drugiej strony, w okresie minionych 45 lat następowało wiele działań negatywnych. Zachwiane zostały proporcje rozwoju. Za rozwojem przemysłu nie nadążały (a należałoby raczej powiedzieć, że go nie poprzedzały) odpowiednie inwestycje szeroko rozumianej infrastruktury²⁸. Zarówno infrastruktura techniczna jak i społeczna uległa istotnemu postarzeniu. W skomplikowanej sytuacji znalazło się rolnictwo. Reforma rolna z roku 1945 – przy swych uniwersalnych założeniach egalitaryzmu – nie w pełni odpowiadała mentalności mieszkańców wsi wielkopolskiej; charakterystyczne jest, że bezrolni mieszkańcy wsi w stosunkowo małym stopniu uczestniczyli tu w parcelacji gruntów i często preferowali wspólne gospodarowanie w majątku państwowym niż na własnym gospodarstwie, jeśli miało być małe i słabo wyposażone technicznie²⁹. Lepsza była sytuacja gospodarstw średnich, stanowiących trzon sektora prywatnego Wielkopolski, ale i ona uległa komplikacji w związku z niekonsekwentną polityką rolną omawianego etapu. W okresie powojennym w wyniku ogólnych perturbacji i zmian charakteru gospodarki rolnej nastąpiła wyraźna degradacja średnich i małych miast;

²⁶ Por. M. Ślódowa-Helpa, *Ludność wiejska Wielkopolski w procesie przemian społeczno-ekonomicznych: przeobrażenia struktury społeczno-zawodowej w latach 1945-1970*, PWN, Poznań 1988.

²⁷ Ten aspekt sprawy jest wciąż żywy; mieszkańcy województw zielonogórskiego, gorzowskiego, szczecińskiego czy koszalińskiego deklarują na przykład chęć przystąpienia do Unii Wielkopolan, powołując się na związki z macierzystymi szkołami czy uczelniami w Poznaniu.

²⁸ Por. J. Rymaniak, *Przestrzenne zróżnicowanie poziomu rozwoju infrastruktury społecznej Wielkopolski w latach 1960-1980*, „Kronika Wielkopolski”, 1985, nr 39.

²⁹ I. Lawniczak, *Rolnicza spółdzielczość produkcyjna w Wielkopolsce w latach 1949-1974*, Warszawa-Poznań 1977, s. 16.

zwłaszcza małe miasta Wielkopolski utraciły swą naturalną podstawę bytu: obsługę rolnictwa. Znacznie ucierpiało środowisko naturalne. I wreszcie omawiany okres przyniósł wiele procesów destrukcyjnych w postawach społecznych: w stosunku ludzi do pracy, do spraw publicznych, do zasad współżycia społecznego, porządku, słowności, punktualności itd.

Jaki jest bilans tych pozytywów i negatywów, trudno ocenić. Sądząc według stanu obecnego, który charakteryzujemy w kolejnym rozdziale, Wielkopolska mimo trudności potrafiła utrzymać wiele walorów i ma możliwości intensyfikacji swojego rozwoju oraz sprostania nowej sytuacji. Istnieje jednak równocześnie wiele barier, nad przewyżczeniem których trzeba usilnie pracować, aby szans, które jeszcze są, nie utracić. Trzeba też pamiętać, że obecnie mamy do czynienia z Wielkopolską jako regionem nieformalnym³⁰, który w świadomości wielu ludzi bardziej funkcjonuje na zasadzie więzi historycznych niż realnych, współczesnych powiązań społeczno-gospodarczych. Ma to swoje dość złożone implikacje dla stanu obecnego i dla przyszłości tej części Polski.

3. Współczesny stan gospodarki i społeczeństwa

Nie jest możliwe scharakteryzowanie współczesnego stanu Wielkopolski w odniesieniu do jednej (a przy tym zupełnie świeżej) daty. Wynika to ze struktury czasowej tych materiałów statystycznych, które dotyczą spraw – w naszym rozumieniu – najbardziej istotnych dla przedmiotu niniejszego opracowania.

W poniższym opracowaniu chcemy skoncentrować się na opisie dwóch cech gospodarki Wielkopolski. Są nimi:

- udział w tworzeniu dochodu narodowego Polski;
- główne funkcje gospodarcze.

Układ dostępnych materiałów powoduje, że za stan aktualny musimy uznać sytuację z lat 1986–1989. Równocześnie przyjmujemy za-

³⁰Zdarza się zatem, że mówi się nie o Wielkopolsce lecz o województwach wielkopolskich; por.: A. Choniawko, *Województwa wielkopolskie w latach 1975–1989*, [w:] E. Makowski (red.), *Najnowsze dzieje Wielkopolski 1945–1989*, „Kronika Wielkopolski”, 1989 nr 2(51).

sadę, że w tych przypadkach, w których prowadzone są badania systematyczne, uwzględnimy wyniki najnowsze, o ile nie będzie to kolidować z niezbędnymi porównaniami, badaniami zależności itp. W sprawach, w których zachodzące obecnie zmiany są szczególnie duże lub nasilające się, jak np. bezrobocie, podejmiemy próbę podania informacji z roku 1990.

Łączny obszar pięciu województw przyjętych w tej pracy jako region Wielkopolski, tzn. województw kaliskiego, konińskiego, leszczyńskiego, pilskiego i poznańskiego, wynosi 32.161 km², co stanowi 10,3% powierzchni Polski.

Według danych za rok 1988 ludność tych województw liczyła 3.339 tys. osób, tj. 8,8% ludności kraju. W miastach mieszkają tu 56,6% ludności (w kraju - 61,2%), przy tym był to odsetek znacznie zróżnicowany: wahał się od 40,6% w województwie konińskim do 70,9% w województwie poznańskim (Tab. 1). Ponad połowę mieszkańców stanowiła ludność w wieku produkcyjnym, lecz wskaźnik ten był niższy od krajowego (poza woj. poznańskim, które miało wskaźnik na poziomie średniokrajowym).

Tabela 1. Powierzchnia i ludność

Lp.	Województwo	Pow. w km ²	Ludność								
			w tys. osób			w miastach (w %)			w wieku prod. (w %)		
			1976	1986	1988	1976	1986	1988	1976	1986	1988
1	- kaliskie	6 512	646	700	704	40,6	45,2	46,2	55,6	55,5	55,4
2	- konińskie	5 139	426	461	465	33,0	39,4	40,6	54,0	55,4	55,4
3	- leszczyńskie	4 154	344	378	381	40,7	46,7	47,4	54,9	55,3	55,2
4	- pilskie	8 205	419	469	473	48,7	54,6	55,4	56,6	56,8	55,8
5	- poznańskie	8 151	1 179	1 308	1 317	68,0	69,8	70,9	60,1	58,1	57,9
	POLSKA	312 683	34 362	37 572	37 775	56,0	60,5	61,2	58,1	58,1	57,9

Źródło:

1. Dochód narodowy Polski w/g województw w 1976 r., tab. 1, s. 31.

2. Dochód narodowy Polski w/g województw w 1986 r., tab. 1, s. 36.

3. Rocznik statystyczny 1989, tab. III, s. LiV.

Oprac. T. Rathowski

Pięć omawianych tu województw wytworzyło w roku 1986 dochód brutto stanowiący 7,4% krajowego dochodu brutto³¹. Strukturę tego dochodu i udział poszczególnych województw ilustruje Tab. 2. Wstępną ocenę zawartych tam wielkości daje ich odniesienie do udziału wo-

³¹ Chodzi o dochód oszacowany metodą MPS (dochód tworzony w sferze produkcji materialnej).

jewództw w powierzchni i liczbie ludności. Pod tym względem województwa wielkopolskie przedstawiały się następująco (w roku 1986):

Województwo	Udział w pow. kraju w %	W tym: w użytkach rolnych w %	Udział w liczbie ludności w %
- kaliskie	2,1	2,4	1,9
- konińskie	1,7	2,0	1,2
- leszczyńskie	1,3	1,6	1,0
- pilskie	2,6	2,6	1,2
- poznańskie	2,6	2,9	3,5

Okazuje się, że udział Wielkopolski w tworzeniu dochodu brutto ogółem (7,4%) był niższy niż udział w powierzchni (10,3%) i w liczbie ludności kraju (8,8%). Przewaga występowała w dochodzie tworzonym w rolnictwie i w leśnictwie, przy czym jeżeli chodzi o rolnictwo łączny udział w tworzeniu dochodu (11,8%) był nieco wyższy niż udział w użytkach rolnych (11,5%).

Bardziej charakterystyczne wnioski nasuwa analiza poszczególnych województw. Wynika z niej, że:

1. województwem „nadwyżkowym”, tj. mającym większy udział w tworzeniu dochodu brutto niż udział w powierzchni jest woj. poznańskie i że dotyczy to dochodu brutto ogółem, a w tym dochodu wytworzonego w przemyśle, budownictwie i rolnictwie;
2. „częściowymi nadwyżkami” charakteryzują się województwa: kaliskie – w rolnictwie, konińskie również w rolnictwie, ale udział w dochodzie tworzonym przez ten dział jest niższy niż udział w użytkach rolnych, leszczyńskie – w rolnictwie, przy równocześnie wyraźnej przewadze udziału w tym zakresie nad udziałem w użytkach rolnych, woj. pilskie – w leśnictwie;
3. w pozostałych przypadkach mamy do czynienia ze swoistym „deficytem”, przy czym jest on szczególnie znamienity w przemyśle woj. leszczyńskiego oraz w handlu we wszystkich województwach.

Interesujący wydaje się również udział województw wielkopolskich w tworzeniu produktu krajowego brutto poza sferą produkcji mate-

Tabela 2. Udział w wytworzeniu dochodu narodowego brutto w roku 1986

Polska = 100

Lp.	Województwo	Ogółem	Przemysł	Budownictwo	Rolnictwo	Leśnictwo	Transport i łączność	Handel	Pozostałe działy
1	- kaliskie	1,4	1,3	1,0	2,5	2,2	1,6	0,8	1,3
2	- konińskie	0,9	0,7	0,8	1,9	0,7	0,9	0,5	0,7
3	- leszczyńskie	0,7	0,3	0,5	2,0	1,1	0,8	0,5	0,5
4	- pilskie	0,8	0,5	0,8	1,7	4,3	1,2	0,6	0,7
5	- poznańskie	3,6	4,0	3,8	1,7	2,5	3,3	2,6	3,5

Źródło:

1. Dochód narodowy Polski w/g województw w 1986 r., tab. 3, s. 40-41.

Oprac. L. Wojtasiewicz

rialnej. Ogólnie biorąc produkt ten nie jest wielki³², także nie ma różnic między udziałem badanych województw w dochodzie narodowym brutto liczonym dla sfery produkcji materialnej (metoda MPS) a udziałem w produkcji krajowym brutto liczonym z uwzględnieniem sfery usług niematerialnych (metoda SNA); różnica, ale nieznaczna (3,6% wg MPS, zaś 3,7% wg SNA), istnieje tylko w woj. poznańskim. Ciekawe jest natomiast w których dziedzinach w województwach wielkopolskich produkt sfery niematerialnej powstaje w stosunkowo większym rozmiarze i jaka jest jego relacja do liczby ludności. Okazuje się, że istnieje tu bardzo niewiele charakterystycznych pozycji wyróżniających poszczególne województwa; właściwie tylko w woj. kaliskim pozycją taką jest kultura i sztuka (udział w tworzeniu produktu brutto 7,0% przy udziale w liczbie ludności 1,9%). Poza woj. poznańskim wszystkie pozostałe województwa mają wskaźnik udziału w produkcji krajowym poza sferą produkcji materialnej niższy od wskaźnika liczby ludności jak i podsferę usług ogólnogospodarczych³³. Województwo poznańskie ma wskaźniki wyższe; przy udziale liczby

³² Dotyczy to całej gospodarki Polski. W roku 1986 udział produktu krajowego brutto wytworzonego poza sferą produkcji materialnej - w produkcie ogółem wynosił 14,2%. W województwach wielkopolskich udziały kształtowały się na poziomie: woj. kaliskie - 13,9%, woj. konińskie - 13,7%, woj. leszczyńskie - 15,7%, woj. pilskie - 15,7%, woj. poznańskie - 15,3%. Źródło: *Dochód narodowy Polski według województw w 1986 r.*, Zakład Badań statystyczno-ekonomicznych GUS i PAN, Centralny Program Badań Podstawowych: *Rozwój regionalny - Rozwój lokalny* - Samorząd Terytorialny, Warszawa 1989.

³³ W sprawie interpretacji tych pojęć por. *Dochód narodowy Polski według województw 1986*, op. cit. s. 27-28.

ludności rządu 3,5% tworzy 4,0% produktu krajowego brutto poza sferą produkcji materialnej, w tym 4,8% w ochronie zdrowia i opiece społecznej, 3,8% w gospodarce mieszkaniowej.

Powyższy ogólny przegląd danych z zakresu tworzenia dochodu narodowego nasuwa wniosek o wyróżniającą się pozycję województw wielkopolskich wyłącznie w zakresie rolnictwa, z wyjątkiem woj. poznańskiego, gdzie – oprócz rolnictwa – zaznacza się również przemysł i niektóre usługi. Ta sytuacja nie jest nowa. W zasadzie podobnie – jeśli chodzi o rolnictwo i przemysł³⁴ – było w roku 1976 (Tab. 3). Przy okazji prezentacji tej tabeli warto zwrócić uwagę, że na przestrzeni przedstawionych tam 10 lat zaznaczył się spadek produkcji czystej w rolnictwie Wielkopolski. W niektórych województwach był on znaczny (woj. leszczyńskie i poznańskie). W aspekcie kryzysu gospodarczego i pierwszych etapów jego pokonywania³⁵ nasuwa się tu skojarzenie z wynikami badań gospodarki województw w latach 1975–1985.

Tabela 3. Produkcja czysta brutto na 1 mieszkańca
Średnia krajowa = 100

Lp	Województwo	1976			1986		
		Ogółem	Przemysł	Rolnictwo	Ogółem	Przemysł	Rolnictwo
1	- kaliskie	71,1	56,7	141,0	75,2	68,6	136,8
2	- konińskie	76,0	67,4	151,8	70,6	56,7	151,9
3	- leszczyńskie	67,2	28,4	211,0	65,0	30,0	195,2
4	- piłskie	66,9	43,0	129,5	67,4	42,2	136,7
5	- poznańskie	111,6	107,8	115,6	104,3	114,4	108,5

Źródło:

1. Dochód narodowy Polski w/g województw w 1976 r., tab. 2(15), s. 52.

2. Dochód narodowy Polski w/g województw w 1986 r., tab. 12, s. 58.

Oprac. T. Rutkowski

Okazuje się, że w skali kraju zjawiska kryzysowe najtrwalej dotknęły województw o stosunkowo silnym rolnictwie; dość powolnie wychodziły one z kryzysu ostatniego dziesięciolecia, chociaż w jego zasadniczej fazie były mniej dotknięte trudnościami niż województwa rolniczo słabe. Wiązało się to ze znanymi problemami z zakupem pasz, co właśnie uwidoczniło się na obszarach wysoko towarowej produkcji zwierzęcej województw wielkopolskich. Naszym zdaniem świadczy to o stosunkowo dużym związaniu (można nawet powiedzieć uzależnieniu, ale nie

³⁴ Nie dysponujemy danymi o produkcji sfery niematerialnej w roku 1976.

³⁵ Por.: G. Gorzelak, *Rozwój regionalny Polski w warunkach kryzysu i reformy*, Seria: Rozwój regionalny – Rozwój lokalny – Samorząd Terytorialny, Uniwersytet Warszawski, Instytut Gospodarki Przestrzennej, Warszawa 1989, s. 127–128.

w pejoratywnym znaczeniu tego słowa) gospodarki rolnej Wielkopolski z dziedzinami pozarolniczymi – i to nie tylko tego regionu, lecz również całego kraju, a także zagranicy. Przy tych perturbacjach przodujące w rolnictwie województwa wielkopolskie (leszczyńskie, poznańskie, kaliskie) utrzymały swą względnie wysoką pozycję w skupie produktów rolnych; ilustrują to poniższe wskaźniki wartości skupu na 1 ha użytków rolnych w relacji do średniej krajowej (Polska = 100)³⁶:

Województwo	1976	1986	1988
– kaliskie	125.9	126.1	134.1
– konińskie	99.3	91.2	100.1
– leszczyńskie	161.0	159.6	162.2
– pilskie	108.9	97.8	97.8
– poznańskie	162.4	151.3	146.1

Podkreślając powyższą wyróżniającą się pozycję rolnictwa wielkopolskiego w kraju, a także jego rolę w ogólnej gospodarce regionu³⁷ należy zaznaczyć, że rolnictwo to według stanu obecnego nie może być jednak uznane za efektywne i nowoczesne w standardach europejskich. Można powiedzieć, biorąc za podstawę dane z lat 1976–1980, że opóźnienie w stosunku do najwyższych efektów światowych wynosi tu „całą epokę” (35 lat w woj. leszczyńskim, 39 lat – w woj. poznańskim i kaliskim, 44 – w woj. konińskim, 46 – w woj. pilskim)³⁸. Trzeba też zauważyć, że wprawdzie wydajność pracy w rolnictwie jest tu stosunkowo (na tle kraju) wysoka, ale już łączna efektywność czynników produkcji (pracy i środków trwałych) jest znacznie niższa (Tab. 4). Łączy się to z typowym dla niewłaściwych rozwiązań organizacyjnych w Polsce „przemaszynowaniem” rolnictwa. Jak widać, rolnictwo Wielkopolski reprezentuje znaczny potencjał, ale również kryje w sobie zahamowania i dysproporcje, mogące poważnie utrudnić dalszy rozwój³⁹.

³⁶ Źródło: *Rocznik statystyczny województwa 1977*, tab. 16 (55), s. 134; *Rocznik statystyczny województwa 1987*, tab. 25 (107), s. 194; *Rocznik statystyczny województwa 1989*, tab. 2 (369), s. 288.

³⁷ Udział rolnictwa w dochodzie wytworzonym brutto wynosił w skali kraju w roku 1986 – 14,7%, zaś w woj. kaliskim – 26,8%, konińskim – 26,0%, leszczyńskim – 44,2%, pilskim – 16,4%, poznańskim – 19,0%.

³⁸ Według K. Matulewicz, J. Paryska i L. Wojtasiewicz, *Województwo leszczyńskie. Studium struktury regionalnej*, Warszawa-Poznań 1989, s. 76–77.

³⁹ Bardziej szczegółowa charakterystyka i analiza rolnictwa województw wielkopolskich zawarta jest m. in. w pracach: B. Głębocki, *Rolnictwo*, [w:] *Województwo poznańskie. Zagadnienia geograficzne i społeczno-gospodarcze*, op.cit.; B. Głębocki i P. Roszczeński, *Rolnictwo i leśnictwo*, [w:] *Województwo kaliskie*, praca zbiorowa pod red. St. Zajchowskiej, Wydaw

Tabela 4. Czynniki produkcji i ich efektywność w rolnictwie w roku 1986

Średnia krajowa = 100

Lp.	Województwo	Środki trwałe brutto na 1 ha użytków rolnych	Techniczne uzbrojenie pracy	Produk- tywność środków trwałych	Wydajność pracy	Łączna wydajność czynników produkcji
1	- kaliskie	124,5	121,9	86,0	103,3	88,9
2	- konińskie	95,5	96,9	97,0	92,6	94,7
3	- leszczyńskie	147,8	175,8	85,5	151,9	97,3
4	- piłskie	89,8	141,5	87,8	133,6	102,3
5	- poznańskie	130,6	155,5	97,6	157,2	111,4

Źródło:

1. Dochód narodowy Polski w/g województw w 1986 r., tab. 79, s. 52; tab. 85, s. 202; tab. 86, s. 203.

2. Z. Żółkiewski, *Próba oceny efektywności gospodarowania według województw (tezy)*, ZBSE GUS i PAN, maszynopis powielony, tab. 4.

Oprac. T. Rutkowski i L. Wojtasiewicz

Charakteryzując stan gospodarki Wielkopolski trzeba zwrócić uwagę na inne jej funkcje, wprawdzie nie reprezentujące takiego potencjału jak rolnictwo, ale mogące być istotnym czynnikiem dalszego rozwoju regionu. Chodzi o:

- wybrane gałęzie przemysłu;
- specjalistyczne usługi ponadlokalne.

Wielkopolska jako całość charakteryzuje się średnim poziomem uprzemysłowienia, ma jednak branże, w których zajmuje pozycję

nictwo Poznańskie, Poznań 1979; E. Makowski (red.), *Najnowsze dzieje Wielkopolski 1945-1989*, „Kronika Wielkopolski”, 1989, nr 2(51); K. Matulewicz, J. Parysek, L. Wojtasiewicz, *Województwo leszczyńskie. Studium struktury regionalnej*, Warszawa-Poznań 1989; M. Holec, *Województwo leszczyńskie w latach 1975-1984*, „Kronika Wielkopolski”, 1985, nr 37; A. Choniewko, *Województwo poznańskie w latach 1975-1984*, „Kronika Wielkopolski”, 1985, nr 37; A. Michalczyk, *Województwo konińskie w latach 1975-1984*, „Kronika Wielkopolski”, 1985, nr 37; S. Żelazniewicz, *Województwo piłskie w latach 1975-1984*, „Kronika Wielkopolski”, 1985, nr 37; B. Wojciechowska-Ratajczak, *Rolnictwo Wielkopolski na tle kraju*, „Kronika Wielkopolski”, 1987, nr 44.

znaczącą, a nawet dominującą⁴⁰. Za specjalistyczne grupy gałęzi można tu uznać: przemysł spożywczy (woj. leszczyńskie, poznańskie, kaliskie), przemysł elektromaszynowy i metalowy (jak wyżej), przemysł lekki (zwłaszcza woj. kaliskie i poznańskie), przemysł drzewny (woj. pilskie), przemysł chemiczny (woj. poznańskie i konińskie), przemysł paliwowo-energetyczny (woj. konińskie). Wielkopolska jest znanym producentem koncentratów spożywczych, przetworów ziemniaczanych, cukru, spirytusu, wyrobów mięsnych, tkanin (w tym: dywanów i koronek), mebli i drewna, a także maszyn rolniczych i dla przemysłu spożywczego, silników okrętowych i agregatowych, lokomotyw spaliniowych, łożysk tocznych, central telefonicznych, sprzętów elektromagnetycznych, sprzętu oświetleniowego, aluminium⁴¹.

Przemysł Wielkopolski charakteryzuje pewna tradycyjność (co wyraża się znaczną rolą przemysłu rolno-przetwórczego) oraz silna koncentracja wielu gałęzi przemysłu w Poznaniu. Uprzedzając dalsze rozważania warto odnotować, że nie zawsze jest to przemysł nowoczesny (zakłady są przestarzałe zwłaszcza w branży spożywczej i lekkiej), w niektórych przypadkach przemysł stosunkowo nowy, bo pochodzący z inwestycji ostatniego trzydziestolecia też stoi przed poważnymi problemami dalszego rozwoju (charakterystycznym przykładem może być tu przemysł paliwowo-energetyczny okręgu konińskiego), w wielu jednak przypadkach już teraz można odnotować liczące się efekty przekształceń strukturalnych, otwarcie na nowoczesność i pozytywne prognozy na przyszłość. Zjawisk tych nie można wszakże generalizować w skali gałęzi czy grup przemysłu, a raczej trzeba je odnosić do poszczególnych jednostek gospodarczych⁴².

Jeśli chodzi o usługi ponadlokalne (a ściślej - ponadregionalne) wo-

⁴⁰Charakterystykę i analizę przemysłu Wielkopolski bardziej szczegółowo prezentują m. in. prace: B. Gruchman, *Rozwój przemysłu Wielkopolski w latach 1949-1964*, Warszawa 1964; T. Strykiewicz, *Czynniki lokalizacji i funkcjonowania przemysłu rolno-spożywczego oraz jego struktura przestrzenna w regionie poznańskim*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 1988; S. Misztal, W. Kaczorowski, *Regionalne różnicowanie procesu uprzemysłowienia polski*, Studia KPZK PAN, t. LXXVI, Warszawa 1981; S. Wykrętowicz, *Rozwój gospodarczy i A. Choniawko, Województwa wielkopolskie w latach 1975-1989*, „Kronika Wielkopolski”, 1989, nr 51 (2), a także wymienione poprzednio (przypis 39) opracowania monograficzne poszczególnych województw.

⁴¹Obecnie, po zamknięciu huty Skawina, jedynym producentem aluminium w Polsce jest huta w Koninie.

⁴²Są to najczęściej te jednostki, które już wcześniej dobrze określiły swą pozycję na rynku krajowym i zagranicznym; np. Swarzędzkie Fabryki Mebli, Fabryka Narzędzi Chirurgicznych w Nowym Tomysku itp.

jewództw Wielkopolski – to w sferze produkcji materialnej są nimi: specjalistyczne usługi budowlane (głównie woj. poznańskiego), zaś w sferze produkcji niematerialnej: szkolnictwo wyższe i nauka, ochrona zdrowia i – w pewnym zakresie – kultura i sztuka. W dziedzinach tych dominuje w Wielkopolsce woj. poznańskie, a konkretnie miasto Poznań. Z Poznaniem łączy się też, jak wiadomo, szczególna funkcja ponadregionalna, a mianowicie targi międzynarodowe. Do usług ponadlokalnych regionu można ponadto zaliczyć usługi tranzytowe, zwłaszcza połączenie części wschodniej (Moskwa) i zachodniej (Berlin) Europy, które wszakże obecnie mają mniejsze znaczenie praktyczne niż należałoby oczekiwać uwzględniając położenie miasta przy wielkim szlaku kolejowym i trasie E-8. Warta podkreślenia jest wreszcie rola Wielkopolski w zakresie takiej dziedziny gospodarczej jak turystyka, rekreacja, wypoczynek. Region ma przede wszystkim walory historyczne związane z początkiem tworzenia się państwowości polskiej (turystyczny szlak piastowski). Istnieją też atrakcyjne walory przyrodnicze (jeziora, lasy m. in. z terenami do polowań). Jest również cały zespół historycznych budowli i pamiątek związanych zwłaszcza z dziejami polskiej gospodarki i kultury XIX wieku. Właściwie w każdym z województw regionu można wymienić atrakcyjne regiony krajoznawcze, a także obszary służące wypoczynkowi czy nawet lecznictwu⁴³. Do szczególnie atrakcyjnych miejsc należą⁴⁴:

1. Poznań i okolice z Kórnikiem, Rogalinem, Wielkopolskim Parkiem Narodowym i Szamotułami. Jest to duże skupisko cennych zabytków, muzeów, pamiątek historycznych z różnych okresów. W samym Poznaniu i jego okolicach położonych jest kilka jezior, a bogate walory naturalne skupione są w Wielkopolskim Parku Narodowym.
2. Szlak Piastowski: Poznań – Gniezno – Kruszwica. Wzdłuż szlaku znajdują się liczne cenne zabytki architektury, największe w kraju skupisko zabytków romańskich i pamiątek historycznych z czasów piastowskich.
3. Okolice Piły, Wałcza i Złotowa. Jest to teren o bogatych walo-

⁴³Por.: W. Łęcki, *Krajoznawcza atrakcyjność Wielkopolski*, „Kronika Wielkopolski”, 1990, nr 1 (54) oraz R. Gałecki, *Turystyka*, [w:] *Województwo Poznańskie*, praca zbiorowa pod red. R. Domańskiego i S. Kozarskiego, op. cit. i L. A. Dębski z zespołem, *Gospodarka przestrzenna w turystyce na obszarze Poznańskiego*, Instytut Turystyki, Poznań 1980.

⁴⁴Według W. Łęckiego, *Krajoznawcza atrakcyjność Wielkopolski*, op. cit. s. 56–57.

rach naturalnych (lasy, jeziora, wzgórza), z licznymi pamiątkami historycznymi związanymi z przełamaniem wału pomorskiego w 1945 r. oraz działalnością patriotyczną ludności polskiej w okresie zaborów i dwudziestolecia międzywojennego.

4. Pojezierze Międzychodzko-Sierakowskie. Jest to malowniczy fragment Wielkopolski o bogatej rzeźbie terenu, z ponad stu jeziorami, dużymi lasami oraz licznymi rezerwatami i pomnikami przyrody.
5. Okolice Międzyrzecza. Szczególnie cenne są tu zabytki Międzyrzecza i Gościkowa, budowle Międzyrzeckiego Rejonu Umocnionego oraz walory naturalne: lasy, jeziora, dolina Obry.
6. Okolice Wolsztyna. Dominującymi są tu walory naturalne: jeziora, lasy, dolina Obry, a także zabytki Przemętu, Wolsztyna, Rakoniewic. Zbąszynia, pamiątki historyczne i muzea.
7. Okolice Miłosławia i Żerkowa. Ten stosunkowo niewielki obszar o bogatych walorach naturalnych (wzgórza, dolina Warty i Lutyni, lasy, rezerwaty) obfituje w zabytki oraz liczne pamiątki historyczne związane z bytnością sławnych Polaków (m. in. Jana Henryka Dąbrowskiego, Adama Mickiewicza, Henryka Sienkiewicza).
8. Okolice Konina. Dominującymi w tym rejonie są obiekty wspólczesne: odkrywkowe kopalnie węgla brunatnego, elektrownie, huta aluminium, ponadto liczne jeziora i zabytki m. in. Łądu, Bieniszewa, Kazimierza Biskupiego.
9. Kalisz i okolice. W Kaliszu znajduje się największa po Poznaniu liczba cennych zabytków i pamiątek historycznych. W sąsiedztwie miasta położony jest Gołuchów (zamek, park, muzea), Russów (muzeum), Ołobok (zabytki).
10. Wzgórza Ostrzeszowskie. Jest to pasmo wzgórz położonych w południowej Wielkopolsce, z najwyższymi na jej terenie wzniesieniami: Kobylą Górą (234 m n.p.m.) i Bałczyną (278 m n.p.m.). Porastają je lasy jodłowe i świerkowe; zimą dobre tereny narciarskie.
11. Ziemia Leszczyńska - rejon z licznymi cennymi zabytkami architektury, występującymi zarówno w miastach (Leszno, Wschowa.

Rydzyna, Gostyń), jak i we wsiach (Pawłowice, Włoszakowice); ponadto z pamiętkami historycznymi i obiektami współczesności.

Przy tych walorach Wielkopolska nie jest potentatem turystycznym. W krajowym produkcie brutto wytworzonym w dziale *Kultura fizyczna, turystyka, wypoczynek* województwa wielkopolskie uczestniczą (rok 1986) w wysokości 3,1%.

W sumie funkcje ponadlokalne Wielkopolski są dosyć zróżnicowane i – jak wynika ze wstępnych ocen – kryją znaczne możliwości rozwojowe, licząc według takich czynników jak położenie regionu, zasoby naturalne, wartości historyczne. Biorąc jednak pod uwagę potencjał tych czynników, trzeba stwierdzić, że ranga omawianych funkcji nie jest duża jako całość. Występują tu raczej tylko wyróżniające się odcinki (tak w sensie przedmiotu działania jak i w układzie przestrzennym), w których sytuacja przedstawia się lepiej. Niestety, tak jak w przypadku rolnictwa, „lepiej” nie zawsze znaczy „dobrze”. Współczesny stan gospodarki Wielkopolski jawi się zatem w aktualnych warunkach jako materia bardzo złożona: zawierająca z jednej strony znamienne – na ogół o trwałym charakterze – aktywa, mogące stanowić czynnik dalszego rozwoju, z drugiej zaś obciążana licznymi barierami, które rozwój ten stawiają pod znakiem zapytania.

Zanim podejmiemy próbę identyfikacji i konfrontacji czynników i barier rozwoju Wielkopolski, podamy jeszcze szkic współczesnego stanu społeczeństwa regionu, traktując to jako dopełnienie opisu stanu gospodarki. Jest to szkic ogólny i uproszczony, zarysowany na podstawie dostępnych nam materiałów⁴⁵.

Mówiąc o stanie społeczeństwa warto zwrócić uwagę przede wszystkim na jego cechy jakościowe. Te bowiem – w warunkach zachodzących zmian – wydają się istotniejsze niż cechy ilościowe; w postawach ludzi, ich mentalności, stosunku do wymagań, jakie niesie postęp na świecie kryć się mogą największe możliwości sprostania wyzwaniom przyszłości.

Mentalność mieszkańców Wielkopolski jest bez wątpienia wytworem dziejów regionu z wszelkimi ich złożonościami. Jak pisze Kwaśniewski, jest ona *rezultatem historyczno-kulturowych uwarunkowań, które sprawiły, że ludzie związani z tym regionem, bez względu na ich*

⁴⁵ Podobnie jak w przypadku spraw gospodarczych nie prowadziliśmy tu specjalnych badań źródłowych. Potrzeba takich badań – w świetle zachodzących zmian ogólnych – rysuje się coraz wyraźniej. O kierunkach ewentualnych badań piszemy w zakończeniu.

rzeczywiste, indywidualne wady i zalety, czują się zobowiązani do akceptowania pewnego wzoru osobowego, wytworzonego w danych warunkach społeczno-gospodarczych⁴⁶. Za obiegowe uważa się w stosunku do Wielkopolan takie stereotypy jak⁴⁷: polskość, patriotyzm, katolicyzm, gospodarność, a także opanowanie, systematyczność, zdolność do dokładnej i twórczej pracy. Wymienia się też powściągliwość w wyrażaniu uczuć, oschłość, małomówność, uzdolnienia badawcze do nauk ścisłych, zdolności organizacyjne (do twórczej aktywności społecznej), skłonność do realistycznego i krytycznego sposobu myślenia. Postawa Wielkopolan jest tą, którą Petrażycki określił jako zasadniczą, a która według Znanieckiego związana była z „ludźmi pracy”, Kwaśniewski stwierdza, że w Wielkopolsce przyjęło się nastawienie socjocentryczne i praktyczne zarazem⁴⁸.

Czy owe cechy uzewnętrzniają się obecnie i w jakiej postaci? Brak odpowiednich materiałów nie pozwala na wyczerpującą odpowiedź. Wydaje się wszakże, że z pewnym przybliżeniem można określić dwie właściwości.

Pierwsza z nich odnosi się do tego, co statystyka nazywa strukturą wydatków czy modelem spożycia. Wprawdzie aktualne perturbacje inflacyjne zaciemniają obraz stanu rzeczy, ale z badań dotyczących wspomnianych zagadnień w nie tak dawnych, ale bardziej zrównoważonych okresach, wynika, iż wielkopolski model charakteryzowała większa gospodarność, wyrażająca się wyższą stopą oszczędności i wyższym nasyceniem gospodarstw domowych w dobra trwałe użytku⁴⁹. Na wsi

⁴⁶ K. Kwaśniewski, *Mentalność wielkopolska*, [w:] pracy zbiorowej pod red. R. Domańskiego, S. Kozarskiego, *Województwo poznańskie*, op. cit., s. 540.

⁴⁷ Według B. Wysockiej, *Regionalizm wielkopolski w II Rzeczypospolitej 1919-1939*, Poznań 1981 cyt. za K. Kwaśniewskim, *Mentalność wielkopolska...* op. cit., s. 537.

⁴⁸ K. Kwaśniewski, *Mentalność wielkopolska...* op. cit., s. 537. Warto dodać, że Wielkopolanom przypisuje się też poczucie niepewności, czy takie nastawienie zaakceptowane przez mieszkańców innych regionów. A nie zawsze było i jest akceptowane. Wiadomo, że... oszczędność może wydawać się skąpstwem, gospodarność groźroństwem, realizm brakiem wyobraźni, praworządność biurokratyzmem, krytycyzm dzieleniem wroga na czworo, a socjocentryzm brakiem indywidualności. Może się wydawać a może nim być naprawdę. Wspomniane poczucie niepewności i odbiór cech przypisywanych Wielkopolanom przez mieszkańców innych regionów Polski (z elementami negatywnej oceny) jest bardzo interesującym problemem, mającym swoje odniesienie do przyszłości. Słuszne jest naszym zdaniem twierdzenie, iż dalsze jej (mentalności - przyp. L. W.) losy w Wielkopolsce zależą od tego także, jak funkcjonujące wśród nich wzory będą odbierane i oceniane przez innych, a nie tylko od samych Wielkopolan (wszystkie cytaty pochodzą z przytoczonej wyżej pracy K. Kwaśniewskiego, s. 537, 538, 540).

⁴⁹ Por.: J. Piasny, H. Szulce, *Warunki bytowe ludności*, „Kronika Wielkopolski”, 1989, nr 2 (51), s. 151, 154, a także J. Woś, *Dochody i spożycie*, [w:] pracy zbiorowej pod red. L.

zaznaczała się stosunkowo wysoka stopa akumulacji w gospodarstwach rolnych⁵⁰. Przejawiała się też znaczna skłonność do indywidualnego budownictwa mieszkaniowego, nawet w trudnych latach ostatniego dziesięciolecia⁵¹.

Druga właściwość dotyczy względnie niezłej organizacji życia społecznego. Wyraża się ona w efektach, jakie uzyskiwano tu w konkursach, które z natury swej wymagały współdziałania całej zbiorowości lokalnej (jak np. konkurs: *Gmina – mistrz gospodarności*)⁵². Można też sądzić, że pozytywnym objawem organizacji życia społecznego już w skali ponadlokalnej są dążenia Wielkopolan do współpracy poszczególnych gmin (miast), co znalazło swój wyraz formalny w powstaniu *Stowarzyszenia Wójtów, Burmistrzów i Prezydentów Miast Wielkopolski*⁵³.

Przy powyższych cechach mających charakter aktywów społeczeństwa Wielkopolski należy jednak odnotować też zjawiska negatywne. Należy do nich niewybijająca się pozycja Wielkopolan w postępie technicznym i wynalazczości. Z badań wynika, że województwa wielkopolskie zajmują średnie i niższe od średnich (choć nie ostatnie) pozycje pod względem liczby zastosowanych projektów wynalazczych na 1000 zatrudnionych (dane na rok 1985)⁵⁴. Trzeba jednak zaznaczyć, że ogólnie biorąc istnieje pewien związek między natężeniem wynalazczości a stopniem nowoczesności przemysłu, ten zaś w Wielkopolsce też nie należy do najwyższych⁵⁵.

Niepokojącym zjawiskiem jest również pewna cecha wielkopolskiego

Wojtasiewicz, *Raport o stanie społeczno-gospodarczym województwa poznańskiego*, Biblioteka Kroniki Wielkopolski, Poznań 1985, s. 255.

⁵⁰ Por.: J. Piasny, H. Szulce, *Warunki bytowe...* op. cit., s. 163.

⁵¹ A. Choniawko, *Województwa wielkopolskie w latach 1975–1989*, „Kronika Wielkopolski”, 1989, nr 2(51), s. 303 – podaje, że po roku 1982 zaznaczyły się szczególnie intensywne działania na rzecz różnych form budownictwa (zwłaszcza spółdzielczości młodziężowej) i budownictwa indywidualnego w woj. konińskim.

⁵² Czterokrotnie laureatem takiego konkursu była gmina Krzemieniewo z woj. leszczyńskiego.

⁵³ Postanowienia w tej sprawie zainteresowani podjęli w listopadzie 1990 r.

⁵⁴ Por.: B. Gruchman (red.), *Postęp techniczny i innowacje przemysłowe w rozwoju regionalnym*, PWE, Warszawa 1989, s. 52–55; przy wydzielonych przez autorów tej pracy pięciu grupach natężenia wynalazczości pracowniczej w gospodarce uspołecznionej – woj. poznańskie należy do grupy trzeciej (9,2 projektów wynalazczych na 1000 zatrudnionych), zaś pozostałe województwa są w grupie czwartej (woj. piłskie ma wskaźnik 6,2; konińskie – 6,0; leszczyńskie – 5,8; kaliskie – 5,2). Czołowe miejsce w kraju zajmuje woj. stołeczne warszawskie (18,9), zaś ostatnie – woj. białsko-podlaskie (1,7).

⁵⁵ Jak wyżej, s. 42–52.

bezrobocia – przy zasadniczo podobnym jak w całym kraju przebiegu tego procesu w Polsce. Według aktualnych danych (październik 1990) w pięciu województwach wielkopolskich jest 85,1 tys. bezrobotnych, co stanowi 8,44% liczby bezrobotnych w kraju⁵⁶. Relacja liczby bezrobotnych do liczby zatrudnionych wynosi tu 7,2% (w kraju 7,5%), a relacja liczby bezrobotnych do liczby zawodowo-czynnych – 5,5% (w kraju identycznie). Niepokojącym zjawiskiem, o którym wspomniano wyżej, jest relatywnie duża liczba bezrobotnych absolwentów. Stanowią oni w Wielkopolsce 9,17% liczby bezrobotnych absolwentów w kraju, zaś udział ich liczby w liczbie ogólnej bezrobotnych regionu wynosi 18,12% (w kraju 16,76%). Jak widać, gospodarka wielkopolska nie umie – jak na razie – poradzić sobie z tym problemem⁵⁷; nie jest wykorzystany szczególnie cenny i w sumie kosztowny czynnik produkcji, nie mówiąc już o ważkich aspektach psychologicznych i socjologicznych tego właśnie nurtu bezrobocia.

Podsumowując można stwierdzić, że – podobnie jak w sferze gospodarczej – również w sferze społecznej mamy do czynienia z układem zróżnicowanym stanu obecnego, z czynnikami i barierami dalszego rozwoju. Potrzebne jest ich bardziej wnikliwe ujęcie, tj. ujęcie w relacji do oczekiwanych i pożądanych zmian potencjału i struktury regionu. Próba zbliżenia się do takiego ujęcia jest zawarta w następnym rozdziale pracy.

4. Przyszłość regionu – główne ogniwa rozwoju

Na temat przyszłości województw istnieje dość duża grupa prac. Są to zarówno prace o charakterze badawczym (prognozy, hipotezy, scenariusze), jak i prace o charakterze bezpośrednio użytkowym (programy, plany, projekty). Pracom tym nie można odmówić istotnych wartości. Sądzymy wszakże, że w aspekcie problematyki restrukturyzacji polskich regionów (z przesłanką włączania ich do gospodarki europejskiej) prace

⁵⁶ Według W. Dymarskiego, *Zatrudnienie i bezrobocie w Wielkopolsce a koncepcja inkubatorów przedsiębiorczości* (tytuł roboczy), Centrum Badania Gospodarki Regionalnej, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, 1990 (praca w przygotowaniu).

⁵⁷ W. Dymarski, *Zatrudnienie...* op. cit., wskazuje, że w drugiej połowie 1990 roku zanotowało się w Wielkopolsce niższe niż w pozostałej części kraju tempo wzrostu bezrobocia ogółem. Nie wiadomo wszakże, jak proces ten kształtować się będzie w przyszłości. Nie ma tu podstaw do prognozowania.

owe są niewystarczające. Wpływają na to dwie przyczyny. Przyczyna pierwsza to zasadnicza zmiana warunków systemowych naszego kraju: prace, o których mówimy, powstawały i odnosiły się do jakościowo innych rozwiązań społeczno-polityczno-gospodarczych niż te, u progu których aktualnie stoimy i które kształtować będą przyszłość regionów. Przyczyna druga to – według naszej oceny – nie dość pogłębione i konsekwentne widzenie w istniejących pracach problematyki wielkich regionów kraju; w większości przypadków chodzi tu o pojedyncze województwa, a nawet wówczas gdy mowa jest o makroregionach, raczej rozumie się je jako zbiory województw niż jako organiczne całości. W konsekwencji sądzimy, że trzeba (nie abstrahując od dotychczasowego dorobku i nie lekceważąc go) podejmować próby tworzenia wizji przyszłości regionów – bardziej adekwatnie do nadchodzących warunków. Zadanie to – we wstępnym zakresie – podejmujemy w stosunku do Wielkopolski w poniższych rozważaniach.

Przystępując do zarysowania koncepcji rozwoju Wielkopolski jako jednego z wielkich regionów Europy z próbą określenia czynników i barier w tym zakresie, warto na wstępie poświęcić pewną uwagę kwestii natury teoretycznej, a mianowicie interpretacji podstaw (uwarunkowań) rozwoju regionu⁵⁸.

Rozwój regionu uwarunkowany jest wieloma czynnikami. Umownie czynniki te podzielić można na zewnętrzne i wewnętrzne. Do pierwszej grupy czynników zalicza się ogólną dynamikę rozwoju gospodarki narodowej, generalne jej uwarunkowania, politykę inwestycyjną państwa i wiążącą się z tym politykę przestrzenną. Należy tu również ogólnopaństwowa polityka społeczna i ogólnopaństwowe podstawy kształtowania poziomu życia społeczeństwa. Niemale znaczenie ma tu także sytuacja w kraju w układzie międzynarodowym i charakter kontaktów z zagranicą, struktura eksportu i importu. Druga grupa czynników obejmuje wszystko to, co określa się mianem miejscowych możliwości i miejscowych potrzeb rozwoju. Wewnętrzne możliwości rozwoju zależą w zasadniczym stopniu od posiadanych przez region

⁵⁸Zagadnienia te są przedmiotem wielu prac, zwłaszcza realizowanych w ramach badań Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN oraz serii wydawniczej „Rozwój regionalny, Rozwój lokalny, Samorząd terytorialny” Instytutu Gospodarki Przestrzennej Uniwersytetu Warszawskiego. Przedstawiona przez nas interpretacja podstaw rozwoju regionu jest bardzo uproszczoną syntezą istniejącego dorobku nauki. Zbudowana jest na użytek zamierzonych prac aplikacyjnych. Ich skromną próbę podjęto w swoim czasie w opracowaniu L. Wojtasiewicz, *Dynamika i perspektywy rozwoju*, [w:] pracy zbiorowej pod red. R. Domańskiego i S. Kosarskiego, *Województwo poznańskie...* op. cit. Do opracowania tego obecnie nawiązujemy.

zasobów (surowcowych, majątkowych, ludzkich), przy czym ważny jest tu nie tylko ich rozmiar, jakość, dostępność i efektywność wykorzystania, lecz także adekwatność do krajowej strategii rozwoju. Na możliwości rozwoju składają się również takie atuty regionu, jak specjalizacja, tradycje wytwórcze, ukształtowana wymiana międzynarodowa i międzyregionalna, położenie itp. Potrzeby rozwoju z kolei, to z reguły dążenie do zapewnienia określonego poziomu życia ludności lub odpowiedniego tempa jego wzrostu, a często to również konieczność likwidacji zaniedbań i niedociągnięć, które bądź niekorzystnie odróżniają region od przyjętych średnich wielkości w tym zakresie, bądź stanowią w odczuciu miejscowego społeczeństwa szczególnie dotkliwą uciążliwość.

Ani czynniki zewnętrzne, ani czynniki wewnętrzne nie wyznaczają perspektyw rozwoju w sposób jednoznaczny. Przyszła dynamika i kierunki rozwoju regionu w dużym stopniu zależą od tego, jaka jest wzajemna relacja jego potrzeb i możliwości, a także – jak już zaznaczono – od tego, jaki istnieje stopień zbieżności między ogólnokrajową strategią rozwoju a czynnikami rozwoju będącymi w dyspozycji regionu. Duże, i – jak sądzimy, rosnące – znaczenie ma również układ wzajemnych zależności: państwo – region. Wynikiem tego układu jest stopień autonomii regionu, zakres możliwości prowadzenia przezeń własnej polityki gospodarczej, dysponowania wypracowanymi przez siebie środkami itp.

Aktualnie wiele spraw i jeśli chodzi o przyszłość kraju i jego miejsce w układzie międzynarodowym, jest zarysowany bardzo mgliście. Nie są również jasne przyszłe relacje: państwo – regiony. Wiele rozwiązań instytucjonalno-prawnych i organizacyjnych, bardzo ważnych dla gospodarki regionalnej, jak np. system budżetów terenowych, znajduje się in statu nascendi.

Wszystko to powoduje, że trudno jest w sposób jednoznaczny narysować perspektywę polskich regionów. Wielkopolska nie jest pod tym względem wyjątkiem. Można natomiast tworzyć pewne koncepcje rysujące się na tle dotychczasowych trendów, można przedstawiać prognozy najbardziej prawdopodobnych zmian, podejmować próby zarysowania kierunków rozwoju, które w świetle posiadanych informacji wydają się najbardziej właściwe. To ostatnie przyświeca poniższemu opracowaniu. Przedstawione w nim projekcje mają znaczenie „wywoławczej hipotezy”, wyprowadzonej z ogólnego rozpoznania przeszłości i stanu obecnego Wielkopolski oraz z wyobrażeń (a może należałoby powiedzieć: założeń), które na temat jej przyszłości przyjmujemy.

Przyjmujemy mianowicie, że dalszy rozwój Wielkopolski może być oparty na trzech podstawowych przesłankach. Są nimi:

- utrzymanie dotychczasowych charakterystycznych dla Wielkopolski i nadających jej znaczącą rolę w gospodarce narodowej funkcji przewodnich;
- zapewnienie właściwych proporcji wewnętrznych gospodarki, gwarantujących pożądaną stopień jej zrównoważenia;
- stworzenie warunków odpowiedniego wzrostu poziomu życia ludności.

Jak z poprzednich rozdziałów wynika, przewodnie funkcje Wielkopolski to stosunkowo efektywne rolnictwo, kilka wyróżniających się branż przemysłu, niektóre specjalistyczne usługi z zakresu nauki, kultury, ochrony zdrowia, a także pewne działania unikatowe, jak np. Międzynarodowe Targi Poznańskie oraz turystyka o walorach historycznych. Nie ma istotnych powodów, które nakazywałyby zmianę tego profilu. Pożądane są tu wszakże znaczne zmiany jakościowe i określone „skanalizowanie” najlepszych ogniw rozwoju. Rzecz w tym, co również zarysowaliśmy w poprzednich rozważaniach, że szansom dalszego rozwoju Wielkopolski, tkwiącym w dobrych tradycjach wytwórczych rolnictwa i w wypracowanym potencjale kilku innych dziedzin, przeciwstawiają się bardzo silne pasywa. Są one związane z:

- wyczerpaniem się niektórych czynników produkcji;
- niedostateczną nowoczesnością produkcji;
- niewystarczającą efektywnością wytwarzania.

Nie jest tu możliwe szczegółowe omówienie wszystkich tych okoliczności, silnie zresztą połączonych i wywołujących negatywne sprzężenie zwrotne. Jako szczególnie znamienne zasygnalizować należy takie fakty jak:

- wysoki stopień zużycia środków trwałych, i to we wszystkich dziedzinach gospodarki regionu;
- wyraźne pogorszenie jakości warunków naturalnych produkcji rolnej;
- nadal raczej ekstensywne wykorzystanie czynnika pracy (przy względnej jego taniości);

- wielką szkodliwość produkcji (przemysłowej i rolniej) dla środowiska naturalnego.

Fakty te wiążą się przede wszystkim z niedoinwestowaniem gospodarki regionu, z przestarzałością parku maszynowego i stosowanych rozwiązań technologicznych, z rażącymi brakami w infrastrukturze. W sumie stanowią one wielkie zagrożenia dla przyszłości regionu. Ich usunięcie jest bardzo trudne: wymaga kompleksowych, kapitałochłonnych przedsięwzięć, w znacznym stopniu uzależnionych od ogólnej polityki gospodarczej kraju (m. in. systemu energetycznego).

Sytuacja powyższa skłania do pilnego, a równocześnie bardzo wnikliwego i dalekowzrocznego doboru przewodnich ogniw rozwoju regionu, a równocześnie do stworzenia warunków, które pozwoliłyby nowym ogniom oddziaływać pobudzająco na całość gospodarki regionu i poziom życia jego mieszkańców. Wspomniane „skanalizowanie” przewodnich ogniw to koncentracja sił i środków na niewielu ogniwach (motorach) gospodarki i ustawienie pod ich kątem całej reszty. Wbrew pozorom nie oznacza to „monokultury gospodarczej”, nie wyklucza dywersyfikacji gospodarczej, nadaje natomiast owej dywersyfikacji określony, celowy charakter.

Rzecz w tym, aby w procesie formułowania koncepcji rozwoju regionu „postawić na właściwego konia”. Aktualnie wiele wskazuje na to, że dla Wielkopolski może to być kompleks rolno-żywnościowy. Idea ta ma swoją genezę historyczną, jest zaszczerpiona w świadomości społecznej, ma również swoje odbicie w opiniach zewnętrznych⁵⁹. Zostały nawet poczynione ku temu pewne pociągnięcia natury formalnej⁶⁰. Teraz należałoby tę ideę skoncretyzować (określić składowe i jakość regionalnego kompleksu rolno-spożywczego), osadzić w realiach funkcjonowania województw (m. in. w celu najlepszego wykorzystania ich czynników i najwłaściwszego ominięcia barier) i zoperacjonalizować (celem wskazania drogi dojścia do pożądanego stanu w sposób możliwie szybki i efektywny). Wszystko to, rzecz jasna, nie wyklucza przyjęcia

⁵⁹ Eksperti Banku Światowego, Międzynarodowej Korporacji Finansowej i in. wskazują, że kompleks rolno-spożywczy powinien być jedną z polskich głównych specjalności gospodarczych.

⁶⁰ Chodzi o uchwałę byłej Wojewódzkiej Rady Narodowej w Poznaniu (z kadencji lat 1987-1989) w sprawie nadania województwu poznańskiemu statusu Zielonego Zagłębia Rolniczego. Przygotowania do podobnych postanowień czynione były również w woj. leszczyńskim i pilskim. Por.: Opinia nr II 19/89 z dnia 17 października 1989 r. Rady Społeczno-Gospodarczej przy WRN w Poznaniu w sprawie nadania województwu poznańskiemu statusu Zielonego Zagłębia Rolniczego, Materiały Urzędu Wojewódzkiego w Poznaniu.

innej niż kompleks rolno-spożywczy przyszłości regionu. Przeciwnie: może nawet temu służyć, daje zarys drogi postępowania przy poszukiwaniu i wyborze koncepcji, która ostatecznie zasługiwać będzie na przyjęcie.

W zakresie koncepcji uczynienia z Wielkopolski nowoczesnego (na miarę wymagań współczesnej Europy) regionu rolno-żywnościowego rysują się następujące propozycje (a ściśłe – ich zespół):

1. oparcie rolnictwa regionu na ekorozwoju całości obszaru;
2. ukształtowanie produkcji pod kątem tworzenia żywności wysokiej jakości;
3. wzmocnienie towarowości rolnictwa i jego specjalizacji z próbą wyprofilowanego wejścia na niektóre przynajmniej rynki Europy Zachodniej i co – niemniej ważne – na rynek Związku Radzieckiego.

Realizacja powyższego wymaga:

- doprowadzenia do pozytywnego bilansu wodnego regionu, m. in. przez właściwe melioracje, budowę nowych zbiorników retencyjnych i utrzymanie właściwego stanu istniejących, pełne zwodociągowanie i skanalizowanie wsi, konsekwentne stosowanie nowoczesnej, racjonalnej gospodarki wodnej we wszelkiej działalności wytwórczej i komunalnej;
- stworzenia warunków do produkcji wysokiej jakości *zdrowej żywności*, m. in. przez poprawę systemu nawożenia i ochrony roślin, powszechny system kontroli jakości i reżimowe przestrzeganie zasad w tym zakresie (z unowocześnieniem obowiązujących norm), uświadamianie rolników i producentów żywności, stwarzanie im możliwości wprowadzania postępu technicznego również w zakresie higieny i estetyki produkcji;
- stworzenia układu komplementarnego rolnictwa, a więc: współpracującego z rolnictwem przemysłu (zarówno dostarczającego maszyny, środki i materiały, jak również przejmującego płody rolne jako surowce do swojej produkcji), całego kompleksu usług dla rolnictwa i dla mieszkańców wsi, szkolnictwa rolniczego i przemysłowo-rolnego, nauki i postępu technicznego, współpracy z zagranicą.

Aktualnie jest tu wiele spraw do rozpoznania. Między innymi należałoby spróbować rozwiązać problem wyprofilowania rolnictwa w imię wejścia na rynki pozakrajowe. Należałoby też poddać kolejnej weryfikacji szczegółowo (asortymentowo) ujętą efektywność rolnictwa i wyciągnąć stąd wnioski na przyszłość wiążąc je z prognozami możliwości zbytu⁶¹. Sprawą wymagającą gruntownej analizy jest struktura regionalnego układu obsługi rolnictwa (sensu largo). Pewne jego elementy wydają się dość jasne: wiążą się z lokalnym systemem obsługi i mogą być ukształtowane na zasadzie połączenia miejscowej tradycji i rozwiązań przyjętych w krajach o wysokim stopniu rozwoju rolnictwa (należy jednak pamiętać, że wszelkie adaptacje muszą być ostrożne m.in. ze względu na różną wielkość gospodarstw rolnych). W wielu wszakże sprawach problem jest otwarty. Nowoczesne rolnictwo regionu w warunkach otwartej gospodarki europejskiej zapewne nie musi się opierać na własnej (tzn. regionalnej) produkcji wszystkich maszyn, materiałów, nawozów, opakowań itd., nie mówiąc już o patentach, licencjach czy *know-how*, ale chyba powinien być jakiś optymalny⁶² układ terytorialny, odpowiadający zasadom efektywności gospodarowania, a także temu, co można by nazwać wewnętrzną harmonią regionu⁶³. Harmonia regionu, rozumiana jako właściwe relacje między poszczególnymi

⁶¹ Wspomniane poprzednio (por. przypis 38) opóźnienie rolnictwa wielkopolskiego w stosunku do najwyższych wskaźników światowych przedstawia się różnie w różnych dziedzinach produkcji rolnej. Z reguły mniejsze jest ono w produkcji zbóż, a większe w produkcji buraków cukrowych i ziemniaków. W zakresie hodowli mniej niekorzystnie przedstawia się produkcja trzody chlewnej niż bydła. Nie wiadomo, na ile te preferencje odpowiadałyby możliwościom eksportu w przyszłości. Być może, potrzebne tu są znacznie szczegółowsze wyprofilowania produkcji.

⁶² Chodzi o układ optymalny w określonych rozwiązaniach transportowych, informacyjnych, organizacyjnych itp.

⁶³ Jako ciekawostkę, raczej negatywnej natury i chyba już tylko historyczną, można przypomnieć sytuację woj. leszczyńskiego z okresu przysiału większości dóbr handlowych. W woj. leszczyńskim istnieje stosunkowo silny związek rolnictwa i przemysłu. Ma on jednak charakter jednokierunkowy: wyraża silne uzależnienie surowcowe przemysłu tego województwa od rolnictwa (wskaźnik powiązań – według danych za rok 1980 – jest dwukrotnie wyższy niż średnio w kraju), przy względnie stałym dostosowaniu przemysłu do dostaw na rzecz rolnictwa (wskaźnik czterokrotnie niższy niż w kraju); (dane z pracy K. Matulewicz, J. Parzysek, L. Wojtasiewicz, *Województwo leszczyńskie...* op. cit., s. 39). Nie można tego zjawiska interpretować z zasady negatywnie, w krańcowym ujęciu prowadziłoby to bowiem do preferowania rozwiązań autarkicznych. Faktem jednak jest, że w trudnych latach kryzysu lat osiemdziesiątych, gdy funkcjonował system przysiałów wojewódzkich, rolnictwo i rolnicy woj. leszczyńskiego wyraźnie odczuli niedorobów „własnego” przemysłu, nawet w takich dziedzinach jak buty – gumiaki.

dziedzinami gospodarki (sensu largo) regionu, a także jako właściwe relacje między jego funkcjami zewnętrznymi (działaniami na rzecz szeroko rozumianego otoczenia) a funkcjami wewnętrznymi (zaspokajaniem potrzeb mieszkańców), stanowi jeden z zasadniczych problemów, który trzeba uwzględnić formułując obraz przyszłości.

Na tym tle zarysowuje się sprawa regionalizmu Wielkopolski. Nie jest to zagadnienie nowe⁶⁴. W ostatnim okresie stało się ono jednak przedmiotem szczególnej wagi w związku z ruchem na rzecz wspomnianej już Unii Wielkopolan i z działaniami integracyjnymi samorządów lokalnych. Chodzi o to, że operowanie skalą małych i często sztucznie wydzielonych województw może na dłuższą metę nie sprzyjać efektywnemu rozwojowi gospodarki. Należy w podziale terytorialnym uwzględnić formułę regionów dużych o odpowiednim potencjale społeczno-gospodarczym, o odpowiedniej sile wewnętrznych więzi, a także o odpowiedniej autonomii. Jest to bardzo ważny element restrukturyzacji, któremu trzeba poświęcić uwagę. Wielkopolska – jak sądzimy – stanowi w tym przypadku obiekt wart dalszych badań.

5. Zakończenie

Podsumowując przedstawione informacje o historii i stanie obecnym Wielkopolski oraz rozważania na temat głównych ogniw dalszego jej rozwoju formułujemy dwa wnioski:

1. Wielkopolska może być widziana jako region stosunkowo dobrze rozwiniętego rolnictwa i niektórych współpracujących z nim przemysłów, a także kilku wyspecjalizowanych rodzajów wytwórczości i usług ponadregionalnych (m.in. z handlu międzynarodowego i turystyki);
2. Wielkopolska – ze względu na swe tradycje i dość silną obecnie pozycję w wymienionych dziedzinach – może funkcjonować jako jeden z dużych regionów o określonym profilu i charakterze gospodarki, aczkolwiek wymaga to zasadniczego zmodernizowania aparatu wytwórczego, poprawy stanu środowiska, a także przekształceń organizacyjnych.

⁶⁴ A. Patkowiak (red.), *Ruch regionalistyczny w Europie*, Nasza Druk., Warszawa 1934; *O województwo wielkopolskie*, „Gospodarka Zachodnia”. 1937, nr 6; *Przeciw rozzerwaniu Wielkopolski*, Kronika Miasta Poznania 1925. Por. także K. Gołata, *Autonomia a nie wolność*, Rozmowa z prof. Wacławem Wilczyńskim, „Wprost”, 1990, nr 35 (406).

Wnioski te, dość ogólnej natury, zostały wyprowadzone z analizy, która – jak zaznaczono – miała wstępny charakter i opierała się na agregatowym ujęciu danych ogólnowojewódzkich, ponadto zaś prezentowała spojrzenie „od wewnątrz”. Wydaje się uzasadnione zweryfikowanie i skonkretyzowanie tego, co powiedziano wyżej, w oparciu o dalsze badania. Widzimy je w dwóch nurtach.

Nurt pierwszy to próba spojrzenia na przyszłość Wielkopolski „od zewnątrz”. Chodzi tu o to, jak Wielkopolska jest widziana przez świat czy Europę, w ramach których chce funkcjonować i czy jej (Wielkopolski) koncepcja rozwoju ma szansę realizacji w warunkach otoczenia przy uwzględnieniu relacji, jakie istnieją między jej możliwościami a wymaganiami tego otoczenia. Sądzymy, że rozpoznanie takie jest bardzo potrzebne m. in. dla zobiektywizowania ocen. Wydaje się, że przymiarękę do spojrzenia na Wielkopolskę z punktu widzenia zagranicy mogło być przebadanie genezy, stanu i perspektyw rozwojowych przedsiębiorstw z obcym kapitałem tu zlokalizowanych. Próby takiego badania zamierzamy podjąć w najbliższej przyszłości.

Nurt drugi to sprowadzenie analizy do szczegółowszych przekrojów przestrzennych niż te, którymi w prezentowanej obecnie pracy operowano, lecz nie chodzi tu o całościową dezagregację województw w rodzaju ich podziału na gminy lecz o klasyczne *case study* dla wybranych spraw. Wydaje się potrzebne rozpoznanie niektórych specjalnych zagadnień, to zaś – jak sądzymy – jest możliwe dopiero po uwzględnieniu konkretnego miejsca i czasu. We wstępnych zamierzeniach przewidujemy m. in. analizę:

- rozwoju gminy Kiszczkowo – w związku z projektem zbudowania tam (przez zagranicznego inwestora) bardzo dużego zakładu przetwórstwa produktów rolnych;
- rozwoju gminy Kostrzyn Wlkp. na zasadzie uruchomienia inkubatora przedsiębiorczości.

Zakładamy, że zespół określonych „przypadków” pozwoli na przybliżenie koncepcji restrukturyzacji regionu Wielkopolski z próbą odpowiedzi nie tylko na pytania, co i w jakim rozmiarze należy uczynić, lecz również – kto i przy pomocy jakich środków może to zrobić.

6. Literatura i źródła

- Andrzejewski R., 1978, *Proces przebudowy struktury gospodarczej Wielkopolski 1945-1970*, Warszawa-Poznań.
- Andrzejewski R., 1984, *Węzłowe problemy gospodarki wodnej w makroregionie środkowo-zachodnim*, „Kronika Wielkopolski”, nr 34.
- Andrzejewski R., 1987, *Wszystko przed nami*, „Przegląd Wielkopolski”, nr 12, s.32.
- Andrzejewski R. z zespołem, 1989, *Problemy rozwoju makroregionu środkowo-zachodniego na przełomie XX i XXI w.*, praca wykonana w ramach CPBP 09.8.5., Uniwersytet Warszawski, maszynopis.
- Bankowość komunalna Wielkopolski i Pomorza, 1938, „Gosp. Zach.”, R.3, nr 30, s.367.
- Barciński F., 1939, *Bogactwa kopalniane Wielkopolski i możliwości ich gospodarczego wykorzystania*, „Przegląd Wielkopolski”, R.1, nr 1, s.28-33.
- Barciński F., 1937, *Inwestycje służące wykorzystaniu surowca*, [w:] *Program inwestycji w Wlkp.*, Poznań, s.40-57.
- Barciński F., 1966, *Kierunki i tendencje rozwojowe przemysłu w Wielkopolsce w XX-leciu 1945-1964*, Poznań, (b.w.).
- Barciński F., 1938, *Możliwości uprzemysłowienia Wielkopolski a rolnictwo*, [w:] *Powszechne Wykłady Rolnicze*, Poznań, s.91-106.
- Barciński F., 1966, *Podstawy przyrodnicze rozwoju gospodarczego Wielkopolski*, PWN, Poznań.
- Barciński F., 1938, *Podstawy surowcowe uprzemysłowienia Wielkopolski*, Poznań, J. Kuźnar, s.39.
- Bartkowski T., 1972, *Ogólna charakterystyka regionu*, [w:] *Poznańskie, rozwój województwa w Polsce Ludowej*, PWN, Warszawa.
- Bartkowski T., 1971, *Ogólna charakterystyka środowiska geograficznego*, [w:] *Poznań, Rozwój miasta w Polsce Ludowej*, Warszawa.
- Bartkowski T., 1981, *Transurbacje miast Wielkopolski i niektóre zagadnienia przestrzenno-planistyczne ich rozwoju oraz zastosowanie do nich niektórych metod fizjografii urbanistycznej*, Seria Geografia nr 20, Wydawnictwa Naukowe UAM, Poznań.

- Bartkowski T., 1970, *Wielkopolska i środkowe Nadodrze*, PWN, Warszawa.
- Biderman E., 1984, *Przyrodnicze walory rekreacyjne i turystyczna baza noclegowa województwa pilskiego*, „Kronika Wielkopolski”, nr 33.
- Bniński A., 1938, *Twórcze walory aktywności wielkopolskiej*, „Gosp. Zach.”, R.3 nr 31, s.378-380.
- Bobrowski Z., Panasiewicz Z., 1989, *Zmiany w hierarchizacji województw pod względem rozwoju społeczno-gospodarczego*, Pr. nauk. AE we Wrocławiu z. 369, s.111-120.
- Bogusławski S., 1933, *Inwestycje przemysłowe*, [w:] *Program inwestycji w Wielkopolsce*, Poznań, s. 58-64.
- Borkowska-Bagieńska E., 1977, *Cechowe prawo gospodarcze w miastach Wielkopolski w XVII wieku*, Poznań UAM, s. 160.
- Borowski S., 1975, *Przemiany demograficzne i społeczno-zawodowe w Wielkopolsce w latach 1918-1945*, [w:] *Przeszłość demograficzna Polski*, t. 7.
- Brzeski T., 1921, *Przyszłość gospodarcza Wielkopolski*, RPE, R.1, z.2, s. 270-282.
- Bujak F., 1931, *Uwagi o projekcie nowego podziału państwa na województwa*, Warszawa, Druk. Pol., s. 36.
- Chełmickowski M., 1937, *Zagadnienia niemieckie w przeobrażeniach gospod. czych Wielkopolski*, „Gosp. Zach.”, R.1, nr 12, s. 274-275.
- Choniawko A., 1989, *Województwa wielkopolskie w latach 1975-1989*, „Kronika Wielkopolski”, nr 2 (51).
- Choniawko A., 1985, *Województwo poznańskie w latach 1975-1984*, „Kronika Wielkopolski”, nr 37.
- Cynalewska U., 1977, *Sytuacja społeczno-ekonomiczna miast wielkopolskich w międzywojennym dwudziestolecu 1918-1939*, Warszawa, PWN, s. 182, Tab. 1.
- Czarnecki Z., 1926, *Wpływ kryzysu ekonomicznego na gospodarkę rolniczą Wielkopolski*, Rol. Ekon., s. 206-212.
- Czy można Wielkopolskę wyrwać z impasu gospodarczego?*, Gosp. Zach. 1938, R.3, nr 24, s. 257-258.
- Czyżewski A., Pietkiewicz M., 1987, *Dochody rolnicze w gospodarce chłopskiej w północno-zachodniej Wielkopolsce - próba oceny*, „Kronika Wielkopolski”, nr 44.

- Czyżewski A., 1976, *Miasta wielkopolskie w Polsce Ludowej. Ekonomiczno-demograficzne podstawy rozwoju w okresie 1946–1970*, Warszawa, PWN.
- Deja W., 1987, *Lokalizacja gościńców w województwie poznańskim w świetle walorów przyrodniczych*, „Kronika Wielkopolski”, nr 44.
- Dębski L. A. z zespołem, 1980, *Gospodarka przestrzenna w turystyce na obszarze Poznańskiego*, cz. I: *Miejace Poznańskiego w turystycznej regionalizacji kraju i jego walory turystyczne*, Instytut Turystyki, Poznań.
- Dochód narodowy Polski według województw w 1976 r.*, Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS i PAN, Warszawa 1979.
- Dochód narodowy Polski według województw w 1986 r.*, Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS i PAN, Warszawa 1989.
- Domański R., 1983, *Przyrodnicze, gospodarcze i społeczne konsekwencje ewent. eksploatacji poznańskich złóż węgla brunatnego*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, R. 45 2.1, Warszawa PWN Oddz. Poznań, s. 100–112.
- Domański R., 1986, *Regionalne zróżnicowanie zagospodarowania i poziomu życia ludności Polski*, „Zesz. nauk. AE w Poznaniu”, z. 121, s. 5–25.
- Domański R., Kozarski S., 1986, *Województwo poznańskie. Zagadnienia geograficzne i społeczno-gospodarcze*, PTPN, Prace Komisji Nauk Ekonomicznych, t. X, PWN, Warszawa-Poznań.
- Dorobek społeczno-gospodarczy województwa pilskiego w XXXV-leciu PRL*, PTE, Oddz. Wojewódzki w Pile, Piła 1980.
- Dutkowski M., 1990, *Ekoregionalna szansa*, „Wspólnota”, nr 13.
- Dymarski W., 1990, *Zatrudnienie i bezrobocie w Wielkopolsce a koncepcja inkubatorów przedsiębiorczości* (tytuł roboczy), Centrum Badania Gospodarki Regionalnej, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, (w przygotowaniu).
- Fiedler L. K., 1921, *Przemysł Wielkopolski*, Pozn. Druk. Katol., s.144.
- Fiedler L. K., 1923, *Przemysł Wielkopolski*, Pozn. Fiszer i Majewski, s. 97, W-two Ignis, Warszawa.
- Fischbach R., 1921, *Geografia Wielkopolskiego Księstwa Poznańskiego*, Wyd. 2 popr. Pozn. Druk. Pol., s. 31.
- Galon R., 1937, *Wielkopolska w oświetleniu niemieckiej geopolityki*, „Czas. Geogr.”, T.15, z.1, s. 83–85.

- Gałęcki R., 1986, *Turystyka*, [w:] *Województwo poznańskie. Zagadnienia geograficzne i społeczno-gospodarcze*, Warszawa-Poznań.
- Głębocki B., 1979, *Czynniki kształtujące przestrzenną strukturę produkcyjną rolnictwa*, Poznań.
- Głębocki B., 1986, *Rolnictwo*, [w:] *Województwo poznańskie. Zagadnienia geograficzne i społeczno-gospodarcze*, Warszawa-Poznań.
- Głębocki B. i Ronczewski P., 1979, *Rolnictwo i leśnictwo*, [w:] *Województwo łaskie*, praca zbiorowa pod red. St. Zajchowskiej, Poznań.
- Gołata K., 1990, *Autonomia a nie wolność. Rozmowa z prof. Wacławem Wilczyńskim*, „Wprost” nr 35.
- Gołdyn R., 1987, *Alarm dla wód Wielkopolski*, „Przegląd Wielkopolski”, nr 12, s.16.
- Gomolec L., 1986, *Regionalizm Wielkopolski*, „Kronika Wielkopolska”, nr 42.
- Gorzelak G., 1989, *Rozwój regionalny Polski w warunkach kryzysu i reformy*, Seria: *Rozwój regionalny - Rozwój lokalny - Samorząd Terytorialny*, Uniwersytet Warszawski, Instytut Gospodarki Przestrzennej, Warszawa.
- Górny J. i inni (kom.red.), 1977, *Problemy postępu rolniczego w Wielkopolsce*, Sielinko, WOPR.
- Grochulska B., 1967, *Handel zagraniczny Księstwa Warszawskiego*, Warszawa.
- Gruchman B. (red.), 1989, *Postęp techniczny i innowacje przemysłowe w rozwoju regionalnym*, Warszawa, PWE, s.130.
- Gruchman B., 1964, *Rozwój przemysłu Wielkopolski w latach 1919-1960*, Poznań, Wyd. Poznańskie, s.214.
- Gruchman B., 1964, *Rozwój przemysłu Wielkopolski w latach 1949-1964*, Warszawa.
- Halec M., 1985, *Województwo Leszczyńskie w latach 1975-1984*, „Kronika Wielkopolski”, nr 37.
- Hauser J., 1987, *Zagraniczne przedsiębiorstwo drobnej wytwórczości w Wielkopolsce*, „Kronika Wielkopolski”, nr 44.
- Heidrych J., 1969, *Ekonomiczno-społeczne przeobrażenia na wsi wielkopolskiej w latach 1945-1962*, Poznań.
- Herman A., 1984, *Obszary ekologicznego zagrożenia w makroregionie środkowo-zachodnim*, „Kronika Wielkopolski”, nr 34.

- Iglowicz B., Zimniewicz K., 1968, *Bank Spółdzielczy w Kościanie. Sto lat działalności 1868-1968*, Kościan.
- Interwencjonizm. Stosunek kół gospodarczych Wielkopolski i Pomorza wobec interwencjonizmu państwa*, Gosp. Zach. 1938, R. 3, nr 26, s. 303-306.
- Jak podnieść życie gospodarcze miast wielkopolsko-pomorskich?*, Gosp. Zach. 1937, R. 1, nr 10, s. 252-255.
- Jakóbczyk W., 1986, *Dawniejszy regionalizm w Poznaniu*, „Kronika Wielkopolski”, nr 42.
- Jakóbczyk W. (red.), 1972, *Dzieje Wielkopolski*, t.II, Poznań.
- Janicki T., 1989, *Wielkopolska w planach rewizjonistycznych Republiki Weimarskiej i Trzeciej Rzeszy (1919-1939)*, „Kronika Wielkopolski”, nr 50.
- Januszek H., Sikora J., 1984, *Spoleczno-ekonomiczne zagadnienia wynalazczości pracowniczey w województwie poznańskim (1978-1981)*, „Kronika Wielkopolski”, nr 33.
- Kaczor A., 1981, *Modele sieci usług w gminach o przyspieszonym rozwoju (na przykładzie Wielkopolski)*, Raport dokumentacyjny, Warszawa, S/B, s. 12.
- Kałamajski S., 1938, *Dodatknie saldo unifikacji gospodarczej*, Gosp. Zach., R. 3, nr 31, s. 375-376.
- Kałamajski S., 1937, *Jaką rolę rząd wyznacza Wielkopolsce?*, Gosp. Zach., R. 1, s. 162-168.
- Kałamajski S., 1937, *Nie stwarzać hamulców w rozwoju życia gospodarczego*, Gosp. Zach., R. 1, nr 6, s. 132.
- Kałamajski S., 1938, *Strzeżmy życia gospodarczego przed stagnacją*, Gosp. Zach., R. 3, s. 246-248.
- Kałamajski S., 1939, *Wielkopolski kupiec - osiedleńiec musi być przodownikiem*, „Kupiec”, nr 18, s. 267-268.
- Kamiński J., 1938, *Jeziora Wielkopolski, ich ilość, powierzchnia i rozmieszczenie*, [w:] „Sprawozd. PTPN”, nr 12, s. 131-133.
- Karłowski S., 1933, *Zagadnienie produkcji rolnej i zbytu w Wielkopolsce*, [w:] *Zjazd działaczy gospodarczych i społecznych woj. poznańskiego*, Poznań, s. 22-29.
- Kasprzak K., 1989, *Ochrona przyrody w Wielkopolsce*, „Kronika Wielkopolski”, nr 52.

- Knach-Wojcieszek E., 1988, *Udział przedstawicieli mniejszości niemieckiej w działalności Rady Miejskiej Poznania w latach 1919-1939*, *Przeg. Zach.*, z. 1, s. 130-147.
- Kołodziej T., 1938, *Rozwój miast i reforma rolna. IPH nt. reformy rolnej i jej wpływu na strukturę gospodarczą Wielkopolski*, *Gosp. Zach.*, R. 3, nr 21, s. 195-196.
- Kołodziej T., 1938, *Równoległe z poprawianiem centralizmu ofensywa twórcza własnymi siłami na własnym terenie*, *Wielkopolska Rada Gospodarcza*, *Gosp. Zach.*, R. 3, nr 25, s. 271.
- Kołodziej T., 1938, *Wielkopolska i państwowy program inwestycyjny*, *Gosp. Zach.*, R. 3, nr 18, s. 95-97.
- Kondracki J., 1977, *Regiony fizyczno-geograficzne Polski*, Warszawa.
- Konopiński T., 1938, *Wielkopolska jako okręg wysokogatunkowej produkcji zwierzęcej*, *Pozn. Druk. Dz. P.*, *Gosp. Zach.*, z. 19, s. 157-160, B-tekka *Gosp. Zach.* T. 1.
- Kornacki A., 1987, *Działalność resortowych placówek naukowo-badawczych woj. poznańskiego na rzecz gospodarki*, „*Kronika Wielkopolski*”, nr 45.
- Kosmal J., 1936, *Drogi rozwoju ogrodnictwa w Wielkopolsce*, „*Porad. Gosp.*”, nr 21.
- Kosowicz K., 1936, *Struktura agrarna w Poznańskim*, „*Porad. Gosp.*”, nr 21.
- Kowal S., 1974, *Struktura społeczna Wlkp. w międzywojennym dwudziestolecu 1919-1939*, Poznań.
- Kruczała J., 1987, *Proporcjonalność rozmieszczenia obszarów turystycznych oraz turystycznej bazy noclegowej w strukturze regionalnej Polski*, *Zesz. nauk. AE w Krakowie*, z. 251.
- Kruszczyński S., 1966, *Węzłowe problemy ekonomicznego rozwoju Wielkopolski 1945-1965*, Poznań.
- Kubiak S. (red.), 1979, *Rola Wielkopolski w dziejach narodu*, Poznań.
- Kwaśniewski K., 1986, *Mentalność wielkopolska*, [w:] *Województwo poznańskie. Zagadnienia geograficzne i społeczno-gospodarcze*, Warszawa-Poznań.
- Kwiatkowski E., 1937, *Centralny Okręg Przemysłowy i Wielkopolska*, *Gosp. Zach.*, R. 2, nr 14, s. 317-334.

- Kwiatkowski E., 1937, *Na drogę agresji gospodarczej. Przemówienie na Wielkopolskiej Radzie Gospodarczej*, Gosp. Zach., R. 1, nr 8, s. 196–198.
- Kwiatkowski E., 1937, *Od Polski rolniczej do rolniczo-przemysłowej*, Gosp. Zach., R. 2, nr 14, s. 316–317.
- Ladorski H. (red.), 1974, *Wielkopolska w trzydziestoleciu Polski Ludowej*, Wyd. Pozn., Poznań.
- Liczkowski J., 1969, *Rolnictwo regionu poznańsko-bydgoskiego*, Warszawa.
- Ławniczak I., 1977, *Rolnicza spółdzielczość produkcyjna w Wielkopolsce w latach 1949–1974*, Warszawa, PWN.
- Łęcki W., 1990, *Krajoznawcza atrakcyjność Wielkopolski*, „Kronika Wielkopolski”, nr 1(54).
- Luczak Cz., 1959, *Przemysł Wielkopolski w latach 1815–1870*, Warszawa.
- Luczak Cz., 1960, *Przemysł Wielkopolski w latach 1871–1914*, Poznań.
- Luczak Cz., 1985, *Rugi pruskie w Wielkopolsce w latach 1885–1887*, „Kronika Wielkopolski”, nr 39.
- Luczak Cz. i inni (red.), 1969, *Dzieje Wielkopolski. T. 1–4*, Poznań.
- Luczak Cz. (red.), 1964, *Położenie ekonomiczne rzemiosła wielkopolskiego w latach 1918–1939*, Poznań.
- Maciejewski F., 1937, *Czy istnieją możliwości ożywienia produkcji przemysłu wielkopolskiego*, „Życie Gosp.”, R. 2, s. 76–77.
- Maciejewski F., 1939, *Przyszłość przemysłu wielkopolskiego*, „Życie Gosp.”, R. 4, s. 117–118.
- Makowski E. (red.), 1989, *Najnowsze dzieje Wielkopolski 1945–1985*, „Kronika Wielkopolski”, nr 2(51).
- Makowski E., 1985, *Z dziejów Wielkopolski w Polsce Ludowej (do roku 1975)*, „Kronika Wielkopolski”, nr 39.
- Małuszyńska E., 1986, *Kierunek, wielkość zmian zatrudnienia i powiązania międzygałęziowe w konińskim regionie uprzemysłowionym*, „Zesz. nauk. AE w Poznaniu”, z. 121, s. 100–108.
- Marczewski J., 1987, *Wielkopolska w hitlerowskich planach i polityce*, „Kronika Wielkopolski”, nr 44.
- Mączak A., 1955, *Sukiennictwo wielkopolskie XIV–XVII wiek*, Warszawa.

- Mendat T., 1988, *Rozwój demograficzny województwa pilskiego*, „Kronika Wielkopolski”, nr 47.
- Michalczyk A., 1985, *Województwo konińskie w latach 1975-1984*, „Kronika Wielkopolski”, nr 37.
- Michalik M., Mruk H., 1988, *Warunki życia ludności*, „Kronika Wielkopolski”, nr 49.
- Mileska M. L., 1963, *Regiony turystyczne Polski: stan obecny i potencjalne warunki rozwoju*, Warszawa, PWN, s. 156.
- Misztal S., Kaczorowski W., 1981, *Regionalne zróżnicowanie uprzemysłowienia Polski*, „Studia KPZK PAN”, t. LXXVI, W-wa.
- Młynarz K., 1986, *Spółeczny ruch kulturalny w Wielkopolsce*, „Kronika Wielkopolski”, nr 42.
- Moszyk L., 1984, *Demograficzne uwarunkowania perspektywicznego rozwoju makroregionu środkowo-zachodniego i niektóre problemy rozwoju infrastruktury społecznej*, „Kronika Wielkopolski”, nr 34.
- Moszyk L., 1984, *Uwarunkowania i wybrane problemy rozwoju środkowo-zachodniego makroregionu planowania*, „Kronika Wielkopolski”, nr 34.
- Motty M., 1957, *Przechadzki po mieście*, Warszawa.
- Matulewicz K., Parysek J., Wojtasiewicz L., 1989, *Województwo leszczyńskie. Studium struktury regionalnej*, PWN, Warszawa-Poznań.
- „Myśl Narodowa”, 1929, nr 23.
- Bp. Napierała S., 1987, *Do uczestników Sejmiku Samorządowego Województwa Poznańskiego*, „Przegląd Wielkopolski”, nr 12.
- Okuniewski A., 1964, *Stan rozmieszczenia i struktura zawodowa rzemiosła wielkopolskiego 1918-1939*, [w:] *Położenie ekonomiczne rzemiosła wkp*, Red. Cz. Luczak, Poznań.
- Opinia nr II/9/89 z dnia 17 października 1989 Rady Społeczno-Gospodarczej przy WRN w sprawie nadania województwu poznańskiemu Statusu Zielonego Zagłębia Rolniczego, Materiały Urzędu Wojewódzkiego w Poznaniu.
- Orczyk J., 1963, *Produkcja zbożowa Wkp 1929-1939*, Poznań.
- Orłowicz M., 1939, *Polska w krajobrazie i zabytkach*, T. 6: Woj. poznańskie, W-wa, Druk. Prac. Druk., s. 97-116.

- Ornicki W., 1924, *Regionalizm gospodarczy w Polsce*, [w:] *Ruch regionalistyczny w Europie*, T. 2, Warszawa, s. 21-77.
- O województwo Wielkopolskie, „Gosp. Zach.”, R. 1, nr 6, s. 148-149.
- Pajak K., 1987, *Rola Wielkopolski w rozwoju osadnictwa i odbudowie kolejnictwa na Ziemiach Zachodnich w latach 1945-1951*, „Kronika Wielkopolski”, nr 44.
- Papee S., 1933, *Wielkopolska wczoraj i dziś*, Lwów, J. Żydaczewski, s. 234.
- Parysek J., 1986, *Pozycja województwa w kraju*, [w:] *Województwo poznańskie. Zagadnienia geograficzne i społeczno-ekonomiczne*, praca zbiorowa pod red. R. Domańskiego i S. Kozarskiego, PTPN, PWN, Warszawa-Poznań.
- Parysek J., Ptak W., 1976, *Procesy i struktury społeczno-gospodarcze w regionie poznańskim w latach 1946-1973*, „Kronika Wielkopolski”, nr 4.
- Patkowski A., 1927, *Regionalizm Polski wobec ziem zachodnich*, „Strona Zachodnia”, s. 502-506.
- Patkowski A. (red.), 1934, *Ruch regionalistyczny w Europie*, Nasza Druk., Warszawa.
- Pawłowski S., 1931, *O kształtach powierzchni i o podziale Wielkopolski na krainy*, „Bad. Geogr.”, z. 6/7, s. 132-172.
- Pernaczyński S., 1924, *Stan i postulaty przemysłu i handlu b. dzielnicy pruskiej*, Pozn. Druk. Katol., s. 60.
- Pękalski R., 1938, *Centralny trójkąt Wielkopolski spełni warunek jej rozwoju*, „Gosp. Zach.”, R. 3, nr 31, s. 380-381.
- Piasny J., Szulce H., 1989, *Warunki bytowe ludności lata 1945-1975*, „Kronika Wielkopolski”, nr 51.
- Pierwszy powszechny spis. Mieszkania, ludność, stosunki zawodowe, Wojew. poznańskie 1928*, s. 415.
- Pietruszyński Z., 1937, *Produkcja roślinna w Wielkopolsce, jej przeszłość i terażniejszość*, Pozn. Druk. U.P., s. 354.
- Połowicz S., 1931, *Wielkopolanie na front poleski! Projekt kolonizacji Polesia wieśniakami z Wielkopolski*, Pozn. RDKN, s. 23.
- Posłanie Sejmiku Samorządowego Województwa Poznańskiego do Izby Reprezentantów Stanu Teksas*, „Przegląd Wielkopolski” 1987, nr 12, s. 36.
- Postulaty gospodarcze Wielkopolski i Pomorza na tle kryzysu 1931 r.*, Pozn. Druk. Pol. (ok. 1932), s. 43.

- Powel W., 1939, *Poznań i Poznańszczyca w oczach cudzoziemców*, „Kronika miasta Poznania”, nr 2.
- Poznań 1946-1985*, Poznań, 1986, WUS, s. 178.
- Program inwestycji w Wielkopolsce*, Poznań 1937, WRG.
- Przebieg koniunktury gospodarczej w Wielkopolsce w r. 1938*, „Gosp. Zach.”, 1939, R. 4, nr 33, s. 47-51.
- Przeciw rozerwaniu Wielkopolski* Toruń - Bydgoszcz, „Kronika miasta Poznania”, 1925, s. 224.
- Radkiewicz W., 1962, *Dzieje Zakładów H. Cegielski w Poznaniu 1846-1960. Studium ekonomiczno-historyczne*, Poznań, PWN.
- Ratajczak K., Zieliński D., 1985, *Stan i kierunki rozwoju rolnictwa województwa poznańskiego*, „Kronika Wielkopolski” nr 39.
- Rek A., 1988, *Badanie warunków mieszkaniowych ludności miast Polski w 1984 roku*, „Zesz. nauk. AE w Krakowie”, z. 246.
- Rocznik statystyczny GUS 1989*, GUS Warszawa 1989.
- Rocznik statystyczny województw 1977*, GUS, Warszawa 1977.
- Rocznik statystyczny województw 1987*, GUS, Warszawa 1987.
- Rocznik statystyczny województw 1989*, GUS, Warszawa 1989.
- Rogala W., 1955, *Organizacje społeczne i gospodarcze wsi Wielkopolskiej 1919-1923*, [w:] *Studia i materiały do dziejów Wlkp. i Pomorza*, T.1.
- Rokossowski H., 1984, *Stan sanitarny Wielkopolski*, „Kronika Wielkopolski”, nr 35.
- Rola Z., 1990, *Wyjść z siebie. Rozmowa z profesorem Jerzym Topolskim, historykiem*, „Przegląd Tygodniowy”, nr 45(450).
- Roman A., 1938, *Dwadzieścia lat życia Wielkopolski w ramach państwowości polskiej*, „Gosp. Zach.”, R. 2, nr 31, s. 430.
- Ropp S., 1936, *Dlaczego Wielkopolska ucierpiała w kryzysie więcej od innych dzielnic?*, „Gosp. Zach.”, R. 1, s. 10-11.
- R. S., 1937, *Dobre rady - przesiedlanie się kupców wielkopolskich*, „Gosp. Zach.”, nr 4, s. 55.

- Ruch regionalistyczny w Europie*, książka pod red. A. Patkowskiego, W-wa, Nasza Drukarnia 1934.
- Rusiński W. (red.), 1959, *Dzieje wsi wielkopolskiej w okresie międzywojennym (1919-1939)*, Poznań.
- Rymaniak J., 1985, *Przestrzenne zróżnicowanie poziomu rozwoju infrastruktury społecznej Wielkopolski w latach 1960-1980*, „Kronika Wielkopolski”, nr 39.
- Sas-Lityński S., 1929, *Złota księga ziemiaństwa polskiego poświęcona kulturze i wytwórczości rolnej*, Poznań, Druk. DOK.
- Sikorski B., 1937, *Program inwestycyjny w Wielkopolsce*, „Gosp. Zach.”, R. 1, nr 6, s. 134-135.
- Sikorski B., 1938, *Wielkopolska w gospodarce polskiej*, „Gosp. Zach.”, R. 3, nr 31, s. 426-427.
- Skałkowski A. M., 1938, *Bazar poznański. Zarys 100-letnich dziejów 1838-1938*, Poznań, RDKN.
- Słódka-Helpa M., 1988, *Ludność wiejska Wielkopolski w procesie przemian społeczno-ekonomicznych; przeobrażenia struktury społeczno-zawodowej w latach 1945-1970*, Warszawa-Poznań, PWN.
- Smoliński S. (red.), 1972, *Poznańskie. Rozwój województwa w Polsce Ludowej*, Warszawa.
- Stęplowski B., 1987, *Perspektywy Poznańskiego*, „Przegląd Wielkopolski”, nr 12, s. 29.
- Stryjakiewicz T., 1988, *Czynniki lokalizacji i funkcjonowania przemysłu rolno-spożywczego oraz jego struktura przestrzenna w województwie poznańskim*, UAM, Poznań.
- Szałańska E., 1984, *Makroregion środkowo-zachodni*, „Kronika Wielkopolski”, nr 34.
- Sześćdziesiąta (60) rocznica Powszechnej Wystawy Krajowej. Materiały Sesji Okolicznościowej*. Poznań 1989.
- Szyc J., 1921, *Przyszłość gospodarcza byłego zaboru pruskiego*, „Przem. Hand.”, z. 11.
- Topolski J. (red.), 1969, *Dzieje Wielkopolski*, t. 1, Poznań.
- Topolski J., 1977, *Gospodarka polska a europejska w XI-XVIII wieku*, Poznań.

- Topolski J., 1986, *Historyczne determinanty współczesnego stanu gospodarki i społeczeństwa*, [w:] *Województwo poznańskie. Zagadnienia geograficzne i społeczno-gospodarcze*, praca zbiorowa pod red. R. Domańskiego i S. Kozarskiego, Warszawa-Poznań.
- Topolski J. (red.), 1975, *Poznańskie w Polsce Ludowej*, Poznań.
- Topolski J., 1982, *Prawda i model w historiografii*, Łódź.
- Topolski J., 1973, *Wielkopolska poprzez wieki*, Poznań.
- Trzeciakowscy M. i L., 1982, *W dziewiętnastowiecznym Poznaniu*, Wyd. Poznańskie, Poznań.
- Trzeciakowski L., 1990, *Wykład inauguracyjny na Walnym Zebraniu Członków Założycieli Unii Wielkopolan w dn. 19 października 1990 r. (notatki własne L. W.)*.
- Wakar W., 1928, *Podział Polski na okręgi gospodarcze*, „Ekon.”, T. 3, s. 78-107.
- Warte przypomnienia. Sprawozdanie roczne Koła Miast Województwa Poznańskiego z działalności Koła w r. 1925*, „Przegląd Wielkopolski”, 1987, nr 12, s. 39.
- Węzłowe problemy ekonomicznego rozwoju Wielkopolski w latach 1945-1965*, Prace Problemowe Rady Naukowo-Ekonomicznej przy Prezydium WRN w Poznaniu, t. V, Poznań 1966.
- Wielkie linie rozwojowe gospodarstwa wielkopolskiego*, „Gosp. Zach.”, 1938, nr 31, s. 370-375.
- Wielkopolsanie łączą się*, „Dzisiaj”, 1990, nr 209/222.
- Wielkopolska w liczbach. Dwa dwudziestolecia*, Poznań 1964.
- Wielkopolska w świetle wskaźników koniunktury*, „Gosp. Zach.”, 1938, R. 3, nr 20, s. 357-358.
- Winiarski B., 1976, *Polityka regionalna*, PWE, Warszawa.
- Wojciechowska-Ratajczak B., 1987, *Rolnictwo Wielkopolski na tle kraju*, „Kronika Wielkopolski”, nr 44.
- Wojciechowski H., 1962, *Efektywność MTP dla życia gospodarczego m. Poznania*, „Kronika miasta Poznania”, nr 2.
- Wojciechowski H., 1986, *Stosunki gospodarcze z zagranicą*, [w:] *Województwo poznańskie. Zagadnienia społeczno-ekonomiczne*, pod red. R. Domańskiego i S. Kozarskiego. Warszawa-Poznań.

- Wojtasiewicz L., 1986, *Dynamika i perspektywy rozwoju*, [w:] *Województwo poznańskie. Zagadnienia geograficzne i społeczno-gospodarcze*, Praca zbiorowa pod red. R. Domańskiego i S. Kozarskiego. Warszawa-Poznań.
- Wojtasiewicz L., 1972, *Konin Industrial Region in the economic and social development of Poland*, [w:] *Growth Poles and Growth Centres in regional Planning*, Mouton, The Hague.
- Wojtasiewicz L. (red.), 1985, *Raport o stanie społeczno-gospodarczym województwa poznańskiego*, Biblioteka Kroniki Wielkopolski, Poznań.
- Wojtkowski A., 1925, *Rola Poznania i Wielkopolski w życiu narodu*, „KMP”, R. 3, nr 7/8, s. 129-148.
- Woś A., 1983, *Makroklimat województwa poznańskiego. Badania fizjograficzne nad Polską Zachodnią*, t. 36. Seria A. Geografia Fizyczna, Poznań.
- Woś J., 1985, *Dochody i spożycie*, [w:] *Raport o stanie gospodarczym województwa poznańskiego*, praca zbiorowa pod red. L. Wojtasiewicz, Poznań.
- Wójcikiewicz-Belina K., 1937, *Geografia gospodarcza polski na tle stosunków międzynarodowych*, Poznań, J. Lewandowski.
- Wykrętowicz S., 1989, *Rozwój gospodarczy lata 1945-1975*, „Kronika Wielkopolski”, nr 51.
- Wykrętowicz S., 1985, *Rozwój gospodarki wielkopolskiej w Polsce Ludowej (1945-1975)*, „Kronika Wielkopolski”, nr 85.
- Wysocka B., 1981, *Regionalizm wielkopolski w II Rzeczypospolitej 1919-1939*, Poznań.
- Zajchowska S. (red.), 1979, *Województwo kaliskie*, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań.
- Zakrzewski M., 1939, *Przyszłość gospodarcza Wielkopolski w rozbudowie drobnej produkcji*, „Gosp. Zach.”, R. 4, nr 33, s. 33-38.
- Zakrzewski Z., 1989, *Powszechna Wystawa Krajowa*, [w:] *Materiały z sesji oświeceniowej „60 rocznica Powszechnej Wystawy Krajowej”*, Poznań.
- Zakrzewski Z., 1983, *Przechadzki po Poznaniu lat międzywojennych*, Wyd. 2, Warszawa, PWN, Oddz. Poznań.
- Zakrzewski Z., 1985, *Ulicami mojego Poznania: przechadzki z lat 1918-1938*, Poznań, Wydawnictwo Poznańskie.

- Zakrzewski Z., 1986, *Wspominam Poznań: fakty i refleksje*, Poznań, Wydawnictwo Poznańskie.
- Zaleski S. L. (red.) przy współudziale W. Schramma i E. Taylora, 1929. *Bilans gospodarczy dziesięciolecia Polski Odrodzonej*, Poznań, św. Wojciech, T. 1, W-two PWK.
- Zaleski Z., 1926, *Rozwój poznania w ostatnim stuleciu*, „KMP”, R. 4, nr 5, s. 85–100.
- Zbiór postulatów gospodarczych Wielkopolski i Pomorza*, „Życie Gosp.”, 1932, nr 13, s. 2–3.
- Zieliński D., 1988, *Struktura agrarna i gospodarka ziem w województwie poznańskim*, „Kronika Wielkopolski”, nr 47.
- Zieliński D., 1985, *Szkolnictwo rolnicze w województwie poznańskim*, „Kronika Wielkopolski”, nr 39.
- Ziemia Kaliska wraca do Wielkopolski (1.4.1939)*, „Gosp. Zach.”, 1939, R. 3, nr 19, s. 163.
- Zienkowski L., 1989, *Rozwinięte i zacołane*, „Życie Gosp.”, nr 23 s. 11.
- Zierhoffer A., 1938, *Ogólna charakterystyka Państwa Polskiego ze stanowiska geograficznego i gospodarczego*, Wykl. Lwów, K. Doroszyński, s.14.
- Zimowski L., 1972, *Geneza i rozwój komunikacji pocztowej na ziemiach polskich*, Warszawa.
- Ziółek B., 1989, *Terytorium i ludność lata 1945–1975*, „Kronika Wielkopolski”, nr 51.
- Zmiana gospodarcza Wielkopolski*, „Gosp. Zach.”, 1939, R. 4, nr 37, s. 144–145.
- Znaniński F., 1931, *Miasto w świadomości jego obywateli. Z badań nad m. Poznaniem*, Poznań, RDKN.
- Z życia gospodarczego Wielkopolski i Pomorza. Szkic ekonomiczny opr. z okazji wydania dziennikarzy do ziem b. Dzielnicy Pruskiej*, Pozn. Druk. Pol. 1931.
- Żakowski K., 1938, *Jak podciągnąć Wielkopolskę wzwyż?*, „Gosp. Zach.”, R. 2, nr 16, s. 25–27.
- Żakowski K., 1937, *Jak podnieść życie gospodarcze miast wielkopolskich? Ankieta*, „Gosp. Zach.”, R.1, nr 12, s. 271–274.
- Żakowski K., 1937, *Ku dalszym celom. na nowe drogi*, „Gosp. Zach.”, R.1, nr 6, s. 126–157.

- Żakowski K., 1937, *O czynny udział Wielkopolski w tworzeniu przemysłowego okręgu centralnego*, „Gosp. Zach.”, R. 1, nr 4, s. 82–83.
- Żelazniewicz S., 1985, *Województwo pilskie w latach 1975–1984*, „Kronika Wielkopolski”, nr 37.
- Żółkiewski Z., *Próba oceny efektywności gospodarowania według województw (tezy)*, Zakład Badań Ekonomiczno-Statystycznych GUS i PAN, maszynopis powielony.
- Żółtowski J., 1938, *Kartka z przeszłości ziemiaństwa wielkopolskiego*, [w:] *Księga Psm. Gaz. Robn.*, Warszawa, s. 50–55.

7. Bibliografia Wielkopolski

- Bibliografia polskich regionów gospodarczych*, [w:] *Ruch regionalistyczny w Europie*, t. 2, W-wa 1934.
- Bielińska F., Witkowski M., 1957, *Bibliografia wydawnictw Poznańskiego Towarzystwa Przyjaciół Nauk w Poznaniu, 1856–1956*, Poznań.
- Drozdowska Z., Drozdowski S., 1984, 1985 *Bibliografia regionalna Wielkopolski*, „Kronika Wielkopolski”, nr 34–35 i nr 36–38.
- Kaczmarczyk K., 1925, *Przegląd literatury poświęconej dziejom Wielkopolski*, Druk. DOK VII, Poznań.
- Maciejewska H., *Bibliografia gospodarki Wielkopolski w latach 1919–1939*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu (w druku).
- Nowak B., 1989, *Wielkopolska i Wielkopolanie w latach 1939–1945: bibliografia w wyborze*, Poznań WBP.
- Olszewicz W., 1936, *Bibliografia regionalna. Przegląd najważniejszych bibliografii regionalnych polskich*, „Zaranie Śląskie”, nr 37.
- Ormicki W., 1934, *Bibliografia polskiego regionalizmu gospodarczego*, [w:] *Ruch regionalistyczny w Europie*, T. 2, W-wa.
- Patkowski A., 1927, *Regionalizm polski. Bibliografia za l. 1920–1926*, W-wa, Nasza Druk.
- Patkowski A., 1934, *Ruch regionalistyczny w Polsce. Bibliografia za l. 1922–1932*, W-wa, Nasza Druk.
- Szymańska M., 1966, *Bibliografia historii Poznania*, Wyd. Poznańskie, Poznań.

Świderski B. (red.), 1959, *Bibliografia regionalna Wielkopolski i Ziemi Lubuskiej*, Poznań, UAM.

Wojtkowski A., *Bibliografia historii Wielkopolski*, „Ostoja”, Poznań 1935–1938.

DANUTA KOCHANOWSKA
MIECZYŚLAW KOCHANOWSKI
Politechnika Gdańska

Wielkie regiony Polski na mapie Europy

Region Gdańska

Historia, teraźniejszość, przyszłość

Część I

Tradycje

1.

Regionu gdańskiego nie ma. W swej tysiącletniej historii wielkie i bogate miasto Gdańsk nie wykształciło wokół siebie obszaru trwale z nim spojenego więzami politycznymi, gospodarczymi i kulturowymi; obszaru obsługiwanego przezeń i wzajemnie obsługującego je, tworzącego z nim wielorako zintegrowany, proporcjonalny do jego wielkości i znaczenia organizm (odpowiadający więc powszechnie uznanym kryteriom regionu, tak jak regionem poznańskim można nazwać Wielkopolskę, a wrocławskim Dolny Śląsk).

Zadecydowały o tym w dużej mierze historyczne koleje losów Gdańska, ale w nie mniejszym chyba stopniu także i położenie oraz wynikiły stąd charakter miasta.

System feudalny, sprzyjający kształtowaniu się struktur regionalnych wokół ośrodków władzy książęcej, nie dał takich szans Gdańskowi,

który po perturbacjach politycznych okresu Polski dzielnicowej opanywany został (i zniszczony) w 1308 roku przez Krzyżaków, a narzucony przez nich system zarządzania nie sprzyjał rozwojowi regionalnemu, właściwemu tamtym czasom, ani też związanym z tym procesom integracyjnym.

Jako ośrodek zarządzania Gdańsk uległ degradacji: z dawnej stolicy książąt pomorskich i rezydencji namiestników królów polskich stał się tylko siedzibą komtura krzyżackiego (Cieślak, Biernat 1969). Był to istotny moment przekreślający szansę formowania się regionu Pomorza Gdańskiego.

Kiedy półtora wieku później Gdańsk wyzwolony został spod panowania krzyżackiego i powrócił do Polski, interesujące nas procesy integracyjne nie trafiły także na sprzyjające okoliczności: struktura państwa jagiellońskiego nie sprzyjała tendencjom dzielnicowym, nie powrócili książęta pomorscy, a dominujące w Gdańsku mieszczaństwo miało inne cele i kierunki zainteresowań, wykraczające znacznie poza strefę bezpośredniego, przestrzennego sąsiedztwa. Strefą zainteresowania ekonomicznego – a więc najważniejszego wówczas – dla gdańszczan było całe dorzecze Wisły, skąd dostarczano do Gdańska nadwyżki płodów rolnych i produkty leśne. Także budowana systematycznie samodzielność i swoista autonomia polityczna Gdańska stawiała na przeszkodzie procesom integracyjnym potencjalnego regionu gdańskiego. Przywileje królewskie i stanowiące prawa dotyczyły zasadniczo samego miasta, tworzyły więc bariery między nim, a jego otoczeniem.

Nie sprzyjały procesom integracyjnym ani wysoce niestabilna sytuacja polityczna na tym obszarze w wieku XVIII, ani status wolnego miasta przyznany Gdańskowi w okresie międzywojennym. W tym okresie stolicą administracyjną województwa pomorskiego (z dostępem do morza !) był Toruń wspierany w funkcjach gospodarczych przez Bydgoszcz, a cały ten obszar ciążył ekonomicznie i kulturowo ku Poznaniu.

Tak więc Gdańsk pozostał wielkim miastem bez regionu, co nie przeszkadzało mu w historii odgrywać częstokroć większą rolę, niż było to udziałem innych dzielnic Polski. Decydowała o tym pozycja ekonomiczna miasta: Gdańsk był nieporównywalnie bogatszy niż jakiekolwiek inne miasto polskie, jego majątek przewyższał często zasoby królów polskich. Biorąc pod uwagę historyczną pozycję Gdańska na gospodarczej mapie europejskiej, można uznać miasto samo w sobie za jeden z wielkich ośrodków regionalnych Europy. Pod tym względem Gdańsk podobny jest nieco do Bremy i Hamburga: tak samo położonych

miast portowych, które nie są stolicami niemieckich landów, ale nie wchodząc w skład innych, same mają status landów. Z tego względu właściwiej jest – naszym zdaniem – mówić nie o regionie gdańskim lecz o regionie Gdańska, pojmowanym jako obszar współdziałający każdorazowo z tym miastem w pełnieniu jego funkcji, niezależnie od aktualnych podziałów administracyjnych. Obszar ten dla różnych funkcji może mieć różny zasięg, stąd trudność w wytyczeniu granic administracyjnych: dlatego też trafne określenie przyszłego charakteru Gdańska oraz jego podstawowych funkcji będzie miało istotne znaczenie także i dla przyszłego – zapowiadanego – podziału administracyjnego kraju.

2.

Po wyzwoleniu Gdańska spod panowania krzyżackiego rozpoczął się jego najszczęśliwszy okres. W połowie XV wieku zamieszkiwało tam około 20 tysięcy osób. Było to zatem miasto średnie w skali europejskiej, ale duże – w porównaniu z innymi miastami polskimi tego okresu. W początkach XVI w. liczba ludności Gdańska osiągnęła 26 tysięcy, a w drugiej połowie XVI wieku już 40 tysięcy. W połowie XVII wieku miasto przeżywało szczytowy okres swojego rozwoju demograficznego z ludnością liczącą ponad 70 tysięcy. Gdańsk stał się wówczas najludniejszym i największym miastem Rzeczypospolitej (Cieslak, Biernat 1969).

Co było motorem tego bujnego rozwoju? Upatrywanie przyczyn w dynamicznym rozwoju gospodarki morskiej (jak to czyni współczesna publicystyka) jest mylące ze względu na nieprecyzyjność terminu „gospodarka morska”, zdeformowanego dodatkowo swoistym jego anachronizmem.

„Gospodarka morska”, w jej dzisiejszym rozumieniu, nie była w Gdańsku wszechstronnie rozwinięta w przeszłości, a zwłaszcza w najbardziej nas interesującym okresie największej świetności miasta: od połowy wieku XV do połowy XVII.

Rybołówstwo uprawiano na niewielką skalę, ograniczając się do łowisk przybrzeżnych. Zajmowano się nim raczej na użytek własny: miasta i jego okolic. Transportowane w górę Wisły i tam korzystnie sprzedawane wielkie ilości solonych śledzi pochodziły z importu; przeważnie od łowiących na Morzu Północnym Holendrów.

Zaplecze materiałowe: możliwość łatwego zdobywania różnych gatunków drewna – od masztowych sosen do dębowej klepki, lnu na

żagle, konopii do produkcji lin oraz smoły, dziegciu i innych, stwarzały Gdańskowi dogodne warunki dla budownictwa okrętowego. Jednakże większość tych artykułów, transportowanych Wisłą do Gdańska, płynęła dalej już drogą morską, jako jedne z podstawowych artykułów eksportowanych przez miasto. Budownictwo statków, rozwijające się w okresie hanzeatycko-krzyżackim w drugiej połowie XVI wieku i pierwszej XVII, wykazywało wyraźną tendencję spadkową. Liczba mistrzów – cieśli okrętowych ze 130 w roku 1526 spadła poniżej 10 w roku 1652, zanikł cech kotwiczników, upadło żeglownictwo i masztownictwo (Odyniec 1982).

W dobie wielkich odkryć geograficznych, wielkich wypraw i sławnych odkrywców, Gdańsk nie mógł się chlubić śmiałymi żeglarzami, którzy odkrywali nowe lądy, nowe szlaki czy chociażby nowe rynki zbytu. Przeciwnie. Podobnie jak budownictwo okrętowe, przewozy własną flotą malały. W 1497 roku przez Sund przepłynęło tylko 14% statków gdańskich, w latach następnych udział bandery gdańskiej malał systematycznie, aby w połowie XVII wieku osiągnąć niewiele ponad 1%. W całej żegludze bałtyckiej, a także w ruchu statków w porcie gdańskim, dominowała bandera holenderska. Działo się to w czasie, kiedy obroty Gdańska osiągały swe apogeum. Taka postawa kupców gdańskich wynikała z ogromnych dochodów jakie im i ich miastu zapewniało pośrednictwo w handlu (Odyniec 1982). Ono właśnie było źródłem bogactwa i wszechstronnego rozkwitu Gdańska.

Gdańsk, dzięki swym powiązaniom hanzeatyckim, monopolizował w pewnej mierze obroty polskiego handlu zagranicznego dokonywanego drogą morską; sprzyjał temu także charakter i stan sieci komunikacyjnej Polski – Wisła z dopływami była kością systemu komunikacyjnego i decydowała o kierunku handlowych powiązań, zwłaszcza iż z ziem polskich eksportowano prawie wyłącznie towary masowe wymagające ciężkich środków transportowych: zboże, drewno, popiół (do produkcji sukna), smołę, dziegieć, surowe skóry. Ogromne magazyny zbożowe na gdańskiej Wyspie Spichrzów mogły przyjąć i przechować przez długi czas praktycznie każdą ilość zboża (czekając na korzystną koniunkturę). Cały wywóz towarów dostarczonych z głębi kraju pozostawał w ręku kupców gdańskich, którzy przeciwstawiali się zdecydowanie wszelkim próbom omijania ich pośrednictwa, nawet jeśli takie próby dokonywane były na rachunek króla polskiego. Wśród nabywców zboża dominowali Holendrzy – będący pośrednikami drugiego stopnia, rozprowadzający – z wielkim zyskiem – polskie zboże na całą Europę. Przywożono z Gdańska do innych (przeważnie zachodnich) portów sól – jedyny towar

masowy, sędzie, wino – ważniejszy importowany towar – sukno, a także korzenie, papier, szkło, wyprawione skóry.

Ogólne obroty handlu zamorskiego Gdańska w pierwszej połowie XVIII wieku sięgały od kilku do kilkunastu milionów złotych rocznie. Bilans tego handlu był zdecydowanie dodatni gdyż towary wywożone stanowiły około dwóch trzecich, a przywożone około jednej trzeciej całości obrotów (Biernat, Cieślak 1969).

Dysponując taką nadwyżką kupcy gdańscy uprawiali na dużą skalę działalność bankierską udzielając wysokooprocentowanych pożyczek. Królowie polscy zaciągali takie pożyczki pod zastaw swych dóbr położonych w sąsiedztwie Gdańska.

Był więc Gdańsk nie tylko uslužnym pośrednikiem dla sprzedającej swe zboże i inne płody szlachty, lecz i zręcznym, a nawet brutalnym pasożytem polskiej gospodarki. Doskonale zdawał sobie z tego sprawę Eugeniusz Kwiatkowski, kiedy w 1935 roku pisał: *Tak zwane privilegia Casimiriana Kazimierza Jagiellończyka, w swej właściwej lub często fałszywej interpretacji stały się okazją dla Gdańska zapuszczania swych korzeni w gospodarstwo Polski i wyciągania z niego przez całe stulecia najżywniejszych soków. (...) Połowę ceny wywożonego zboża, drzewa, wełny, żelaza, popiołu, smoły, bydła itp. zabiera od tej pory Gdańsk, utrzymując, że każda transakcja handlowa, a więc sprzedaż polskich towarów na obce okręty musi przejść wyłącznie przez ręce jego obywateli. I konkludując, stwierdza Kwiatkowski: Tracąc bezprogramowo w ciągu całych wieków, rok za rokiem, generacja za generacją, setki milionów na rzecz obcego pośrednictwa handlowego, społeczeństwo polskie nie umiało się zdobyć na zorganizowany i programowy wysiłek, reprezentujący znikomą część tych strat dla zapewnienia sobie i swemu państwu potęgi gospodarczej i bezpieczeństwa politycznego na przyszłość (XV lat polskiej pracy na morzu 1935).*

3.

Wypowiadając się na temat morskiej polityki Polski, także w kontekście jej stosunków z Gdańskiem i losów obu partnerów, Kwiatkowski zarówno w cytowanej powyżej, jak i w innych wypowiedziach, największe znaczenie przywiązuje do czynnika świadomości społecznej.

Rzecz to ogromnej wagi, że względu na fakt, iż polska świadomość narodowa kształtowana była, przechowywana i przekazywana głównie przez kulturę szlachecką i postszlachecką, ta zaś w Polsce tak odległa była od spraw morza i tego co może ono dać ludziom i narodom, jak

w niewielu innych krajach europejskich. Wprawdzie można spotkać wiele odniesień i metafor morskich w literaturze polskiego renesansu i baroku, lecz są to głównie odwoływania się do literatury i mitologii starożytnej, na którą szlachta snobowała się. Poza tym stosunek szlachty polskiej do morza i szerokiego świata za morzami charakteryzowały trzy elementy: strach przed morskim żywiołem, ksenofobia i prowincjonalizm, oraz stanowa niechęć i pogarda dla handlu i kupiectwa.

W literaturze staropolskiej morze utrwaliło się jako żywioł obcy i wrogi człowiekowi, niosący strach przed nieznanym i przed *moką śmiercią*, jak to określał Jan Kochanowski. Lęk i groza tłumią ciekawość świata i jego egzotyki. Staropolscy autorzy z upodobaniem przeciwstawiali morskiemu hazardowi spokojne, bezpieczne i pewne bytowanie rolnika. Pisał więc w 1597 roku Zbylitowski w poemacie *Droga do Szwecyj*:

*Nie ząjrę ja nikomu ani morzem pływać,
Ani bogactwo rozlicznym sposobem nabywać.
I w nawach do dalekich krain pielgrzymować
I do insuł po morzach głębokich żeglować ...
Wolę patrzeć na pługi kiedy ciągną w pole
I na brony, którymi uprawują rolę.
(wg W. Odyńca 1982).*

Ksenofobia, jak można sądzić, nie zawsze była naszym udziałem; pojawiła się po okresie renesansu, kiedy szlachta zaczęła uświadamiać sobie fakt rosnącego dystansu kulturalnego i cywilizacyjnego między nią a obywatelami z zachodu Europy. Sarmaci reagowali na to wzrostem niechęci do obcych, izolowaniem się od zewnętrznego świata i gloryfikowaniem swojskiego zaścianka.

Niechęć do handlu i kupiectwa w znacznej mierze wynikała z niskiej pozycji mieszczaństwa w społecznej hierarchii Rzeczypospolitej szlacheckiej. W Polsce mieszczaństwo nigdy nie stworzyło etosu swej pracy, nigdy nie zdobyło sobie pozycji porównywalnej z pozycją mieszczaństwa angielskiego czy niemieckiego, nie mówiąc już o mieszczaństwie włoskim. Szlachta postrzegała handel przez pryzmat swoich targów z arendarzami i pokątnymi handlarzami; dopatrywała się w nim immanentnych cech nierzetelności i chciwości. Ta niechęć przeniosła się też i na ludzi parających się handlem morskim i żegluga. Klonowicz w swoim klasycznym dla staropolskiej literatury *Flisie* pisze:

Okręt najpierw wymyśliła chciwość,
Nie tak potrzeba albo dolegliwość;
Mógł być bez tego każdy na swym lądzie
Zostać w swym rządzie.

(...)

Tak nam dodały do złego ponęty
Morskie okręty.

Gwoli sprawiedliwości trzeba zauważyć, że niechęć do handlu cechowała nie tylko szlachtę polską; Odyniec (1982) powołując się na *Dzieje Hanzy* Dollingera zauważa, iż w oczach szlachty średniowiecznej, kościoła i potocznej świadomości chłopów kupiec był zawsze podejrzany o nieuczciwe zyski, był więc człowiekiem zniesławionym, któremu nie godziło się przypisywać bohaterskich czynów. W zachodniej Europie szlachta przekonała się jednak z czasem do zajęć będących przedtem domeną mieszczaństwa. W Polsce nie. Wzmiankowany poprzednio Odyniec jako swoiste kuriozum podaje argumentację, którą już w 1921 roku posługiwał się Czaplicki zachęcając współczesnych sobie rodaków do korzystania z możliwości gospodarowania na morzu: *Pięć rybackich łodzi na powierzchni morza równej pięćdziesięciu morgom w ciągu jednej nocy może wyciągnąć smacznego, lekkostrawnego pożywienia, które równa się 50 wołom i 300 baranom (...), te woły i barany poczęły się, wyhodowały i utuczone zostały bez żadnego trudu i ponoszenia kosztów z naszej strony*. Edukację nowego społeczeństwa postszlacheckiego trzeba było zaczynać od zera.

Tymczasem na początku XVII wieku Bartłomiej Keckermann w swym *Brevis commentatio nautica* przekonywał, iż bez handlu nie mogłoby się ostać państwo i że tych wszystkich rzeczy motorem jest pieniądz, rodziciel handlu, a niecałe dwieście lat później Staszic w swych *Przestrobach dla Polski* powie iż mało jest sa nego Gdańska, trzeba się starać o jak najwięcej portów. Staszic stał się też twórcą hasła, które przyświecało polskim politykom XIX i XX wieku - *Trzymajmy się morza*. Staszic podobnie jak Keckerman był wolnym od szlacheckich przesądów i szlacheckich uprzedzeń do żywiołu morskiego mieszczańskim (Odyniec 1982).

4.

Kwestia świadomości społecznej, stosunku do morza i handlu, do innych krajów, a także kwestie takie jak religia - w Gdańsku domi-

nowały wyznania reformowane – skład narodowościowy mieszkańców, oraz to wszystko co charakteryzowało świat mieszczański stanowiło o wyraźnej „inności”, odrębności Gdańska. Formalnym odzwierciedleniem tej odrębności były różnorakie przywileje udzielone Gdańskowi przez królów polskich, które w praktyce dawały mu znaczną autonomię.

Jest rzeczą o pierwszorzędnym znaczeniu uświadomienie sobie, iż o interesie Gdańska, który był przecież częścią interesu Polski, decydował każdorazowo skomplikowany układ zależności i swobód w sferze politycznej i gospodarczej. Jest to problem do szczegółowych badań; generalizując można stwierdzić, że optymalny układ charakteryzował się wyrazistą suwerennością miasta w sferze gospodarczej i szerokim jego europejskim otwarciem.

Początkiem procesu kształtowania się takiej specyfiki Gdańska było powstanie Związku Miast Hanzeatyckich, którego Gdańsk był aktywnym uczestnikiem od samego początku, to jest od pierwszego zjazdu w roku 1361. Do związku należało wiele miast, także polskich, ale największe korzyści odnosiły miasta portowe. Przynależność do Hanzy z punktu widzenia interesów polskich mogła budzić istotne wątpliwości, jako że ta zdominowana przez miasta niemieckie organizacja współpracowała ściśle z zakonem krzyżackim, stanowiąc formę ekspansji mieszczaństwa niemieckiego, tak jak zakon był formą zaborczej ekspansji rycerstwa niemieckiego (Biernat, Cieślak 1969). Jednakże, z punktu widzenia interesów Gdańska, które z czasem okazały się także interesami ogólnopolskimi, przynależność do Hanzy oznaczała niemałe korzyści. Hanza była prekursorem późniejszych międzynarodowych wspólnot gospodarczych, grupowała jednakże nie państwa (królestwa, księstwa etc.) lecz miasta. Dla stowarzyszonych w niej miast była potężnym i skutecznym instrumentem działalności promocyjnej, protekcyjnistycznej, nawet politycznej. Hanza zapewniała swym miastom członkowskim nie tylko preferencje we wzajemnych kontaktach handlowych; także obywatele miast członkowskich cieszyli się w innych miastach hanzeatyckich prawami i przywilejami, których nie udzielono przybyszom spoza Hanzy, chociaż poddanym tego samego władcy. Miało to istotny wpływ na kształtowanie się swoistego międzynarodowego charakteru miast hanzeatyckich i sprzyjało procesom integracyjnym. Dla Gdańska akces do Hanzy był szansą wejścia w krąg mieszczańskiego świata Europy. Szansa taka otwierała się także i przed innymi miastami polskimi należącymi do Hanzy, ale tylko Gdańsk wykorzystał ją w sposób pełny i trwały; jest to faktem godnym

zastanowienia z punktu widzenia dzisiejszych perspektyw integracji i współpracy europejskiej.

Wejście w ów krąg oznaczało dla Gdańska nie tylko przynależność do pewnego związku gospodarczego, ale i wszechstronne kontakty ze światem, uczestnictwo w bogatej kulturze mieszczańskiej Europy, a co za tym idzie oznaczało przyswajanie sobie właściwych owemu kręgowi określonych standardów myślenia i postępowania. W czasie, gdy szlachecka Rzeczpospolita oddalała się od Europy, mieszczański Gdańsk tkwił w niej i umacniał swą pozycję. Był miastem międzynarodowym nie tylko ze względu na rodowody mieszkańców, także i przede wszystkim ze względu na typ i cechy kwitnącej tam kultury, będącej stopem wielu składników.

Gdańsk, zawsze nieco zdystansowany do otaczających go terenów, był wprawdzie obficie zasilany napływającą tam ludnością kaszubską z okolicznych wsi, lecz była to ludność biedna, o stosunkowo niskim poziomie kulturalnym. Ludność ta wtapiała się w najniższe warstwy społeczne dawnego Gdańska, nie oddziałując wyraźnie na kulturalne oblicze tego patrycjuszowskiego miasta. Współtworzyła ona natomiast bardzo specyficzną subkulturę późniejszych biednych przedmieść gdańskich, zauważoną i opisaną przez Güntera Grassa, potomka rodziny polsko-niemieckiej, gdańszczanina z urodzenia i z wyboru. Otaczająca Gdańsk ludność kaszubska, pozostająca w swych wsiach, w miarę jak uświadamiała swój polski rodowód, zaczynała ciężać kulturowo w kierunku Pomorza, czego wyraźnym śladem jest aktywne do dziś Zrzeszenie Kaszubsko-Pomorskie.

Kultura patrycjuszowskiego Gdańska była syntezą innych składników: wzorców kulturowych awansującego, także w dziedzinie kultury, nauki i oświaty, mieszczaństwa północnej Europy: flamandzkiego, niemieckiego, skandynawskiego, polskiego a nawet brytyjskiego. Świadczy o tym wielojęzyczne piśmiennictwo, malarstwo, architektura, rzemiosło artystyczne, stroje i obyczaje. To w dużej mierze spowodowało, iż regres w kulturze polskiej między Odrodzeniem a Oświeceniem ominął Gdańsk.

Jeśli przez pryzmat tych wszystkich zjawisk spojrzeć na dzieje Gdańska, trzeba zauważyć iż był on niewątpliwie najbardziej europejskim z miast polskich. Może jedynym.

Część II

Współczesność

1.

Losy Gdańska u progu XIX w. zostały określone przez zmiany polityczne. W wyniku kongresu wiedeńskiego, zniszczone przez wojny napoleońskie miasto zostało, mimo protestów jego przedstawicieli, włączone do państwa pruskiego. Tracąc status wolnego miasta oraz łączność z naturalnym polskim zapleczem Gdańsk utracił swą poprzednią, niepowtarzalną i wyjątkową pozycję wśród portów Bałtyku. Wprawdzie proces ten rozpoczął się już wcześniej, w okresie zaborów, ale w latach 1793–1807 odnotować można było znaczne ożywienie handlu i rzemiosła Gdańska, nie odizolowanego tak ściśle barierami celnymi od dawnych ziem polskich, jak to miało miejsce po 1820 r. Po tej ostatniej dacie zbieg wielu okoliczności sprawił, że Gdańsk stracił bezpowrotnie rolę głównej bazy zaopatrującej rynki zachodnioeuropejskie w polskie zboże. Do okoliczności tych można zaliczyć konflikty celne między Królestwem Polskim a Prusami, w wyniku których obie strony wymierzyły sobie nawzajem restrykcje w postaci wysokich cel i protekcyjnych taryf. Hamując na handel zbożem wpłynęły też angielskie ustawy zbożowe, ograniczające lub wstrzymujące dowóz zboża w zależności od cen notowanych w Anglii. Jednocześnie powstała konkurencja zboża amerykańskiego, stopniowo opanowującego rynki zachodnioeuropejskie. I tak np. Anglia, niegdyś największy importer zboża z Gdańska, pokrywała z tego źródła swoje potrzeby w połowie XIX w. zaledwie w 3%. Tym niemniej zboże było nadal głównym towarem wywożonym z Gdańska. Analiza obrotu towarowego Gdańska wykazuje, że w omawianym okresie utrzymała się dawna struktura handlu gdańskiego. W wywozie towarów dominowały produkty polskiego zaplecza rolniczego (zboże, drewno – głównie do Anglii) natomiast przywożono głównie towary konsumpcyjne (zwłaszcza kolonialne, wódki, wina i śledzie), (Cieślak, Biernat s. 362–364).

Rejestracja ruchu zawijających do portu statków potwierdza istnienie głównie eksportu masowych produktów rolnych i przywóz towarów drobnicowych. Dużą część przywożonych towarów zużywano na miejscu, w głąb kraju wysyłano głównie tytoń, śledzie i wino. Wspomniane analizy potwierdzają, że handel Gdańska miał w tym okresie jeszcze

wybitnie tradycyjny charakter i bardziej przypominał sytuację z poprzednich wieków, niż z drugiej połowy XIX w.

Od początku naszego wieku można było zaobserwować pojawienie się wyraźnej cykliczności rozwoju gospodarczego Gdańska, towarzyszącej jego coraz większemu uzależnieniu od gospodarki ogólnoeuropejskiej. Wyraźne zaostżenia kryzysu gospodarki datują się na lata 1821–23 (przyczyną były bariery celne i konkurencja zboża amerykańskiego) oraz lata 1831–34, kiedy w wyniku przegranego powstania i związanych z nim restrykcji nastąpiło zubożenie polskiej szlachty i recesja gospodarcza.

Regres gospodarki gdańskiej w pierwszej połowie XIX w. znalazł odbicie w wielkości floty należącej do gdańszczan, zmniejszającej się stale w latach 1815–1845, a także w stagnacji wytwórczości. Zamknięcie dla niej wskutek różnych ograniczeń eksportowych rynku polskiego zmniejszyło produkcję manufaktur do rozmiarów wyznaczonych przez chłonność rynku miejscowego. Odcięcie od naturalnych rynków zbytu jakimi były ziemie polskie, spowodowało nie tylko stagnację gospodarczą pierwszej połowy XIX w., ale ujemnie zaważyło na procesach przekształceń gospodarki w kierunku kapitalistycznych form produkcji. Dlatego, podobnie jak w handlu, także i w wytwórczości można znaleźć wówczas jeszcze relikty przeszłości (cechowy system produkcji w wielu gałęziach, liczne zakłady o rzemieślniczym charakterze). Powstawanie nowoczesnych zakładów przemysłowych dodatkowo utrudniały względy militarne – uznanie Gdańska za twierdzę.

Historia Gdańska w I połowie XIX wieku dowodnie wykazuje, że egzystencja miasta w dużej mierze zależała od rozstrzygnięć politycznych, zaś wszystkie decyzje polityczne odcinające miasto od zaplecza polskiego, włączające Gdańsk do innych organizmów państwowych w granicach sprzecznych z naturalnym układem ciężarów geograficzno-gospodarczych przynosiły mu stagnację lub regres.

Druga połowa XIX w. przyniosła przebudowę struktury gospodarczej Gdańska. Po raz pierwszy w jego historii nastąpiła stopniowa zmiana kolejności podstaw egzystencji miasta, która dotąd przedstawiała się następująco: handel, rzemiosło i przemysł. Od połowy XIX w. pod względem liczby zatrudnionych na plan pierwszy wysunął się przemysł, na drugim uplasowało się rzemiosło, a dopiero na trzecim handel i komunikacja. Jednak nawet w tej zmienionej sytuacji i innej strukturze zatrudnienia *handel i żegluga, uwarunkowane wielowiekową tradycją były nie tylko cechą wyróżniającą rozwoju gospodarczego Gdańska, ale*

pod względem dochodów stanowiły nadal główne źródło zamożności miasta i jego mieszkańców (Cieślak, Biernat s. 396).

Okres 1850–1870 zapoczątkował szereg nowych procesów prowadzących w rezultacie do zmiany warunków funkcjonowania gospodarki Gdańska, jej unowocześnienia i przeobrażenia. Znoszenie i ograniczenie barier celnych, zwłaszcza zniesienie cła *sundzkiego* w 1857 r., powstanie nowych połączeń kolejowych – szczególnie z ziemią polską oraz upowszechnienie systemu wolnej konkurencji i przezwyciężenie reliktywów feudalizmu stworzyło podstawy rozwoju nowoczesnej gospodarki. Z kolei przeznaczenie przez rząd pruski dużych sum, pochodzących z kontrybucji francuskiej na popieranie nowych przedsięwzięć przemysłowych oraz modernizację portu i urządzeń przeładunkowych stworzyło podstawy kapitałowe wspomnianych procesów. Czynniki decydujące o funkcjonowaniu gospodarki Gdańska usytuowane były nadal na ziemiach polskich, od których produkcji rolnej zależały rozmiary eksportu, ale z drugiej strony coraz silniejszy stawał się wpływ gospodarki europejskiej, a nawet światowej. Wzrost wywozu zboża, który osiągnął maksymalne wskaźniki w latach 1861–65, przekroczył w wartościach bezwzględnych stan z końca XVII w., uznawanego za apogeum handlu polskim zbożem. Jednak w drugiej połowie XIX w., takie ilości zboża miały relatywnie mniejsze znaczenie – wobec innej już wydajności rolnictwa, oraz w porównaniu z rozmiarami transportu kolejowego. W późniejszym czasie nie osiągnięto już nigdy tak wysokich wartości eksportu zboża; wpływ miały tu: protekcyjny system celny, konkurencja zboża zamorskiego i zwiększenie spożycia wewnątrz kraju.

Struktura przywozu towarów do Gdańska drogą morską wykazuje w II połowie XIX w. większe zmiany niż eksport. Ilościowe zwiększenie przywozu towarów spożywczych, wywołane podniesieniem poziomu życia i liczby ludności nie oznaczało utrzymania przez nie pierwszoplanowej pozycji w strukturze importu. Pozycję tę zaczęły zajmować produkty przeznaczone dla rozwijającego się przemysłu – zarówno w samym Gdańsku jak i na ziemiach polskich zaboru pruskiego i rosyjskiego, w mniejszym stopniu – austriackiego. W ten sposób port gdański zaczyna proces przystosowywania się do zmienionej struktury handlu, którego przedmiotem w coraz większej mierze stają się produkty inne niż żywność.

Jak już wspomniano okres od lat siedemdziesiątych XVIII w. do połowy XIX w. był czasem wyraźnego obniżenia znaczenia Gdańska jako portu; wywołały to fakty polityczne i postępujące za nimi restrykcje celne – odcinające miasto od dorzecza Wisły. Jednocześnie

koniunktury światowe, przeobrażenie dróg handlowych Europy zachodniej, utrata tam rynków zbożowych na rzecz zboża amerykańskiego, potęgują procesy regresu.

Jednakże następujące w tym okresie istotne zmiany strukturalne w gospodarce otwierają nowe perspektywy rozwoju Gdańska. Utraciwszy już na zawsze pierwszoplanowe znaczenie jako miejsce przeładunku i handlu płodami rolnymi ziem polskich, Gdańsk po wspomnianym okresie regresu adaptuje się do nowej roli. Źródłem tego procesu jest rozwój kapitalistycznego przemysłu na tym samym obszarze, który kiedyś dostarczał zboże - w dorzeczu Wisły, a także w samym Gdańsku, który pobudza obroty portu. Przed Gdańskiem pojawiają się nowe możliwości. Nie zostają one jednak w pełni wykorzystane ze względów politycznych, oraz w związku z niedostatecznym tempem przeobrażeń miasta i samego portu (także w sensie technicznym) oraz z nieumiejętnym reagowaniem gdańszczan w obliczu przeobrażeń gospodarczych świata. Złożone względy polityczne, będące źródłem wielu błędów społeczności Gdańska, omówione zostaną w drugiej kolejności.

Bardziej jaskrawe były natomiast błędy polegające na opóźnieniach wielu istotnych przedsięwzięć inwestycyjno-technicznych, od których zależało tempo ówczesnej „restrukturyzacji” gospodarki Gdańska. I tak: armatorzy gdańscy zbyt późno zorientowali się o konieczności zaniechania budowy żaglowców do przewozu towarów masowych na rzecz bodowy statków parowych - droższych (na co nie mieli nota bene odpowiednich kapitałów), ale znacznie efektywniejszych, bezpieczniejszych etc. Stało się to przyczyną ich przegranej - ograniczenie działalności do obsługi tylko Bałtyku i Morza Północnego, a potem wypieranie przez obcych armatorów nawet z tych linii. Spadek tonażu we władaniu gdańskich armatorów, jaki nastąpił między rokiem 1870 a 1910, wynosił 2/3 pierwotnego stanu (z 61 tys. ton w 1870 do 19770 ton w 1910r.).

Port gdański stosunkowo późno został dostosowany do zwiększonego ruchu statków, zmiany ich parametrów etc. Port na Motławie w II połowie XIX w. zupełnie nie odpowiadał nowym warunkom technicznym transportu morskiego, a Nowy Port, ku któremu coraz bardziej przesunął się ruch portowy, nie był nawet należycie konserwowany. Dopiero po wojnie francusko-pruskiej podjęto znaczniejsze prace modernizacyjne.

Rozwój sieci powiązań komunikacyjnych zwiększał upośledzenie Gdańska. Brak regulacji Wisły wykluczał jej szanse wykorzystania w transporcie wodnym, zaś zainicjowane przez Fryderyka Wielkiego inwestycje (kanał bydgoski) kosztem Gdańska stawiały w uprzywilejo-

wanej pozycji Szczecin i Odrę. Z kolei, w stosunku do rozwijającego się systemu kolejowego, Gdańsk dość długo pozostawał na uboczu. Pozbawiony połączeń z ośrodkami administracyjnymi i przemysłowymi państwa pruskiego oraz ze swym naturalnym zapleczem – polskimi ziemiami zaboru pruskiego i rosyjskiego, wręcz tracił na rozbudowie licznych, omijających go powiązań. Linie kolejowe z Berlina do Szczecina, kończące się następnie – mimo petycji gdańszczan w Koszalinie, trasa Berlin – Królewiec (prowadzona przez Tczew) czy wreszcie trasa Bydgoszcz – Toruń – Warszawa, dzięki której z Warszawy łatwiej można było dojechać do Szczecina niż do Gdańska – zwały naturalne zaplecze handlowe miasta. Dodatkowo niekorzystnie działały taryfy kolejowe, hamujące przewóz towarów z terenów polskich i rosyjskich przez port gdański. Lepszą sytuację miały w tym względzie porty w Królewcu i Szczecinie, oraz rosyjskie porty bałtyckie, które przejęły część dotychczasowych obrotów Gdańska. Dopiero w latach siedemdziesiątych nastąpiła poprawa – dzięki zbudowaniu połączenia z Koszalinem (1870 r.) oraz bezpośredniego połączenia z Warszawą (1877 r.).

Przytoczone wyżej fakty świadczą o celowej polityce państwa pruskiego, zmierzającej w rezultacie do upośledzenia Gdańska. Celem jaki przyświecał Prusom było zerwanie więzów Gdańska z ziemiami polskimi i stworzenie z niego ośrodka prowincji, o której niemieckość należało dbać i wszelkimi środkami popierać. Natomiast obrót towarowy dawnych ziem polskich kierowano do portów konkurencyjnych, przez co zacierala się historyczna i geograficzna ich łączność z Gdańskiem. Ponieważ taka polityka podcinała korzenie Gdańska i odbierała mu podstawy egzystencji, rząd pruski, niejako rekompensując upadek funkcji handlowych – wspomagał rozwój funkcji innego rodzaju – głównie przemysłowych i militarnych. Wykorzystywano przy tym środki uzyskane w wojnie 1870 r. Interwencja państwa zdynamizowała w pewnym stopniu rozwój Gdańska przy końcu XIX w., w porównaniu z okresem poprzednim. W strukturach zatrudnienia pod koniec XIX w. znaczącą pozycję zaczęła zajmować rozwijająca się administracja pruska, a istotny wpływ na rozwój miasta uzyskał miejscowy „kompleks wojskowo-przemysłowy” (jeśli można użyć tego anachronicznego pojęcia).

W latach 1870–73 powstało wiele nowych zakładów przemysłowych, rozwijających się następnie w wielkie przedsiębiorstwa kapitalistyczne (np. fabryka chemiczna, browar, olejarnia), zaś zakład stoczniowy Devrienta przekształcił się w nowoczesny zakład budowy statków. Z kolei w latach 1898–1901 powstały, między innymi, fabryki wagonów

oraz nitów i śrub. Wyraźnie zmienia się wówczas struktura przemysłu gdańskiego – następuje centralizacja produkcji w wielkich zakładach pracy, a zatrudnieni w przemyśle stanowią w 1907 r. już 36% ogółu pracujących. Istotne zmiany nastąpiły w przemyśle okrętowym. W miejsce budowanych w latach siedemdziesiątych przeważnie drewnianych statków, przeznaczonych dla miejscowych armatorów, w następnym dziesięcioleciu następuje stopniowe unowocześnianie produkcji. W latach 1880–92 buduje się już wyłącznie pełnomorskie (choć nie największe) statki żelazne, a od 1892 r. także wielkie statki oceaniczne oraz liczne okręty wojenne dla floty niemieckiej. Obok przemysłu okrętowego, na przełomie stuleci rozwinął się przemysł zbrojeniowy (związany z państwem) – w tym fabryka karabinów i zakłady artyleryjskie, nowoczesny przemysł drzewny, chemiczny (nawozy sztuczne) oraz przemysł środków spożywczych.

Interwencja Prus osiągnęła zamierzony cel – Gdańsk z potężnego ośrodka handlowego przeobraził się w ośrodek przemysłowy, ściśle związany z militarną siłą państwa. Jednakże nie uchroniło to miasta od degradacji. Jego rozwój był względny. Ilustracją tego jest obserwowana wówczas zmiana pozycji Gdańska w hierarchii miast. Pod względem wielkości na początku XIX w. Gdańsk zajmował 4 miejsce wśród miast monarchii pruskiej (po Berlinie, Wrocławiu i Królewcu), a w roku 1910 zajmował miejsce 19. Szczególnie silny regres nastąpił w portowych funkcjach Gdańska. Z pozycji niegdyś pierwszego portu Wielkiej Rzeczypospolitej spadł w końcu XIX w. do rangi drugorzędnego portu bałtyckiego, który został wyprzedzony przez 9 innych portów. W okresie od 1900 do 1913 r. przeładunki towarów w porcie gdańskim zwiększyły się zaledwie o 14%, podczas gdy w Królewcu wzrosły o 102%, w Szczecinie 186%, Hamburgu 136% (Kryński s. 58). W 1913 r. przeładunki roczne sięgały w portach: Szczecina 2,3 mln NRT, Rygi – 2,1, Lubeki 1,0, Gdańska 0,9. Gdańsk przed I wojną światową stał się portem rzadko odwiedzanym, leżącym na uboczu dróg wymiany handlowej, o regularnych połączeniach na ogół nie sięgających poza Bałtyk i mających charakter linii dowozowych do większych portów rozdzielczych.

2.

Zakończenie pierwszej wojny światowej i traktaty pokojowe zmieniły sytuację polityczną Gdańska, nadając mu status włączonego do polskiego obszaru celnego Wolnego Miasta. W wyniku tego część prze-

myślu gdańskiego, którego rozwój miał sztuczne podstawy (interwencje państwa, przemysł zbrojeniowy) wobec braku surowców i rynków zbytu podupadła, jednak powstało wiele nowych zakładów, wykorzystujących nowe możliwości wynikające ze związków z Polską.

Przed wszystkim zaś, w związku z powstałym zupełnie nowym układem politycznym – odrodzoną, stanowiącą jeden organizm gospodarczy Polską, otwierały się nowe perspektywy przed portem i Gdańskiem – jako ośrodkiem handlowym. Znaczenie powstania Polski dla zdynamizowania rozwoju portu Gdańskiego dobrze ilustrują poniższe zestawienia, pokazujące stagnację portu w okresie 1900–1913 i rozwój w latach 1913–1938.

Miasto	Przewóz towarów w tonach 1900–1913	Tonaż statków przy wejściu do portu NRT 1913–1938
Gdańsk	447.428–623.450	0.9–4.8
Królewiec	510.679–1.038.728	0.6–1.4
Szczecin	1.750.000–5.054.000	2.3–3.4
Hamburg	5.402.000–12.633.000	–
Ryga	–	2.1–1.0
Tallin	–	0.9–1.1
Helsinki	–	1.5–2.6
Libawa	–	1.1–0.4
Sztokholm	–	1.7–3.9
Kłajpeda	–	0.3–0.9
Gdynia	–	0–6.5

(Kryński s.58)

Jednakże pruscy urzędnicy nasycający w ciągu 150 lat ludność Gdańska przeważyli i w imię nacjonalistycznych interesów nie wykorzystano tych możliwości, utrudniając m.in. działalność polskim firmom, osiedlanie się Polaków etc.

Ogólne nastawienie administracyjnego aparatu wykonawczego i urzędniczego (rekrutującego się spośród byłych pruskich urzędników) mającego na względzie głównie ogólnoniemiecki interes, wspólny z wysokimi podatkami, wywołanymi liczebnością taboru aparatu, perturbacjami celnymi, powodowały że stosunki polsko-gdańskie układały się źle, a Gdańsk nie wykorzystywał swych naturalnych predyspozycji rozwoju i perspektyw wiążących się z gospodarką Polski.

W przemyśle Gdańska w okresie przed II wojną światową pierwszoplanowe miejsce zajmował przemysł metalowy, zatrudniający w 1938 r. 45% ogółu zatrudnionych (Kryński s. 54), a w jego ramach - przemysł stoczniowy. Mimo wsparcia ze strony Polski nie rozwijał się on, a wręcz przeciwnie, np. Stocznia Gdańska zatrudniająca w 1929 r. ok. 3 tys. pracowników, ograniczyła ich liczebność w 1934 r. do 1190 osób (Kryński s.55). Prócz tej stoczni, powstałej z przekształcenia dawnej Stoczni Rządowej (założonej w 1844 r.) działały w Gdańsku jeszcze 3 stocznie, w tym istniejąca od 1712 r. Stocznia J.W.Klawittera, zamknięta w latach trzydziestych w związku z kryzysem. Spowodował on ograniczenie produkcji okrętowej, i tak np. subsydiowana przez rząd polski Stocznia Gdańska musiała podjąć w tym czasie innego typu produkcję.

Powstanie Polski - jak wyżej wspomniano - otworzyło nowe perspektywy przed portem gdańskim. Tym bardziej, że w związku ze zmianami na rynkach światowych, pod koniec lat dwudziestych powstały niespotykane dotąd możliwości eksportu polskiego węgla (o czym będzie mowa, w związku z historią Gdyni). Utrudnienia które, w imię celów politycznych spotykały Polskę ze strony Wolnego Miasta, zmusiły do podjęcia decyzji o budowie Gdyni - jako że port gdański nie gwarantował zabezpieczenia morskich interesów Polski. Mimo tej decyzji, Gdańsk miał nadal znaczący udział w obsłudze polskiego handlu zagranicznego, a jego odzwierciedleniem był wzrost obrotów portu, które w latach 1920-23 nie przekraczały 2 mln ton rocznie, by w latach 1927 i 1937-38 wzrosnąć do ponad 7 mln ton, natomiast w 1942 spadły do 2,5 mln ton.

Udział Gdańska w ogólnych obrotach polskiego handlu zagranicznego w latach 1929-1938 kształtował się w granicach 30-37%, i był stabilny, mimo wzrostu udziału Gdyni (z 10% w 1928 r. do 46% w 1938 r.), która skorzystała z postępującej wówczas dominacji morskich szlaków handlowych nad lądowymi.

Charakterystyczna była przy tym zdecydowana przewaga wywozu nad przywozem, który osiągnął w latach 1937-38 tylko ok. 1,5 mln ton. Wśród towarów wywożonych (głównie masowych) pierwsze miejsce zajął górnolaski węgiel - w miejsce zboża które utraciło swą historyczną pozycję w eksporcie; nie wysyłano go na ogół powyżej 200 tys. ton. Drugim, obok węgla towarem eksportowym było drewno (w 1927 r. - 1,7 mln ton, w innych latach 0,5-1,0 mln ton).

Wahania obrotów portu gdańskiego wywołane były przez rozmaite czynniki; wśród nich do najważniejszych należały:

- fluktuacje światowej koniunktury na różne produkty (m.in. w wyniku strajku angielskich górników w roku 1926 – otwarcie zachodnioeuropejskich rynków dla polskiego węgla – do ponad 5 mln ton w 1928 r.);
- narastająca konkurencja Gdyni;
- niechętna polityka władz gdańskich wobec związków z Polską i dostosowywania do nich pracy portu;
- popieranie rozbudowy i modernizacji portu i obsługującego go układu kolejowego przez rząd polski, czynnie angażujący się w te działania.

Czynniki te działały na rozwój portu rozmaicie – część z nich hamująco, a część pobudzająco; w sumie jednak najistotniejszym dla portowo-handlowych funkcji Gdańska okazał się być związek z gospodarką polską.

Decyzja o budowie Gdyni była wyrazem nowego stosunku Polski do rozwoju gospodarki. Po okresie powojennego chaosu i przejściowej niestabilizowanej gospodarki, od 1924 r., *gdy nowy polski organizm gospodarczy scementował się wewnątrznie, gdy kierunki jego handlu zagranicznego zostały powiązane i unormowane międzynarodowymi umowami gospodarczymi zaczęły się jasno krystalizować naturalne tendencje rozwojowe polskiego gospodarstwa społecznego, w kierunku naturalnego geograficznego szlaku z południa na północ – ku polskiemu morzu* (Kasprowicz s. 110).

Upřednio Polska, nie mając praw suwerennych, była – także w handlu zagranicznym i tranżycie – *tylko biernym narzędziem polityki zaborców* (Koselnik s.137). Dopiero uzyskanie niepodległości umożliwiło świadomą reorientację, realną wobec przejścia od biernej – z czasów zaborów – roli do czynnego uprawiania polityki gospodarczej, a w niej działania udziału w międzynarodowym podziale pracy, tworzenia podwalin handlu zagranicznego etc. W ostrej walce konkurencyjnej prowadzonej między portami adriatyckimi i niemieckimi (Brema, Hamburg, Szczecin) w celu zdominowania handlu i tranżytu na kierunku północ – południe zaczyna od końca lat dwudziestych uczestniczyć obok Gdańska zyskująca z czasem sukcesy – Gdynia. Ich podstawą stają się *tanie taryfy na kolei i jej rozbudowa (magistrała Śląsk – Gdynia), niskie opłaty portowe, powołanie strefy wolnocłowej, a efektem – powstanie* 43

regularnych linii okrętowych, mających swój początek w Gdyni (obok 37 linii z Gdańska).

Niemal natychmiast po rozpoczęciu przez Konsorcjum Francusko-Polskie budowy portu, w 1924 r. rozpoczęły się obroty towarowe, przy wykorzystywaniu niewykończonych jeszcze nabrzeży.

Od 1928 r. obroty te, mimo kryzysu światowego, rosły w żywiołowym tempie. Podstawowym ich czynnikiem był wywóz surowców z Polski, głównie węgla i drzewa, za które uzyskiwano środki na import dla przemysłu surowców i fabrykatów – nie wytwarzanych w kraju.

Silnym impulsem rozwojowym dla portu gdynińskiego była, wywołana wspomnianym już strajkiem górników angielskich, koniunktura na węgiel – znakomicie dzięki Gdyni i Gdańskowi wykorzystana. Spośród innych towarów przeładowywanych w Gdyni można wymienić drzewo, bawełnę, śledzie, złom, skórę, owoce. Rezultatem wzrostu obrotów jest uplasowanie się z czasem Gdyni na pierwszym pod tym względem miejscu wśród portów bałtyckich.

Oprócz ruchu towarowego, dzięki sieci regularnych połączeń z portami świata rozwija się także ruch pasażerski. Jego głównym składnikiem do lat 1931–32 była emigracja do USA, potem częściowo reemigracja, wreszcie wycieczki morskie w latach trzydziestych. Wśród elementów infrastruktury portu i miasta z nim związanego, służącej funkcjom transportowym, można wymienić: 4 przedsiębiorstwa żeglugowe oraz linie zagranicznych towarzystw żeglugowych mających w Gdyni swe przedstawicielstwa, 2 organizacje sztauerskie, firmy ekspedytorskie (najważniejsza: węglowa) składy portowe (własność Urzędu Morskiego) biura taryfowe, oraz licznych maklerów i agentów okrętowych, 15 konsulatów. *Proces budowy portu i związanego z nim miasta Gdyni przebiegał niejako w 2 etapach. Pierwszy etap (...) polegał na technicznym wyposażeniu portu i postawieniu jego urządzeń przeładunkowych na takim poziomie by procesowi przeładunku towarów zapewnić szybkość, dogodność i taniość. Drugi etap pracy polegać mia na stworzeniu z Gdyni ośrodka handlu zamorskiego i przemysłu portowego* (Malessa s. 196).

Według tego autora już w 1935 r. wyraźnie można było zauważyć przekształcenie czysto mechanicznej początkowo funkcji Gdyni jako miejsca przeładunku w złożone funkcje handlowo-dyspozycyjne. Przykładem może tu służyć węgiel (ale także drewno, bawełna, skóry, owoce południowe, towary kolonialne) dla przesyłu którego Gdynia stawała się nie tylko węzłem różnych rodzajów transportu, ale i centrum dyspozycyjno-handlowym o znacznie szerszych funkcjach niż wyłącznie

spedycyjno-maklerskich. Podejmowano działania zmierzające do stworzenia z portu gdyńskiego narzędzia do prowadzenia bezpośredniej (bez kosztownego udziału czynników i kapitałów obcych), wymiany towarowej z innymi krajami, zracjonalizowania i podniesienia wartości produktów obrotu towarowego przez przerobienie, przetworzenie, lub uszlachetnienie surowców i fabrykatów w zakładach przemysłowych, związanych bezpośrednio z obrotami towarów przez port (Malessa s. 197), a także podejmowano różnorodne inicjatywy współpracy w wymianie handlowej z innymi krajami (aukcje, giełdy, współpraca między portami, organizacja tranzytu etc.). Budowa zrębów nowoczesnego handlu zagranicznego w oparciu o port gdyński była utrudniona ze względu na spuściznę zaborów, kiedy to eksploatacja organizmu gospodarczego Polski przez obce czynniki sprawiała do drugorzędnej roli polskie kupiectwo – pozostające wciąż rozdrobnione, słabe finansowo, bez tradycji w wymianie międzynarodowej. Problemem, i to występującym na wielu polach, była dominacja czynników obcych – obcego kapitału, wielkich organizacji gospodarczych traktujących Polskę wciąż jako teren ekspansji – nierzadko o kolonialnym charakterze. Oceniając rezultaty tych usiłowań można stwierdzić osiągnięcie największych sukcesów w szybkim rozwoju potencjału portu i jego obrotów, które osiągnęły w 1938 r. wartości plasujące Gdynię na pierwszym miejscu wśród portów bałtyckich.

W 1939 r. ponad 46% importowanej i eksportowanej masy towarowej przeszło przez port gdyński. Także pod względem wartości przeładowywanych towarów port gdyński osiągnął wysoką pozycję, dystansując pod tym względem wyraźnie port gdański. Natomiast problemem było niedostosowanie polskiej floty handlowej do obsługi potrzeb kraju. Przy przewadze statków pasażerskich lub towarowo-pasażerskich polska flota miała udział w obsłudze obrotów portów Gdańska i Gdyni nie przekraczający w 1937 r. 11,5%, a w eksporcie węgla i koksu – tylko 7,5%. Udział ten mógł być jednak traktowany wówczas jako sukces, gdy się zważy że rósł on od znacznie niższych wartości: 1927 r. – 2,8% , 1928 r. – 4,7% , 1930 r. – 6,7% , 1932 r. – 9,4% , 1933 r. – 7,2%. Rozwój miasta także stwarzał wiele problemów, związanych z tym, że w przeciwieństwie do planowej budowy portu, rozwijało się ono w latach 1925–30 bezplanowo, w sposób żywiołowy. Budowę rozpoczęto bez planu zabudowania miasta, bez terenów pod budowę ulic, placów oraz urządzeń użyteczności publicznej, bez planu finansowego oraz bez odpowiedniego kierownictwa (Sokół s. 247). U podstaw tych błędów leży zbyt ostrożne i błędne prognozy rozwoju miasta, niedoce-

nianie jego znaczenia, roli portu, wpływu na zaplecze, a efektem było zjawisko gwałtownego wzrostu renty gruntowej, liczne przejawy spekulacji, wadliwe rozwiązania komunikacyjne etc.

Rozwój przemysłu w Gdyni wynikał przede wszystkim z jej funkcji portowych i był z portem ściśle związany. (...) *Zjawiskiem charakterystycznym jest zupełna przewaga momentu portowego nad momentem miejskim przemysłu* pisał w 1935 r. Hordyński (s. 165). W samym mieście, poza istnieniem kilkunastu załedwie zakładów o charakterze często wręcz rzemieślniczym, nie powstały żadne poważniejsze przedsiębiorstwa nieuzależnione od portu.

Główne inwestycje przemysłowe Gdyni, związane z portem, zaliczyć można do szeroko pojętego przemysłu spożywczego, bazującego na produktach transportowanych morzem. Można tu wymienić budowę: Łuszczarni Ryżu (1932), Chłodni Portowej (1930), Olejarni Gdynińskiej (1931/32) przekształconej później na firmę Union, zakładu przeróbki owoców południowych i dojrzewalni bananów, Hali i Chłodni Rybnej, wreszcie powstanie licznych wędzarni ryb i fabryk konserw. Przy tym Łuszczarnia, Olejarnia i Chłodnia Portowa były inwestycjami na wskroś nowoczesnymi i o dużej skali. Przemysł rybny rozwinął się m.in. dzięki powstaniu pięciu przedsiębiorstw połowowych (w tym – jako najważniejsze: „Mewa” i „Mopol”). Prócz tego powstały załazki przemysłu okrętowego w postaci trzech stoczn: rybackiej, jachtowej i największej – Stoczn Gdynińskiej, przeżywającej okresy prosperity i recesji, ale stanowiącej podstawę przyszłego rozwoju przemysłu okrętowego w Gdyni.

U progu drugiej wojny światowej, mimo wielu utrudnień natury politycznej, mimo niedostatku polskiego kapitału (i związanego z tym uzależnienia od kapitału obcego), u ujścia Wisły funkcjonował i rozwijał się zespół dwu miast portowych: Gdańska i Gdyni. Współpraca między nimi napotykała liczne przeszkody, wynikłe głównie z nacjonalistycznych dążeń Niemiec i separatyzmu Gdańska. Jednak mimo nich i mimo niedorozwoju gospodarczego ziem polskich – z trudem przezwyciężanego – istnienie niepodległego polskiego państwa, potencjał obu miast oraz związana z ich położeniem kluczowa rola w wymianie międzynarodowej prowadzonej przez Polskę, dawały im silne impulsy i perspektywy rozwojowe, przecięte brutalnie przez wojnę.

3.

Zakończenie II wojny światowej było cezurą w historii Gdańska. Miasto wróciło do Polski, tracąc jednak swe dawne przywileje, stanowiące ongiś o jego faktycznej autonomii w sferze gospodarczej. Gdańsk uzyskał znowu pełny dostęp do całego swego historycznego zaplecza gospodarczego, dzieląc jednak płynące stąd korzyści z sąsiednią Gdynią i odleglejszym Szczecinem. Gdańsk i Gdynia znalazłszy się w tym samym organizmie państwowym i gospodarczym mogły rozwinąć wzajemną współpracę, bez dawnych nieprzyjaznych manewrów. Równocześnie jednak zmienił się ustrój państwa co wywarło, rzecz prosta, wielki wpływ na całą gospodarkę kraju, lecz na miasta portowe w szczególności.

W pierwszych latach po wojnie decydującą rolę w portach polskich odgrywały firmy prywatne. W końcu 1947 r. wśród czynnych w Gdańsku i Gdyni firm spedycyjnych, maklerskich, zaopatrywania i cumowania statków, aż 34 były prywatne, a tylko 8 spółdzielczych i 4 państwowe. Stan ten uległ zmianie w 1948 roku, kiedy z inicjatywy PPR zlikwidowano powołaną we wrześniu 1945 r. Delegaturę Rządu dla Spraw Wybrzeża z Eugeniuszem Kwiatkowskim na czele i kiedy ostatecznie włączono gospodarkę morską w system gospodarki socjalistycznej (Cieślak, Biernat 1969). Decyzje te znalazły szybkie odzwierciedlenie w działalności portów. Port gdański już w 1946 r. przeładował prawie 4 miliony ton towarów, co w tym czasie i w tych warunkach oznaczało bardzo wiele. W 1947 r. obroty portu gdańskiego przekroczyły 5 mln ton, a w latach 1948 i 1949 znacznie przekroczyły 6 mln ton. Natomiast od roku 1950 do 1957 przeładunki spadły poniżej 5 mln ton. Tendencja wzrostowa zarysowała się dopiero po roku 1958. Nie należy tych faktów łączyć ze zjawiskiem jakiegokolwiek recesji czy kryzysu. W okresie planu sześcioletniego gospodarka mimo wszystkich „błędów i wypaczeń” rozwijała się jednak, przynajmniej w wymiarze ilościowym. Decydujący był tu przyjęty model gospodarki autarkicznej, scentralizowanej, zamkniętej na świat, ograniczającej kontakty zagraniczne do sfery wyznaczonej względami politycznymi.

Odrębnym problemem rozwojowym dla miast portowych – niezależnie od wielkości przeładunków – stało się relatywne zmniejszenie oddziaływania portów na rozwój i funkcjonowanie tych miast. Wynikało to z faktu centralizowania gospodarki. Dotyczyło to w pewnej mierze także i miast portowych w krajach kapitalistycznych, które to miasta traciły część dawnych korzyści skutkiem koncentracji kapitału,

ale w o wiele większym stopniu dało się we znaki miastom portowym w krajach socjalistycznych, gdzie nacjonalizacja podstawowych działów gospodarki oraz doktrynalna centralizacja zarządzania ograniczyły drastycznie ekonomiczną podmiotowość miast, zredukowały do minimum korzyści jakie miasta czerpały ze swych portów i osłabiły wydatnie działania motywacyjne na rzecz rozwoju całej sfery aktywności gospodarczej związanej z portami.

Dostrzegał to już bezpośrednio po wojnie Eugeniusz Kwiatkowski ostrzegając: *Czynnik dyspozycyjny wielkiego eksportu i różnicowanego importu przesunął się poza Wybrzeże i poza środowiska miast morskich. Współudział miast w eksploatacji urządzeń morskich i instalacji pomocniczych uległ redukcji. Natomiast obowiązki miast w stosunku do potrzeb uległy rozszerzeniu. Każde zwiększenie pracy, czy to w zakresie odbudowy portów, czy ich eksploatacji, zwiększenie ruchu statków i rozbudowy instytucji gospodarczych zadyrgowane centralnie, powoduje nowe, dodatkowe ciężary dla miast. Główne źródła dochodów uciekają do centrów przemysłowych lub stolicy państwa* (Kwiatkowski, 1946).

Tak więc w momencie kiedy nowouformowana aglomeracja portowa Gdańsk-Gdynia mogłaby rozwijać się wszechstronnie wykorzystując komplementarny zespół portowy i wynikające zeń preferencje rozwojowe, dla wielu rodzajów działalności gospodarczej związanej bezpośrednio bądź pośrednio z morzem i portami, proces ów został przyhamowany, a przede wszystkim zdeformowany przez ograniczenia natury strukturalnej i politycznej.

W integrującej się aglomeracji Gdańsk-Gdynia szybko rosło zatrudnienie, zaludnienie i wzrastał majątek produkcyjny związany z gospodarką morską, lecz formuła tej gospodarki ulegała – pod dyktando racji ideologicznych – niekorzystnym dla państw, a szczególnie dla miast portowych, transformacjom.

Pojęcie „gospodarka morska” jest z natury mało precyzyjne, stanowiąc przez to wdzięczny temat dla wielu rozważań naukowych, a jego zakres problemowy bywa tam bardzo różnicowany. Ocioszyński (1949) uznawany u nas za autorytet w tej dziedzinie, zalicza do gospodarki morskiej następujące działalności:

- maklerstwo morskie;
- asekurację morską;
- czynności załadowania i wylądowania statków w porcie;

- ratownictwo morskie, holownictwo i cumownictwo;
- zaopatrywanie statków w paliwo, smary, żywność, sprzęt i inne artykuły;
- stocznie okrętowe wszelkich rodzajów;
- handlową eksploatację portów morskich jako węzłów komunikacyjnych;
- rybołówstwo morskie wszelkich zakresów;
- rzeczoznawstwo portowe.

W naszej powojennej praktyce gospodarczej nie wszystkie te działalności rozwijały się należycie. Pojawiły się dwie tendencje, które spowodowały, z upływem czasu, swoistą restrukturyzację gospodarki morskiej czy też – szerzej rzecz ujmując – zespołu funkcji egzogenicznych aglomeracji Gdańsk-Gdynia (podobnie jak aglomeracji szczecińskiej).

Pierwsza tendencja wynikała z istotnych cech gospodarki „realnego socjalizmu”: z preferencji dla przemysłu, zwłaszcza wydobywczego i ciężkiego oraz z doktrynalnej niechęci do handlu jako działalności nieprodukcyjnej, obliczonej na przynoszenie zysku. Konsekwencją priorytetów dla przemysłu wydobywczego i ciężkiego było w gospodarce morskiej rozbudowywanie baz przeładunkowych węgla, siarki, rudy, ropy, surowców chemicznych i innych tego rodzaju towarów masowych. Do takich przeładunków zbudowano największą inwestycję powojennej gospodarki morskiej w Polsce – gdański Port Północny, zwany też w okresie jego projektowania Rejonem Przeładunku Towarów Masowych (RFTM). Wysoce zmechanizowane i zautomatyzowane przeładunki takich towarów – niezbędne dla gospodarki narodowej – dla miasta portowego nie mają większego pozytywnego znaczenia (poza przerabianymi na miejscu ropą naftową i fosforytami) są natomiast źródłem zanieczyszczeń atmosfery i wód. Preferowaną gałęzią przemysłu ciężkiego w gospodarce morskiej był przemysł okrętowy. Odgrywał on istotną rolę w polskim handlu zagranicznym, zwłaszcza w latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych, kiedy około 70% jego produkcji przeznaczone było na eksport. Szybki przyrost produkcji w tych latach uzyskiwany był jednak głównie poprzez przyrost zatrudnienia. To zaś w zestawieniu z dużą fluktuacją kadrową i niskim standardem wykształcenia zawodowego zaważyło negatywnie na procesach kształtowania się społeczności

lokalnej aglomeracji gdańskiej, na możliwościach zaspokojenia podstawowych potrzeb społecznych i na funkcjonowaniu samej aglomeracji.

Druga niekorzystna tendencja kształtująca nasz powojenny model gospodarki morskiej, a także i gospodarczy obraz miast portowych, polegała na traktowaniu portu jako zespołu urządzeń przeładunkowych, służących własnemu handlowi zagranicznemu; handlu zaś jako działalności której celem jest wymiana towarów i zdobywanie niezbędnych zagranicznych środków płatniczych. Nie dostrzegana w nim natomiast w dostatecznej mierze gałęzi gospodarki zdolnej osiągać zyski z samej swej działalności.

W bardziej szczegółowych analizach ekonomicznych znaleźć można jednak pewne uzasadnienia dla omówionych uprzednio tendencji. I tak np. Eberhardt (1968 s. 114) stwierdza, że aż 60% dochodu narodowego wytworzonego w 1961 r. w Trójmieście powstało w przemyśle, zaś w transporcie i łączności – jedynie 17%, przy 16% wartości środków trwałych w posiadaniu przemysłu i 30% – w gestii transportu i łączności. Ten sam autor stwierdza, że w 1965 r. przemysł w aglomeracjach portowych cechował się najkorzystniejszymi w skali kraju relacjami ekonomicznymi.

Z kolei rodzaje działalności, składające się na „gospodarkę morską” – ażeby spełniać rolę wiodącą w rozwoju aglomeracji i regionu musiałyby dostosować swój sposób funkcjonowania do warunków rynku światowego. Światowe budownictwo okrętowe, rybołówstwo, żegluga cechują się dużymi wahaniami koniunktury i szybkim postępem technicznym. Tak więc; dopiero zerwanie z nieelastycznym systemem zarządzania gospodarką, przejście na nowe zasady jej funkcjonowania sprzężone z przyspieszeniem ekonomicznego, cywilizacyjnego rozwoju kraju oraz większym zaangażowaniem środków inwestycyjnych mogłyby stworzyć z nowoczesnie rozumianej gospodarki morskiej motoryczną siłę rozwoju dla aglomeracji gdańskiej.

W wyniku długoletniego utrzymywania się omawianych niekorzystnych tendencji (acz w zmieniającym się natężeniu) dokonała się swoista rekonstruizacja Gdańska, a nawet – chociaż w mniejszym stopniu – Gdyni. Gdańsk stał się bardziej miastem przemysłowym niż portowym w szerokim tego słowa znaczeniu. Nie rozwinęły się tam w pełni – bo tylko w skali niezbędnego minimum – wszelkiego rodzaju usługi morskie i portowe, stanowiące tradycyjnie znaczne i stabilne źródło dochodu dla budżetu i mieszkańców miast portowych. Nie rozwinęły się lokalne mniejsze i średnie przedsiębiorstwa, zajmujące się handlem i przetwórstwem towarów sprowadzanych drogą morską, tak jak to było

w przedwojennej Gdyni. Nie powstał tam ośrodek skupiający finanse: banki, giełdy, towarzystwa asekuracyjne. Z tego też powodu nie powstawały różnego rodzaju przedsięwzięcia, które nie są bezpośrednio związane z morzem czy z portem lecz lokują się tam gdzie cyркуluje pieniądź dynamizując dodatkowo ekonomikę miast portowych i nadmorskich regionów.

Wieloletni proces powojennej odbudowy i rozwoju Gdańska jako ośrodka przemysłowego bardziej niżli jako miasta portowego, wywarł charakterystyczny wpływ na formowanie się nowego społeczeństwa tego miasta. Było to ułatwione faktem zdominowania go przez ludność napływową, z głębi lądu, która nie stykała się przedtem z morzem ani z gospodarką morską ani ze specyficzną subkulturą wielkich miast portowych. Grupą społeczną nadającą ton była tu wielkoprzemysłowa klasa robotnicza. Wydarzenia polityczne dokonujące się w tym mieście sprawiły iż władze, zabiegając o względy tej grupy społecznej, utrzymywały w Gdańsku odpowiadający jej model gospodarki, co sprzyjało powstawaniu postaw populistycznych i roszczeniowych, bardziej niżli postaw charakteryzujących się inicjatywnością, nowatorstwem, otwartością. Inaczej procesy te przebiegały w Gdyni: silniejszy, bezpośredni związek z portem i ulokowaną tam sferą gospodarki morskiej, a także świeża jeszcze przechowana tradycja inicjatyw przedwojennej Gdyni wytworzyły inny typ społeczności lokalnej. Uwidoczniło się to w trakcie ostatniego roku: Gdynia o wiele szybciej niż Gdańsk zmienia swe oblicze wykorzystując możliwości rozwoju handlu, bez którego nie można wyobrazić sobie dynamicznego miasta portowego.

4.

Analizując dzieje Gdańska i Gdyni jako zespołu miast i portów u ujścia Wisły, można dokonać pewnych uogólnień.

Czynnikiem pierwotnym i najważniejszym dla rozwoju tych obu ośrodków było ich położenie u ujścia wielkiej rzeki, w punkcie łączącym, najpierw naturalnie powstałe, potem stworzone przez człowieka podstawowe szlaki komunikacji śródlądowej z morzem. Działanie inercji sprawiło, że raz zapoczątkowane procesy wykształcania się naturalnych powiązań komunikacyjnych południe – północ (wiązących dorzecze Wisły z jej ujściem) trwały i rozwijały się w odniesieniu do zupełnie już innych, zdałoby się swobodnych w swym przebiegu, traktów komunikacji lądowej.

Wówczas gdy sytuacja polityczna sprzyjała tym naturalnym procesom i układom – oba porty i miasta kwitły i rozwijały się. Próby odkształcania, przy pomocy środków politycznych tych procesów przynosiły okresy recesji zastoju, upadku funkcji gospodarczych, stanu zaludnienia, stanu zagospodarowania itd.

Wypieranie przez przemysł portowo-dyspozycyjno-handlowych, złożonych funkcji miasta z ich dotychczasowych pierwszoplanowych pozycji, pojawiło się w historii Gdańska jako zjawisko na ogół krótkotrwałe i nie chroniło skutecznie jego gospodarki przed regresem. Przemysł ten był (podobnie w Gdyni) związany na ogół ściśle z nadmorskim położeniem Gdańska (produkcja dla potrzeb transportu morskiego, przetwarzanie surowców i produktów przeładowywanych w porcie).

Okresy szybkiego rozwoju przemysłu w Gdańsku, zwłaszcza zaś przemysłu ciężkiego, były dość jednoznacznie związane z interwencją władz stojących na czele państwowych organizmów politycznych, do których należał Gdańsk. Rysują się tu wyraźne zależności i scenariusze zdarzeń: wzrost autarkii obszaru dorzecza Wisły lub jego gospodarczego zacofania, względnie odcięcie granicami politycznymi czy celnymi od Gdańska, zmniejszenie na kierunku północ – południe prowadzą do upadku Gdańska, jego pauperyzacji, osłabienia gospodarki. Ratunkiem dla miasta staje się wówczas rozwój przemysłu, który aczkolwiek związany z nadmorskim położeniem, jest dodatkowo stymulowany przez władze państwowe – ze względów tak politycznych jak i gospodarczych (jako że zyski czerpie tu państwowe centrum dyspozycyjne zlokalizowane poza Gdańskiem). Tak właśnie proces ów przebiegał za panowania pruskiego, kiedy odcięcie – ze względów politycznych od ziem pruskich doprowadziło do regresu Gdańska, przewycięzanego następnie dzięki środkom rządu pruskiego łożonym na rozwój przemysłu i funkcje militarne. Pewne podobieństwa odnaleźć można między opisanym wyżej procesem a powojenną historią Gdańska. Został on wówczas wprowadzie mocno zintegrowany z dorzeczem Wisły, ale przeszkodą we wszechstronnym rozwoju stały się tu cechy powojennej gospodarki kraju. Priorytet dla przemysłu ciężkiego, odizolowanie od gospodarki światowej i praw nią rządzących sprawiły, że Gdańsk mógł się rozwijać tylko w sposób, którego byliśmy świadkami. Mógł być tylko miejscem przeładunku zbywanych surowców (głównie węgla, którego eksport także i przed wojną był podstawą obrotów portów – tak w Gdańsku jak i w Gdyni), z tytułu czego czerpało korzyści państwo – a nie miasto, oraz ośrodkiem przemysłu ciężkiego, wprowadzie stanowiącego jeden z fundamentów eksportu kraju ale słabo oddziaływującego na pomyślność mia-

sta i regionu, ich strukturę gospodarczą i perspektywę. Po stronie pozytywnych wynikłych z interwencji władz państwowych, odciskających swe piętno na rozwoju Gdańska, można zapisać znaczące przekształcenie i modernizację w sferze technicznej, które pozwoliły na pokonanie istotnych, materialnych progów rozwoju miasta i portu, otwierając nowe perspektywy – nie zawsze później w pełni wykorzystane. Zaliczyć do nich można zarówno znaczące prace, prowadzone w Gdańsku w rejonie Nowego Portu po 1870 r. w oparciu o środki państwa, jak i budowę Portu Północnego w czasach nam współczesnych. Przerastało zaś wszystkie te przedsięwzięcia podjęcia dzieła budowy Gdyni – które jak, w pierwszym etapie, też miało charakter przede wszystkim wielkiego zadania inwestycyjnego, zanim nie stało się tworzeniem złożonego organizmu społeczno-gospodarczego, jakim było miasto i port. Wspomniane wyżej wielkie działania inwestycyjne byłyby przynajmniej utrudnione – jeśli w ogóle możliwe – bez interwencji władz państwowych i użycia będących w ich gestii środków. Także i w przyszłości nie można wykluczyć istnienia i konieczności takich inicjatyw. Jednak wydaje się, że obecnie należy przede wszystkim zmierzać do odbudowy złożonych funkcji handlowych, dyspozycyjnych, usługowych związanych z portami Gdańska i Gdyni, tworząc z nich przeciwwagę dla monokultur przemysłowych, a zarazem amortyzatory w przypadku kryzysu. Wykorzystując równocześnie nowe możliwości pojawiające się w związku z zasadniczymi zmianami politycznymi i gospodarczymi tej części Europy.

Część III

Szanse

1.

Podstawową szansą Gdańska i jego regionu na aktywne włączenie się w system integrującej się gospodarki europejskiej, a w ślad za tym inne sfery europejskiego współdziałania, jest obiektywna konieczność.

Obecna sytuacja gospodarcza Polski zdaje się wykluczać możliwości przezwyciężenia panującego dziś kryzysu bez udziału kapitału zagranicznego. Obserwowane zabiegi Polski mające na celu przyciągnięcie tego kapitału nie przynoszą, wbrew naszym oczekiwaniom, znaczących

efektów. Żywione przed laty nadzieje iż radykalne zmiany polityczne w Polsce zmienią ten stan rzeczy i wywołają oczekiwane zainteresowanie nie potwierdzają się dotychczas. Po krótkotrwałej euforii wywołanej przeobrażeniami dokonującymi się w Polsce, sytuacja zdaje się wracać do niepokojącej normy: przedmiotem konkretnego zainteresowania zachodniego kapitału są postsocjalistyczne kraje o silniejszej i stabilniejszej niż nasza gospodarce: Czechosłowacja i Węgry, a nawet Związek Radziecki, dziś pogrążony w głębokim kryzysie, lecz nadal będący wielkim nienasyconym rynkiem z olbrzymimi zasobami naturalnymi i potencjalnie taną siłą roboczą. Ewentualne usamodzielnianie się poszczególnych republik, zwłaszcza zaś najbardziej rozwiniętych republik nadbałtyckich, spotęguje to zainteresowanie.

Nie wchodząc w głębszą analizę tego stanu rzeczy, należy przyjąć do wiadomości fakt, że gospodarka polska sama przez się nie wydaje się zagranicznej finansjerze wiarygodnym miejscem inwestowania działalności gospodarczej. Wśród wniosków zaś, jakie nasuwa taka konstatacja godny uwagi jest wniosek o możliwościach nawiązywania współpracy na szczeblach regionalnych, w oparciu o lokalne przepisy, lokalne możliwości i potencjał gospodarczy oraz wszelkie uwarunkowania specyficzne dla danych miast i regionów.

Wniosek taki koresponduje z przewidywanymi kierunkami procesów integrowania się Europy. Te coraz wyraźniej rysujące się i dynamizujące procesy każą bowiem zastanowić się i nad drugą ich stroną, to znaczy nad nowymi podziałami zintegrowanego kontynentu. Jest bowiem rzeczą wysoce wątpliwą aby pozostał on niepodzielony, lub podzielony liniami dawnych granic państwowych, bardziej tylko przenikliwych. Wielorakie wspólne interesy, tradycje, wzajemne zainteresowania, powiązania wynikłe z komplementarności oraz inne czynniki realne i emocjonalne, będą tworzyły zarys nowego regionalizmu europejskiego, innego od podziałów dyktowanych czynnikami ideologicznymi, politycznymi i militarnymi.

Proces integrowania się Europy nie dokona się jednorazowo pod dyktando jednej decyzji politycznej. Powstanie tej struktury w sposób swoiście organiczny polegać będzie między innymi na inicjowaniu i utrwalaniu wielorakich związków i wspólnot regionalnych, nie identyfikujących się lub identyfikujących się tylko częściowo z obecnymi strukturami państwowymi. Tak więc jest rzeczą prawdopodobną, że przyszłe regiony Zjednoczonej Europy uformują się, a przynajmniej zarysują szybciej niż postępować będą procesy integracyjne całego kontynentu.

Dla Polski kwestia współpracy międzynarodowej, w tym i na szczeblach regionalnych, ma znaczenie głębsze niż same tylko korzyści gospodarczej współpracy. To także środek przełamywania narzucanej nam izolacji i naszej własnej ksenofobii. Jeśli zaś doświadczenie przeszłości można odnosić do czasów współczesnych to zauważyć trzeba, że ośrodki portowe zawsze były otwarte na zagraniczne wpływy i współpracę niż miasta kontynentalne.

W poszukiwaniu ewentualnych partnerów szczególne perspektywy integracji otwiera kierunek na północ wokół basenu Morza Bałtyckiego, gdzie naturalne sąsiedztwo, komplementarność systemów gospodarczych konieczna – bo wymuszona sytuacją – współpraca międzynarodowa w dziedzinie ochrony Bałtyku a także usamodzielnianie się Litwy, Łotwy i Estonii, tworzą realne przesłanki do stopniowego formowania się nadbałtyckiej strefy międzynarodowej współpracy z możliwością powstania różnych struktur organizacyjnych, formalizujących te wielorakie powiązania. Byłby to region w skali kontynentu, w którym Gdańsk, wielki ośrodek o węzłowym położeniu na kierunkach wschód – zachód i północ – południe, odgrywałby rolę centralną.

2.

Aktywne włączanie się w system międzynarodowej współpracy gospodarczej wymaga od jego potencjalnych (przyszłych) uczestników środków niezbędnych na przystosowanie się do obowiązujących w nowych warunkach i w nowym otoczeniu standardów, na podjęcie nowych, także wspólnych przedsięwzięć.

W aktualnej sytuacji gospodarczej Polski niemożliwe jest – ze względów oczywistych – równomierne, pełne angażowanie środków pozostających w dyspozycji państwa, na rzecz aktywizowania gospodarki całego kraju i różnych jej dziedzin, tak jak to miało miejsce w latach siedemdziesiątych. Konieczne stanie się uprawianie polityki rozwoju selektywnego, co między innymi oznaczać będzie, dokonywanie wyboru „lokomotyw”: zakładów, branż, ośrodków i regionów, które trzeba będzie wyposażać kosztem innych; gdyż tam zainwestowane środki przyniosą relatywnie największy zysk dla nich samych, a pośrednio dla całej gospodarki narodowej. W praktyce oznaczać to będzie preferowanie regionów najbardziej rozwiniętych, najbardziej więc przystosowanych do podjęcia kooperacji.

Takim biegunem wzrostu niewątpliwie będzie Gdańsk i jego region. Kwestią szczegółowych badań będzie uzasadnienie takiego stwierdze-

nia poprzez odpowiednią ocenę poszczególnych elementów tej struktury. Poza tym jednak, należy wziąć pod uwagę czynnik komplementarności aglomeracji i regionu Gdańska, stwarzający efekt synergiczny i czynnik niematerialny lecz nie do zbagatelizowania: *genius loci*. Jest to tradycja Gdańska - wielkiego i prężnego ośrodka handlowego oraz dokonywanych tu korzystnych operacji, tradycja gdańskiej kultury i nauki, tradycja europejskiego kurortu, jakim był i pozostaje jeszcze w pamięci Sopot, oraz najnowsza tradycja młodego ale dynamicznego przed wojną miasta portowego Gdyni. Jeśli kariery tych miast opierały się na walorach położenia - to te walory nie uległy zmianie.

3.

Mimo niesprzyjającej międzynarodowej współpracy polityce okresu powojennego, czynnik położenia i funkcje portowe sprawiły iż aglomeracja gdańska stała się miejscem, w którym zbiegły się liczne elementy infrastruktury o niemałym rzeczywistym i potencjalnym znaczeniu dla wielkiego ośrodka miejskiego i regionu o międzynarodowym charakterze.

Zespół portowy Gdańsk-Gdynia dostępny jest (Port Północny w Gdańsku) dla wszystkich statków, jakie mogą zawijać na Bałtyk. Specjalistyczne nowoczesne bazy przeładunku towarów masowych mogą przeładowywać wszelkiego rodzaju towary jakie Polska importuje i eksportuje; wystarczające obecnie, mające możliwości rozbudowy. Istnieją też możliwości zakładania baz konsygnacyjnych dla towarów masowych krajów sąsiednich, np. szwedzkiej rudy. Istnieją tam wszelkie urządzenia dla przeładunku drobnicy oraz nowozbudowany terminal kontenerowy, niedokończony jeszcze i nie osiągający na razie pełnej zdolności przeładunkowej. Baza przeładunku paliw płynnych połączona jest z rurociągiem „Przyjaźń”. Baza kontenerowa oraz istniejące i projektowane bazy promowe osiągną jakościowo inne znaczenie po zbudowaniu transeuropejskiej autostrady północ-południe, która w Gdańsku zaczyna swój bieg w kierunku Adriatyku i Morza Czarnego. Prawdopodobnie w rejonie Gdańska skrzyżuje się ona z nadmorską autostradą prowadzącą z Niemiec w kierunku Królewca i republik nadbałtyckich. Lotnisko w Gdańsku, komunikujące się z miastami Europy północnej, pod względem technicznym przygotowane jest do obsługi wszelkich samolotów pasażerskich. Planowana budowa nowego budynku dworca lotniczego przez konsorcjum francuskie podniesie standard obsługi, bezpieczeństwa i skalę ruchu.

4.

Mimo ograniczeń fizjograficznych płynących z faktu położenia między brzegiem morskim, a krawędzią zalesionych wzgórz morenowych, aglomeracja gdańska dysponuje rezerwami terenowymi zapewniającymi jej taki rozwój przestrzenny, jaki można sobie realnie wyobrazić. Możliwy jest więc rozwój portów z ich rozmaitymi bazami, rozwój przemysłu przyportowego, rozwój funkcji administracyjnych, kulturalnych, handlowo-usługowych, na odpowiednich dla nich terenach niezabudowanych lub zabudowanych ekstensywnie z możliwością zintensyfikowania ich użytkowania. Walory lokalizacyjne wielu z nich jak np. Wyspy Spichrzów, Grodziska, rejonu ujścia Raduni są w stanie nie tylko sprostać wymaganiom potencjalnych inwestorów, lecz i przyciągnąć ich. Znacznymi możliwościami w tym względzie dysponują także miasta położone na terenie województwa gdańskiego i na jego obrzeżach, co stwarza możliwości restrukturyzacji wielu branż przemysłowych i rozwinięcia nowych.

W odróżnieniu od wielu miast portowych położonych na terenach płaskich, niskich a przez to mało atrakcyjnych jako tereny mieszkaniowe i wypoczynkowe, z takimże zapleczem w skali regionalnej, aglomeracja Gdańska dysponuje terenami o wyjątkowych walorach przyrodniczych i krajobrazowych położonych w bezpośrednim swym sąsiedztwie. Stwarza to wielkie możliwości dla turystyki, wypoczynku świątecznego oraz dla mieszkalnictwa rezydencjalnego o bardzo wysokim standardzie. Bardzo słabe gleby tego obszaru powodują opuszczanie gospodarstw rolnych co sprzyjać będzie rozwojowi tych nowych funkcji, które nie rozwinęły się jeszcze odpowiednio, nie osiągnęły właściwego standardu i przez to nie zdążyły odegrać w gospodarce regionu takiej roli, do jakiej predystynują je miejscowe warunki naturalne.

Uzupełnieniem walorów przyrodniczych są walory środowiska antropogenicznego: kulturowy krajobraz Gdańska z jego historyczną (i historyzującą) architekturą nadmorskiego dziewiętnastowiecznego kurortu o żywej jeszcze renomie – Sopotu i odmiennej od nich Gdyni.

5.

Czynnikiem wymuszającym współpracę międzynarodową w rejonie Morza Bałtyckiego, a tym samym integrującym ten region, czym żywo interesowany jest Gdańsk, staje się ochrona środowiska Bałtyku. Decyduje o tym nie tylko wspólne zagrożenie lecz i uświa-

domienie sobie przez kraje skandynawskie faktu, iż każda suma zaangażowana w ochronę Morza Bałtyckiego na jego południowych i południowo-wschodnich wybrzeżach przyniesie kilkukrotnie większe efekty niż ta sama suma zaangażowana w północnej części Bałtyku, w krajach gdzie poziom ochrony jest tak wysoki iż dalsze podnoszenie go jest bardzo kosztowne. Stąd szwedzkie propozycje dotyczące pomocy w budowie systemu ochrony środowiska dorzecza Wisły, z uwzględnieniem konwersji polskiego zadłużenia. Tego rodzaju zaangażowanie Szwecji i innych krajów zainteresowanych ochroną Bałtyku urealniałoby zamierzenia z końca lat siedemdziesiątych znane jako program „Wisła”.

Program ten dla Gdańska i regionu oznaczałby przede wszystkim rozwój jego charakterystycznych funkcji egzogenicznych, wynikłych z cech położenia. Oznaczałby przede wszystkim że Gdańsk, port morski, powiązany z krajowym zapleczem siecią kolejową – w mniejszym stopniu – drogową, stanie się (znowu!) portem ujściowym Wisły – drogi wodnej czwartej kategorii, wchodzącej z czasem w skład systemu europejskiego. Realizacja tego programu zmieniłaby także mapę gospodarczą Polski: czynnik transportu – wodnego i wspomagającego lądowego, bliskie źródła energii i możliwości poboru wody sprawia, że Wisła stanie się w większym jeszcze stopniu osią gospodarczą kraju a położone nad nią regiony obszarami o podwyższonej aktywności gospodarczej.

Kompleksowe zagospodarowanie rzeki a także istniejące i realizowane elementy infrastruktury technicznej nie związane bezpośrednio z programem „Wisła”, takie jak:

- autostrada północ-południe,
- drogi samochodowe po obu brzegach Wisły,
- zelektryfikowana linia kolejowa przystosowana do przewozu ciężkich ładunków w relacji Śląsk – porty,
- dwutorowa linia kolejowa Malbork – Toruń,
- gazociąg magistralny,
- linie elektryczne powyżej 400 kV,
- linie telekomunikacyjne,

przesądzą o powstawaniu wzdłuż dolnej Wisły nowych obiektów przemysłowych, o szybkim rozwoju miast nadwiślańskich a także o nasileniu się wielorakich powiązań między nim. Między innymi stworzy to szanse dla deglomeracji pewnych funkcji, a zwłaszcza przyportowych zakładów przemysłowych z zatłoczonych i cennych obszarów Gdańska i Gdyni w miejsca oferujące dogodniejsze lokalizacje.

W ten sposób realizacja programu „Wisła” działając poprzez rozwój i deglomerację funkcji portowo-przemysłowych oraz przez ogólną aktywizację gospodarczą regionów nad dolną Wisłą stworzyłaby realne przesłanki do powstania tam wielkiego regionalnego systemu osadniczego, rozciągającego się od aglomeracji gdańskiej (łącznie z deltą wiślańską) poprzez łańcuch miast nadwiślańskich, aż do Włocławka.

Przyjęcie takie założenia pozwala spojrzeć inaczej na zasięg potencjalnego regionu Gdańska. Wyznaczyłyby go już nie sztuczne i w skali historycznej niestabilne granice polityczne, ani tym bardziej administracyjne, lecz trwałe cechy przestrzeni i zdeterminowane przez nie zasięgi związków gospodarczych. Takim mógłby być region Gdańska – jeden z wielkich regionów Polski na mapie Europy.

Część IV

Restrukturyzacja

1.

Istotnym celem restrukturyzacji Gdańska i jego regionu powinno być optymalne wykorzystanie walorów położenia i zagospodarowania a także wyposażenie go w instytucje, środki produkcji oraz infrastrukturę techniczną porównywalne ze standardami europejskimi, tak aby możliwe stało się jego aktywne włączenie w system europejskiej współpracy na zasadzie partnerstwa. Realizacja takiej możliwości winna przynieść korzyści samemu Gdańskowi i jego regionowi oraz zamieszkałym tam ludziom, a pośrednio gospodarce narodowej.

Taka zasada, wynikająca z doświadczeń wielowiekowej historii Gdańska, powinna wyznaczać pożądane kierunki działań i przekształceń.

2.

Za przekształcenie najistotniejsze z punktu widzenia sformułowanych wyżej zasad, a przy tym podstawowe dla realizacji wielu pozostałych, uznać trzeba zmianę proporcji w układzie głównych funkcji miasto- i regionotwórczych. Najogólniej: chodzi tu o rozbudowę funkcji portowych i handlowych kosztem mniej efektywnych funkcji przemysłowych. Funkcje portowe nie mogą ograniczać się do fizycznego przeładunku towarów; pełne wykorzystanie terenów portowych występuje wtedy, kiedy przeładowywany towar na miejscu staje się przedmiotem obrotu i przerobu.

Realizacja takiego stanu rzeczy wymaga radykalnych zmian prawnych dotyczących własności i użytkowania terenów portowych. Najwłaściwsza byłaby municypalizacja tych terenów. Propozycje rozwiązań systemowych w tej sprawie opracowane zostały w 1988 r. przez grupę ekspertów pod nazwą Gdańska Inicjatywa Samorządowo-Gospodarcza (GISG).

Uregulowanie kwestii praw do terenów portowych, użytkowania ich i prowadzenia tam działalności gospodarczej ożywi handel i usługi morskie; obsługę statków, ich remonty i naprawy, wszelkie ubezpieczenia, zaopatrzenie etc.

Rozwój funkcji handlowych w aglomeracji gdańskiej nie powinien się ograniczać do przeładowywanych tam towarów. Na całym świecie duże miasta portowe są równocześnie wielkimi ośrodkami zarządzania międzynarodowym handlem i współpracą gospodarczą skupiającymi banki, giełdy, towarzystwa asekuracyjne itp. instytucje finansowe. Tak było kiedyś w Gdańsku, a także i w Gdyni; nie ma powodów aby sfera ta nie została reaktywowana jako naturalna konsekwencja powstającej u nas gospodarki rynkowej i perspektyw międzynarodowej współpracy gospodarczej. Potwierdzeniem takich przewidywań są składane na wybrzeżu propozycje ze strony zagranicznego kapitału (wśród nich propozycja amerykańskiego konsorcjum City-Home z Atlanty, zbudowania w Gdańsku wielkiego *bussines center* zatrudniającego 2500 osób).

Aktywizowanie i stymulowanie tego procesu, zamrożonego przez szereg lat, wymaga dziś intensywnej działalności informacyjnej i promocyjnej. W interesie zainteresowanych miast i państwa winno być tworzenie warunków oraz współdziałanie przy zakładaniu ośrodków informacyjnych i przedstawicielstw państw, miast, organizacji gospodarczych. Sprzyjać temu powinna także zmiana formuły i rozszerzenie działalności Międzynarodowych Targów Morskich „Baltexpo”. Integralną częścią

systemu informacyjno-promocyjnego powinien być instytut badawczy wyspecjalizowany w gromadzeniu i przetwarzaniu informacji praktycznych o bieżących problemach międzynarodowej gospodarki, opracowujący potrzebne analizy, ekspertyzy, prognozy etc.

3.

Restrukturyzacja przemysłu, która powinna być przedmiotem zainteresowania władz miejskich, sejmików samorządowych oraz rządu musi się dokonywać poprzez różnorakie działania ekonomiczne, a celem takich działań interwencyjnych winno być tworzenie regionalnego systemu gospodarczego, otwartego, komplementarnego, dającego więc maksymalny efekt synergiczny a także stwarzającego impulsy do podejmowania nowych pożądaných inicjatyw gospodarczych. Aby interwencje takie były możliwe i skuteczne konieczne jest zreformowanie systemu powiązań ekonomicznych między miastem a funkcjonującymi na jego terenie przedsiębiorstwami, tak aby miasto stało się partnerem zainteresowanym bezpośrednio ich efektami i rozwojem. Praktycznie chodziłoby tu o system opłat i podatków lokalnych, a zwłaszcza o opłatę za dzierżawę i użytkowanie terenów miejskich uwzględniającą rynkową wartość użytkowanego terenu. Miasto, chcąc skutecznie interweniować w rozwój sfery gospodarczej, musi zapewnić sobie prawo dysponowania terenami i ciągnięciu stąd korzyści. W wielu przypadkach konieczny będzie wykup terenów do czego miastu trzeba zapewnić prawo pierwokupu.

Działania interwencyjne władz miejskich i wojewódzkich, regulujące procesy restrukturyzacyjne powinny zmierzać w dwu kierunkach: po pierwsze – restrukturyzacji branżowej promującej przemysł przetwórczy, przerabiający surowce i półprodukty sprowadzane drogą morską bądź przeznaczone na rynki zagraniczne; i po drugie – restrukturyzacji przestrzennej, polegającej na tworzeniu warunków zachęcających przedsiębiorstwa nie wymagające lokalizacji portowej lub przyportowej do lokowania się w mniejszych miastach województwa lub w zasięgu potencjalnego regionu ekonomicznego (funkcjonalnego?) Gdańska.

Osiągnięcie pożądaných efektów restrukturyzacji przemysłu oraz zachęcenie zagranicznego kapitału do inwestowania w aglomeracji gdańskiej wymagać będzie tworzenia ekonomicznych stref specjalnych.

4.

Warunkiem należytego funkcjonowania Gdańska jako ośrodka aktywnego gospodarczo regionu o znaczeniu ponadkrajowym jest rozbudowa i modernizacja morsko-lądowo-powietrznego węzła komunikacyjnego aglomeracji. Obecnie istnieją tu wprawdzie wszystkie elementy tego węzła, lecz żaden nie wykazuje się wymaganym standardem. W zespole portowym Gdańsk-Gdynia istotna będzie więc modernizacja urządzeń przeładunkowych oraz budowa nowoczesnej bazy promowej i flotyli promowej. Rozbudowa baz przeładunkowych oraz lądowych systemów transportowych musi w większym stopniu uwzględniać potrzeby tranzytu międzynarodowego. Konieczne jest podjęcie prac kontynuujących budowę gdańskiego dworca lotniczego i rozwijanie systemu połączeń lotniczych miasta z miastami będącymi potencjalnymi jego partnerami w dziedzinie gospodarki i turystyki. Niezbędna jest także kompleksowa modernizacja systemu telekomunikacyjnego.

5.

Szansą rozwoju turystyki w regionie Gdańska są walory jego środowiska przyrodniczego, kulturowego oraz renoma miejsca. Warunkiem wykorzystania tychże walorów jest także podniesienie standardu bazy hotelowej i gastronomicznej a także istniejących tu urządzeń służących turystyce i wypoczynkowi (kąpieliska, bazy żeglarskie, korty tenisowe, wyścigi konne, Opera Leśna, kasyno, galerie wystawowe, zabytkowe budowle starego Gdańska) aby dorównały one walorom środowiska, tworząc wysokostandardową, całościową ofertę. Niezbędne także jest działanie na rzecz rozszerzenia asortymentu i podniesienia jakości oferty kulturalnej aglomeracji, dla której także istnieją przesłanki nie w pełni wykorzystane.

Odpowiedni poziom bazy i zaplecza turystycznego to nie tylko środek ściągania turystów; to także materialna podstawa międzynarodowej wymiany i współpracy w innych dziedzinach.

Realizacja takiego zamierzenia wymaga istotnej restrukturyzacji bazy hotelarskiej: jej komercjalizacji, zmiany profilu zasad działania. Niezbędne środki na restrukturyzację bazy istniejącej, a także na realizację nowych obiektów oraz infrastruktury można będzie uzyskać przez zaangażowanie kapitału zagranicznego.

6.

W dziedzinie ochrony środowiska przyrodniczego, którego stan w dużej mierze decyduje o szansach rozwojowych Gdańska, głównym zadaniem jest konstruowanie międzynarodowej współpracy na rzecz ochrony Bałtyku, a w tym i na rzecz realizacji kompleksowego programu oczyszczania Wisły. Biorąc pod uwagę wielką ilość podmiotów – w kraju i za granicą – zainteresowanych bezpośrednio czystością Wisły i Bałtyku, rysuje się możliwość zespolenia wysiłków i środków na ten cel. Dla takiego współdziałania konieczne byłoby powołanie kompetentnej i wiarygodnej organizacji koordynującej.

7.

W sferze społecznej specyficznym problemem wymagającym określonych działań jest kształtowanie u lokalnej społeczności cech, postaw, nawyków i wyobrażeń właściwych dynamicznym, otwartym społecznościom miast portowych. Niewytworzenie tych cech może w istotny sposób zagrozić rozwojowi samego Gdańska, którego społeczność wykazuje raczej cechy właściwe ośrodkom wielkoprzemysłowym niż portowym. Inaczej jest w Gdyni.

Doświadczenia historyczne wykazują iż najlepsze dla Gdańska były te okresy, kiedy następowała tam swoista równowaga między „polskością” a „europejskością”. Ten konieczny element „europejskości” wymaga dziś istotnego rozwinięcia i wzmocnienia. Między innymi oznaczać to musi rozwój w określonym kierunku instytucji naukowych: badawczych i dydaktycznych, oświatowych, kulturalnych. Ważne będzie powoływanie w Gdańsku zagranicznych ośrodków kulturalno-oświatowych, siedzib organizacji międzynarodowych, szkół językowych. Zwieńczeniem tej sfery powinno stać się centrum kongresowe.

Ważne jest także ulokowanie tu placówek konsularnych państw, z którymi łączy Gdańsk najsilniejsze więzy współpracy oraz przedstawicielstw zainteresowanych miast, regionów, prowincji etc.

8.

Realizacja szeroko zakrojonych zamierzeń, mających stworzyć Gdańskowi i regionowi możliwości odegrania specjalnej roli w rozwoju polskiej gospodarki poprzez silniejsze wniknięcie w organizm

integrującej się gospodarki europejskiej, wymagać będzie ustanowienia ciągu regulacji prawnych tworzących lokalne uwarunkowania, stanowiące o specyfice gospodarczej tego terenu.

Regulacje takie powinny przede wszystkim określać relacje formalno-prawne między miastami a portami, zasady inwestowania i funkcjonowania podmiotów zagranicznych, politykę celną, lokalne podatki i opłaty etc.

Celem ogólnym tych regulacji musi być stworzenie Gdańskowi i regionowi takich warunków, aby mogły maksymalnie wykorzystać swe specyficzne walory poprzez zintensyfikowanie wielostronnej, międzynarodowej współpracy i wymiany.

Część V

Problemy do zbadania

Sformułowanie zasad polityki restrukturyzacji Gdańska i jego regionu, mającej na celu dostosowanie ich do wymogów partnerskiej współpracy z integrującą się gospodarką europejską będzie zadaniem trudnym i skomplikowanym ze względu na złożoność materii wypełnionej problemami politycznymi, społecznymi i ekonomicznymi. Nie mniej dylematów napotyka też realizacja przyjętych zasad. Dla dokonania względnie prawidłowych wyborów niezbędne jest szczegółowsze zbadanie przede wszystkim następujących problemów:

1. Prognoza rozwoju stosunków politycznych Polski z krajami będącymi jej potencjalnymi partnerami gospodarczymi; w tym szczególnie z tymi dla których uprzywilejowanym partnerem (transport morski, czynnik położenia itd.) mógłby być Gdańsk. Przedmiotem analiz muszą tu być przede wszystkim kraje nadbałtyckie - ze względu na czynnik położenia - i Niemcy. Te ostatnie - ze względów politycznych. Stosunki z Niemcami przez wiele lat były i są kształtowane przez zrozumiałe emocje, zarówno ze strony niemieckiej jak i polskiej. Zrozumiałe też jest, iż właśnie Gdańsk jest jednym z tych miejsc, gdzie emocje owe mogą mieć szczególnie charakter i nasilenie. Zainteresowanie niemieckie Gdańskiem, Sopotem i regionem Gdańska może przynieść wiele wymiernych korzyści, może też wywołać niebezpieczną koncentrację niemieckiej

aktywności na tym terenie. Stąd konieczność dobrego rozpoznania tła politycznego dla podejmowanych zamierzeń.

2. Prognozy międzynarodowych ciężarów komunikacyjnych i przemieszczeń transportowych oraz kierunków rekonstrukcji krajowej sieci komunikacyjnej dla jej integracji z systemami europejskimi. Dla Gdańska, który stanowi przede wszystkim zintegrowany węzeł komunikacyjny, jest to kwestia o pierwszorzędnym znaczeniu, nie tylko ze względu na potrzeby rekonstrukcji samych urządzeń i obiektów komunikacyjnych ale i ze względu na możliwości rozwijania (lub nie) określonych gałęzi przemysłu przetwarzającego towary transportowane przez ten węzeł.
3. Analiza i ocena potencjału społecznego, jego innowacyjności, umiejętności adaptowania się do nowych warunków i skutecznego działania w nich. Chodzi tu nie o tradycyjnie przedstawiany statystyczny obraz lokalnej społeczności: wiek, płeć, struktura zawodowa czy struktura wykształcenia, lecz o ocenę jakości przeprowadzoną z określonego punktu widzenia. Ważne byłoby tu także uchwycenie przestrzennego rozkładu badanych cech wraz z interpretacją przyczynową tego zjawiska.
4. Polityka społeczna. Bazując na rozpoznaniu interesujących nas cech społeczności lokalnej oraz na uświadomionym pożądanym stanie tejże społeczności konieczne będzie opracowanie zasad polityki społecznej, wytyczającej i regulującej procesy społecznej autokreacji, rekonstrukcji świadomości, postaw, hierarchii wartości. Dla realizacji celów tej polityki należy też opracować instrumenty jej wdrażania, uwzględniające przede wszystkim elementy „europeizacji”: postawę otwartości, dynamizmu, tolerancji, racjonalizmu. Kwestią istotną będzie też kształtowanie poczucia tożsamości z miastem i regionem, rozumienia swego miejsca i roli w mikro- i makrosystemie społecznym.
5. Pożądany charakter powiązań miasto – region – port. Zakładany charakter Gdańska, jako miasta o silnie rozwiniętych funkcjach portowych, otwartego bardziej niż inne na współpracę międzynarodową a co za tym idzie funkcjonującego w szczególnych warunkach o szczególnych lokalnych regulacjach prawnych, wymaga przeprowadzenia specjalistycznych studiów nad odpowiednimi rozwiązaniami legislacyjnymi. Trzeba tu będzie

uwzględnić specyficzne problemy samorządności w tego rodzaju miastach, relacje ekonomiczne i prawne miasto - port, problem tzw. „municipalizacji” portu i będących pod jego administracją terenów. Oddzielną kwestią jest lokalny system podatków i opłat. Wszelkie tego rodzaju kwestie, nim zostaną rozstrzygnięte w postaci odpowiednich aktów prawnych, muszą być przeanalizowane w fazie studiów naukowych, między innymi po to aby zapewnić im odpowiednią spójność.

6. Strefy wolnocłowe. Specyficznym zagadnieniem prawnym istotnym dla funkcjonowania gospodarki miasta portowego jest ustanowienie tam specjalnych obszarów ekonomicznych, tzw. „stref wolnocłowych”. Model takiej strefy nie jest jednolity i w zależności od lokalnych uwarunkowań przybiera rozmaite formy. Należy więc odpowiedzieć na pytanie: czy taka strefa jest potrzebna, jeśli tak to na jakich zasadach szczegółowych i na jakim obszarze ma być ustanowiona. Odpowiedź na takie pytania wymagałaby m.in. analizy porównawczej różnych tego rodzaju rozwiązań na świecie.
7. Ocena potencjału przemysłowego regionu z punktu widzenia możliwości współpracy z gospodarką europejską. Ocena dokonana z takiego punktu widzenia, będzie prawdopodobnie inna niż oceny dokonywane tradycyjnymi miernikami. Decydujący byłby tu czynnik nowoczesności technologicznej, elastyczności, uniwersalności, zdolności przystosowawczych w sferze technicznej i organizacyjnej, a także kryteria ekologiczne. Problemem wartym oddzielnego zbadania jest zasadność lokowania w bezpośrednich strefach przyportowych określonych zakładów i gałęzi przemysłu przetwórczego.
8. Restrukturyzacja rolnictwa regionu. Wysokoproduktywne obszary rolnicze Żuław, przez fakt sąsiedztwa z Zespołem Portowym Gdańsk - Gdynia, nabierają dodatkowego znaczenia w postaci możliwości korzystnego eksportu. Rzeczą odpowiednich analiz jest ustalić jakiego rodzaju uprawy czy hodowle zapewniłyby największe korzyści.

Analizując szanse eksportowe rolnictwa, podobnie jak i przemysłu, nie należy jednostronnie orientować się tylko na rynki zachodnie i tam poszukiwać partnerów. Położenie Gdańska, jego regionu i zespołu portowego preferuje w równej mierze kierunek wschodni, stąd analiza możliwości restrukturyzacji przemysłu i

handlu winna być dokonana także i przy użyciu kryteriów bazujących na takim założeniu.

9. Podatność struktury przestrzennej aglomeracji gdańskiej na przekształcenia wynikające z charakteru ośrodka współpracy międzynarodowej. Dotychczasowe procesy kształtujące obecną strukturę aglomeracji gdańskiej były swoistą syntezą ekonomicznego systemu gospodarki planowej oraz urbanistycznej doktryny modernizmu i funkcjonalizmu. Wynikłe stąd błędy zaważyły negatywnie na warunkach życia i funkcjonowania gospodarki. Zmieniający się charakter aglomeracji gdańskiej wymagać będzie innych rozwiązań funkcjonalno-przestrzennych, a przede wszystkim innych zasad gospodarowania przestrzenią. Sformułowanie polityki rozwoju aglomeracji gdańskiej wymagać będzie wszechstronnych studiów i badań.
10. Delimitacja regionu Gdańska jako przesłanka do nowych podziałów administracyjnych kraju. Różne funkcje Gdańska (aglomeracji gdańskiej) wyznaczają różne zasięgi oddziaływania tych funkcji, tworząc nawet swoistą strukturę wieloszczeblową. Nie będzie to czynnik decydujący (tak jak funkcjonowanie administracji) lecz na tyle ważny, aby warto było zbadać potencjalne zasięgi tych funkcji i uwzględnić je przy wytyczaniu nowych granic administracyjnych.

Bibliografia

- Cieślak E., Biernat Cz., 1969, *Dzieje Gdańska*, Wyd. Morskie, Gdańsk.
- Eberhardt P., 1968, *Wielkie miasta jako ośrodki koncentracji działalności gospodarczej i społecznej w Polsce*, Biul. KPZK, z. 47.
- Kwiatkowski E., 1946, Przemówienie wygłoszone na Zjeździe Związku Gospodarczego Miast Polskich w lipcu 1946 r., (cyt. za M. Borkowskim *Kryzys na portowej giełdzie* tyg. „Wybrzeże” nr 2).
- Kryński H. E., 1961, *Województwo Gdańskie*, Wyd. Morskie, Gdańsk.
- Ocioszyński T., 1949, *Gospodarstwo morskie narodu*, „Gospodarka Morska” z. 1.5.1-18.
- Odyniec W., 1982, *Polskie dominium Maris Baltici*, PWN Warszawa.

Wyd. zbiorowe:

- *XV lat Polskiej Pracy na Morzu*, 1935, Gdynia, Instytut Wydawniczy Państwowej Szkoły Morskiej w Gdyni.
- B. Kasprowicz, *Handel zagraniczny Rzeczypospolitej Polskiej drogą morską*.
- B. Koselnik, *Zagadnienia tranzytu w portach morskich*.
- R. Hordyński, *Przemysł w Gdyni*.
- St. Malessa, *Wytyczne rozwoju Gdyni jako ośrodka handlu zagranicznego i przemysłu portowego*.
- Fr. Sokół, *Miasto Gdynia*.
- A. Siebeneichen, *Rola Gdańska w życiu gospodarczym Polski*.
- A. Rudzki, *Rozwój portu morskiego w oparciu o Polskę odrodzoną*.

Polityka regionalna w procesie przejścia od gospodarki centralnie planowanej do rynkowej

Wprowadzenie – uzasadnienie tematu i zakresu merytorycznego opracowania

Układ terytorialny spełnia dwie istotne funkcje:

- ma własne cele społeczno-polityczne i gospodarcze;
- w istotnym stopniu wpływa na przebieg procesów politycznych, społecznych i gospodarczych w ujęciu globalnym.

Między tymi funkcjami występuje wiele zależności i wzajemnych uwarunkowań. Bez ich rozpoznania i uwzględnienia w procesie przebudowy gospodarki i państwa osiągnięcie zamierzonych celów będzie utrudnione. Stykamy się też z koniecznością zapewnienia minimum spójności oraz równoległego rozwiązywania problemów reformy w ujęciu globalnym i terenowym.

Uwzględnienie aspektów regionalnych i lokalnych ma znaczenie także ogólniejsze, bowiem uzyskanie społecznego wsparcia dla reform jest łatwiejsze gdy cele reformy tłumaczymy na język konkretnych rozwiązań, ukierunkowanych ku poprawie warunków życiowych społeczeństwa w gminie, mieście, regionie.

Niestety, do niedawna problematyka ekonomiki regionalnej i lokalnej w dotychczasowych próbach reformowania gospodarki i państwa zawsze postrzegana była jako zagadnienie drugorzędne. W licznych dokumentach dotyczących tej dziedziny, aczkolwiek zagadnienia te były podejmowane, zwykle były one niejako „dodane” do propozycji i wdrożeń globalnych. Dowodem są tu założenia tzw. II etapu reformy. Z kolei pakiet ustaw z lat 1982–1984 w sprawie funkcjonowania układu terytorialnego nie przyniósł spodziewanych rezultatów, bowiem nie zawierał przejrzystych rozwiązań kompetencyjnych, ale za to charakteryzował się nadmiarem ogólników i sformułowań „życzeniowych”.

Nowa jakościowo sytuacja powstała w związku z reformą samorządową z 1990 roku, która może przynieść oczekiwany przełom – o ile zostaną pomyślnie rozstrzygnięte problemy podziału kompetencji między administracją a samorządem terytorialnym, sprawy komunalnej gospodarki finansowej, mienia komunalnego itp. Pojawia się tu konieczność podjęcia szczegółowych badań i wdrożenia nowych rozwiązań adekwatnych do zamierzonej sytuacji.

Spośród licznych problemów szczególne znaczenie w procesie przejścia od scentralizowanego do rynkowego systemu gospodarczego ma polityka regionalna i lokalna polityka społeczno-gospodarcza. Wydaje się, że analiza problemu przejścia jako podmiotu badań dyscyplin zajmujących się gospodarką przestrzenną nie wymaga specjalnego uzasadnienia. Należy wyrazić przekonanie, że jest to ze względu na charakter i złożoność procesu chyba trudniejsze, niż sformułowanie modelu docelowego.

Ranga zagadnienia wynika z trzech ważnych okoliczności:

- realizowany jest proces przejścia od scentralizowanego do rynkowego systemu gospodarczego;
- dokonują się daleko idące zmiany ustrojowe, czego wyrazem jest m. in. zniesienie terenowych organów jednolitej władzy państwowej i wprowadzenie samorządu terytorialnego;
- problematyka polityki regionalnej, gospodarki przestrzennej, ekologii i rozwoju – w wyniku przyjętych uregulowań ustrojowych staje się obszarem działania dwu współzależnych, lecz nie powiązanych z sobą hierarchicznie odrębnych układów zarządzania, tj. administracji państwowej i samorządu terytorialnego.

Nie sposób przecenić wynikających z kształtującej się sytuacji problemów, które z dużą siłą rzutować będą na politykę regionalną. Skala i

waga konfliktów między układem globalnym a układem samorządowym ulegnie wydatnemu zwiększeniu – ujawni się w pełni konkurencyjność celów. Jest to w pełni zrozumiałe, bowiem interesy lokalne często różnią się od ogólnokrajowych, a odwoływanie się do ogólnospołecznej optymalizacji potrzeb (i ich nadrzędności) wobec braku możliwości jednoznacznego wyznaczenia granicy interesu ogólnospołecznego w wielu sprawach nie powinno być tak oczywiste.

Wydaje się, że stałe dążenie do godzenia interesów lokalnych z ogólnokrajowymi metodą optymalizacji rozwiązań i uznawanie ich w istniejących warunkach za wybór najbardziej trafny, ale dokonywany – w istocie, w tym samym układzie instytucjonalnym, zacierало ostrość konfliktów i miało negatywny wpływ na skuteczność polityki regionalnej oraz lokalnej polityki gospodarczej.

Podjęta w końcu 1989 roku reforma gospodarcza, której celem jest zbudowanie systemu rynkowego *zblizonego do tego, jaki istnieje w krajach wysoko rozwiniętych*¹, w sposób decydujący wpływa na metody sterowania procesami rozwoju społeczno-gospodarczego w układach terytorialnych.

Proces przejścia do rynkowego systemu gospodarczego zapewne trwać będzie dłuższy czas. Należy przypuszczać, że natężenie sytuacji konfliktowych między różnymi podmiotami gospodarującymi w przestrzeni regionalnej i lokalnej wzrośnie. Szybciej też mogą narastać zagrożenia środowiskowe. Stąd konieczność zastosowania zróżnicowanych instrumentów przeciwdziałających negatywnym zjawiskom w okresie docelowym i w procesie przejścia.

* * *

Zgodnie z życzeniem Złeceniodawcy (pismo z dnia 10.08.1990 r.) w opracowaniu nawiązano do badań Programu 09.8. *Rozwój regionalny – Rozwój lokalny – Samorząd terytorialny* oraz wykorzystano przykłady z *Polski lokalnej i wojewódzkiej*. Dokonano oceny dokumentów związanych z polityką lokalną i regionalną w województwie wrocławskim. Przyjęte rozwiązania porównano z jednej strony z ustawowymi uregulowaniami, z drugiej zaś – z rzeczywistymi potrzebami.

Znaczną część opracowania poświęcono gospodarce lokalnej. Obecnie problematyka ta powinna zajmować szczególne miejsce w polityce regionalnej, zwłaszcza w okresie przekształceń własnościowych. Istnieje

¹Program gospodarczy rządu. Główne rozwiązania i kierunki. Październik 1989.

potrzeba zapewnienia minimum spójności między polityką regionalną, a lokalną polityką społeczno-gospodarczą.

Analizę stanu istniejącego poprzedzono krótką oceną polityki układu terytorialnego w scentralizowanym systemie gospodarczym. Tylko wówczas będzie możliwe udzielenie odpowiedzi na pytanie – czy obecnie przyjęte rozwiązania instytucjonalne i merytoryczne odpowiadają celom, jakie przed polityką regionalną i lokalną stawiamy?

1. Polityka regionalna układu terytorialnego w scentralizowanym systemie gospodarczym

Nie sposób przedstawić obecną sytuację w dziedzinie polityki regionalnej układu terytorialnego, gdy nie dokona się uprzednio oceny tej polityki w poprzednich okresach. Ocena nie może być jednak – jeśli chcemy osiągnąć zamierzony cel – oderwana od ogólnych uwarunkowań funkcjonowania układu terytorialnego. Decydowały one – jak to się okaże – w określonym stopniu o skuteczności polityki regionalnej, należy więc ujawnić ważne dla analizowanego problemu okoliczności. Tylko możliwie pełna i trafna identyfikacja przyczyn występujących nieprawidłowości stworzy warunki dla wysunięcia odpowiednich wniosków.

W ocenie uwagę skoncentrowano na podstawowych uwarunkowaniach funkcjonowania układu terytorialnego – tu bowiem m. in. tkwiło źródło słabości polityki regionalnej i małej skuteczności głównych jej instrumentów tzn. planowania przestrzennego i terytorialnego planowania społeczno-gospodarczego, lokalizacji i terenowej koordynacji inwestycji.

Jak wiadomo, kompetencje układu terytorialnego w dziedzinie harmonizowania rozwoju były początkowo pomyślane jako dodatkowa prerogatywa rad narodowych, mająca na celu zaspokojenie niektórych potrzeb lokalnych. W miarę rozwoju stosunków gospodarczych zakres jej uległ poszerzeniu. Wyrazem tych dążeń była nowelizacja ustawy o radach narodowych z 1958 roku i ustawa o planowaniu przestrzennym z 1961 roku. Chodziło m. in. o zwiększenie wpływu rad narodowych na gospodarkę nie podporządkowaną im bezpośrednio.

W latach sześćdziesiątych rozwijane były funkcje koordynacyjne organów terenowych, a zwłaszcza terenowej koordynacji inwestycji,

realizacji inwestycji wspólnych i towarzyszących. (*Uchwała Rady Ministrów Nr 100 z 1965 roku i Nr 118 z 1969 roku*). Uzyskano wówczas pozytywne, ale raczej skromne rezultaty w kojarzeniu inwestycji i efektywnym inwestowaniu w dziedzinie infrastruktury techniczno-ekonomicznej. Niestety, w latach następnych prerogatywy układu terytorialnego w dziedzinie polityki regionalnej uległy znacznemu ograniczeniu. Charakterystyczna była rażąca nierównowaga między układem działowo-gałęziowym, a układem regionalnym. Po reformie administracyjnej w 1975 roku uległa ona dalszemu pogłębieniu². Koncentracja przestrzenna przemysłu wystąpiła w szczególnie wynaturzony sposób³.

Nie przeceniając znaczenia kompetencji i możliwości układu terytorialnego w dążeniu do zharmonizowania rozwoju, można jedna przyjąć, że ulomny model industrializacji forsowany przez centrum w latach 1950–1980⁴, nie mógł być dostosowany do uwarunkowań regionalnych i lokalnych w wynikającym z potrzeb stopniu chociażby dostatecznym. Wypada tu jednak podkreślić, że procesowi temu sprzyjał partykularyzm branżowy i regionalny.

W zasadzie wszystkie regiony i rejony uprzemysławiane charakteryzowało niekontrolowane dążenie do uzyskania korzyści aglomeracji i korzyści wielkiej skali produkcji. Struktury przestrzenne uległy komplikacji, co doprowadziło do natężenia sytuacji konfliktowych i zagrożeń ekologicznych⁵.

Tego typu nieprawidłowości wystąpiły na obszarze bez mała całego kraju i są obecnie wyraźnie odczuwane społecznie⁶. Największe węzły sprzeczności wystąpiły w rejonach o najbardziej znacznej koncentracji inwestycji. W niektórych regionach kraju dostrzegano narastające konflikty i podejmowano próby ich rozwiązywania poprzez realizację specjalnie przygotowanych programów inwestycji towarzyszących (środowiskach, komunalnych i usługowych) dużym inwestycjom przemysłowym.

²S. L. Bagdziński, *Gospodarka w układach terytorialnych*, „Życie Gospodarcze”, Nr. 28, 1982.

³B. Gruchman, *Ocena procesów koncentracji w ukształtowaniu obecnego stanu gospodarki przestrzennej Polski*, Biuletyn KPZK PAN, s. 123, W-wa 1989, s. 49.

⁴A. Kukliński, *Diagnoza stanu gospodarki przestrzennej Polski. Wstępne wyniki badań*, Biuletyn KPZK PAN, s. 123

⁵J. Kołodziejki, *Diagnoza stanu gospodarki przestrzennej Polski. Raport końcowy*, KPZK PAN, Studio, t.XCII, Warszawa 1987, s.67.

⁶B. Jałowiecki, *Ocena oblicza regionalnego procesów narastania i przewyżniania polskiego kryzysu*, Biuletyn KPZK PAN, s. 123, s.252.

Te, w istocie administracyjne metody oddziaływania, nie przyniosły zadowalających rezultatów. Instrumenty terenowej koordynacji gospodarczej, w tym zwłaszcza działalności inwestycyjnej, jakie wówczas były stosowane, nie mogły stanowić skutecznej bariery dla narastania konfliktów przestrzennych i ekologicznych⁷. Jest to zrozumiałe, bowiem w warunkach centralnie zarządzanej gospodarki planowej samoregulacja procesu rozwojowego nie następuje.

Dla analizowanego problemu skuteczności polityki regionalnej i lokalnej szczególne znaczenie ma okres po reformie administracyjnej w 1975 roku.

Przyjmując za punkt wyjścia wprowadzenie nowego podziału administracyjnego kraju, lata 1975–1989 można podzielić na dwa odmienne jakościowo okresy:

- pierwszy, lata 1976–1980, w którym utworzeniu 32 nowych województw a więc swoistej decentralizacji administracji towarzyszył proces szybkiej centralizacji decyzji gospodarczych i społeczno-politycznych, koncentracji instytucji i przedsiębiorstw, które jednocześnie często wyłączano z podporządkowania organom regionalnym i lokalnym;
- drugi, po roku 1982, charakteryzujący się niewydolnością funkcjonowania centrum, niekonsekwentną i najczęściej pozorną decentralizacją oraz narastającym kryzysem.

W każdym z okresów, aczkolwiek z innych przyczyn, sytuacja daleka była od normalnej, stąd też funkcjonowanie organów regionalnych i lokalnych, zwłaszcza w dziedzinie polityki regionalnej, nie odpowiada potrzebom. W pierwszym, w systemie nakazowo-rozdzielczym, brak jest miejsca na prowadzenie właściwej i skutecznej polityki terytorialnej, w drugim – szeroki zakres uprawnień „życzeniowych”, zderza się z niedostatkiem instrumentów realizacji celów, mało przejrzystą sytuacją prawną poszczególnych ogniw układu terytorialnego i dotkliwie odczuwanym brakiem własnych środków finansowych. Ukształtowała się sytuacja, w której układ terytorialny, zarówno regionalny jak i lokalny, stał się czynnikiem hamującym proces reformowania gospodarki i państwa. Nie realizował także w stopniu dostatecznym zadań, dla których został powołany w dziedzinie polityki regionalnej.

⁷S. L. Bagdziński: *Funkcja średniej wielkości miasta w rozwoju społeczno-ekonomicznym*, PWN, Warszawa 1985, s. 12.

W latach 1982–1988 negatywne zjawiska spotęgowały się i utrwały. Stało się tak dlatego, że przy niewydolności działania centrum, decentralizacja uprawnień zakonserwowała nieprawidłowości, struktury i siły zachowawcze, co jest zrozumiałe, bowiem działo się to w sytuacji braku zmian politycznych i niedemokratycznych wyborów do rad narodowych. Procesom tym sprzyjał inwestycyjny charakter układu terytorialnego, wspomagany przez ogólne opóźnienie przedsięwzięć reformatorskich w odniesieniu do organów terenowych. Tu ułomna pozycja układu terytorialnego była rezultatem wielu przyczyn i licznych uwarunkowań. Znaczna część nieprawidłowości była spowodowana zagmatwaną sytuacją prawną, nadmiarem ogólników. Istotny wpływ na zakłócenia w funkcjonowaniu układu terytorialnego miała sytuacja finansowa miast, gmin i województw. Brak stabilnych podstaw ekonomicznych był ważną przyczyną zakłóceń w funkcjonowaniu układu terytorialnego.

Układ terytorialny – niestety – nie dysponował pożądanym systemem instrumentów polityki regionalnej i lokalnej. Pakiet ustaw decydujących o funkcjonowaniu układu terytorialnego uchwalono w latach 1982–1984 (ustawy: o planowaniu społeczno-gospodarczym z 26 lutego 1982; o systemie rad narodowych i samorządu terytorialnego z 20 lipca 1983; o planowaniu przestrzennym z 12 lipca 1984; o prawie budżetowym z 3 grudnia 1984 roku). Wprowadzone w wyniku przyjętych ustaw zmiany nie przyniosły oczekiwanych rezultatów dlatego, że były powierzchowne, mało czytelne, raziły brakiem konsekwencji i zdecydowania. Pozycja organów układu terytorialnego w stosunkach z podmiotami gospodarczymi była słaba i nie sprzyjała harmonizowaniu rozwoju miast, gmin i regionów oraz zapobieganiu konfliktom przestrzennym i zagrożeniom ekologicznym.

Podział kompetencji między ogniwami rad narodowych a administracją terenową i administracją gospodarczą, był nieostry, nie sprzyjał partnerskim stosunkom. W rezultacie, spraw w które uwikłane były różne podmioty nie rozstrzygano na zasadzie wzajemnych korzyści, lecz przez rozmaite zabiegi, a często i wymuszenia – zdarzało się, że nie zawsze korzystnie dla miejscowej społeczności i podmiotów gospodarczych.

Oceniając stan z końca 1989 roku, nie sposób nie zauważyć, że ułomne rozwiązania w odniesieniu do układu terytorialnego, brak spójności między rozwiązaniami globalnymi i w ujęciu terenowym, były istotną przyczyną niepowodzeń... w reformowaniu gospodarki w latach osiemdziesiątych. Już w końcu 1985 r. stwierdzono, że reforma znalazła się „na rozdrożu” lub, że „ugrzęzła” i postulowano jej przyspieszenie.

Kolejne 2 lata: 1986 i 1987 nie przyniosły istotnych zmian, a podjęta w 1988 roku realizacja tzw. II etapu reformy zakończyła się znanymi skutkami. Przeciagający się kryzys objął w zasadzie wszystkie sfery życia społeczno-gospodarczego i politycznego, stał się kryzysem sprawowania władzy i funkcjonowania systemu⁸. Charakterystyczną cechą ówczesnych przedsięwzięć reformatorskich było *pośrednie sterowanie biurokratyczne, niestabilne w sferze celów i instrumentów*⁹, które stymulowało zjawiska kryzysowe w gospodarce przestrzennej.

Stwierdzone ułomności i zwichnięcia strukturalne w funkcjonowaniu układu terytorialnego, miały negatywny wpływ na politykę regionalną i dość niską skuteczność jej instrumentarium.

2. Uwarunkowania polityki regionalnej w nowych warunkach ustrojowych

Pojęcie polityki regionalnej w literaturze przedmiotu i w praktyce nie jest określone jednolicie. W jednych ujęciach definiujących podkreśla się, iż jest to *planowa działalność państwa*¹⁰ zmierzająca do harmonijnego rozwoju regionu, w innych zaś, w formułowaniu celów tej polityki dostrzegany jest udział układu terytorialnego¹¹.

Do niedawna w scentralizowanym systemie gospodarczym, w sytuacji hierarchicznego podporządkowania celów lokalnych regionalnym, a następnie ogólnokrajowym, różnice w podejściu do umiejscowienia polityki regionalnej nie stanowiły istotnego problemu. Obecnie reforma systemu ekonomicznego i państwa stawia na porządku dnia konieczność odmiennego podejścia do tej skomplikowanej problematyki, w tym zwłaszcza precyzyjnego określenia kompetencji różnych ogniw władzy państwowej i samorządowej oraz administracji w prowadzeniu polityki regionalnej.

Istotne uwarunkowania wynikają z reformy układu terenowego. Najbardziej doniosłe jest ustanowienie samorządu terytorialnego. Przyjęcie

⁸S. L. Bagdziński, *Reformowanie układu terytorialnego*, „Wektory Gospodarki”, Nr. 9/10, 1989, s. 43.

⁹G. Gorzelak, *Rozwój regionalny Polski w warunkach kryzysu i reformy*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 1989, s. 167.

¹⁰K. Secomski, *Planowanie perspektywiczne - gospodarka przestrzenna - polityka i ekonomika regionalna*, [w:] *Problemy gospodarki przestrzennej*, Książka i Wiedza, W-wa 1980, s. 25.

¹¹B. Winiarski, *Polityka regionalna*, PWE, Warszawa 1976.

rozwiązań związanych z jego istotą może stworzyć korzystne warunki dla wykorzystania renesansu *Polski Lokalnej*¹² do przełamania zjawisk kryzysowych.

Ustawa o samorządzie terytorialnym stanowi, że do zadań własnych gminy należą sprawy ład przestrzennego, gospodarki terenami i ochrony środowiska¹³, a do wyłącznej własności rady gminy należy *uchwalenie miejscowych planów zagospodarowania przestrzennego oraz uchwalenie programów gospodarczych*¹⁴. Tak więc – zgodnie zresztą z wieloletnimi postulatami – decyzje przekazano w kompetencje tej wspólnoty samorządowej, która na danym terytorium zamieszkuje.

Jak wiadomo, sprzeczności między celami krajowymi, regionalnymi i lokalnymi występowały zawsze i były to także konflikty obiektywne, wynikające z konkurencyjności celów. Należy przypuszczać, że sprzeczności między interesem lokalnym, regionalnym a ogólnokrajowym nasila się zwłaszcza w okresie przejściowym, stąd konieczność określenia mechanizmu usuwania przeciwstawnych stanowisk.

Po reformie samorządowej mglisto rysuje się problematyka polityki regionalnej. Do niedawna jej cele formułowane były, z jednej strony przez władze centralne tj. rząd, z drugiej zaś, przez wojewódzkie rady narodowe. Organ administracji wojewódzkiej o właściwości ogólnej – wojewoda – będąc organem zarządzająco-wykonawczym rady narodowej, realizował politykę regionalną tej rady, niezależnie od pełnienia funkcji przedstawiciela rządu.

Obecnie wojewoda jest wyłącznie przedstawicielem rządu, a więc realizuje politykę regionalną zgodnie z kierunkami wytyczonymi przez rząd. Ustawowy zapis¹⁵, że *wojewoda współdziała z sejmikiem samorządowym w sprawach rozwoju społeczno-gospodarczego i przestrzennego zagospodarowania województwa, ochrony środowiska .. jest enigmatyczny, nie precyzuje bowiem form współdziałania. Nie rozstrzygają problemu zadania i uprawnienia sejmiku samorządowego zawarte w ustawie o samorządzie terytorialnym. W zakresie interesującej nas problematyki uprawnienia te wydają się mało istotne.*

Przyjęte rozstrzygnięcia budzą wątpliwości – jakie ogniwo układu decyzyjnego będzie kształtowało politykę regionalną? Zapewne nie sej-

¹²B. Jaiowiecki, *Lokalizm a rozwój*, [w:] *Problemy rozwoju regionalnego i lokalnego*, Warszawa 1988, s. 37.

¹³Ustawa z dnia 8 marca 1990 roku o samorządzie terytorialnym, art. 7 ust. 1, pkt. 1.

¹⁴Tamże: art. 18, ust. 2, pkt. 5 i 6.

¹⁵Ustawa z 22 maja 1990 r. o terenowych organach rządowej administracji ogólnej, art. 17.

mik samorządowy, a więc wojewoda. Jeżeli tak, rysują się tu dwa niebezpieczeństwa:

- interes regionalny, który dotychczas był prezentowany przez wojewódzką radę narodową, nie zostanie w pełni ujawniony i skonfrontowany z założeniami polityki regionalnej, określonej przez władze centralne w odniesieniu do danego obszaru;
- zamiast różnicowania zasad i instrumentów polityki regionalnej (co uzasadnia daleko idące zróżnicowanie regionalne), nastąpi raczej dalsze ujednolicenie instrumentów, co może przynieść skutki negatywne.

Sygnalizowany wyżej problem nie jest iluzoryczny. Inna jest optyka oceny zjawisk, zadań i celów gdy są one formułowane w układzie regionalnym, inna zaś, gdy jest to konkretyzacja ocen globalnych. Można tu wyrazić obawę, że w miejsce nierównowagi między układem działowo-gałęziowym a regionalnym, ostro występującej w systemie nakazowo-rozdzielczym, ukształtuje się dominacja administracji rządowej nad samorządem terytorialnym. Obawy są w pełni uzasadnione, co potwierdzają nie tylko już wyżej przedstawione wątpliwości i uwagi krytyczne, ale sposób i forma wdrażania reformy samorządowej oraz kształtowanie kompetencji centrum w dziedzinie polityki regionalnej. W licznych dokumentach rządowych prezentowanych opinii publicznej¹⁶ stwierdza się, że polityka regionalna jest częścią składową polityki państwa i integralną częścią rozwoju społeczno-gospodarczego kraju. Jej wykonawcą są więc wszystkie centralne a w przyszłości może także i terenowe organa administracji państwowej. Dokumenty nie wspominają o samorządzie terytorialnym, a więc o lokalnych środowiskach gospodarczych, które na razie w ogóle nie są zainteresowane, jaki będzie ich udział w procesie rozwoju regionalnego. Centralizacja działań w tej dziedzinie jest uderzająca. W województwach administracja regionalna nie została włączona do jakichkolwiek prac z zakresu polityki regionalnej, mimo że w wielu jednostkach istnieją specjalne Wydziały Polityki Regionalnej. Odosobniony przypadek województwa wałbrzyskiego raczej potwierdza ogólną ocenę, że polityka regionalna z udziałem czynników lokalnych jest uprawniona wyłącznie w sytuacji pojawiających się ostrych zagrożeń.

¹⁶M. ir. wywiad min. T. Syryjczyka w „Polityce” Nr. 37 (1741) z 15. 09.1990 r.

Jak wiadomo, w obecnej sytuacji zmiany systemu ekonomicznego najbardziej dotkliwie odczuwanym społecznie problemem będzie bezrobocie. Skuteczne eliminowanie narastającego bezrobocia wymaga skoordynowanego uczestnictwa samorządu terytorialnego oraz administracji wojewódzkiej i rejonowej.

Niekorzystnym uwarunkowaniem dla polityki regionalnej jest podział kompetencji między administracją państwową a samorządem oraz nadmierna rozbudowa sieci rejonów, które stają się jednostkami hamującymi rozwój samorządności. Z kolei podział kompetencji np. w dziedzinie polityki przestrzennej stwarza sytuację, że procesy inwestycyjne ulegają ciągłym zakłóceniom. Odwoływanie się do możliwości zlecenia tych zadań przez administrację samorządom nie rozwiązuje problemu.

W dziedzinie ładu przestrzennego i ekologicznego oraz stanu strukturalnego administracja państwowa powinna ograniczyć się wyłącznie do funkcji policyjno-kontrolnych, pozostawiając działalność merytoryczną w gestii samorządu terytorialnego. Dotychczasowe rozstrzygnięcie tych kwestii z terenu woj. wrocławskiego nie są zadowalające.

Druga grupa uwarunkowań polityki regionalnej w procesie przejścia do gospodarki rynkowej wiąże się z realizowaną reformą ustroju ekonomicznego. Jest to zrozumiałe, bowiem cele i instrumenty polityki regionalnej są zdeterminowane reformą gospodarczą, która wyznacza tendencje w przestrzennych zachowaniach jednostek gospodarczych.

Ogólne zarysy reformy systemu ekonomicznego są znane. Niezbyt jasno rysuje się proces dojścia do modelu docelowego oraz tempo reformowania gospodarki. Przejście do gospodarki rynkowej, jak można przypuszczać, będzie procesem dłuższym, podlegającym licznym, bardziej szczegółowym uwarunkowaniom. Niewątpliwie najtrudniejszym problemem stanie się dokonanie przekształceń własnościowych, w tym zwłaszcza przeprowadzenie prywatyzacji gospodarki i to nie z uwagi na odmienne opcje różnych sił politycznych, ale ze względu na brak kapitałów rodzimych i mniejszy niż można było przypuszczać napływ kapitału z zewnątrz. Wydaje się, że część załóg pracowniczych zajmie niechętną postawę wobec prywatyzacji, zwłaszcza w przedsiębiorstwach o dobrej kondycji ekonomicznej. Dlatego też należy liczyć się z istnieniem przez dłuższy czas wielu państwowych zakładów przemysłowych – które powinny być poddane prywatyzacji – co oczywiście może utrudniać funkcjonowanie rynku. Poza tą grupą będą prowadziły działalność przedsiębiorstwa, co do których nie wypowiedziano się jeszcze w sposób jednoznaczny. Są to państwowe organizacje gospodarcze ze sfery infrastruktury techniczno-ekonomicznej kraju, jak np. energetyka, transport

kolejowy i lotniczy, poczta i telekomunikacja, żegluga morska oraz monopole państwowe: spirytusowy, tytoniowy, zapalczany.

Aczkolwiek już jednoznacznie przyjęto, że celem reformy ekonomicznej jest gospodarka wolnorynkowa, ściślej – społeczna gospodarka rynkowa – to trwa nadal dyskusja, jaki będzie udział państwa w zreformowanej gospodarce i w procesie przejścia do nowego systemu ekonomicznego?

Funkcja państwa w okresie przejściowym – dla analizowanego problemu – ma dwa niezwykle ważne aspekty:

- przeciwdziałanie negatywnym (a niezamierzonym) zjawiskom, które pojawiają się w wyniku żywiołowego funkcjonowania gospodarki rynkowej;
- stymulowanie i sterowanie przekształceniami struktury gospodarczej kraju, w tym zwłaszcza restrukturyzacji przemysłu, która nie może być wyłącznie rezultatem działania mechanizmu rynkowego. Procesy restrukturyzacyjne nie zostaną automatycznie uruchomione.

Dla polityki ekonomicznej – regionalnej i lokalnej istotne znaczenie będą miały następujące cechy kształtującej się gospodarki rynkowej:

- bardzo duża liczba podmiotów gospodarczych z których każdy dąży do osiągnięcia własnych ograniczonych celów;
- istnienie przedsiębiorstw państwowych, które samodzielnie określać będą swoje cele, zamierzenia i dążyć do maksymalizacji zysku, (ta grupa przedsiębiorstw ulegnie prywatyzacji w okresie późniejszym, w końcu okresu przejściowego);
- funkcjonowanie organizacji gospodarczych sfery infrastruktury techniczno-ekonomicznej kraju i monopolu państwowego;
- działalność przedsiębiorstw i instytucji mienia komunalnego;
- obecność dużej liczby przedsiębiorstw zagranicznych i o kapitale mieszanym.

W okresie przejściowym, obok w pełni wolnego rynku, funkcjonować będzie gospodarka mieszana, podlegająca selektywnemu interwencjonizmowi państwowemu. Nie może to być jednak interwencjonizm

posługujący się instrumentami systemu nakazowo-rozdzielczego, powinien polegać na tworzeniu warunków dla sprawnego funkcjonowania gospodarki jako całości i sprzyjaniu procesowi reform.

Obecne uwarunkowania polityki regionalnej należy uznać za niekorzystne. Polityka regionalna jest traktowana wyłącznie jako część składowa polityki ekonomicznej państwa. Instytucjonalne rozwiązania w istocie wykluczają udział układu terytorialnego w formułowaniu polityki regionalnej. Wojewoda – jak można się spodziewać – będzie wyłącznie instytucją przekazującą decyzje centrum. Samorząd terytorialny pozostaje poza procesem przekształceń własnościowych i restrukturyzacji. Nie rozwiązane problemy komunalnej gospodarki finansowej i mienia komunalnego nie będą sprzyjały łagodzeniu skutków społecznych, które ujawnią się z większą siłą przy zintensyfikowaniu zmian systemowych. W sumie – rysuje się ostro brak spójności między rozwiązaniami w ujęciu globalnym a terytorialnym. Funkcjonowanie układu terytorialnego tzn. administracji państwowej i samorządu terytorialnego powinno zawierać w sobie określony stopień wewnętrznej racjonalności i jednocześnie w węzłowych sprawach nie może być kolizyjne z rozwiązaniami globalnymi. Wszelkie nieprawidłowości ujawniają się w postaci niepożądanych zakłóceń w procesie przejścia do gospodarki rynkowej.

3. Lokalna gospodarka i polityka

3.1. Aktualne problemy polityki lokalnej

Celem niniejszej części opracowania jest przedstawienie – zgodnie z życzeniem Zleceniodawcy – rzeczywistej sytuacji w dziedzinie lokalnej polityki gospodarczej. Do niedawna pojęcie to było rzadko stosowane, mimo obszernej literatury o rozwoju lokalnym i gospodarce lokalnej. Najczęściej, ilekroć mówiono lub pisano o polityce regionalnej, jednocześnie rozumiano, że zawiera ona także cele polityki lokalnej. Reforma samorządowa skłania do odmiennego podejścia do tej problematyki. Cele gospodarcze samorządu mogą i często będą inne niż regionalne lub krajowe.

Istota społeczności lokalnej, zadania i kompetencje samorządu terytorialnego, uzasadniają wyodrębnienie lokalnej polityki gospodarczej. Pod tym pojęciem należy rozumieć działalność samorządu terytorialnego, zmierzającą nie tylko do pełnej realizacji zadań własnych, ale

stworzenie korzystnych uwarunkowań dla rozwoju jednostki terytorialnej. Tak, jak sądzę, należy odczytać ustawowe uregulowania z 8.03.1990 roku. Artykuł 6 ustawy mówi, że *do zakresu działania gminy należą wszystkie sprawy o znaczeniu lokalnym, nie zastrzeżone ustawami na rzecz innych podmiotów*. W kolejnym, art. 7, wymieniono bardzo wiele zadań, i to zastrzegając się, że są to tylko te o znaczeniu szczególnym. W kontekście cytowanych wyżej uregulowań nasuwają się dwa wnioski:

- po pierwsze, po uzyskaniu wstępnych doświadczeń należy ściślej sformułować zadania samorządu terytorialnego;
- po drugie, wszystko wskazuje na to, że zadania samorządu terytorialnego należy określić możliwie szeroko tzn. w sposób uwzględniający w ujęciu kompleksowym problematykę rozwoju gminy wiejskiej bądź miejskiej. Trudno zgodzić się np. z licznymi poglądami, że zagadnienie przygotowania terenów pod budownictwo mieszkaniowe nie powinno być przedmiotem zainteresowania samorządu terytorialnego¹⁷.

Drugi z podniesionych wyżej wniosków nie oznacza, że należy bezkrytycznie powrócić do „życzeniowych” uprawnień rad narodowych określonych w kolejnych ustawach, także w ostatniej, z roku 1983. Intencje, które przyświecały ówczesnym regulacjom prawnym są znane. Byłoby jednak niesłuszne, aby na tym stwierdzeniu problem został rozstrzygnięty.

Samorząd terytorialny jest głównym czynnikiem rozwoju lokalnego. Jeśli tak, to polityka gospodarcza samorządu powinna obejmować nie tylko problematykę objętą zadaniami własnymi, ale także szerzej problemy rozwoju jednostki terytorialnej. Można tu posłużyć się przykładami. Otóż w *Regulaminie Organizacyjnym Urzędu Miejskiego we Włocławku* zatwierdzonym uchwałą Nr. 33/90 Rady Miejskiej z 29.10.1990 m. in. zapisano, jako zadania dla wydziałów gospodarczych tej instytucji:

- przygotowywanie opracowań planistycznych i programowych rozwoju gospodarczego, sprawozdań z ich realizacji oraz diagnozowanie procesów rozwojowych;
- prowadzenie analiz ekonomicznych gospodarki miejskiej;

¹⁷Wywiad z prezydentem m. Leszna, „Życie Gospodarcze” Nr. 44 z 4.11.1990 r.

- koordynacja działalności gospodarczej, podejmowanie inicjatyw i tworzenie warunków rozwoju przemysłu, drobnej wytwórczości, rzemiosła i usług;
- koordynowanie przedsięwzięć w zakresie inwestycji miejskich z inwestycjami innych podmiotów gospodarczych, pod kątem możliwości ich funkcjonowania;
- prognozowanie i programowanie przedsięwzięć w zakresie ochrony środowiska i gospodarki wodnej.

Podobne sformułowania znajdują się w regulaminach organizacyjnych innych rad miejskich, a często wiejskich. Nie sądzę, aby było to tylko powielanie poprzednich „życzeniowych” uprawnień rad narodowych. Zadania swoje w takim ujęciu, jak to wyżej przedstawiono, potwierdzili w licznych rozmowach działacze samorządowi i pracownicy urzędów. Świadczą o tym także wnioski komisji, radnych i rad. Argumentuje się, że nie sposób pomijać w działalności rady problematykę koordynacyjną, tym bardziej, że autonomię gminy obecnie podkreśla nadanie jej osobowości prawnej.

Z zarysowanych ambitnych celów lokalnej polityki gospodarczej praktycznie niewiele się realizuje. Przyczyn obecnej, wysoce niezadawalącej sytuacji jest wiele. Większość jest dobrze znana i nie wymaga szerszego uzasadnienia. Są to:

- brak ustawy o komunalnej gospodarce finansowej;
- brak ustawy o przedsiębiorstwach komunalnych, których funkcjonowanie musi przecież opierać się na innych zasadach, niż pozostałych jednostek gospodarczych;
- nie uregulowane sprawy mienia komunalnego, jego inwentaryzacji i gospodarowania tym majątkiem;
- nie zostały określone i wdrożone w życie kryteria przydziału i dysponowania subwencją ogólną.

Obecna sytuacja uniemożliwia prowadzenie jakiejkolwiek lokalnej polityki gospodarczej, a nawet stymuluje nierozważne i pozbawione szerszej perspektywy decyzje. Przykłady są liczne. Najważniejsze z nich to:

- o odstąpienie od racjonalnej gospodarki gruntami, tj. nie korzystanie z prawa pierwokupu tam, gdzie jest to niezbędne, aby zapewnić efektywną ciągłość polityki przestrzennej (sprzedaż gruntów, które przewidziane są pod zabudowę urządzeniami komunalnymi już realizowanymi) bądź pod zaprojektowane budownictwo mieszkaniowe. Natomiast sprzedaż gruntów i działek odbywa się bez właściwej informacji dla kupujących, jakie zasady polityki przestrzennej obowiązują na tym terenie;
- sprzedaż lokali handlowych, usługowych, produkcyjnych itp. w komunalnych zasobach mieszkaniowych bez zastanowienia się, jaka działalność powinna tam być dalej prowadzona? (stąd wiele kolizji ekologicznych). Raczej nie rozważono możliwości dalszej dzierżawy po odpowiednio wyższych stawkach, co stwarza możliwość pozyskiwania stałych dochodów w długim przedziale czasu;
- o nie rozważano możliwości prowadzenia inwestycji infrastrukturalnych, które mogłyby stymulować rozwój;
- o umowy partycypacyjne kształtowano często w taki sposób, że potencjalni inwestorzy rezygnowali z działalności inwestycyjnej;
- prywatnym przedsiębiorcom (niestety zdarza się to zbyt często) wypowiada się umowy dzierżawy lub eksmituje z zajmowanych obiektów bez oceny zasadności takich działań.

Te i wiele innych przykładów świadczą o fakcie, że władze samorządowe nie widzą związku przyczynowego między ich decyzjami a wysokością dochodów własnych. Obca jest im długookresowa strategia działania. Decyzje – wymagane przez obecną sytuację finansową gmin – są wyłącznie podporządkowane konieczności sfinansowania bieżących, pilnych wydatków budżetowych. Nie można więc obecnie mówić o lokalnej polityce gospodarczej. Nie postrzega się związków między tą polityką a rozwojem jednostki terytorialnej, narastającym bezrobociem itp.

Analizując sytuację na terenie województwa włocławskiego nie stwierdziłem żadnych powiązań w płaszczyźnie gospodarczej, ściślej między regionalną a lokalną polityką nawet w dziedzinie łagodzenia silnie występującego bezrobocia przy jednocześnie odczuwalnych potrzebach w robotach komunalnych, a zwłaszcza naprawy dróg, usuwania dzikich wysypisk itp. Niewątpliwie przyczyną jest tu usytuowanie

problematyki bezrobocia w administracji. Zajmują się tym, jak wiadomo Wojewódzkie i Rejonowe Biura Pracy. Samorząd terytorialny przy takim rozwiązaniu nie podejmuje działań, aby wykorzystać ten potencjał ludzki dla wykonania robót pożytecznych społecznie. Warto przypomnieć, że w latach międzywojennych istniały Dyrekcje Robót Publicznych, które problem bezrobocia podejmowały w ujęciu wielopłaszczyznowym.

3.2. Ocena rozwoju działalności gospodarczej

Obecnie, w nowokształtujących się warunkach ustrojowych, punkt ciężkości polityki lokalnej i regionalnej przenosi się z centrum do układu terytorialnego. Głównym źródłem procesu rozwojowego stają się *nowe dziedziny aktywności*¹⁸, tkwiące w lokalnych i regionalnych społecznościach, instytucjach samorządowych i środowiskach. Przeważać więc będą czynniki endogeniczne, charakterystyczne dla systemu samorządowego. Podjęto badania, aby stwierdzić, jaka jest skala nowych zjawisk w gospodarce województwa włocławskiego, w tym w gospodarce lokalnej. Uwagę skoncentrowano na problematyce związanej z realizacją ustawy z 23.12.1988 r. o działalności gospodarczej. W załączonym aneksie liczbowym przedstawiono:

Załącznik 1: Liczba podmiotów gospodarczych według działów gospodarki narodowej w dniach 31.03.1989, 30.09.1989, 30.03.1990;

Załącznik 2: Liczba podmiotów gospodarczych według miast i gmin w dniach 31.03.1989, 30.09.1989, 30.03.1990;

Załącznik 3: Liczba zakładów i stan zatrudnienia w zakładach prowadzonych przez osoby fizyczne w okresie od 31.12.1988 do 30.06.1990;

Załącznik 4: Liczba zakładów wytwórczych, handlowych i usługowych prowadzonych przez osoby fizyczne według działów gospodarki narodowej – stan na 30.06.1990;

Załącznik 5: Liczba zakładów prowadzonych przez osoby fizyczne w 1990 roku.

¹⁸B. Gruchman, *Postęp techniczny a rozwój lokalny w warunkach polskich*, [w:] *Rozwój gospodarki lokalnej w teorii i praktyce*, Uniwersytet Warszawski, Instytut Gospodarki Przemysłowej, Warszawa-Poznań 1990, s. 123.

W Załącznikach 1 i 2 przedstawiono dane dotyczące zakładów prywatnych, spółdzielczych i państwowych. W przeważającej części, zwłaszcza w odniesieniu do nowych jednostek (są tu też przypadki wpisanych do rejestru z urzędu w ramach podporządkowania ewidencji), sprawozdania dotyczą gospodarki prywatnej. Z analizy sprawozdań jednostkowych do załączników można wysunąć następujące syntetyczne wnioski:

1. Liczba zakładów w ciągu roku – od marca 1989 do marca 1990 – wzrosła przeszło trzykrotnie tj. prawie do 10 tys. zakładów. W okresie tym zlikwidowano 1118 zakładów (11,2%).
2. Najwyższy przyrost odnotowano w miastach, w tym zwłaszcza we Włocławku. W mieście wojewódzkim liczba zakładów wzrosła przeszło pięciokrotnie, w pozostałych miastach trzykrotnie, a na terenach gmin o 94%. Na terenach gmin wyższy jest natomiast wskaźnik zakładów likwidowanych. W sytuacji ograniczenia zjawiska chłoporobotników, narastającego bezrobocia, likwidacja zakładów usługowych w małych miasteczkach i na terenach wsi – przy znanym dotychczas niedorozwoju usług musi budzić poważny niepokój.

W Załączniku 3 podano liczbę zakładów prowadzonych przez osoby fizyczne w trzech kolejnych miesiącach: lipcu, sierpniu, wrześniu, w województwie ogółem i w 5 rejonach (siedziby urzędów skarbowych). Pozytywnie należy ocenić rosnącą liczbę nowouruchamianych zakładów. Przyrost ten dotyczy całego województwa, przy czym jest – jak to wynika ze sprawozdań szczegółowych – wyższy w miastach, znacznie niższy na terenach wiejskich. Rośnie jednak z miesiąca na miesiąc także liczba zakładów likwidowanych (głównie na wsi) ze względów podatkowych, czynszów, drogich kredytów i malejącego popytu.

Aby wysunąć dalsze wnioski, a zwłaszcza ustalić główne przyczyny zmian i ocenić sytuację w ujęciu globalnym, dokonano analizy materiałów statystycznych do sprawozdań MF-2Ps o liczbie zakładów i stanie zatrudnienia w zakładach prowadzonych przez osoby fizyczne. Zbiorcze zestawienia przedstawiono w Załączniku 4. W powiązaniu z poprzednimi materiałami sprawozdawczymi ustalono co następuje:

- w dziedzinie przemysłu – produkcja wyrobów wzrasta powoli i dotyczy głównie chałupnictwa; nowe dziedziny działalności pojawiają się sporadycznie;

- w budownictwie nowoorganizowane podmioty gospodarcze to w przeważającej części 2-3 osobowe przedsiębiorstwa bez własnej bazy produkcyjnej;
- w transporcie dominują dotychczasowe formy działalności: taksówki osobowe i bagażowe;
- w handlu kilkakrotne zwiększenie liczby zakładów wiąże się przede wszystkim z prywatyzacją przedsiębiorstw handlowych i rozwojem handlu obwoźnego;
- w gastronomii powstają nowe małe zakłady, duże przedsiębiorstwa gastronomiczne często ulegają likwidacji.

Rozwój działalności gospodarczej w innych formach własności (spółki prawa handlowego) przedstawiono w Załączniku 5. W okresie od 31.12.1988 do 30.06.1990 liczba spółek wzrosła z 94 do 254. Wzrost ten należy ocenić jako umiarkowany. Znaczna część tych spółek nie stanowi większego wkładu w rozwój lokalny bądź regionalny. Często są to zwykłe przekształcenia własnościowe. W okresie tym powstała zaledwie 1 spółka joint ventures (jedyna na terenie województwa), natomiast w kraju takich spółek jest 895 (stan na 30.06.1990 r.). Z porównania potencjału ludnościowego województwa i kraju wynika, że we Włodawku powinno być tych spółek kilka.

Oceniając rozwój działalności gospodarczej w województwie włocławskim można wysunąć następujące wnioski:

1. Rozwój działalności gospodarczej (nie oceniając tu przedsiębiorstw państwowych) jest umiarkowany. W kontekście znacznego bezrobocia (15 tys. osób; 8,4% ogółu zatrudnionych) rozwój ten nie odpowiada skali potrzeb, jest skromny.
2. Nowouruchomiona działalność gospodarcza, jeśli wyłączyć sporadyczne przypadki, dotyczy tradycyjnych form działalności. Przykład jedynej spółki z udziałem kapitału zagranicznego jest tu znamienny. Przyczyny tkwią w strukturze społeczno-gospodarczej regionu, przewadze postaw tradycyjnych, a nawet zachowawczych. Wydaje się, że o takim a nie innym rozwoju działalności gospodarczej zdecydował niedostatek potencjału przedsiębiorczości.

3. Nie stwierdzono elementów aktywnej polityki regionalnej i lokalnej zmierzających do usuwania barier rozwoju lokalnego. Między układem samorządowym a regionalnym brak w tej sprawie jakiegokolwiek współdziałania.
4. Przy niedostatku, jak to określiłem, potencjału przedsiębiorczości, biernej postawie władz regionalnych i lokalnych, inne bariery rozwoju lokalnego okazały się skuteczne. Do najważniejszych można zaliczyć:
 - barierę kapitałową, która po ostatnich decyzjach o oprocentowaniu kredytu staje się nieprzekraczalną;
 - brak bazy lokalowej;
 - brak działek i terenów, które można przeznaczyć dla prowadzenia działalności gospodarczej;
 - ogólny niedostatek informacji o możliwościach, zasadach i formach rozwijania działalności gospodarczej.

4. Przekształcenia własnościowe oraz restrukturyzacja gospodarki w ujęciu regionalnym i lokalnym

Przedstawienie aspektów regionalnych prywatyzacji i restrukturyzacji gospodarki należy poprzedzić kilkoma uwagami o charakterze ogólniejszym. Wynikają z nich bowiem istotne skutki dla zamierzonych zmian systemowych. Są to: ogólna sytuacja gospodarcza, postawy kierownictw i załóg przedsiębiorstw akceptowane, a sprzeczne z regułami gospodarki finansowej funkcjonowania przedsiębiorstw, skoncentrowany przestrzennie tradycyjny potencjał przemysłowy itp.

W dalszym ciągu w gospodarce polskiej utrzymuje się sytuacja kryzysowa. Doceniając w pełni znane powszechnie, pozytywne efekty realizacji programu stabilizacyjnego, jak np. powstrzymanie hiperinflacji, uchwycenie równowagi rynkowej itp., należy wskazać na zjawiska negatywne, które niejako „wspierają” zjawiska kryzysowe.

O utrzymywaniu się kryzysu dowodzi znacznie wyższy od zakładanego spadek produkcji, narastające niewykorzystanie potencjału wytwórczego oraz mierne efekty polityki dostosowawczej. Charakterystycznym zjawiskiem ostatnich kilku miesięcy jest „osiadanie”

całych branż przemysłu. Słabo widoczny jest proces „wypadania” z działalności przedsiębiorstw pracujących mało efektywnie przy jednoczesnym rozwoju innych przedsiębiorstw tej samej branży lub gałęzi, co byłoby zgodne z logiką systemu rynkowego.

Proces dostosowawczy w przedsiębiorstwach, najczęściej, polega na podniesieniu cen zbytu i niewielkim ograniczeniu zatrudnienia, a nie na głębszych zmianach zmierzających do poprawy gospodarności. Uwaga dotyczy w zasadzie całego przemysłu, także przemysłu rynkowego, w tym zwłaszcza spożywczego i lekkiego.

Przyczyny zasygnalizowanych wyżej niekorzystnych zjawisk i tendencji mają charakter strukturalny, patologiczny, co powoduje, że mechanizmy rynkowe funkcjonują mało skutecznie. Są to: struktura własności i monopolizacja produkcji.

W dalszym ciągu, nie licząc rolnictwa, przeszło 80% przemysłu stanowi własność państwową. Większość produkcji (ocenia się, że około 50–60%) jest zmonopolizowana, tj. jeden producent wytwarza całość towaru. W tej sytuacji rynek nie spełnia swojej funkcji, natomiast przedsiębiorstwa dostosowują się do negatywnych sytuacji.

Jest to – moim zdaniem – najważniejsza cecha obecnego stanu gospodarki narodowej, cecha która z całą ostrością dała o sobie znać w ostatnich miesiącach i podtrzymuje zjawiska kryzysowe. Można tu chyba sformułować wniosek, że po uzyskaniu pomyślnych (na ogół) efektów programu stabilizacyjnego, daje się zauważyć opóźnienie w realizacji zmian systemowych.

Tę niekorzystną sytuację wspierają dwa negatywne zjawiska. W pokaźnej części przedsiębiorstw pojawiła się groźna dla przewidywanych zmian systemowych inercja załóg i aparatu kierowniczego przedsiębiorstw. Łatwo dostosowano się do obowiązujących obecnie rozwiązań systemowych, które gwarantują stabilizację i pewne, mimo że skromne dochody. Daje się zauważyć dość powszechną niechęć do zmian własnościowych, które przecież tę stabilizację zakłóca. Brak jest natomiast motywacji dla kierownictwa przedsiębiorstw i załogi, aby podjąć decyzję o zmianie stanu istniejącego. Przekształcenia własnościowe w wielu jednostkach napotykają na przeszkody, co opóźni proces zmian systemowych.

Drugą okolicznością, która wspiera stan istniejący, tzn. funkcjonowanie przedsiębiorstw o złej kondycji ekonomicznej, jest wymuszenie kredytu handlowego przez odbiorców. Wzajemne kredytowanie się jest zjawiskiem dość powszechnym. Nie jest to groźne, gdy czynią to przedsiębiorstwa o efektywnej gospodarce. Natomiast „pomaganie”

złym odbiorcom poprzez nie egzekwowanie należności przez dostawców, nie sprzyja procesowi reform gospodarczych. Wymienione wyżej okoliczności kumulują się, stąd też zmiany systemowe przebiegać będą w niesprzyjających uwarunkowaniach społecznych.

Przekształcenia własnościowe i restrukturyzację należy przede wszystkim analizować w układzie terytorialnym – regionalnym i lokalnym, a następnie określić tempo i formy w ujęciu globalnym. Taką marszrutę uzasadnia ocena rozmieszczenia głównych ogniw potencjału przemysłowego i jego struktura gałęziowa, która jest stabilna i charakteryzuje się inwersją. W sytuacji znacznych opóźnień w postępie technicznym i technologicznym było to jedną z ważnych przyczyn postępującej degradacji środowiska przyrodniczego w ośrodkach przemysłowych, przestarzałej struktury funkcjonalnej zatrudnienia oraz ostro rysujących się konfliktów przestrzennych i kolizji funkcji. Okazuje się więc, że tradycje przemysłowe, często występujące jako ważny czynnik rozwoju, w sytuacji niedostatku postępu technicznego i technologicznego mogą przynieść także negatywne skutki.

Konieczność przyspieszenia procesów modernizacji i rekonstrukcji analizowanych ośrodków przemysłowych oraz restrukturyzacja umiejscowionego na ich terenie potencjału przemysłowego nie podlega dyskusji. Bez usunięcia ostro rysujących się barier wadliwej struktury funkcjonalnej ośrodków przemysłowych i barier ekologiczno-przestrzennych efektywność wykorzystania istniejącego majątku będzie malała a rozwój ośrodków stanie pod znakiem zapytania. Dotychczas zainwestowany majątek, zwłaszcza w ośrodkach o wysokim wskaźniku specjalizacji, będzie utrwał negatywne cechy ośrodka, ograniczał zdolności adaptacyjne w nowej sytuacji ekonomicznej. Uwagi te dotyczą szczególnie tych ośrodków i tych gałęzi, gdzie istniejący obecnie potencjał przemysłowy w znacznej lub przeważającej części powstał przed wielu laty, a jednocześnie nie podlegał w analizowanym okresie modernizacji w dziedzinie techniki i technologii produkcji. Zgromadzony przestarzały potencjał w tych ośrodkach jednocześnie oznacza, że zachowawcze postawy grup pracowniczych a także władz regionalnych i lokalnych nie będą sprzyjały procesom modernizacji i rekonstrukcji. Można także przypuszczać, że w ośrodkach o wysokim wskaźniku specjalizacji, sygnalizowane wyżej niekorzystne uwarunkowania społeczne mogą być wspierane przez istniejący w tych ośrodkach potencjał naukowo-badawczy. Wątpliwa wydaje się dość szeroko reklamowana teza, że zaplecze naukowo-badawcze w rejonach koncentracji tradycyjnych gałęzi przemysłu, stymulować będzie restrukturyzację i jest gwarantem in-

nowacyjności w przemyśle. Ośrodki o wysokim wskaźniku specjalizacji już obecnie charakteryzują się wyższym odsetkiem bezrobotnych. Należy przypuszczać, że w tych ośrodkach proces przekształceń własnościowych przyniesie znacznie wyższe niż w innych rejonach kraju bezrobocie. Struktura gałęziowa, stopień monopolizacji przemysłu, wadliwe struktury organizacyjne itp. nie tworzą warunków sprzyjających temu procesowi. Istnieje tu potrzeba zwiększonej regulatywnej funkcji państwa w postaci interwencjonizmu wspierającego pożądane procesy. Wiąże się to z koniecznością powiązania niezbędnych zmian strukturalnych w przemyśle (a wynikających z dążenia do poprawy efektywności) z ewidentną potrzebą powstrzymania degradacji środowiska. Państwo musi określić uwarunkowania ekologiczne rozwoju przemysłu, a wówczas cel efektywnościowy i ekologiczny będą się wzajemnie warunkowały. Niezbędne jest doprowadzenie do ukształtowania się sprzężenia zwrotnego między celami ekologicznymi a restrukturyzacją przemysłu. Działalność w dziedzinie ochrony środowiska powinna prowadzić do zmian strukturalnych w przemyśle, a z kolei powstrzymanie degradacji środowiska uwarunkowane jest restrukturyzacją gałęziową przemysłu.

Podane wyżej przykłady uwarunkowań regionalnych i lokalnych zakładanych zmian systemowych, a także konieczność powiązania ich z powstrzymaniem degradacji środowiska skłaniają do wyrażenia poglądu, iż będzie to proces złożony, nie wolny od konfliktów społecznych. Z kolei uzdrowienie gospodarki i wyjście z kryzysu jest możliwe wyłącznie w warunkach zintensyfikowania zmian systemowych, a zwłaszcza usunięcia występujących opóźnień w prywatyzacji i demopolizacji.

Z realizacją procesu przekształceń własnościowych nie wolno dalej zwlekać. Proces ten powinien być jednym z pierwszych – wśród innych przemian strukturalnych gospodarki – po uzyskaniu efektów programu stabilizacyjnego, który jest procesem krótkotrwałym i który sam w sobie w zasadzie nie dynamizuje gospodarki. Program stabilizacyjny stwarza jedynie warunki dynamizacji, która będzie rezultatem dopiero przekształceń strukturalnych. Trudno oprzeć się wrażeniu, że mamy tu do czynienia z luką między pomyslną realizacją programu stabilizacyjnego a zmianami systemowymi w postaci prywatyzacji.

Proces prywatyzacji hamowany jest przez przeciągającą się dyskusję – jak proces ten na szerszą skalę zainicjować i jak go przeprowadzić. Każde z proponowanych rozwiązań ma swoje wady i zalety.

Drugim istotnym problemem są uwarunkowania wynikające z istoty gospodarki rynkowej. Rynek jest niewątpliwie dobrym instrumentem

porządku gospodarczego, ale w obecnej sytuacji przy istniejącej strukturze własności, monopolizacji, skostniałych strukturach organizacyjnych, jest instrumentem, któremu należy pomóc. Istnieje tu potrzeba zwiększenia regulatywnej funkcji państwa poprzez wspieranie rozwijającej się gospodarki rynkowej interwencjonizmem państwowym. Bez jego udziału, z opóźnieniem i przy silniejszym występowaniu niekorzystnych ubocznych zjawisk rozwijać się będzie prywatyzacja i zakładana restrukturyzacja gospodarki, zwłaszcza przemysłu.

Interwencjonizm państwowy – jak sądzę – powinien być bardziej zindywidualizowany, tj. w polityce dostosowawczej należy bardziej uwzględnić nasze oczekiwania w odniesieniu do poszczególnych branż i gałęzi. Zmiana struktury gospodarki w pożądanym przez nas tempie i kierunku nie nastąpi o ile tego nie uwzględnimy.

Program gospodarczy rządu *Główne założenia i kierunki* sformułowano w takim ujęciu, iż skupiał się na problemach gospodarki jako całości i nie zawierał zadań polityki gospodarczej w tradycyjnym ujęciu rzeczowym. Dla ówczesnej sytuacji było to zrozumiałe. Obecnie specyfikę działów, gałęzi i branż gospodarki należy w pełni uwzględnić. Uzasadnia to różny stopień monopolizacji i struktury organizacyjne. W interesującej nas dziedzinie gospodarki lokalnej charakterystycznym przykładem jest „otoczenie” rolnictwa tj. skup płodów rolnych, zaopatrzenie w środki produkcji, usługi produkcyjne itp. Są to wszystko instytucje spółdzielcze, podporządkowane jednemu dysponentowi. Dokonanie tu zmiany formy własnościowej powinno być poprzedzone demonopolizacją. Podobnie powinno być i w innych dziedzinach – demonopolizacja musi wyprzedzać proces przekształceń własnościowych w przemyśle, budownictwie, handlu itp.

Kolejnym etapem zmian systemowych jest prywatyzacja gospodarki, która z kolei musi poprzedzać restrukturyzację gospodarki. Odwrócenie kolejności jest niewłaściwe, bowiem rekonstrukcja przemysłu w pożądanym, korzystnym gospodarczo kierunkach powinna opierać się na kryteriach efektywnościowych. Tu zaś, najbardziej racjonalne decyzje podejmuje na własne ryzyko właściciel majątku.

Skutki zmian systemowych – demonopolizacji, przekształceń własnościowych i restrukturyzacji można rozpatrywać różnie. Z interesującego nas punktu widzenia istotne są dwa kryteria: zasięg przestrzennych zmian i horyzont czasu. Każda zmiana ma oczywiście swój wymiar lokalny, ale jej zasięg może również obejmować region, a nawet cały kraj. Wedle kryterium czasu – zmiany możemy podzielić na bieżące, średniookresowe i długofalowe. Ta różnorodność podkreśla

złożoność całego procesu, tym bardziej, że podkreśla się potrzebę skrócenia okresu przejściowego do niezbędnego minimum, co nie wydaje się możliwe.

Nie lekceważąc licznych uwarunkowań procesu przejścia do gospodarki rynkowej, trzeba tu jednoznacznie podkreślić, że uwarunkowania społeczne – jak wynika to z powyższych uwag – są decydujące. Budzi niepokój sposób przedstawienia w publikowanych materiałach rządowych podejście do kluczowego problemu okresu przejściowego, tj. do prywatyzacji gospodarki, i to z wielu względów. Tempo prywatyzacji rozważone jest głównie pod kątem efektywności. Najczęściej uważa się, że tempo szybsze jest lepsze od wolniejszego. Tak jest w istocie, co nie oznacza, że tempo szybsze jest bardziej racjonalne. Jak wiadomo z ciałwilą sprywatyzowania przedsiębiorstwa zapewne nastąpi okresowy spadek produkcji, a już z pewnością ograniczenie zatrudnienia. Centrum gospodarcze kierujące procesem prywatyzacji określiło swoisty harmonogram. Wzięto tu pod uwagę – jak podkreślono – założenie zmniejszenia negatywnych skutków. Rozłożono w czasie proces prywatyzacji, słusznie zakładając, że nie wystąpi kumulacja bezrobocia. Założenie jest poprawne, ma jednak ważną wadę – jest aprzestrzenne.

Przy przyjętym założeniu można się spodziewać, że w niektórych regionach o wyższej specjalizacji przemysłu, skutki społeczne w postaci wysokiego, odczuwalnego ostro bezrobocia będą wyższe.

Procesu prywatyzacji i restrukturyzacji polskiej gospodarki w formie dotychczas zakładanej zapewne nie uda się przeprowadzić. Przyjęto, że jest to sprawa polityki regionalnej państwa, centralistyczny punkt widzenia ma być decydujący. Nie wydaje się, aby w takim ujęciu proces przekształceń strukturalnych mógł zakończyć się powodzeniem. Zbyt silne są tu ograniczenia społeczne.

Punktem wyjścia – jak już wcześniej wspomniano – powinna być wstępna ocena prywatyzacji i restrukturyzacji w układzie terenowym. Diagnoza musi być wykonana nie tylko poprzez kompetentne ogniwa centrum gospodarczego, ale przy aktywnym udziale regionalnych i lokalnych środowisk gospodarczych. Nie wydaje się możliwe skonstruowanie przydatnych do wdrożenia rozwiązań bez uwzględnienia regionalnych i lokalnych uwarunkowań. Powinny one w końcowej fazie przybrać postać scenariusza regionalnego przekształceń strukturalnych.

Tworząc regionalny scenariusz przekształceń własnościowych i restrukturyzacji, należy uwzględnić przewidywane skutki pozytywne i negatywne jakie wystąpią w czasie realizacji scenariusza. Niewątpliwie

podstawowym założeniem scenariusza powinny być główne cele polityki regionalnej w okresie przejścia do gospodarki rynkowej:

- tworzenie korzystnych społecznych, gospodarczych i środowiskowych warunków sprzyjających koniecznym przekształceniom strukturalnym;
- kształtowanie społecznych i gospodarczych warunków minimalizujących społeczne dolegliwości związane ze zmianą ustroju ekonomicznego.

Są to dwie strony tego samego modelu, ale niezbędne jest ich czytelne rozróżnienie, a także wzajemne skoordynowanie. Intencją tak sformułowanego postulatu jest dążenie do osiągnięcia minimum spójności strategii społeczno-gospodarczej i przestrzennej. Bez urzeczywistnienia w praktyce występującej potrzeby określenia regionalnego scenariusza przekształceń strukturalnych, proces przejścia do gospodarki rynkowej napotka trudne do przezwyciężenia bariery lokalno-regionalne.

Możliwości wariantowania rozwiązań jest wiele. Poza ogólnymi zasadami niezbędne jest uwzględnienie specyfiki lokalnej i regionalnej, jak np. możliwości powiązania celów ekologicznych z restrukturyzacją przemysłu przy wykorzystaniu sprzężenia zwrotnego między strukturą przemysłu a stanem degradacji środowiska. Myślą przewodnią każdego scenariusza powinien być bilans prawdopodobnych sytuacji pozytywnych i negatywnych w ujęciu dynamicznym. Przyjmując np. okres pięcioletni, cały potencjał podlegający prywatyzacji należy podzielić na 2–3 grupy, które w określonej kolejności poddawane będą prywatyzacji, pod warunkiem, że pojawiły się okoliczności uzasadniające włączenie do prywatyzacji następnej grupy zakładów. Te sprzyjające okoliczności mogą być dwójakiego rodzaju:

- poprzednio sprywatyzowana grupa zakładów już normalnie funkcjonuje, zwiększa produkcję i zatrudnienie;
- gospodarka lokalna rozwija się w tempie umożliwiającym wchłonięcie osób z zakładów, które zatrudnienie ograniczają w związku z procesem prywatyzacji.

Przedstawiona propozycja, to forma aktywnej polityki regionalnej formułowanej równolegle przez centrum i układ terytorialny tj. administrację wojewódzką i samorząd lokalny. Scenariuszy nie należy traktować jako planów wojewódzkich, a jako świadomie skoordynowane

sterowanie procesami gospodarczymi przez centrum i układ terytorialny. Niestety, tego typu rozwiązanie widać. W województwach, w wydziałach polityki regionalnej podejmuje się działania, ale wyłącznie w odniesieniu do przedsiębiorstw, dla których organem założycielskim jest wojewoda. Na szczeblu podstawowym, w samorządach lokalnych, jak dotychczas problemu nie dostrzeżono. Można się spodziewać, że prace zostaną podjęte wówczas, gdy zagrożenia będą dotkliwie odczuwane społecznie.

5. Regionalne i lokalne instrumenty polityki ekonomicznej

Proces przejścia od scentralizowanego do rynkowego systemu gospodarczego zapewne trwać będzie dłuższy czas. Należy przypuszczać, że natężenie sytuacji konfliktowych między różnymi podmiotami gospodarującymi przestrzenią i między układem krajowym a samorządowym wzrośnie. Szybciej narastać będą także zagrożenia środowiskowe. Stąd konieczność zastosowania zróżnicowanych instrumentów korygujących i przeciwdziałających negatywnym zjawiskom w okresie docelowym i w procesie przejścia.

W wyniku wdrożenia reformy samorządowej i zmiany systemu ekonomicznego pojawiają się przed polityką regionalną trudne do rozwiązania problemy. Z jednej strony polityka ta prowadzona będzie w warunkach funkcjonowania dużej liczby podmiotów gospodarczych, z drugiej zaś, jednostki te prowadzą działalność w konkretnym punkcie przestrzeni, usytuowanym na obszarze podlegającym samorządowi terytorialnemu o daleko idącej autonomii.

W kształtującej się sytuacji układ regionalny powinien spełniać dwie funkcje:

- konkretyzacja celów polityki przestrzennej państwa w odniesieniu do danego regionu;
- łączenie celów lokalnej polityki regionalnej z celami ogólnokrajowymi, łagodzenie i eliminowanie przeciwstawnych stanowisk między tymi politykami.

Oczywiście między układem lokalnym i regionalnym, a celami ogólnokrajowymi występują także obiektywne sprzeczności. Ujawnia

się one m. in. z całą ostrością w procesie restrukturyzacji przemysłu. Wzmoczona przestrzennie mobilność siły roboczej – jako nieodłączny element restrukturyzacji – stwarza potrzebę wyposażenia układu terytorialnego w skuteczne instrumenty sterowania tymi złożonymi zjawiskami. Jednym z nich może być regionalny scenariusz przekształceń strukturalnych, aczkolwiek jego funkcja rysuje się raczej jako szersze tło o zaznaczonych wartościach brzegowych skali przemian.

Obecne ustawowe uregulowania, na razie, nie stwarzają większych możliwości funkcjonowania układu regionalnego w taki sposób, aby stał się on płaszczyzną prezentowania skoordynowanego stanowiska społeczności lokalnych z obszaru województwa w sprawach polityki regionalnej wobec władz państwowych. Tym samym silnie odczuwa się brak możliwości wypracowania zgodnego stanowiska (przy występujących sprzecznościach) i ich eliminowanie.

Wydaje się, że dla utrzymania pożądaney tu równowagi między układem urzędowym a regionalnym, ale sformułowanym przy uwzględnieniu uwarunkowań lokalnych, byłoby słuszne rozszerzenie uprawnień sejmiku samorządowego.

Oczywiście samo rozszerzenie uprawnień nie rozwiązuje problemu, stwarza jedynie możliwość wypowiedzania się społeczności lokalnych. Istotniejsza jest tu płaszczyzna konfrontacji ujęć lokalnych i regionalnych z polityką przestrzenną państwa. Płaszczyzną tą mogą i powinny być studia regionalne prowadzone permanentnie, w układach makroregionalnych. Wydaje się, że ta forma planowania nie została jeszcze dotychczas w pełni wykorzystana. Można zakładać, że właśnie teraz planowanie ponadwojewódzkie, po usunięciu różnych planistycznych wskaźników, które stanowiły integralną część planu makroregionu, może skoncentrować się na problematyce przestrzennej, tj. przestrzennym zagospodarowaniu i polityce regionalnej. Nie wyklucza to przestrzennego planowania w województwach, o ile sejmik samorządowy we współdziałaniu z wojewodą uznają tę formę planowania za niezbędną.

Postulat przyznania nowych jakościowo funkcji planowaniu regionalnemu w układach makroregionalnych jest w pełni uzasadniony. Właśnie w tej skali przestrzennej najtrafniej można formułować zadania w zakresie podstawowych elementów polityki regionalnej, tzn. polityki lokalizacyjnej, kształtowania systemu osadniczego oraz ochrony środowiska. Ten zakres studiów regionalnych będzie można wykorzystać w niedalekiej przyszłości przy nowym podziale administracyjnym kraju.

W procesie przejścia do gospodarki rynkowej należy liczyć się

z koniecznością zróżnicowanego oddziaływania na procesy społeczne i gospodarcze w regionach. Jednym z ważnych zadań planowania makroregionalnego powinno być – przy współdziałaniu z władzami państwowymi i samorządowymi – przygotowanie spójnego zestawu instrumentów polityki regionalnej, które następnie stosownymi decyzjami rządu byłyby wprowadzone w życie. Procesu restrukturyzacji gospodarki, a zwłaszcza przemysłu nie można pozostawić wyłącznie funkcjonowaniu mechanizmu rynkowego, ale też nie wolno aby proces ten był sterowany tylko przez władze wojewódzkie. Ze zrozumiałych względów „województwo” z całym swoim zapleczem, także naukowo-badawczym, będzie zainteresowane w utrzymaniu struktur istniejących. Stąd też układ makroregionalny należy uznać za optymalny.

Ukształtowanie grupy instrumentów polityki regionalnej jest sprawą bardzo pilną. Powinny one być silnie powiązane z trwającym obecnie procesem przejścia do gospodarki rynkowej. Duża grupa uczestników polityki przestrzennej, złożoność procesów społeczno-gospodarczych, skłania do szukania rozwiązań prostych, ale skutecznych. W związku z tym zestaw instrumentów powinien być: ilościowo skromny, niesprzeczny z ustawowymi uregulowaniami w skali krajowej, ale zarazem stwarzający warunki dla zróżnicowanego podejścia do uczestników polityki przestrzennej, w zależności od podjętych priorytetów na danym terytorium. Dla przykładu można tu podać takie instrumenty, jak stosowanie ulg dla przedsiębiorstw rozwijających działalność w regionach o znaczącym bezrobociu, ułatwienia dla inwestycji firm zagranicznych, wspieranie działań związanych z ochroną środowiska, ulgi dla podmiotów podejmujących działalność inwestycyjną, kredyty preferencyjne, zróżnicowane stawki amortyzacyjne itp.

Oczywiście przebudowie muszą ulec także inne instrumenty związane z gospodarowaniem w przestrzeni, jak np. planowanie przestrzenne. Wiąże się to m. in. z faktem, że charakterystycznym procesem okresu przejścia do gospodarki rynkowej będzie zmiana funkcji użytkowania terenu. Budowa nowych dużych zakładów przemysłowych zapewne będzie bardzo ograniczona. Istniejące zakłady przemysłowe podlegać będą restrukturyzacji, likwidacji bądź zmianie funkcji, technologii i techniki produkcji. Proces ten z dużą siłą rzutować będzie na organizację i funkcjonowanie gospodarki w ujęciu przestrzennym. Będzie miał także wpływ na ład ekologiczny. Skutki mogą być pozytywne, ale należy liczyć się ze zjawiskami negatywnymi, które stymulować może dążenie do maksymalizacji zysku przy braku właściwie skonstruowanych mechanizmów administracyjno-ekonomicznych ochrony środowiska.

Działalność inwestycyjna – nie licząc inwestycji o charakterze socjalnym – dotyczyć będzie, jak można przypuszczać, dwu grup inwestycji: drobnego i średniego przemysłu przetwórczego i lekkiego oraz inwestycji z dziedziny infrastruktury techniczno-ekonomicznej o zasięgu regionalnym i krajowym. Okoliczność ta podkreśla newralgiczny styk lokalnej polityki przestrzennej z regionalną i krajową.

Zmiany w użytkowaniu terenów bardzo często w okresie przejścia do gospodarki rynkowej będą stymulowały konflikty przestrzenne i zagrożenia środowiskowe. Stąd też sprawą pilną staje się dostosowanie polityki ochrony środowiska do zmieniającego się systemu ekonomicznego.

Ochrona środowiska nie może być jednak pozostawiona wyłącznie działaniu mechanizmu rynkowego. Przymus administracyjny w tej dziedzinie nie kłóci się z logiką systemu rynkowego. Wszelkie decyzje dotyczące skali zużycia środowiska, jak np. emisji pyłów, gazów, zrzutu ścieków, składowania odpadów muszą mieć charakter administracyjny. Graniczne, brzegowe wielkości korzystania z komponentów środowiska powinny być jedną z podstawowych zasad polityki przestrzennej w skali lokalnej i regionalnej, a tym samym ważną konstrukcją nośną polityki przestrzennej.

Przejęcie do systemu rynkowego wymusza pełną przebudowę planowania przestrzennego, która powinna zmierzać do wyeliminowania sztywnych, biurokratycznych ustaleń tzw. planów szczegółowych i związanego z tymi planami systemu ustalania lokalizacji inwestycji. Należy przyjąć, że jest to zadanie pilne, wymagające rozwiązania w możliwie krótkim czasie. Nie wydaje się możliwe utrzymanie określonych w tych planach wytycznych w zderzeniu z istotą systemu rynkowego. Grozi to eskalacją konfliktów przestrzennych i ekologicznych. Dlatego też w pierwszym okresie procesu przejścia do gospodarki rynkowej zasadna jest silniejsza działalność regulatywna, zarówno państwa jak i samorządu terytorialnego, ale z wyłączeniem długotrwałego postępowania lokalizacyjnego, w oparciu o szczegółowe plany zagospodarowania przestrzennego.

Planowanie przestrzenne – mimo wielu krytycznych i uzasadnionych uwag o jego mankamentach – pozostanie podstawą polityki przestrzennej. Trudno przypuszczać, aby mogło być inaczej. Powinno natomiast nastąpić przeniesienie punktu ciężkości w procesie planowania przestrzennego z długotrwałych, czasochłonnych i biurokratycznych uzgodnień i zatwierdzeń planu na sam proces planowania przestrzennego.

W skali lokalnej skuteczność polityki ekonomicznej, jej efektywność

i racjonalność, zwłaszcza w początkowym okresie, w określonym stopniu zależeć będzie od stabilnych podstaw ekonomicznych i sprawności funkcjonowania samorządu terytorialnego. Warunkiem sprawnego funkcjonowania organów samorządowych jest dobry stan prawa – precyzyjnie określający kompetencje samorządu, administracji państwowej i wszystkich uczestników gospodarki przestrzennej, których liczba będzie nieporównywalnie większa niż obecnie. Stabilna gospodarka finansowa samorządu terytorialnego jest warunkiem umożliwiającym celowe, efektywne i racjonalne sterowanie rozwojem lokalnym. Obecne uregulowania prawne w tej dziedzinie są ogólnikowe, a nawet chybione. Trudno bowiem sobie wyobrazić, że minister finansów będzie w stanie w sposób zobiiektywizowany ustalić wysokość i rozdzielić subwencje na rzecz każdej poszczególnej gminy kraju.

Osiągnięcie stabilnej gospodarki finansowej, która jednocześnie tworzy sprzyjające ramy dla skutecznej polityki lokalnej, wymaga rozszerzenia kompetencji samorządu terytorialnego o możliwość ustalania „podatków od mienia komunalnego”, jednolitych co do reguł, stawek i obligatoryjnych. Wówczas dylemat byłby taki: im większe podatki, tym silniej będzie rozwijana gospodarka lokalna, ale jednocześnie zniechęca się przedsiębiorstwa do rozwijania działalności, w tym zwłaszcza potencjalnych inwestorów. Wyboru dokonuje samorząd w zależności od przyjętych kryteriów polityki przestrzennej. Proponowane rozwiązanie – niewątpliwie dyskusyjne – bliższe jest okresowi docelowemu. W okresie przejścia do gospodarki rynkowej, należy rozważyć przejście ustawowych preferencji ekonomicznych, jak np. niższa stopa kredytowa, pierwszeństwo w dostępie do kredytu bankowego itp. dla tych podmiotów gospodarczych, które podjęły inicjatywę koordynacyjną organów samorządowych. Propozycja ta wiąże się z koniecznością uregulowania problemu terenowej koordynacji inwestycji. Był to do niedawna jeden z podstawowych instrumentów polityki lokalnej. Niestety, mimo wieloletnich eksperymentów nie uzyskano zadowalających rezultatów. Stąd też w miejsce władczych funkcji administracyjnych, instrument stymulujący pożądane zachowania przedsiębiorstw. W tym kontekście możliwe, a nawet celowe byłoby konstruowanie przez samorządy lokalne programów gospodarczych rozwoju jednostki terytorialnej, zgodnie zresztą z ustawą samorządową z 08.03.1990 r. (art.18 pkt. 6). Zdaję sobie sprawę z niepopularności tego postulatu. Zbyt świeże są jeszcze złe doświadczenia planowania społeczno-gospodarczego w niedawnej przeszłości. Ale należy pamiętać o tym, że planowanie nie było wówczas traktowane jako organizowanie przyszłego działania, czym w

istocie być powinno; ale jako metoda zacierania rzeczywistych problemów i konfliktów. Dlatego też obecnie nie należy go traktować jako antytezy gospodarki rynkowej. Dobrym przykładem konieczności prowadzenia kompleksowej polityki rozwoju jest to, że każda z jednostek gospodarczych, istniejąca lub organizująca się, ma potrzeby w zakresie zaopatrzenia w wodę, odprowadzenia ścieków, komunikacji, transportu, łączności, energetyki, budownictwa mieszkaniowego itp. Jest również często zainteresowana rozwojem innych dziedzin gospodarki lokalnej, np. ochroną zdrowia, rekreacją, wypoczynkiem itp. Potrzeby te są wspólne dla różnych jednostek, bez względu na ich instytucjonalne podporządkowanie i pełnione funkcje. Potrzeby te mogą i powinny być rozwiązywane w sposób kompleksowy w układzie terenowym, a więc w głównej mierze poprzez koordynację terenową. W miejsce instrumentów planistyczno-administracyjnych prawidłowe rozwiązania powinny zapadać poprzez uwzględnienie kategorii i mechanizmów ekonomicznych. Udział samorządu lokalnego jest tu niezbędny.

6. Wnioski końcowe

Polityka regionalna uwzględniająca nie tylko gospodarcze ale i społeczne aspekty zmiany ustroju ekonomicznego, w istotnym stopniu decydować będzie o przejściu do gospodarki rynkowej. Nie może to być jednak wyłącznie polityka regionalna państwa, bowiem musi ona uwzględniać skomplikowane i bardzo zróżnicowane przestrzenne uwarunkowania regionalne i lokalne. Tylko wówczas niezbędna przebudowa strukturalna gospodarki i jej unowocześnienie nie napotka na bariery terytorialne i w rezultacie nie opóźni się.

Polityka regionalna osiągnie swoje cele strategiczne, gdy będzie spójną z polityką ekonomiczną państwa, a także nie będzie sprzeczna z podstawowymi celami lokalnej polityki gospodarczej. To jest możliwe, gdy polityka regionalna koncentrować się będzie na oddziaływaniu na podmioty gospodarcze. Tu jednak należy zachować wymóg niekolidyjności instrumentów stosownych w polityce ekonomicznej. Trudno zgodzić się z sytuacjami, że centrum obniża podatki, aby osiągnąć założony cel (tak było w maju br.), co jednocześnie powoduje ograniczenie dochodów w budżetach lokalnych i wstrzymanie realizacji ważnych zadań lokalnych. Konstruując zestaw instrumentów ekonomicznych należy pamiętać o tym, że mechanizmy finansowe dla centrum są instrumentem, dla układu terytorialnego ograniczeniami.

Aneks liczbowy

Załącznik 1. Liczba podmiotów gospodarczych według działów gospodarki narodowej

Rodzaje działalności gospodarczej	31 marca 1989			30 czerwca 1989			30 marca 1990		
	ogółem	nowozor-ganizo-wanych	wykres-lonych z ewid.	ogółem	nowozor-ganizo-wanych	wykres-lonych z ewid.	ogółem	nowozor-ganizo-wanych	wykres-lonych z ewid.
Ogółem	3190	1355	248	5538	2558	678	9938	4350	442
w tym:									
przemysłowa razem	1210	565	112	2125	952	262	3596	1448	150
- produkcja wyrobów	274	146	21	464	256	58	704	376	32
budownictwo	695	246	58	1292	429	131	2118	627	92
transport	338	168	13	647	367	50	766	435	27
handel	500	234	25	927	552	132	1674	1167	93
gastronomia	50	18	5	115	59	18	181	88	4
inne materialne	282	68	25	244	99	51	1247	284	56
usługi niematerialne	115	56	10	188	100	32	356	201	20

Załącznik 2. Liczba podmiotów gospodarczych według miast i gmin

Wyszczególnienie	31 marca 1989			30 września 1989			30 marca 1990		
	ogółem	nowozor-ganizo-wanych	wykres-lonych z ewid.	ogółem	nowozor-ganizo-wanych	wykres-lonych z ewid.	ogółem	nowozor-ganizo-wanych	wykres-lonych z ewid.
Ogółem woj.	3190	1355	248	5538	2558	678	9938	4350	442
w tym:									
miasto Włocławek	749	550	48	1572	1112	282	4185	1950	158
gminy	1329	450	110	2203	657	208	2578	1011	158

Załącznik 3. Liczba zakładów prowadzonych przez osoby fizyczne w 1990 r.

Wyszczególnienie	Razem	w tym:				
	województwo	Włocławek	Lipno	Rypin	Aleksandrów	Radziejów
Stan 30 lipca						
- zakłady zlikwidowane	619	302	87	56	84	90
- - zawieszone	1260	794	80	107	119	160
- - nowouruchomione	1962	1077	304	148	257	176
Stan 30 sierpnia						
- zakłady zlikwidowane	742	360	99	60	109	114
- - zawieszone	1071	687	37	77	70	200
- - nowouruchomione	2515	1410	348	196	321	240
Stan 30 września						
- zakłady zlikwidowane	853	415	117	72	130	119
- - zawieszone	1247	797	47	99	84	220
- - nowouruchomione	3029	1698	424	250	385	272

Załącznik 4. Liczba zakładów wytwórczych, handlowych i usługowych prowadzonych przez osoby fizyczne (stan na 30 czerwca 1990)

Nazwa działalności gospodarczej	Razem wojew.		w tym:									
			Włocławek		Lipno		Rypin		Aleksandrów		Radziejów	
	l.p.	z.	l.p.	z.	l.p.	z.	l.p.	z.	l.p.	z.	l.p.	z.
Ogółem	8931	12997	4806	7404	1214	1384	731	1061	1183	1952	997	1196
w tym:												
przemysł	2753	4666	1369	2492	426	519	369	597	310	682	279	376
- prod. wyrobów	739	1969	432	1229	97	130	57	188	100	302	53	120
- usługi przemysł.	1842	2308	805	988	323	383	307	389	182	296	225	252
- prod.-usług.	172	389	132	275	6	6	5	20	28	84	1	4
budownictwo	2107	3594	1105	2142	260	320	54	130	352	610	336	392
transport	471	496	213	233	91	92	26	26	81	85	60	60
handel	1691	2006	996	1211	236	240	119	136	195	234	145	185
- w tym sklepy	770	990	411	545	87	90	62	73	101	134	109	148
gastronomia	172	312	92	164	41	45	6	8	20	77	13	18
inne usługi materialne	928	981	594	616	88	95	64	69	113	134	69	67
usługi niematerialne	612	745	347	456	39	40	70	74	83	101	71	74

l.p. - liczba podmiotów

z. - zatrudnieni

Załącznik 5. Zestawienie ilościowe spółek prawa handlowego wg stanu na dzień 31.12.1989, 30.06.1990 i 31.12.1988 r.

Teren obejmowany zakresem działania		Rodzaj spółek prawa handlowego			
		akcyjna	z o.o.	j. ventures	razem
1. Aleksandrów Kuj.	a	1	2		3
	b	1	5		6
	c	1	10		11
2. Lipno	a		2		2
	b		19		19
	c		22		22
3. Radziejów	a		1		1
	b		10		10
	c		12		12
4. Rypin	a				
	b		3		3
	c		4		4
5. Włocławek	a		88		88
	b	1	189	1	191
	c	1	203	1	205
Razem	a	1	93		94
	b	2	226	1	229
	c	2	251	1	254

a - stan na dzień 31.12.1988 r.

b - stan na dzień 31.12.1989 r.

c - stan na dzień 30.06.1990 r.

TADEUSZ MARKOWSKI
Uniwersytet Łódzki
Zakład Ekonomiki Rozwoju Miast

Rozwój regionalny Polski w sytuacji umiędzynarodowienia i restrukturyzacji

Współczesny kapitalizm – globalizacja gospodarki światowej

Szansą dla polskich reform jest jak najszybsze dopasowanie się struktury gospodarki do współczesnych zmian zachodzących w gospodarce kapitalistycznej świata.

Stąd niezmiennie ważne jest rozumienie procesów gospodarczych zachodzących w otaczającym nas świecie, tj. rozumienie zachodnio-europejskiej gospodarki, gospodarki światowej oraz dezintegrujących procesów gospodarczych wynikających z rozpadu i przekształceń gospodarek post-komunistycznych.

Scenariusze tych zmian, szczególnie w odniesieniu do gospodarki Związku Radzieckiego, są szczególnie niepewne.

Złożoność polskiej reformy wynika przede wszystkim z faktu, że rozpoczynamy ją w fazie, kiedy kapitalizm współczesny ulega radykalnej zmianie. Głównie jest to wynik rewolucji technologicznej i informatycznej, w tym malejących jednostkowych kosztów transportu, wzrastającej elastyczności procesów produkcyjnych, wyeksploatowaniu tradycyjnych regionów surowcowych, wzrastającej konkurencyjności krajów azjatyckich o innym, kulturowo uwarunkowanym podejściu do pracy.

Pojawiła się też inna istotna bariera rozwojowa. Jest nią malejąca chłonność środowiska na uboczne skutki działalności przemysłowej człowieka, a także wzrastający i coraz bardziej zorganizowany opór społeczeństw rozwiniętych przeciwko produkcji i produktom nieprzyjaznym środowisku.

A najistotniejsze, co wynika z globalnej restrukturyzacji przemysłu w krajach rozwiniętych na rzecz nowoczesnych technologii jest to, iż skrócił się zdecydowanie okres zwrotu ponoszonych nakładów. Skróciła się zatem perspektywa czasowa dla decyzji inwestycyjnych podejmowanych przez międzynarodowe korporacje przemysłowe¹.

Ponadto współczesny kapitalizm charakteryzuje się globalizacją procesów produkcji i umiędzynarodowieniem rynków zbytu, malejącą rolą granic państwowych dla przepływu międzynarodowych kapitałów, wzrastającą rolą metropolii jako inkubatorów innowacji i nowoczesnych technologii pozwalających na uzyskiwanie produkcji o wysokiej wartości dodanej, przejściem od koncepcji stabilizacji produkcji i gospodarki do koncepcji elastyczności.

O takich, a nie innych zmianach w gospodarce rozwiniętych krajów świata zdecydowały przede wszystkim dwie podstawowe siły. Były nimi: przyspieszenie postępu technologicznego poprzez wprowadzenie komputera i wzrost światowej konkurencji na rynkach zbytu. Niestety kraje komunistyczne nie wzięły udziału w tym nowym międzynarodowym podziale pracy.

Rewolucja w dziedzinie mikroelektroniki i globalizacja rynku zmieniły istotnie czynniki decydujące o wzroście ekonomicznym. Okres poprzedni, określany jako era uprzemysłowienia (fordyzm), charakteryzował się poszukiwaniem przez przemysł źródeł surowców, zasobnej i taniej siły roboczej, taniej energii i dobrej, taniej organizacji w dziedzinie transportu. Ważnym czynnikiem lokalizacyjnym było też oczywiście wyposażenie infrastrukturalne. Obecnie istotniejszymi czynnikami dla współczesnego rozwoju stają się: dobrze wykształcona siła robocza, dobrze rozwinięte ośrodki badawcze i uniwersytety, klimat przedsiębiorczości, atrakcyjny poziom życia.

Zrozumiałą rzeczą jest, iż tradycyjne czynniki w postaci dobrej infrastruktury technicznej nadal są ważne (dobre drogi, lotniska, telekomunikacja), lecz kluczem do sukcesu w rozwiniętych krajach jest tzw.

¹Przy niestabilności i zmienności rynków zbytu, ważnym czynnikiem lokalizacyjnym staje się poziom nasycenia w nowoczesną infrastrukturę oraz stabilność systemów politycznych.

infrastruktura intelektualna. Mięśnie siły roboczej, tak istotne w produkcji ery przemysłowej, zastąpione zostały obecnie przez jej intelekt.

Te rewolucyjne zmiany charakteryzuje choćby fakt, iż w erze przemysłowej średni czas niezbędny do zastosowania wyników badań w procesach produkcji i komercjalizacji wynosił 15 lat. W latach siedemdziesiątych ta relacja skraca się już do lat 3–4. Skraca się też żywotność produktów. W elektronice wynosi ona średnio od 3 do 5 lat.

Cechą wzrostu ekonomicznego ery przemysłowej była stabilizacja, korporacje zabiegały o stworzenie stabilnych rynków zbytu i stałego dopływu siły roboczej, rządy zaś usiłowały zapewnić korporacjom stabilne otoczenie. Obecny okres gospodarki światowej charakteryzuje się tym, że gwałtowne zmiany stają się podstawową zasadą gospodarki, a kluczem do sukcesu jest elastyczność produkcji (post-fordyzm) – nie jej stabilizacja. Elastyczność zaś produkcji w dużych współczesnych firmach osiągana jest przez daleko idącą dywersyfikację produkcji. Obecnie trudno jest określić w jakiej dziedzinie dana firma się specjalizuje.

Te zmiany profilu produkcji wymagają więc od współczesnego robotnika wielokrotnej zmiany zawodu, aby mógł pozostać na konkurencyjnym rynku pracy (w USA pracownik w całej swojej karierze zmienia przeciętnie 5 razy swój profil zawodowy).

Odpowiedzią na współczesne wymagania gospodarki jest również wzrost roli i liczby małych firm. Spełniają one buforową rolę dla gospodarek konkurujących. One często są pierwszymi eksperymentatorami wprowadzania produkcji na rynek, one czasowo wchłaniają strukturalne nadwyżki siły roboczej, one też są miejscem, w którym dokonuje się przekwalifikowanie zawodowe. Drobnny biznes, jako całość, charakteryzuje się wysoką elastycznością. Z tej jednak ilości tylko niewielki procent pozostaje trwale na powierzchni życia gospodarczego lub odnosi prawdziwy sukces ekonomiczny.

Świat przemysłowy znajduje się obecnie w fazie, kiedy poziom nasylenia produkcją elektroniczną i komputerami jest na takim poziomie, iż dyskontowana na nim wartość dodatkowa ulega gwałtownemu spadkowi. Konkurencję na takim rynku wygrywa więc ten, kto dysponuje wielkim kapitałem na badania naukowe i postęp techniczny oraz wysokokwalifikowaną siłą roboczą.

W tej sytuacji orientowanie się polityków gospodarczych na tradycyjne czynniki lokalizacyjne, które były istotne 10–15 lat temu, może doprowadzić do rozczarowań. Tempo zachodzących zmian jest bowiem takie, że nawet w gospodarkach ustabilizowanych nie da się przewidzieć dokładnych zmian w popycie i podaży (z uwagi na coraz większą

otwartość gospodarek lokalnych i coraz większą zależność od zmian ogólnoswiatowych). Najlepszym przykładem tego są Stany Zjednoczone. Czasy stabilizacji i korzyści dyskontowania własnego wielkiego rynku już przeminęły. Produkty amerykańskie coraz częściej przegrywają w konkurencji na rynkach światowych. (Por. Tabelę).

Rząd federalny i rządy stanowe, świadome realiów, od wielu już lat wydają olbrzymie kwoty na pomoc i promocję amerykańskiego eksportu. Jednak największą barierą do pokonania jest, jak się wydaje, historycznie ukształtowany amerykański lokalizm. Nie przystaje on obecnie do zaistniałych zmian na świecie, a szczególnie do procesów integracyjnych zachodzących w Europie. Amerykański biznes stracił wiele ze swej tradycyjnej przedsiębiorczości i agresywności. Wylączając z tego obrazu międzynarodowe korporacje, lokalizm amerykański można porównać do lokalizmu polskiego. Stąd też wydaje się, że pewne doświadczenia amerykańskie w dziedzinie promocji współpracy międzynarodowej mogą być przydatne Polsce.

Współczesny świat podchodzi już inaczej do zagadnienia wzrostu i rozwoju ekonomicznego. Coraz większą wagę przywiązuje się do planowania strategicznego w skali lokalnej. Coraz powszechniej uznaje się, że warunkiem rozwoju jest elastyczność gospodarki, a nie jej stabilizacja.

W krajach otwartych na konkurencję międzynarodową nie wystarcza już makroekonomiczna polityka dostosowawcza. Konkurencja stała się bowiem funkcją czynników nie tylko ilościowych, ale przede wszystkim jakościowych; obecnie nie jest tylko ważne ile produkujemy, ale jak produkujemy, nie ile jest kapitału dostępnego, ale jaki jest rodzaj tego kapitału, nie ile badań prowadzimy, ale ile z tego i jak szybko znajdzie swoje praktyczne zastosowanie na rynku, nie ile posiadamy zasobów siły roboczej, ale jak pracownicy są przygotowani i do jakiego stopnia są zdolni do wspólnej pracy z zarządem przedsiębiorstwa.

Taki paradygmat sprawia, że do rozwoju regionalnego i lokalnego podchodzi się w odmienny sposób. Wynika to przede wszystkim ze wzrastającej niepewności gospodarowania, spowodowanej zmiennością rynków. Jednocześnie jednak wzrosła stabilizacja kapitalistycznych systemów politycznych i infrastrukturalnego otoczenia w jakim działa biznes.

Zagadnieniu temu (pojmowniu rozwoju lokalnego i lokalnej polityki ekonomicznej w gospodarce rynkowej) poświęcam osobny fragment tej pracy.

Definicja lokalnej polityki ekonomicznej w krajach o gospodarce rynkowej

Termin *lokalna polityka ekonomiczna* jest określeniem stosunkowo nowym. Z tego względu ma on wielorakie znaczenie, w zależności przez kogo i dla jakich celów jest on stosowany. Nie ma więc jeszcze jednoznacznie sformułowanej definicji określającej rodzaj działań podejmowanych przez władze lokalne na rzecz stymulowania lokalnej działalności ekonomicznej i tworzenia nowych miejsc pracy.

Blakely (1989 s. 59), określa lokalny rozwój ekonomiczny jako proces obejmujący tworzenie instytucji, rozwijanie alternatywnych gałęzi przemysłu, wpływanie na przedsiębiorców pod kątem wytwarzanie lepszych produktów, pomoc w rozpoznawaniu nowych rynków, transferze wiedzy, wspomaganie nowych firm i przedsiębiorstw etc.

Niezależnie od tego jakie działania są podejmowane na szczeblu lokalnym, podstawowym celem lokalnej polityki ekonomicznej w krajach o gospodarce rynkowej jest stałe zapewnianie wzrostu liczby i rodzajów miejsc pracy dla społeczności lokalnych. Trzeba jednak pamiętać, że zapewnianie ekonomicznego wzrostu jest celem iluzyjnym. Nie jest to bowiem przedmiot, rzecz materialna, lecz pewien proces – kapryśny i nieprzewidywalny. Jest to łańcuch reakcji, w którym jedne inwestycje prowadzą do kolejnych, jedna innowacja wywołuje następną. Ten ciąg reakcji wymaga pewnych składników i właśnie kluczowym zadaniem władz centralnych/regionalnych/lokalnych jest ich dostarczanie (jak np. inwestowanie w rozwój silnych ośrodków akademickich, tworzenie sprawnego jakościowo systemu edukacji, asygnowanie funduszy na badania, organizowanie szkoleń etc.). A więc tego wszystkiego, czego sektor prywatny nie jest w stanie sam sobie zapewnić.

Oczywiście rząd musi ustanawiać zasady według których funkcjonuje rynek, musi też podejmować fundamentalne, makroekonomiczne decyzje gospodarcze, które zapewniają przewidywalny klimat dla inwestycji indywidualnych przedsiębiorców.

Kraje rozwinięte dostrzegły już wyraźnie, że władze odgrywają istotną rolę jako katalizator, pośrednik i partner prywatnego sektora. Ważnym, choć wcale nie łatwym, zadaniem jest takie działanie, aby niezbędne składniki dla stymulowania wzrostu dostarczne były we właściwych proporcjach i odpowiednim czasie. Jednocześnie, dla krajów rynkowych jest sprawą oczywistą, że rząd/władze regionalne/lokalne

nie mogą kontrolować procesów wzrostu tzn. że nie mogą sprawić, aby on się dokonywał w planowany sposób, krok po kroku.

Innymi słowy – rozwój ekonomiczny jest procesem innowacji, rozumianym w kontekście tworzenia takich warunków otoczenia dla jednostek gospodarujących, które zapewniają tym jednostkom stałą akomodację innowacji w procesach produkcji i świadczenia usług. Aby temu zadaniu sprostać, władze i grupy lokalne muszą odgrywać w tym procesie zdecydowanie aktywną rolę.

W gospodarce rynkowej społeczności lokalne są również traktowane jako lokalne rynki, a zatem społeczności te muszą uwzględniać czynniki konkurencyjności na swoje lokalne produkty i zasoby. Muszą tak inteligentnie je użytkować, aby zewnętrzne korzyści układu lokalnego pozwalały na zachowanie lepszej i trwałej konkurencyjnej pozycji nowo-powstających firm w stosunku do innych firm/przesiębiorstw działających w ich ponadlokalnym otoczeniu.

Kreowanie wzrostu ekonomicznego i wzrostu dobrobytu

Większy dobrobyt każdego mieszkańca danego państwa (regionu) jest wynikiem wzrostu wartości dodanej na roboczogodzinę przy wytwarzaniu dóbr i usług². Zarząd firmy i akcjonariusze oraz pracownicy stale konkurują o podział wartości dodanej na zysk i płace.

Wiadomą jest jednak rzeczą, że jeśli będzie wzrastać wartość dodana na jednego zatrudnionego, tym większa będzie kwota do podziału. Wzrost jednostkowej wartości dodanej uzyskiwany jest przez wzrost produktywności pracy istniejącego przemysłu lub poprzez przesunięcie zasobów do przemysłów, które charakteryzują się wyższą międzynarodową (międzyregionalną) ceną rynkową za godzinę pracy. Sam jednak wzrost jednostkowej wartości dodanej nie jest wystarczającym warunkiem wzrostu dobrobytu. Potencjalny wzrost poziomu życia może być zrealizowany wówczas, kiedy uzyskana nadwyżka siły roboczej i uwolnione zasoby zostaną przesunięte do innych działalności produkcyjnych. Zwolnieni pracownicy muszą być więc zatrudnieni

²Wartość dodana – może być w największym uproszczeniu zdefiniowana jako koszt produktu finalnego pomniejszonego o koszt surowców niezbędnych do jego wytworzenia. Wartość dodana obejmuje więc płace, zysk i amortyzację kapitału.

wtórnie, a będzie to możliwe wtedy, kiedy gospodarka wzrasta tj. rozwija nowe rodzaje produktów, rynków i biznesów.

Handel międzynarodowy i międzyregionalny – o ile zakładamy otwarty charakter tych systemów – komplikuje obraz rozwoju i wzrostu poziomu życia w skali lokalnej. Uzyskanie np. bezwzględnej poprawy produktywności danego biznesu w regionie A (kraju A), może nie przyczynić się do wzrostu poziomu życia, jeśli np. w innych regionach (krajach B, C), które wytwarzają te same produkty i usługi eksportowe, produktywność firm wzrasta szybciej. Wówczas bowiem firmy regionu B,C, oferując niższe ceny za produkty (usługi) mogą doprowadzić do upadłości firm w regionie A. Stąd też trwałe zachowanie przyrostu wartości dodanej na jednego zatrudnionego danej gospodarki w długim okresie czasu zależy nie tylko od wzrostu produktywności, przesunięcia siły roboczej do innych działalności wraz z restrukturyzacją gospodarki, ale również od uzyskania stałych korzyści konkurencji.

Te stałe korzyści konkurencji wynikają z dwóch podstawowych elementów: obniżki kosztów produkcji (co związane jest ze wzrostem produktywności pracy), lub/i uzyskania wyższej ceny za produkt. W pierwszym przypadku korzyść może wynikać z niższych kosztów pozyskania surowców, lepszego zaprojektowania produktu, lepszego przetworzenia, wyższej technologii, korzyści ze skali produkcji, lepszej organizacji pracy, wyższych kwalifikacji siły roboczej, lepszej organizacji w dystrybucji produktu etc.

W drugim przypadku chodzi o korzyści, kiedy konsument jest skłonny zapłacić wyższą cenę za ulepszony produkt w porównaniu z kosztami poniesionymi na jego ulepszenie. Ulepszenie zaś produktu może być wynikiem zmiany kształtu (projekt) produktu, poprawy kontroli jakościowej, poprawy marki firmowej (image'u o firmie) u odbiorców produktów etc.

Poprawa poziomu życia w regionie otwartym wymaga obecnie:

- pobudzania (stymulowania) tych działalności przemysłowych, które charakteryzują się wysoką wartością dodatkową na jednego zatrudnionego;
- uzyskiwania w tych przemysłach wyższej produktywności (w porównaniu z innymi regionami);
- rozwijania nowych produktów i rynków, tak aby podjęły się tego

już istniejące lub nowe firmy, a w konsekwencji wchłonęły zwolnioną siłę roboczą.

Na rozwój ekonomiczny regionu składa się więc takie inwestowanie, które zapewnia w regionie równowagę między restrukturyzacją przemysłu, poprawą produktywności, wprowadzaniem nowych produktów, tworzeniem dla nich rynków. Tworzony wówczas popyt znajdzie swoje pokrycie ze strony podaży.

W tym miejscu należałoby powiedzieć też parę słów w odniesieniu do proporcji między działalnościami eksportowymi i lokalnymi.

Mimo, że podział ten ma dość tradycyjny charakter i znany jest w naszej ekonomice regionalnej od wielu lat, to koncepcja ta ma swoje istotne implikacje praktyczne w modelu gospodarki rynkowej. Szczególnie, jeśli przyjmiemy założenie o faktycznej, a nie deklaratywnej otwartości polskiej gospodarki.

Punktem wyjścia dla wzrostu poziomu życia kraju (regionu) miasta jest rozwój działalności eksportowej. Ona bowiem daje dochody i kreuje popyt pierwotny dla rozwoju działalności lokalnych (endogenicznych).

Powstaje tutaj znane zjawisko mnożnikowego pobudzania wzrostu. Upadek więc działalności eksportowej będzie działał także w odwrotną stronę. Cechą działalności lokalnej (tj. handlu detalicznego i hurtowego, usług, a także niektórych typów lokalnej produkcji) jest to, iż z uwagi na brak konkurencji międzyregionalnej istnieje większa niezależna możliwość regionalnego różnicowania się cen.

Polska, aby mogła stać się krajem biorącym udział w międzynarodowym podziale pracy, musi zapewnić sobie przewagę konkurencyjną na rynkach międzynarodowych dla wybranych produktów. Utrzymywanie lepszej pozycji konkurencyjnej przez dotacje do przemysłu i dalsze eksploatowanie środowiska naturalnego nie wchodzi już na dłuższą metę w rachubę.

Przed rządem stoi więc w najbliższej przyszłości poważne zadanie wyboru takich strategicznych konkurencyjnych przemysłów i produktów, które mają szansę stać się motorem napędowym naszej gospodarki. Nie pokrytym polem na rynkach światowych, a jednocześnie nowym czynnikiem wzrostu gospodarki światowej będą biotechnologie, wszelkiego typu technologie przetwarzania przyjazne środowisku oraz produkty konsumpcji, które dają łatwe w utylizacji odpady. To wyzwanie przyszłości nie może być zaprzepaszczone. Już teraz rząd powinien wypracować odpowiednią strategię polityczną i ekonomiczną.

Z uwagi na wielkie opóźnienia infrastrukturalne w Polsce, immanentną cechą tej nowej polityki przemysłowej musi być jej regionalny charakter. A więc, w naszych warunkach musi to być pomoc nie tylko przemysłom, ale i miejscom w których przewiduje się ich rozwój. Jeśli bowiem polityka taka nie będzie miała charakteru kompleksowego, uwzględniającego współzależności z jakością otoczenia, to przewidywany rozwój może nie nastąpić.

W istniejącej sytuacji ekonomicznej i politycznej Polski nie stać na połowiczne rozwiązywanie problemów. Z uwagi na ryzyko związane z wprowadzaniem nowych produktów na rynki międzynarodowe nie można oczekiwać, że podejmą się tego same, nawet sprywatyzowane przedsiębiorstwa. Istotną rolę w tym procesie mogą odgrywać połączone kapitały ryzyka: kapitału państwowego, prywatnego i zagranicznego.

Aby zapewnić wzrost gospodarczy w nowych warunkach konkurencji na świecie, należy stworzyć taki układ relacji między jednostkami, który zapewni stały przepływ innowacji.

Podstawową rolę w zapewnieniu warunków do sprawnego przepływu innowacji odgrywać powinny właśnie władze centralne i lokalne. David Osborne (1988) w swej książce *Laboratories of Democracy* wyróżnił dziewięć kategorii, poprzez które istnieje możliwość oddziaływania na wzrost ekonomiczny.

1. Infrastruktura intelektualna

We współczesnej gospodarce kapitalistycznej przyspieszony wzrost ekonomiczny dokonuje się w obszarach, które posiadają przodujące ośrodki akademickie, laboratoria i ośrodki badawcze, wysoko rozwiniętą sieć inwestorów i przedsiębiorców, którzy są w stanie zaadaptować innowacyjne rozwiązania do stworzenia lub ulepszenia produktów i usług³. Polityka wielu rządów stanowych polegała więc na ulepszaniu poziomu infrastruktury intelektualnej, na silnym finansowaniu ośrodków akademickich, zakładaniu nowych instytutów badawczych, otwieraniu przy uniwersytetach parków badawczych, tworzeniu programów badawczych, które katalizowały przemysłowe i akademickie ośrodki badawcze.

³Np. obszar Bostonu przez długi okres miał nieodpowiedni stan infrastruktury technicznej tj. przeciążone autostrady, niewydolny port lotniczy, port morski należał do najbardziej skazonych obszarów w USA. Ponieważ był to jednocześnie obszar o największej koncentracji infrastruktury intelektualnej, dokonał się jego rozwój, który określany jest często jako tzw. „cud Massachusetts”. (Osborne, s. 5.)

2. Wysokokwalifikowana siła robocza i poziom jej wykształcenia

Według twierdzenia Osborna, właśnie poziom wykształcenia siły roboczej (a więc inwestycje w człowieka) jest najważniejszym czynnikiem w długim okresie, który decyduje o sukcesie gospodarki amerykańskiej. Wynika to z faktu, że nowe technologie mogą być skopionowane przez inne kraje i wykorzystane przez nie wcześniej na rynkach, nie dając nawet szansy wprowadzeniu nowych rozwiązań w kraju, który jest twórcą innowacji. Cechą kapitału ludzkiego jest, w przeciwieństwie do kapitału finansowego, jego wielce ograniczona mobilność. Jeśli więc dany kraj posiada lepiej wykształconych ludzi, o wyższych kwalifikacjach w porównaniu do innych krajów, to posiada przewagę w konkurencji, która nie może być od niego przechwycona. Statystyka krajów rozwiniętych dowodzi, że w ostatnim piętnastoleciu osoby z wyższym wykształceniem zdecydowanie łatwiej uzyskiwały pracę niż osoby bez takiego wykształcenia.

Zrozumienie istoty tego czynnika w międzynarodowej ostrej konkurencji, wyraża się w wielu krajach nieproporcjonalnie większym wzrostem wydatków rządowych na sprawę edukacji narodowej, oraz intensywną organizacją kursów szkoleniowych⁴.

3. Atrakcyjna jakość życia

Praktyka krajów rozwiniętych dowodzi, iż poziom wykształcenia związany jest immanentnie z jakością życia kraju i regionu. Coraz bardziej istotną cechą rozwoju nowoczesnego przemysłu staje się wysoka jakość środowiska antropogenicznego i przyrodniczego. Działają tutaj dwa synergicznie współdziałające czynniki. Z jednej strony nowoczesny przemysł elektroniczny wymaga czystego powietrza, a z drugiej strony wysokokwalifikowane i wykształcone społeczeństwo coraz istotniej stawia w swoim systemie wartości i potrzeb wysoką jakość środowiska. Inwestując więc w regionalną poprawę środowiska można się spodziewać przyciągnięcia wysokokwalifikowanej siły roboczej lub utrzymania jej zasobów w stosunku do konkurujących regionów.

⁴Nie zawsze te wydatki przynosiły zakładany rezultat. Było to jednak bardziej wynikiem niedopasowania typów szkoleń oraz błędów organizacyjnych popełnianych przez powołane do tego celu organizacje, niż argumentowaniem iż opisany tutaj związek nie jest aż tak istotny, jak wynikało to z teoretycznych założeń i doświadczeń najbardziej wiodących krajów świata (Japonia, RFN).

Jest sprawą oczywistą, że wrażliwość ekologiczna społeczności regionalnej (lokalnej) jest uwarunkowana bardziej złożonymi czynnikami. Tym niemniej, jeśli chcemy myśleć o ściąganiu obcych kapitałów i zagranicznych ekspertów a nawet turystów, trzeba uwzględnić w polityce regionalnej Polski wrażliwość ekologiczną społeczeństw stojących na wyższym od nas poziomie rozwoju.

4. Klimat przedsiębiorczości

W wielu regionach Stanów Zjednoczonych przewidywany znaczący wzrost gospodarczy w latach siedemdziesiątych nie wystąpił, i to mimo tego, iż występowały tam znaczące ośrodki akademickie oraz, iż regiony te były oceniane jako oferujące atrakcyjne warunki życia.

Zwróciło to uwagę ekonomistów i polityków na tzw. *klimat przedsiębiorczości społeczności lokalnych*. Jako typowy przykład takiego miejsca Osborne (s. 7) podaje Pittsburgh. Miasto to mimo, iż posiadało dwa znaczące uniwersytety, kilkanaście siedzib korporacji międzynarodowych i jedno z największych banków krajowych, nie posiadało właśnie takiego *klimatu przedsiębiorczości*. *Klimat przedsiębiorczości* danej społeczności przejawia się w większej, w porównaniu do innych, skłonności do ryzyka, do podejmowania nowej działalności, chęci do zaciągania pożyczek etc.

W Polsce miastem, które zdecydowanie charakteryzuje się *klimatem przedsiębiorczości* jest Poznań. Przeciwnieństwem jego jest z pewnością Łódź, która mimo, iż należy do największych ośrodków akademickich, takiego *klimatu*, odpowiadającego skali miasta, nie posiada.

Od 1980 w wielu stanach USA podjęte zostały wysiłki, mające właśnie na celu stworzenie warunków do powstania takiego *klimatu*. Rządy stanowe utworzyły między innymi: szereg centrów pomocy dla małego biznesu, inkubatory małego biznesu, finansowe programy pomocy dla nowych i małych firm. Zostały nawet zaprojektowane nowe systemy podatków i innych regulatorów, aby zachęcić przedsiębiorców do działania.

5. Kapitał ryzyka

Istotnym elementem *klimatu przedsiębiorczości* jest odpowiednia podaż *kapitału ryzyka*. *Kapitał ryzyka* ma zapewnić finansowanie nowej, o wysokim ryzyku, działalności innowacyjnej (działalność typu ven-

ture). Wzrastająca i coraz bardziej skomplikowana gospodarka wymaga szerokiego wachlarza instytucji finansowych zdolnych do zapewnienia środków inwestycyjnych. Najczęstsze formy kapitału, to kapitał pierwotny (seed capital), kapitał typu venture, pożyczki dla małego biznesu (w tym pożyczki hipoteczne), długoterminowe zobowiązania płatnicze dla rozrastających się firm etc.

Praktyka Stanów Zjednoczonych dowodzi, iż jeśli rynek kapitałowy był zdominowany przez niedużą liczbę wielkich instytucji finansowych, to oferta kapitałowa w praktyce była bardzo ograniczona. Wynikało to głównie z wysokiego stopnia zbiurokratyzowania tych instytucji. Aby więc usprawnić funkcjonowanie rynku kapitałowego, wiele rządów stanowych utworzyło publiczne lub quasi-publiczne *kapitały ryzyka*, fundusze pożyczkowe, a nawet wspomagało tworzenie nowych instytucji finansowych w prywatnym sektorze.

6. Rynek dla nowych produktów i procesów wytwórczych

Każdy nowy produkt (usługa) jest szczególnie narażony na załamanie się nowo utworzonego rynku. Jest to więc najistotniejszy i krytyczny element każdej działalności typu venture. Stąd też najczęściej firmy oferujące nowe technologie rozrastają się wokół wielkich firm, które kupują ich produkty i usługi. Ten typ zachowań minimalizuje niepewność i ryzyko zainwestowanych kapitałów.

Podobnie wygląda sprawa jeśli rząd krajowy stworzy zapotrzebowanie na nowoczesny typ produkcji np. dla potrzeb militarnych, badań kosmicznych etc. W celu stabilizacji popytu i zagwarantowania rynków dla nowych produktów władze rządowe i regionalne wielu krajów finansują programy zorganizowanej pomocy, polegającej na powiązaniu z potrzebami rządu i wynikających z tego rynków. Pomagają małym firmom w nawiązywaniu kontraktów z firmami wielkimi. Ponadto wspomagają firmy w sprzedaży ich produkcji za granicę.

7. Przekonanie do modernizacji i restrukturyzacji

Aby zachować pozycję konkurencyjną we współczesnej gospodarce, innowacje nie mogą tylko dotyczyć nowych przedsiębiorstw. Tzw. przemysły dojrzałe muszą również włączyć się do tych procesów innowacyjnych i zwiększyć swoją elastyczność. Modernizacja i adaptacja nowych

metod produkcji jest niezbędnym warunkiem dostosowania się do coraz szybciej zmieniających się rynków.

Aby te, tzw. dojrzałe firmy mogły sprostać nowemu wyzwaniu, rządy wielu krajów opracowały różne systemowe programy pomocy. I znowu jako przykład z USA, można podać organizowanie przez rządy stanowe usług konsultacyjnych.

Te firmy konsultingowe, finansowane często z budżetów stanowych, pomagają w przeprowadzaniu analiz dla potrzeb firm, doradzają nad sposobem doboru wyposażenia w maszyny i urządzenia produkcyjne pozwalające na poprawę jakości oraz utrzymanie się tym samym produktu i firmy na rynku. Zajmują się ponadto szkoleniem siły roboczej. W USA pomoc konsultingowa skierowana była przede wszystkim do pomocy małym firmom. Jednakże w wielu stanach podejmowane były próby organizowania takiej pomocy także dla firm dużych i o tradycyjnym profilu produkcji.

8. Nowa kultura przemysłowa

Utrzymanie stałego procesu dyfuzji innowacji wymaga zasadniczych zmian w kulturze zarządzania przemysłem. Głównie chodzi tu o zmiany z dotychczas dość typowego – również w gospodarce krajów rozwiniętych – hierarchicznego (relacje zarząd–pracownicy) podejścia do zarządzania, na systemowe zarządzanie kooperatywne. To nowe zarządzanie polega na tym, iż odpowiedzialność i korzyści między zarządem firmy i robotnikami są zdecydowanie bardziej równomiernie rozłożone. Sukcesy nowoczesnie zorganizowanej firmy są możliwe wówczas, kiedy są w stanie wzbudzić aktywne zaangażowanie się robotników w proces produkcji. Oznacza to, iż robotnicy są skłonni to próbownia nowych metod produkcji, dzielą się z pracodawcą swoimi nowymi pomysłami, są skłonni do rozwiązywania wspólnie problemów przedsiębiorstwa.

Nie trzeba tutaj dowodzić, że taka nowa kultura w procesie produkcji jest już codzienną praktyką w firmach japońskich, coraz częściej staje się typowym obrazem w firmach niemieckich i amerykańskich.

Również w tej dziedzinie podejmowane są wspomagające działania ze strony rządów krajów rozwiniętych. Przykładem takich działań w USA jest udzielanie pomocy finansowej lokalnym komitetom zarządu rynkiem pracy, udzielanie pomocy technicznej przedsiębiorstwom i związkom zawodowym, które podjęły się wysiłku dokonania zmian kultury pracy i sposobu zarządzania w zakładach. Znane są też przypadki,

kiedy władze regionalne (stanowe) wspierały robotników w wykupie upadających firm i pomagały im zarządzać w tak utworzonych przedsiębiorstwach pracowniczych⁵.

9. Poprawa funkcjonowania systemów społecznych

Truizmem jest twierdzenie, iż każda gospodarka podlegająca procesom transformacji wymaga dopasowania istniejących systemów społecznych i socjalnych do nowych warunków jakie narzuca współczesny kapitalizm. Chodzi o to, aby w świecie, w którym społeczeństwa wielu państw żądają od swoich przedsiębiorców i ludzi biznesu bycia jednostkami przedsiębiorczymi, innowacyjnymi i reagującymi w sposób wysoce elastyczny na zachodzące zmiany, nie stały się ofiarami tego nowego wyzwania kapitalizmu.

Problem krajów wysoko rozwiniętych polega na tym, iż ich systemy pomocy socjalnej były, podobnie jak w krajach „socjalistycznych”, budowane raczej przy założeniach stabilności systemów gospodarczych niż ich zmienności. Potwierdzeniem, że takie założenia istnieją w praktyce, jest choćby nadal obowiązująca organizacja systemów edukacji.

Oparta ona jest ona na milczącym założeniu, iż większość robotników przez całą swoją karierę zawodową pozostanie na tym samym miejscu pracy. Konsekwencją tego założenia jest, lub był, niedorozwój programów szkoleniowych i kursów przygotowujących do nowych zawodów.

Nie wdając się w szczegółowe opisy nieadekwatności amerykańskiego systemu pomocy społecznej do nowej sytuacji gospodarki światowej, należy podkreślić, że postkomunistyczny system pomocy socjalnej stanowi tym większą barierę dla sprostania współczesnym wyzwaniom dla naszej gospodarki.

Nieuświadamianie sobie tego problemu przez władze centralne/regionalne i lokalne w Polsce może zagrozić załamaniem się polskich reform. Symptomy tego zjawiska już stają się widoczne. Jeśli w wyniku reformowania naszej gospodarki nie doprowadzimy do wysokiej

⁵Wiele z takich „firm pracowniczych” szybko bankrutowało. Wspierające działania rządu były przedmiotem ostrej krytyki. Z drugiej strony jednakże, dla wielu pracowników tych firm była to nowa szkoła życia. Po upadku wielu z nich, część pracowników wykorzystywała nabyte doświadczenia przy zakładaniu nowych firm z o wiele większym skutkiem. Trudno jest więc w obecnej fazie dać jednoznacznie pozytywną bądź negatywną ocenę dla tego typu promocyjnej polityki rządowej. Przeprowadzenie bowiem badań nad tym zjawiskiem jest niezmiernie trudne i kosztowne.

elastyczności w reagowaniu naszych przedsiębiorstw na zmieniające się gwałtownie rynki i jednocześnie nie przekształcimy naszych systemów społecznych, gospodarczych i politycznych w systemy elastyczne reagujące na zachodzące zmiany, to planowany końcowy etap reformy, zakładający wejście do europejskiego rynku, będzie bardziej niż wątpliwy.

Nie trzeba chyba nikogo przekonywać, że robotnicy, którzy wiedzą, iż nie będą mieli szansy na uzyskanie nowych kwalifikacji i uzyskanie ponownego zatrudnienia w odpowiednim dla nich zawodzie (za godziwą płacę) będą opierać się przeciwko wprowadzeniu automatyzacji procesów produkcji. Podobnie: jeśli nie zapewnimy finansowej pomocy ludziom na okres dalszej ich edukacji, czy też pozyskania nowych kwalifikacji, to należy się spodziewać znacznego oporu społeczeństwa przed zmianami ich kariery zawodowej.

Opór społeczności postkomunistycznych przed zmianą kariery zawodowej jest i będzie z pewnością większy niż w przodujących krajach świata. Mimo, iż elastyczność reagowania społeczności krajów rozwiniętych w porównaniu do naszego kraju jest wielokrotnie wyższa, i tak rządy tych krajów traktują to zagadnienie jako jedną z istotniejszych barier rozwoju gospodarczego. Wynika to przede wszystkim z konieczności przyspieszania procesów restrukturyzacyjnych i dostosowawczych do wezwań współczesnego rynku światowego.

Wynika z tego oczywisty wniosek, że wysiłek Polski w tej dziedzinie musi być relatywnie większy niż w innych wysoko rozwiniętych krajach. Z uwagi jednak na znaczne regionalne zróżnicowania w rozmieszczeniu przemysłów tradycyjnych i monstrukturowy ich charakter (np. region łódzki z dominacją przemysłu tekstylnego, katowicki z przemysłem wydobywczym i stalowym, a nawet gdański przemysł stoczniowy), polityka prorozwojowa musi mieć zdecydowanie regionalny charakter.

Regionalizm rozumiem tutaj jako koncentrację działań, środków na wybranych obszarach, a nie ich rozpraszanie, jak to ma miejsce obecnie.

Polityka centralna a regionalny rozwój ekonomiczny

Zanim przejdę do dalszych rozważań nad regionalnymi aspektami rozwoju Polski w nowych warunkach, należy się czytelnikowi kilka słów

wyjaśnienia jak autor pojmuje, bądź chce pojmować, rozwój i politykę regionalną.

Przez rozwój regionalny chcę tutaj rozumieć przestrzenny wymiar tego rozwoju. Oznacza to, że rozwój dokonuje się w określonych miejscach przestrzeni, a zatem przestrzenny zasięg oddziaływania bieguną wzrostu delimituje tak pojmowany region.

Nie chcę tutaj wchodzić w zagadnienia obecnego podziału terytorialnego Polski i jego zgodności, czy sprzeczności z kryteriami węzłowości, zasięgu oddziaływania kultury, powiązań przyrodniczo-geograficznych etc.

Przyjmuję, że podział terytorialny Polski nieadekwatny jest do występujących powiązań i będzie musiał wcześniej czy później ulec zmianie⁶.

Podczas mówienia o rozwoju regionalnym nasuwa się natychmiast problem roli polityki regionalnej w tym procesie, tj. jak ona powinna się wyrażać w obecnej sytuacji gospodarczej i politycznej Polski. Tutaj, we wstępie, zasygnalizujemy tylko pewne możliwe ujęcia, istotne dla uporządkowania dalszych wywodów.

Pierwsze ujęcie to tzw. polityka regionalna państwa. Rozumiemy tutaj politykę państwa w stosunku do określonych obszarów (miejsc). Określana jest ona w literaturze zachodniej jako *polityka regionalna bezpośrednia (regional explicit policies)*. Jest to pomoc ludziom na określonym terenie, władzom lokalnym/regionalnym, instytucjom lokalnym, przedsiębiorstwom na określonym obszarze etc.

Drugie ujęcie – to polityka władz regionalnych i lokalnych (*polityka w regionie*). Możliwe formy to realizacja polityki regionalnej państwa przez podmioty polityki szczebla regionalnego i lokalnego, w oparciu o przydzielone środki.

W tym drugim ujęciu jest to autonomiczna polityka bazująca na lokalnych zasobach i możliwościach.

Ostatnią możliwą formą polityki regionalnej może być tzw. *pośrednia regionalna polityka państwa (implicit regional policies)*. Jest to polityka wybiórcza nie w stosunku do miejsc, ale w stosunku do podmiotów gospodarczych, instytucji i ludzi. Ta a-przestrzenna w założeniu polityka stymulowania rozwoju, ma jednak zawsze swoje implikacje przestrzenne. Działalność ludzka jest bowiem ze swojej istoty zlokalizowana

⁶Stoi on bowiem w sprzeczności z zasięgiem zachodzących procesów dyfuzji innowacji, obszarowo większego niż obecne województwa, oraz z zasięgami naturalnej skłonności do integracji i kooperacji różnych dziedzin życia.

w określonym miejscu przestrzeni i – chcemy czy nie chcemy – otoczenie w jakim jest ona prowadzona, wpływa na jej funkcjonowanie. Jednocześnie ona sama w większym lub mniejszym stopniu zmienia to otoczenie. Praktyka naszego życia politycznego i gospodarczego, a także wielu innych krajów o gospodarce rynkowej wskazuje, iż a-przestrzenne decyzje rządów w dziedzinie stymulacji wybranych przemysłów miały niejednokrotnie większe skutki przestrzenne niż bezpośrednia polityka regionalna⁷.

Interesującą dla naszych rozważań klasyfikację przestrzennych aspektów rządowej polityki pobudzania wzrostu gospodarczego zaprezentował Blakely (1989 s. 50).

Warto być może w tym miejscu przytoczyć listę najważniejszych celów polityki regionalnego/lokalnego rozwoju ekonomicznego określone przez *Organizację dla spraw współpracy ekonomicznej kooperacji i rozwoju* skupiającą kraje rozwinięte (O.E.C.D.)⁸.

Obejmują one:

- wzmocnianie siły konkurencyjności regionów i jednostek lokalnych w regionach poprzez rozwijanie i wykorzystywanie potencjałów ludzkich i surowcowych, dotychczas nie spożytkowanych;
- wykorzystywanie wewnętrznych szans ekonomicznego wzrostu poprzez rozpoznawanie możliwości tkwiących w lokalnie wytwarzanych produktach i usługach;
- poprawianie poziomu zatrudnienia i długoterminowych możliwości kariery zawodowej dla społeczności lokalnych;
- wzrost udziału osób niepełnosprawnych i mniejszości narodowych w lokalnej gospodarce;

⁷Interesującym dla nas przykładem jest przypadek Bristolu. Miasto to było wyłączone z tzw. bezpośredniej polityki regionalnej i urbanistycznej rządu brytyjskiego w latach siedemdziesiątych. A więc w praktyce Bristol nie korzystał z pakietów pomocy finansowej przyznawanych wybranym obszarom jak np. Połudnowa Walia, Black Country. Bristol też nie uzyskał pomocy rządowej na tworzenie stref przemysłowych. Mimo to sdyakontował dla swojego rozwoju, przy aktywnej i dobrze dopracowanej lokalnej strategii ekonomicznego rozwoju, korzyści wynikające z polityki sektorowej rządu brytyjskiego. Region Bristolu należy obecnie do wiodących regionów Wielkiej Brytanii (por. M. Boddy, J. Lovering, K. Bassett, *Sunbelt City – A study of Economic Change in Britain's M4 Growth Corridor*, s. 163–204, 1986, Oxford).

⁸Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD). 1986. *The Revitalization of Urban Economics*, Paris.

Klasyfikacja polityki

Wymiar sektorowo- ekonomiczny	Przestrzenny wymiar polityki		
	żaden	pośredni (implicit)	bezpośredni (explicit)
Brak polityki przemysłowej	Ogólna polityka ekonomiczna	Ekonomiczna polityka z regionalnymi skutkami	Polityka regionalna
Polityka bezpośredniego wspomagania wybranych sektorów	Polityka sektorowa	Polityka strukturalna	Rozwój regionalny (właściwy)
Pomoc dla przemysłów:			
a) sektorowa	Polityka strukturalna	Strukturalna polityka regionalna	Lokalny rozwój ekonomiczny
b) firmom/zakładom	nie występuje	Pomoc dla lokalnego biznesu	Strukturalna polityka stosunku do wybranych firm/zakładów

- o poprawianie stanu środowiska antropogenicznego (stanu zagospodarowania przestrzennego) jako koniecznego składnika do poprawy otoczenia działania biznesu, a także w celu poprawy jakości życia mieszkańców.

A więc, jak z tego dość ogólnego zestawienia wynika, zadaniem rządu chcącego utrzymywać i promować procesy rozwojowe jest nie tylko wspomaganie polityki władz regionalnych i lokalnych w celu wyrównywania różnic rozwojowych, ale przede wszystkim wykorzystywanie olbrzymich możliwości tkwiących w lokalnych jednostkach osadniczych.

Istnieje ogólna zgoda i przekonanie wśród regionalistów, iż polityka władzy centralnej, a tym samym i decyzje polityków tego szczebla, powinny być zorientowane na działania perspektywiczne – długookresowe. Specyfiką natomiast autonomicznych władz lokalnych jest to, że muszą się one zajmować osiąganiem zarówno celów długookresowych, jak i krótkookresowych. I właśnie na szczeblu lokalnym występuje najsilniejsze zagrożenie, że cele krótkookresowe mogą w sposób niebezpieczny dla społeczności lokalnych zdominować działania lokalnych podmiotów polityki. Występująca więc w sposób naturalny wewnętrzna sprzeczność między celami długo- i krótkookresowymi sprawia, iż kierowanie lokalnym rozwojem jest z natury rzeczy bardziej konfliktogenne.

Oznacza to również, że władze lokalne jako podmiot lokalnej polityki rozwoju muszą nie tylko tworzyć niezbędne materialne i niematerialne warunki dla podejmowania nowych działalności i przekształcania się już istniejących do współczesnych wymagań istniejących rynków, ale powinny posiadać umiejętności sterowania rozwojem w sytuacjach konfliktowych.

Ten konfliktogeny charakter rozwoju w krajach kapitalistycznych jest traktowany jako naturalna i immanentna cecha tego systemu. Kraje te mają zatem wykształcone odpowiednie systemy prawne, pozwalające na rozstrzyganie wielu konfliktów społecznych. Kraje postkomunistyczne muszą te systemy dopiero budować. Ponadto, nasze nowe władze są dopiero w początkowej fazie uczenia się zarządzania rozwojem w sytuacjach konfliktowych⁹.

Szczególnie groźne dla rozwoju ekonomicznego są, obok konfliktów społecznych na tle politycznym (z tym mamy większe doświadczenie), konflikty społeczne na tle użytkowania przestrzeni. Mimo pewnego dorobku teoretycznego i empirycznego w tej dziedzinie (powstał w ramach grupy tematycznej prof. Kołodziejskiego – CPBP 04.10.11.), jest to jednak nadal „biała plama” w naszej wiedzy teoretycznej i praktycznej.

Konflikty w grze o przestrzeń będą stanowiły w Polsce istotną barierę rozwojową. Symptomy tego groźnego zjawiska pokazały choćby debaty sejmowe np. dotyczące sprzedaży ziemi cudzoziemcom, czy też odsprzedaży majątku obcemu kapitałowi.

W sytuacji więc umiędzynarodowienia naszej gospodarki, zachodzi pilna potrzeba dokształcenia naszych organów przedstawicielskich wszystkich szczebli, administracji państwowej i samorządowej w dzie-

⁹Por. T. Markowski, *Identyfikacja sytuacji konfliktowych w procesach rozwoju miast – synteza badań*, 1990, C.P.B.P. 04.10.11.03.1. maszynopis, Łódź, Gdańsk.

dzinie zarządzania konfliktami społecznymi powstającymi na tle zagospodarowania i użytkowania przestrzeni. Jednocześnie należy budować odpowiadające potrzebom gospodarki rynkowej i demokratycznej systemy prawne i instytucjonalne pozwalające na zarządzanie w sytuacjach konfliktowych bez naruszania prawa. Do zagadnienia tego jeszcze wrócimy w końcowej części niniejszego opracowania.

Rola instytucji i organizacji w rozwoju ekonomicznym

W gospodarkach krajów rozwiniętych podstawową rolę w rozwoju ekonomicznym odgrywają instytucje. Ich rozwój i znaczenie jest immanentnie związane ze współczesnym charakterem gospodarki kapitalistycznej. Bez instytucji wspomagających rynek kapitalistyczny, wiele firm przestałoby istnieć. Wysoki profesjonalizm, niezbędny w walce konkurencyjnej sprawia, iż jedynie wyspecjalizowane instytucje konsultingowo-usługowe i reklamowe są w stanie podołać wezwaniom współczesności.

Popatrzmy na obraz naszej polskiej gospodarki. Wprowadzając elementy gospodarki rynkowej zbudowaliśmy prymitywne podstawy dla dziewiętnastowiecznego handlu kapitalistycznego, zapominając zupełnie o instytucjach wspomagających funkcjonowanie rynku. Stąd i znacznie większa recesja.

Polska jest „pustynią instytucjonalną”. Nawet najlepiej zorganizowane systemy administracji centralnej i smorządowej nie zastąpią profesjonalizmu wyspecjalizowanych instytucji. Kraj jest jednak w fazie przebudowy swojej administracji a to oznacza, że istniejąca bariera instytucjonalna jest szczególnie groźna.

Bez skoordynowanych wysiłków reformatörów naszej gospodarki i zdecydowanej pomocy zagranicznej w tym zakresie nie uda nam się tej sprawy rozwiązać. Spontaniczny rozwój różnego typu prywatnych firm konsultingowych i reklamowych jest potwierdzeniem tego wielkiego zapotrzebowania. Jednakże ten spontaniczny i chaotyczny sposób ich tworzenia się, bez zorganizowanej fachowej pomocy rządowej i oferowanej z zachodu, przebiega nadmiernym kosztem społecznym. Ten koszt społeczny wyraża się przede wszystkim długim okresem dochodzenia do sprawnego i efektywnego działania, nadmierną ilością popełnianych

błędów wynikających z prymitywnego eksperymentowania i częstego wyważania „otwartych już przez inne kraje drzwi”.

Tych kosztów można by uniknąć, gdyby tym oddolnym inicjatywom zaofiarować profesjonalną pomoc. Ta pomoc „zewnątrzna” jest jednak źle zorganizowana. Głównie z uwagi na brak pozarządowych, profesjonalnych organizacji i instytucji, które mogłyby się zajmować koordynowaniem i właściwym wykorzystywaniem tej skądinąd kosztownej, a jak dotychczas wykorzystanej z nikłym efektem pomocy zagranicznej.

Śmiem twierdzić, że oferowana pomoc jest monopolizowana i blokowana w rękach władz centralnych. Ten skompromitowany już system monopolu centralnego na kontakty międzynarodowe, mimo wszystko nadal się utrzymuje.

Chciałbym w tym miejscu przytoczyć za Blakely'em, jaką rolę, znaczenie i zadania przypisuje się organizacjom i instytucjom w regionalnym i lokalnym rozwoju (s. 254). A więc muszą one przynajmniej:

1. spełniać rolę badawczą – ma to na celu prowadzenie podstawowych badań o zakresie potrzeb danego terenu;
2. dostarczać informacji o wybranych kierunkach działalności;
3. zajmować się marketingiem dla tych klientów, których działalność uznano za strategiczną dla rozwoju;
4. koordynować działalność innych grup, które są istotne dla osiągnięcia wybranej strategii rozwojowej.

Przed wszystkim jednak, organizacje te, aby nie były tworamikadłubowymi, muszą posiadać wystarczający zakres kompetencji i zasobów.

Jako przykłady organizacji i instytucji związanych z rozwojem ekonomicznym w krajach rozwiniętych, można przytoczyć między innymi:

- organizacje publiczne – są to różnego typu wydziały promocji rozwoju ekonomicznego w strukturach władz rządowych (stanowych) i lokalnych, instytuty badawcze w ośrodkach akademickich itp.;
- organizacje semipubliczne – finansowane zarówno ze środków publicznych, prywatnych i częściowo z własnych dochodów, np. lokalne korporacje rozwoju miast;

- organizacje prywatne – biura konsultingowe, izby przemysłowo-handlowe, etc.

Autor tego opracowania w 1990 r., w trakcie swojego pobytu na stypendium w Uniwersytecie Johnsa Hopkinsa, dokonał szacunkowej rejestracji ważniejszych instytucji i organizacji związanych z rozwojem ekonomicznym stanu Maryland.

I tak, na ogólną liczbę 4,4 mln mieszkańców oraz ponad 101 tys. jednostek gospodarujących, zatrudniających ok. 1,6 mln osób, występowały w 1989 r:

- na szczeblu stanowym – 3 oddziały instytucji federalnych, 1 regionalna dla Washingtonu D.C. i Marylandu oraz 3 stanowe;
- na szczeblu lokalnym – różnego typu biura (wydziały) władz samorządowych, korporacje, komitety, komisje, zespoły doradcze itp. w liczbie ok. 28, ponadto 4 międzyprowincjonalne (gminne) organizacje; prawie wszystkie typu *Non Profit Organization*;
- w systemie edukacji i nauki – występowało 26 ważniejszych akademickich instytutów, zakładów i różnego typu centrów zajmujących się sprawami rozwoju ekonomicznego (w tym szkoleniem, konsultingiem, badaniami, planowaniem, dostarczaniem i przetwarzaniem informacji, organizacją konferencji); poza tym, 13 szkół, typu amerykańskich college, oferowało doksztalcanie i szkolenie dla dorosłych pod kątem potrzeb rozwoju ekonomicznego;
- w ramach prywatnych instytucji najczęstszą formą organizacyjną były lokalne izby handlowe; na terenie stanu Maryland występuje 27 takich izb, jest także, około 10 innych niezależnych prywatnych organizacji, które w swoim statucie nakreśliły sobie działania związane z rozwojem ekonomicznym, np. *Komitet Wielkiego Baltimore, Stowarzyszenie Popierania Ekonomicznego Wzrostu w Marylandzie (MEGA)* etc.

Są tu wymienione tylko te instytucje, które mają wyraźnie wyodrębniający się publiczny charakter swojego działania. Znaczy to, że spełniają one służebną rolę dla swoich odbiorców. Poza nimi występują setki różnych prywatnych firm konsultingowych i usługowych zorientowanych przede wszystkim na zyski. Poprzez wysoką jakość swoich usług znakomicie konkurują one z organizacjami typu *non-profit*.

Występujące różne typy instytucji związanych z rozwojem regionalnym i lokalnym charakteryzują się zróżnicowaną skutecznością i efektywnością działania.

Instytucje i organizacje rządowe charakteryzują się lepszą dostępnością polityczną, zarówno w stosunku do rządu, jak i samorządu. Ich słabością jest jednak to, że są wysoce zbiurokratyzowane. Powoduje to częste opóźnienia w ich działaniu, a przecież czynnik szybkości jest szczególnie istotny w planowaniu ekonomicznego rozwoju. Z kolei prywatne organizacje, mimo że działają szybciej, to zakres ich zainteresowania jest stosunkowo ograniczony. Głównie, jak dowodzi praktyka USA, zajmują się one promocją istniejącego prywatnego biznesu oraz inwestycjami związanymi z powstawaniem nowych firm. Rzadko się zdarza, aby prywatne agencje zajmowały się problematyką bezrobocia i zatrudnienia, czy też sprawami socjalnymi społeczności lokalnych.

Stąd też praktyka wykazuje, że stosunkowo najbardziej uniwersalne są, w warunkach amerykańskich, korporacje rozwojowe, które mają statut prywatnej, nie zorientowanej na zysk organizacji. Są one finansowane w sposób mieszany tj. ze źródeł publicznych (rządowych i samorządowych), prywatnych, a częściowo z własnych dochodów¹⁰. Być może, że jest to właśnie typ najbardziej odpowiadający naszym warunkom.

Warto tutaj, za Blekely'm przytoczyć jego podsumowanie w odniesieniu do najważniejszych cech jakim powinna odpowiadać dobra instytucja (organizacja) pracująca na rzecz regionalnego (lokalnego) rozwoju.

Organizacja według niego:

1. Powinna mieć właściwą strukturę prawną. Oznacza to, że struktura prawna i organizacyjna powinna być odzwierciedleniem potrzeb i celów, dla których powstała, a jednocześnie powinna być możliwie najprostsza. Struktura ta powinna także uwzględniać elementy ryzyka istnienia danej organizacji.
2. Powinna mieć jasno określony sposób zarządzania, a także zdefiniowane zadania dla personelu i zakres jego odpowiedzialności.
3. Powinna być zachowana równowaga pomiędzy funduszami przewidzianymi na funkcjonowanie organizacji jako takiej, w tym na płace, a funduszami na realizowanie funkcji do jakiej została powołana.

¹⁰Odpowiada ten model w przybliżeniu działalności naszych fundacji.

4. W skład personelu musi wchodzić specjalna osoba odpowiedzialna za przygotowywanie sprawozdań i analiz z działalności organizacji.
5. Musi posiadać dobrze zorganizowane służby planistyczne i kontrolne w dziedzinie planowania finansowego. Chodzi głównie o to, aby system finansowy nie pozwalał na ukrywanie nieuzasadnionych kosztów administrowania, a jednocześnie pozwalał na wykrywanie nieprawidłowości i szybkie na nie reagowanie przez zarząd organizacji.
6. Ważną cechą dobrej organizacji jest także umiejętność planowania ekonomicznego w tym planowania zatrudnienia lub uwzględnianie w swoich działaniach wyników planowania rozwoju lokalnego opracowywanych przez inne organizacje.

Planowanie jest niezbędnym składnikiem dla długoperspektywicznych działań, a przez to pozwala na bardziej efektywne działania z punktu widzenia potrzeb regionalnych/lokalnych.

7. Inną istotną cechą, szczególnie ważną w przypadku organizacji publicznej, jest utrzymywanie dobrych stosunków z sektorem prywatnym i grupami społecznymi danego regionu/gminy. Te dobre stosunki Blakely uważa za istotne z uwagi na możliwość pozyskiwania z tego sektora środków finansowych, doradztwa, kontraktów etc., które przyniosą dochody dla samej organizacji i społeczności lokalnej.
8. Organizacja powinna prowadzić swoją działalność na rzecz rozwoju lokalnego poprzez pionową i poziomą integrację z innymi organizacjami zajmującymi się podobną działalnością.
9. Cechą dobrej organizacji ekonomicznego rozwoju powinna być jej ekspansywność i agresywność w poszukiwaniu nowych dziedzin działalności dla wzrostu lokalnego. Kluczową rolę w takim działaniu przypisuje Blakely specjalnemu urzędnikowi- ekspertowi z dziedziny ekonomiki rozwoju.

Jak z tego wyliczenia widać, w gospodarce rynkowej dziedzina lokalnego i regionalnego stymulowania rozwoju oparta jest przede wszystkim o profesjonalizm odpowiednich organizacji i instytucji.

Podstawową rolę jaką spełniają instytucje we współczesnym kapitalizmie jest wspomaganie rynku. Głównie odbywa się to podczas odpowiedniego przetwarzania informacji. Obniża to tym samym poziom niepewności działania, wydłuża horyzont decyzji inwestycyjnych, zwiększa trafność wyborów. Prawidłowo rozwinięta infrastruktura organizacji i instytucji łagodzi więc cykliczne zaburzenia w skali całej gospodarki kapitalistycznej.

W tym miejscu chciałbym podać przykład negatywnych decyzji inwestycyjnych polskiego przemysłu spożywczego w dziedzinie opakowań, podejmowanych właśnie z uwagi na brak odpowiednich strategicznych informacji o kierunkach i tendencjach światowych. Przemysł spożywczy, chcąc wejść na rynki zachodnie oraz wobec konkurencji wynikającej z zalewu polskiego rynku niskiej jakości zachodnimi produktami spożywczymi (ale w ładnych opakowaniach), podejmuje inwestycje polegające na bezkrytycznym kopiowaniu wzorców opakowań zachodnich. Oferty technologiczne, jakie dostaje Polska w tej dziedzinie są dość atrakcyjne. Wynika to jednak z faktu, że kraje zachodnie odchodzą od opakowań z tworzyw sztucznych lub wprowadzają takie, które mogą ulec naturalnemu rozkładowi w przyrodzie.

Okazać się może, po jakimś czasie, że polskie produkty w „nowoczesnych” opakowaniach nie znajdą zbytu na tych rynkach, właśnie ze względu na zabroniony sposób pakowania. Być może kolorami tych opakowań zdobędziemy rynki radzieckie. Ale czy przy przejściu na waluty wymienialne i tutaj nie przegramy konkurencji?

Indywidualne decyzje przedsiębiorstw są więc zorientowane na korzyści wynikające z aktualnego popytu. Jedynie przez dostarczenie informacji poprzez wiarygodne instytucje co do charakteru przyszłego popytu i jego kierunków, możliwe jest uniknięcie takich błędów i wygranie szans na nowych rynkach.

Mit taniej siły roboczej w Polsce

Rozwój regionalny a sprawa mieszkaniowa

Chciałbym tutaj zweryfikować tezę o taniej cenie siły roboczej w Polsce. Cenę siły roboczej wyznacza u nas nie tylko jej produktywność. Ta jest niska, bo wynika ze złej organizacji pracy i zniszczenia, trudnych do odtworzenia, związków pomiędzy wydajnością pracy a płacą.

Ponadto, obraz ten fałszowany był przez długie lata systemem dotacji do konsumpcji indywidualnej i tzw. zbiorowej.

Jednym z głównych grzechów poprzedniego systemu było traktowanie mieszkań w miastach jako dobra publicznego. W procesie restrukturyzacji cen, poprzednie rządy komunistyczne, a także rząd Mazowieckiego, nie podjęły wysiłku restrukturyzacji płac w relacji do kosztów utrzymania mieszkań. Wstrzymując się więc od, choćby tylko częściowego, urynkowienia czynszów w połączeniu z manewrem płacowym, utrzymano fałszywą cenę siły roboczej. Jednocześnie wzmocniono i tak już istniejącą ilościową barierę mieszkaniową.

Uważam, że jeden i drugi rząd świadomie zaciągnął „kredyt finansowy” wobec potrzeb na utrzymanie naszych zasobów mieszkaniowych. Nie dokonując tego manewru restrukturyzacyjnego polegającego na zmniejszeniu dotacji na mieszkalnictwo przy jednoczesnym rekompensowaniu wzrostu kosztów utrzymania proporcjonalnym wzrostem płac, powstała możliwość woluntarystycznego wycofania się rządu z finansowania przez budżet centralny gospodarki mieszkaniowej. Taka też decyzja została podjęta. A to znacznie ułatwiło zrównoważenie budżetu w 1990 roku.

Zablokowany więc został system rynkowej motywacji dla gospodarki mieszkaniowej. Drastycznie zmalał też popyt budowlany. Zatrzymane zostały procesy wymiany mieszkań, tak istotne dla międzyregionalnego przesuwu siły roboczej.

Zahamowana została też możliwość uwolnienia się choćby minimalnej płynnej rezerwy mieszkaniowej, niezbędnej dla utworzenia prawidłowego rynku mieszkaniowego. Tym samym przyhamowane zostały przebiegi procesów restrukturyzacji w przemyśle.

Polityka mieszkaniowa ma i będzie miała w Polsce, jeszcze przez długi okres, silne związki z polityką gospodarczą. Szczególna jej rola przypada w sytuacji konieczności podjęcia walki ze wzrastającym bezwzględny i strukturalny bezrobociem.

Cena siły roboczej w Polsce w najbliższej przyszłości, będzie nie tylko wypadkową jej obecnej niskiej produktywności wynikającej z recesji sektora państwowego, ale również wypadkową ceny „spokoju społecznego”, rozbudzonych aspiracji społecznych i relatywnie wysokiego poziomu wykształcenia naszego społeczeństwa w porównaniu do krajów tzw. „rozwijających się”. Jediną szansą więc, w obecnej sytuacji dla Polski, jest szybka prywatyzacja. Procesowi temu musi towarzyszyć znaczna redukcja zatrudnienia, głównie w administracji, wysoki wzrost

produktywności siły roboczej, poprawa jakości produkcji¹¹ i nominalny wzrost płac.

Równolegle z procesem wzrostu wydajności i płac powinna być dokonywana stopniowa internalizacja spożycia zbiorowego¹². Ta internalizacja, czy też mówiąc inaczej urynkowanie sfery publicznej (mieszkalnictwa, usług komunalnych, częściowo oświaty etc.), nie może jednak tym razem neutralizować w 100% realnego wzrostu płac. Warunkiem powodzenia restrukturyzacyjnej polityki płac w naszej gospodarce musi być jej zdecydowany charakter w pobudzaniu wzrostu liczby małych przedsiębiorstw prywatnych oraz w tworzeniu systemów instytucjonalnych wspierających rynek.

Budowa tych instytucji powinna się opierać o uwolnione nadwyżki pracowników w administracji przedsiębiorstw prywatyzowanych. Tworzenie zaś instytucji, wymaga zdecydowanego wsparcia zorganizowanym systemem szkoleń, zapewniającym dyfuzję najlepszych doświadczeń w tej dziedzinie z krajów rozwiniętych.

Urynkowanie spożycia zbiorowego nie może się odbyć w Polsce kosztem drastycznego obniżenia poziomu życia ze względu na groźną w skutkach barierę społeczną. Wzrost ceny siły roboczej jest więc nieunikniony. A więc mit o jej obecnie niskiej cenie, będzie musiał już wkrótce należeć do przeszłości. Zaletą jednak takiego urealnienia kosztów odtworzenia siły roboczej jest szansa zmiany struktury wydatków i zwiększenie elastyczności w konsumpcji.

Jeśli wynikiem tego będzie bardziej racjonalne i efektywniejsze użytkownie dotychczasowych „dóbr publicznych”, zyska tylko na tym cała gospodarka. Pojawi się być może w początkowym okresie nadmierna skłonność do ograniczeń w konsumpcji tych dóbr na rzecz konsumpcji dóbr luksusowych. Uważam jednak, że będzie to zjawisko pozytywne jako, że produkty te charakteryzują się wyższą wartością dodaną, a zatem struktura popytu będzie stymulowała przemianę restrukturyzacyjną w kierunku nowoczesnej gospodarki.

Szansą jest także zwiększenie możliwości wyboru między konsumpcją i oszczędnościami, na korzyść tych ostatnich. Stwarzać to będzie szansę na szybsze utworzenie rodzimego rynku kapitałowego.

¹¹Bez poprawy jakości produktów i przy otwarciu naszej gospodarki na konkurencję międzynarodową, szansa na przetrwanie polskich produktów maleje. Ras utracone rynki, z uwagi na niską jakość produkcji, jest niesmiernie trudno odbudować.

¹²Kłania się w tym miejscu naszym teoretykom i praktykom, prawie nie znana w Polsce teoria dobra publicznego i efektów zewnętrznych. Por. T. Markowski, *Lokalna polityka kształtowania warunków bytowych w świetle teorii efektów zewnętrznych*, Łódź 1987.

Polską szansą nie jest więc tania siła robocza. Tanią siłą roboczą znajdują międzynarodowe korporacje w krajach rozwijających się. Te kraje charakteryzuje niski standard pomocy społecznej, brak związków zawodowych, wysoka tolerancja niskich płac, duża presja ze strony bezrobotnych na rynek pracy.

Dla porównania, na początku lat osiemdziesiątych przeciętny ogólny koszt za jedną godzinę pracy (obejmujący zysk) w takich krajach jak Korea Płn. wynosił 1,5\$, a w Sri Lance nawet 0,30\$¹³. Szansą dla Polski jest więc partycypacja w rynku europejskim i akomodacja części jego wytwarzanej wartości dodanej. Jest to możliwe, o ile stworzymy takie systemy obsługowe dla zachodniego kapitału, za które jest on gotów dobrze zapłacić na drodze swojej ekspansji.

Polską szansą jest położenie geopolityczne oraz jej rynek reprezentowany przez prawie 40 mln konsumentów. Szansą są nasze zasoby surowcowe, skromne ale nadal istniejące tereny jeszcze nieskażonej przyrody i zasoby dóbr kultury materialnej.

Wybrane problemy i bariery w procesie restrukturyzacji gospodarki i regionów Polski

Skuteczność polityki regionalnej państwa i władz lokalnych zależy między innymi od prawidłowego zidentyfikowania barier rozwojowych kraju w układach zewnętrznych (międzynarodowych) i wewnętrznych.

Sprządzenie pełnej listy barier jest zadaniem przekraczającym ramy tej pracy. Poza tym, jest to zagadnienie szczególnie złożone i wymagające interdyscyplinarnego podejścia. Jednakże, bez profesjonalnego sporządzenia w miarę pełnej listy takich barier, nie będzie możliwe określenie spójnego systemu celów polityki regionalnej. Bez jasno sformułowanych celów nie będzie możliwe określenie prawidłowej strategii działania, a więc dokonanie doboru określonych sposobów i metod działania władz centralnych (regionalnych i lokalnych).

Omawiane poniżej wybrane problemy i bariery mają więc tylko charakter sygnałny i wycinkowy, bez ambicji do ich metodycznej identyfikacji i weryfikacji. Są to jednak te bariery, których pokonanie, według

¹³Cultivating Rhode Island's Fourth Economy, A Report by the Rhode Island Strategic Development Commission, Vol. 1 (1984), s. 7.

autora opracowania, jest niezbędnym warunkiem dalszego uruchomienia i przyspieszenia rozpoczętych procesów restrukturyzacyjnych.

Bariery zewnętrzne

Rozpad i załamanie gospodarki radzieckiej oraz innych krajów post-komunistycznych

Barierą dla rozwoju polskiego przemysłu jest załamanie tradycyjnych, relatywnie stabilnych rynków zbytu i zaopatrzenia dla wielu przedsiębiorstw. Rynki byłych krajów RWPG charakteryzowały się tradycyjną strukturą popytu, a jednocześnie akceptowały odstającą od rynków światowych niższą jakość produktów. Sytuacja ta wymuszać będzie na polskich przedsiębiorstwach podejmowanie decyzji restrukturyzacyjnych i dostosowawczych do nowych rynków. Odbędzie się to jednak zwiększonym kosztem społecznym. Odtwarzanie kooperacji na nowych rynkowych warunkach z byłymi krajami RWPG, wymagać będzie jednak instytucjonalno-organizacyjnej pomocy rządu.

Recesja gospodarki światowej

Ogranicza możliwości eksportowe polskich przedsiębiorstw oraz inwestycje obcych kapitałów. W tym okresie trzeba się liczyć z większymi kosztami politycznymi i społecznymi do przyciągnięcia inwestorów zagranicznych.

Występować będzie nadal silna wrażliwość polskiej gospodarki na międzynarodowe zmiany cen paliw ze względu na mało konkurencyjny charakter polskiej produkcji. Wynika on głównie z eksportu produktów charakteryzujących się niską wartością dodaną. Ponadto, polski przemysł nadal charakteryzuje się małą skłonnością do minimalizacji kosztów produkcji.

Bariery wewnętrzne

Mała elastyczność polskich przedsiębiorstw na zewnętrzne czynniki otoczenia

Opór przed innowacjami i oszczędnościami na kosztach produkcji. Spowodowane jest to głównie czynnikami natury psychospołecznej

i biurokratycznej wynikającymi z cech systemu gospodarki sterowanej centralnie. Nadal występują też silne, patologiczne, interpersonalne powiązania administracji w przedsiębiorstwach państwowych, blokujące racjonalizację działania, skłonność do ryzyka, innowacyjność, agresywność w poszukiwaniu rynków zbytu etc.

Powszechna nieznamość zasad marketingu

Powstaje ważne pytanie czy przyjęta strategia reagowania przedsiębiorstw, w tym także i prywatnych, na zmiany popytu za pomocą bądź to zmniejszania produkcji bądź wzrostu cen, jest reakcją wynikającą z mentalności zarządu i robotników, czy też jest to reakcja na wprowadzone rozwiązania systemowe.

Odpowiedź na to pytanie nie może być jednoznaczna bez przeprowadzenia badań rozpoznawczych. Wydaje się jednak, że jest to reakcja typowa dla krótkookresowych warunków działania. Należy zatem przyjąć, że system kredytowania i stymulowania do inwestycji i oszczędności na kosztach produkcji nie funkcjonuje właściwie, bądź nie jest spójny z prawnymi warunkami działania przedsiębiorstw (niejasne kryteria prywatyzacji, jej zakres i terminy).

Brak wystarczającej liczby instytucji i organizacji profesjonalnych wspierających rynek międzynarodowy, krajowy i lokalny.

Wśród ważniejszych braków należy wymienić: instytucje finansowe, ubezpieczeniowe, firmy konsultingowe i reklamowe – publiczne i prywatne, lokalne i regionalne organizacje ekonomicznego i przestrzennego rozwoju, instytucje organizujące i łączące kapitały ryzyka (państwowego, gminnego, prywatnego krajowego i zagranicznego) etc.

Brak lub bardzo słabe związki między nauką i praktyką, a także między praktyką a instytucjami typu badawczego i rozwojowego

Brak jasnych i jednoznacznych uregulowań prawnych w dziedzinie własności komunalnej i reprivatyzacji majątku o nieuregulowanym dotychczas statucie prawnym.

Uważam, że w wielu miastach, a w Łodzi w szczególności, niejasny stan prawny własności majątku, należy do największych barier rozwojowych. Powstrzymuje on procesy inwestycyjne w centrach naszych miast

i ogranicza wykorzystanie, zainteresowanych w inwestowaniu, prywatnych kapitałów. Wyjątkowa sytuacja, w jakiej znajduje się Polska na swojej drodze do gospodarki kapitalistycznej, wymaga wyjątkowych i szybkich działań. Rząd i parlament muszą te sprawy uregulować jednoznacznie, jednorazowym aktem wyższego rzędu, określając relatywnie krótki okres zgłaszania praw do majątku w Polsce np. 1 roku (właścicieli rodzimych i pozostających za granicą). Po tym okresie roszczenia mogłyby już tylko dotyczyć rekompensaty finansowej za utracony majątek, a okres ich dochodzenia mógłby wynosić choćby i 20 lat. Na rekompensatę tych roszczeń rząd powinien ustanowić specjalny fundusz i zwolnić z tego obowiązku wypłat władze lokalne.

Nadal silną barierą rozwojową polskiej gospodarki będzie zmienność przepisów prawnych. Trudno jest zakładać ich stabilność, jako że każda zmiana jest wynikiem walki politycznej i stopniowej ewolucji polskiego systemu prawa. Wydaje się jednak, że polskie społeczeństwo i siły polityczne dojrzały już na tyle, by nowy parlament był w stanie dopracować się istotnych ustaw gospodarczych stabilizujących warunki działania dla rodzimych i obcych kapitałów (pod tym względem Polska ma większe szanse wygrania konkurencji z innymi krajami postkomunistycznymi).

Bariera mieszkaniowa

Należy do jednej z istotniejszych w procesach restrukturyzacyjnych polskiego przemysłu z uwagi na wspomniane już wielokrotnie ograniczanie mobilności siły roboczej, ucieczkę młodego pokolenia za granicę etc.

Polityka mieszkaniowa w Polsce będzie jeszcze przez długi okres stanowiła o procesach wzrostu gospodarczego i o społecznym poparciu (bądź nie) dla reform. Musi więc stanowić integralną część rządowej: krajowej i regionalnej polityki wzrostu gospodarczego. Dotychczasowa niespójna polityka rządowa, faworyzująca wyłącznie stronę fiskalno-monetarną budżetu centralnego, doprowadziła do kompletnego załamania w sferze gospodarki mieszkaniowej, a tym samym odbiła się negatywnie na wzroście produkcji. W dziedzinie mieszkalnictwa nie dopracowano się spójnego programu. Proponowane rozwiązania są rozwiązaniami cząstkowymi, nieuwzględniającymi szeregu czynników kreujących nadmierne koszty naszego budownictwa. Koszty te są wynikiem nadal istniejącego monopolu w produkcji materiałów budowlanych i wykończeniowych, sztucznie wytworzonej bariery w postaci

ograniczanej podaży terenów budowlanych etc. Bariera terenów budowlanych, niezależnie od braku środków finansowych na ich wykup jest potęgowana niespójnymi przepisami prawa w dziedzinie szeroko rozumianej gospodarki przestrzennej.

Bariera w postaci nieudolnego funkcjonowania samorządu terytorialnego w okresie nabywania doświadczeń

Problem funkcjonowania samorządu terytorialnego będzie miał swoje silne implikacje przestrzenne, niezależnie od tego, czy dana gmina dysponuje obiektywnie stwierdzonymi potencjałami rozwojowymi, czy też nie. Dobrze zorganizowane i przygotowane władze lokalne mogą też stanowić same w sobie potencjał rozwojowy gmin/regionów. Metodyczna, organizacyjna i szkoleniowa pomoc władzom lokalnym może się okazać najlepszą długookresową inwestycją w rozwój gmin. Przyspieszanie jednak wzrostu ekonomicznego w regionach o drzemających potencjałach gospodarczych wymaga jednak, w warunkach ograniczonych środków, skoncentrowania pomocy władzom lokalnym w kilku wybranych regionach, a dopiero później przejścia na powszechną pomoc – w miarę uzyskiwania pozytywnego regionalnego efektu wzrostu (sukcesu). Nic tak nie jest potrzebne Polsce, jak osiągnięcie sukcesu w regionalnym (lokalnym) rozwoju. Tylko ten sukces może uwiarygodnić celowość przeprowadzanych reform. Z pewnością też będzie miał on niebagatelne znaczenie dla stabilizowania nastrojów społecznych i pozytywnej dyfuzji tego sukcesu na inne rejony. To o czym tu mówimy, to nic innego jak dobrze znana na Zachodzie metoda działania poprzez wprowadzanie w życie tzw. *realizacji pokazowych (demonstration project)*.

Zagrożeniem dla polityki władz centralnych może być nadmierna skłonność naszych władz lokalnych i społeczeństwa jako całości do egalitaryzmu, który niestety ciągnie gospodarkę w dół. Wymaga to od polskiego rządu szczególnych umiejętności w przekonywaniu społeczeństwa do swojej polityki. A z tym, jak wiemy, jest bardzo, źle. Trudno zakładać, że nowy rząd Wałęsy będzie pod tym względem diametralnie inny od rządów Jaruzelskiego i Mazowieckiego. A więc i pod tym względem niezbędna jest pomoc fachowa dla zbyt wolno dojrzewających do działania post-komunistycznych rządów.

Trzeba chyba już otwarcie przyznać, że ludzie zatrudniani w administracji centralnej powinni w pierwszej kolejności podlegać przeszk-

leniu. Inaczej indolencja i ignorancja nowego rządu znów wypłynie na wierzch.

Bariera społeczna przeciwko odtwarzaniu społeczeństwa klasowego

Zagadnienie to w warunkach społeczeństwa post-komunistycznego jest szczególnie złożone. Tym niemniej jest wiadome, iż zróżnicowanie społeczne i klasowe w krajach o gospodarce rynkowej jest motorem napędowym dla tejże gospodarki. Społeczeństwo musi zaakceptować przestrzenne zróżnicowanie warunków bytowych oraz powstających dzielnic dobrobytu i ubóstwa. Jest to cena którą chyba musi zaakceptować społeczeństwo polskie. Obcy kapitał oraz zagraniczni przedsiębiorcy i menadżerowie przyjdą chętniej do Polski, jeśli będą mogli mieszkać i budować domy w ekskluzywnych dzielnicach i w dobrym otoczeniu. Wielotysięczna rzesza Polaków na emigracji ze swoim kapitałem jest tu też niebagatelnym argumentem dla utworzenia takich lokalnych wysp dobrobytu. Rząd i władze lokalne muszą być świadome potencjału istniejącego przed naszą gospodarką, a jednocześnie muszą być przygotowane moralnie i praktycznie do zarządzania konfliktami społecznymi, jakie mogą się na tym tle pojawić. Wielką rolę w łagodzeniu tych konfliktów oraz w wykorzystaniu szansy „zasobnych kieszeni”, może odegrać prawidłowa i odważna polityka gruntowa władz lokalnych. Musi być ona jednak wspierana odpowiednimi programami finansowymi rządu.

Bariera infrastruktury technicznej

Nadal jest zacofany system łączności i telekomunikacji, słaby międzyregionalny system transportu drogowego, kolejowego i lotniczego między ośrodkami wzrostu, słaby i niedoinwestowany do międzynarodowych potrzeb system autostrad.

Polska gospodarka przestrzenna charakteryzuje się także znacznym zakresem niekontrolowanych procesów urbanizacyjnych i inwestycyjnych, szczególnie w strefach podmiejskich i obszarach ciężkich wielkich aglomeracji. Ten niekontrolowany proces budowlany, szczególnie obecnie, uwidacznia się w sektorze prywatnym. Nie zamierzam tutaj stawiać diagnozy przyczyn tego stanu rzeczy. Jest on jednak stwierdzonym faktem i stanowi zagrożenie dla regionalnej polityki wzrostu. Stąd też zagadnieniu temu poświęcamy odrębny rozdział.

Rozwój aglomeracji a niekontrolowane procesy urbanizacji

Nielegalne procesy budowlane zachodzą w strefie, gdzie występuje konkurencja między funkcjami miejskimi (rekreacją indywidualną, mieszkalną, produkcyjną etc.) i funkcjami rolniczymi. Strefa ta charakteryzuje się także znacznym rozdrobnieniem gospodarstw rolnych i dwuzawodowością rolników. Sprzyja to niekontrolowanemu wypieraniu słabych i nierentownych (ze względów strukturalnych) funkcji rolniczych przez agresywne społeczności miejskie.

W strefie tej na obszarach rolniczych występuje masowe zjawisko nielegalnego relizowania domków rekreacyjnych, budynków gospodarczych, garaży, nielegalnych przeróbek domów mieszkalnych itp. Jedną z istotnych przyczyn nielegalnego przebiegu tych procesów, mających swój wyraz właśnie w różnego rodzaju nielegalnych przeróbkach i przybudówkach, w stosunku do zatwierdzonych planów jest nadmiernie wydłużający się cykl budowlany.

Jednym z remediów, które może ograniczyć skalę tego zjawiska jest doprowadzenie do skrócenia cykli budowlanych przez ułatwienia kredytowe oraz realizację budynków mieszkalnych i rekreacyjnych pod tzw. „klucz”. Warunkiem upowszechnienia się tego sposobu budowy jest istnienie małych wyspecjalizowanych firm budowlanych, konkurencyjnych dla działalności typu „zrób to sam”. Konieczne są także działania władz centralnych w sferze ograniczenia tzw. pracy nieopodatkowanej i nielegalnej (*szara i czarna ekonomia*). Jesteśmy świadomi, że zjawiska tego nie uda się całkowicie wyeliminować, ale ograniczenie jego skali jest konieczne dla całej gospodarki, szczególnie w sytuacji wzrastającego bezrobocia.

Opanowanie niekontrolowanych procesów budowlanych wymaga podjęcia długookresowych działań. Wynika to z faktu, iż żadne działania radykalne w okresie reformowania polskiej gospodarki są praktycznie niemożliwe. Proces bowiem tworzenia nowych systemów prawnych, jak wskazuje praktyka, jest długotrwały i cykliczny. Proces ten będzie więc trwał jeszcze wiele lat, zanim zostanie stworzony na tyle spójny system prawny, który minimalizując „luki prawne” ograniczy wypaczanie i nadużywanie prawa w gospodarowaniu przestrzeni.

Niezbędne jest w tym miejscu zwrócenie uwagi na konieczność rzetelnej analizy istniejących i zmienianych przepisów prawa pod kątem wyeliminowania wewnętrznej sprzeczności i negatywnych skutków ich

funkcjonowania dla polskiej przestrzeni. Dotyczy to bardzo szerokiej gamy przepisów prawnych: począwszy od przepisów sensu stricto związanych z gospodarowaniem w przestrzeni (ustawa o planowaniu przestrzennym, ustawa o gospodarce gruntami, o terenach rolniczych i leśnych, prawo budowlane, lokalowe, ustawa o ochronie środowiska, etc.), a skończywszy na przepisach dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej, prawie cywilnym i konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej. To właśnie spójny system prawa, wraz z właściwymi mechanizmami jego przestrzegania i wykształconą kulturą prawną społeczności lokalnych, decydują o ładzie przestrzennym. Planowanie przestrzenne ma tu tylko rolę wspomagającą i koordynującą.

System istniejącego prawa o terenach rolniczych i ich ochronie absolutnie w tej strefie nie sprawdza się. Przez swoje martwe działanie wzmacnia jedynie negatywne skutki dla użytkowanej przestrzeni wokółmiejskiej.

Czyż nie jest paradoksem, że w strefie oddziaływania wielkich miast tereny rolnicze zaliczne to klasy VI oraz tzw. nieużytki mają wysoką wartość na wolnym rynku (istnieje bowiem szansa na legalną zmianę funkcji z rolniczej na budowlaną), posiadanie zaś terenów klasy IV i V uważane jest przez rolników za nieszczęście. Często strategią chłopów-rolników jest doprowadzenie do wyjałowienia gleby i zabieganie o przekwalifikowanie ziemi na tereny kl. VI, bądź nieużytki.

Negatywne skutki przestrzenne takiej ochrony ziemi rolnej są więc oczywiste. Przejawiają się one w rozpraszaniu zabudowy mieszkaniowej i rekreacyjnej, wyspowym jej charakterze, a w konsekwencji wzrastają nadmiernie koszty budowy infrastruktury technicznej przez użytkowników tych terenów i przez władze lokalne. Z uwagi jednak na częsty brak pieniędzy i nadmiernie wysokie koszty jej budowy (spowodowane znacznym oddaleniem od głównych ciągów), powstają różnego rodzaju substytuty szkodliwe dla środowiska naturalnego (nieszczelne szamba, prymitywne studnie odwadniające tereny; nierozwiązany pozostaje problemy wywozu i składowania odpadów stałych i płynnych etc).

Strefy podmiejskie wielkich aglomeracji powinny być więc traktowane jako obszary specjalne planowania przestrzennego. Jako obszary słabsze ekonomicznie, o stosunkowo wysokich walorach środowiska przyrodniczego (dla mieszkańców dużych miast) przy ambiwalentnej postawie mieszkańców wsi, ulegają nadmiernej dewastacji. Z kolei atrakcyjność zabudowy rekreacyjnej dla mieszkańców gmin podmiejskich

skich przejawia się w tym, iż stanowi ona dodatkowe, często nieopodatkowane źródło dochodów.

Porządkowanie obrotu ziemią w strefie wokółmiejskiej staje się więc koniecznością chwili. Niezbędne jest uwolnienie mechanizmów rynkowych uwzględniających działanie *renty budowlanej* i *renty położenia*. Mechanizmy te w pewnym stopniu samoistnie uregulują sprawy. Prawo i planowanie przestrzenne powinno zaś korygować ułomności tak ujawnionego i zaakceptowanego rynku. Aby uniknąć błędów można tutaj skorzystać z doświadczeń krajów zachodnich. Kraje te przeszły już falę żywiołowego rozwoju i dewastacji swojej przestrzeni wokółmiejskiej; obecnie mogą już poszczycić się rozwiązaniami lepszymi i skuteczniejszymi oraz coraz lepszym dopasowaniem do gospodarki rynkowej planowaniem przestrzennym.

Planowanie bez rynku nie sprawdziło się – i to nie tylko w sferze gospodarczej, ale i przestrzennej. W tej sytuacji planowanie przestrzenne wymaga w Polsce radykalnych przekształceń.

Uważam, że do opanowania nielegalnych procesów może przyczynić się:

- zdecydowane uproszczenie postępowania w wydawaniu pozwoleń budowlanych i wydawaniu decyzji lokalizacyjnych w stosunku do obiektów o małym i znikomym zagrożeniu dla człowieka i środowiska;
- wzmocnienie służb budowlanych, planistycznych i bardziej rygorystyczne egzekwowanie kar za naruszanie prawa;
- powiązanie w przyszłości systemu nadzoru budowlanego z systemem ubezpieczeń majątkowych (tutaj bowiem może najsilniej wytworzyć się mechanizm zainteresowania agencji ubezpieczeniowej w kontrolowaniu zgodności realizacji obiektu z prawem budowlanym i planem przestrzennym – z uwagi na ryzyko finansowe jakie ona ponosi);
- podejmowanie przez władze lokalne wyprzedzających działań w stosunku do popytu na tereny budowlane i rekreacyjne.

Władze w gminach wokółmiejskich muszą być inicjatorami w nabywaniu terenów i budowie infrastruktury komunalnej. Ograniczy to działania dezercyjne oraz inercję ludzi już użytkujących tereny mieszkaniowe i rekreacyjne. Kredyt w tych działaniach powinien być podstawowym narzędziem kontroli procesów przestrzennych. Powinien być

dostępny zarówno dla władz lokalnych i inwestorów, powinien być to kredyt relatywnie tani, gdyż w konsekwencji przyczynia się on do obniżenia społecznych kosztów rozwoju całej gospodarki.

Rozwój regionalny a procesy restrukturyzacji w rolnictwie

Zagadnienie to, mimo że szczególnie ważne, nie było przedmiotem głębszej analizy autora tego opracowania.

Trudno jest bowiem, bez przeprowadzenia pogłębionych badań i analiz scenariuszowych wariantów rządowej polityki rolnej, stawiać diagnozy co do jej skutków w odniesieniu do rozwoju gospodarczego w układach regionalnych.

Zakładając jednak, że procesy restrukturyzacji w użytkowaniu gruntów rolniczych (oczywiście w kierunku wzrostu gospodarstw) będą nasilały się z biegiem czasu, można domniemywać, iż szczególnego znaczenia nabiorą one w obszarach oddziaływania wielkich aglomeracji oraz na terenach o dużym rozdrobnieniu gospodarstw rolnych.

Wynika to z faktu, iż nałożą się tu zjawiska związane z restrukturyzacją w przemyśle i narastającym bezrobociem strukturalnym. Skutki te odczują przede wszystkim małe gospodarstwa rolne egzystujące dotychczas dzięki dwuzawodowości ich właścicieli (chłopo-robotnicy) – i to niezależnie od wzrastających cen czynników produkcji rolnej.

Wzrost cen czynników produkcji rolniczej, stopniowe ograniczanie dotacji wraz z utratą dotychczasowych miejsc pracy w przemyśle, będzie prowadził do przyspieszonej pauperyzacji tej grupy drobnych właścicieli ziemi. Będzie też wymuszał spekulację gruntami i prowadził do nasilania się niekontrolowanych procesów urbanizacji w strefach podmiejskich. Wystąpi też z pewnością silna presja migracyjna tej ludności do miast.

Wymienione tu zjawiska to tylko część możliwych kłopotów. Bez ich rozpoznania, choćby tylko scenariuszowego, trudno będzie podejmować jakiegokolwiek rozsądne działania. Pozostawienie zaś wszystkiego wolnej grze sił rynkowych może doprowadzić do głębokich zaburzeń społecznych.

Rozwój regionalny a konflikty w grze o przestrzeń

Omawiając problematykę rozwoju regionalnego i lokalnego, wielokrotnie poruszałem zagadnienie konfliktów społecznych jako istotnego problemu dla reformowania polskiej gospodarki i jej procesów rozwojowych.

W tym miejscu chciałbym zasygnalizować i nieco bliżej naświetlić problematykę „konfliktów przestrzennych”. Uważam bowiem, że bez zrozumienia tej problematyki przez nasze władze i wykształcenia umiejętności zarządzania w sytuacjach konfliktowych w gospodarce przestrzennej, skuteczność polityki regionalnej będzie wysoce ograniczona.

Definicja konfliktu społecznego w grze o przestrzeń

W rozwijaniu teoretycznych modeli sterowania rozwojem układów terytorialnych należy wyraźnie rozróżniać pojęcie konfliktu od sprzeczności pomiędzy funkcjami (działalnościami), które występują w zagospodarowaniu przestrzeni przez człowieka.

Konflikt bowiem, w naszym ujęciu, jest subiektywną kategorią społeczną. Jest on relacją między ludźmi wynikającą z odmiennego pojmowania czasu i wartości. Relacja ta ma charakter przynajmniej dwustronnej interakcji wyrażającej niezgodność między ludźmi lub grupami ludzi. Przejawem tej interakcji niezgodności pomiędzy stronami uwikłanymi w konflikt jest określony typ ich działań mający na celu poprawianie pozycji dominacji nad przeciwnikiem na poziomie satysfakcjonującym każdą ze stron.

Konflikt „przestrzenny” tym różni się od innych konfliktów społecznych, że u jego podłoża leży sposób użytkowania przestrzeni przez człowieka i związane z jego działalnością efekty zewnętrzne. Przyjmując taki typ rozumowania trzeba uznać, że obiektywnie występujące sprzeczności w użytkowaniu przestrzeni nie stanowią sytuacji konfliktowej dopóty, dopóki na jej tle nie nastąpi interakcja niezgodności między użytkownikami tej przestrzeni.

Tak więc, według naszego rozumowania, naruszanie stanu środowiska przyrodniczego przez działalność człowieka tak długo nie jest kon-

fiktem społecznym, jak długo w jego obronie nie wystąpi określony człowiek (grupa społeczna) reprezentujący(a) inny system wartości.

Zatem analiza i badanie „konfliktów przestrzennych” jest ujęciem bardziej złożonym, bowiem do różnie rozpatrywanych elementów konfliktów takich jak:

- strony konfliktu;
- siła zaangażowania w konflikt, czyli analiza interakcji;
- środki stosowane w konflikcie;
- czynnik czasu;

dochodzi jeszcze element przestrzeni (jako walor i jako czynnik interakcji między stronami).

„Konflikty przestrzenne” a planowanie przestrzenne

Konflikty w grze o przestrzeń i o walory środowiska przyrodniczego mają to do siebie, iż ich intensywność jest różnie rozłożona w przestrzeni. To zaś jest wynikiem złożonego procesu różnicowania się społeczeństwa w przestrzeni pod względem systemów wartości i jego percepcji co do walorów środowiskowych. Te z kolei wykształcają się na tle interakcji człowiek – przyroda jako wynik jej przekształcania.

Tak więc konflikty o szeroko rozumianą przestrzeń mają zróżnicowany charakter, intensywność i przebieg – w zależności od tego, czy występują na obszarach ekologicznego zagrożenia, na obszarach zurbanizowanych i urbanizujących się, na terenach gospodarczo i kulturowo rozwiniętych, czy też na obszarach zacofanych. W związku z tą terytorialną specyfiką, będą musiały występować nieco odmienne sposoby zarządzania „konfliktami przestrzennymi”.

Środowisko przyrodnicze jest również wykorzystywane do celów walki politycznej, zarówno na poziomie międzynarodowym, narodowym i lokalnym. Ponieważ proces walki politycznej jeszcze się nie zakończył i społeczeństwo oraz grupy interesu, a także powstające partie polityczne nie w pełni opanowały inne dostępne formy walki o władzę, środowisko naturalne będzie miało (niezależnie od jego obiektywnie

złego stanu) dużą wartość polityczną dla zwalczających się grup. Planowanie przestrzenne, proekologiczne musi zatem uwzględniać szeroki aspekt społeczny i polityczny, w przeciwnym razie będzie to planowanie nieskuteczne i wyłącznie ideowe.

Planowanie i polityka regionalna w dziedzinie ekologicznej muszą mieć przede wszystkim charakter działań prewencyjnych. Chodzi przede wszystkim o niedopuszczanie do negatywnych skutków działalności człowieka.

Coraz powszechniej w świecie działania te uznawane są za jedyne skuteczne. Działania prewencyjne obejmują między innymi: wdrażanie czystych technologii w przemyśle, restrukturyzację przemysłu (w celu eliminacji produkcji szkodliwej dla środowiska), wtórne wykorzystanie odpadów, edukację proekologiczną, planowanie przestrzenne etc.

Działania polegające na eliminacji skutków, choć niezbędne, zwiększają jednak społeczne koszty funkcjonowania gospodarki – w porównaniu do działań prewencyjnych. Stąd też, w warunkach w jakich się obecnie znajduje Polska, polityka prewencyjna powinna mieć zdecydowane pierwszeństwo przed innymi formami poprawiania stanu środowiska naturalnego.

Jeden i drugi sposób polityki prośrodowiskowej wymaga wsparcia instrumentami prawnymi i finansowymi, pozwalającymi na internalizację negatywnych efektów środowiskowych. Postulat ten wymaga, aby teoria efektów zewnętrznych znalazła wreszcie swoje praktyczne odzwierciedlenie w prawie i w działaniach podmiotów polityki centralnej i lokalnej.

Planowanie przestrzenne, a szczególnie planowanie proekologiczne, musi uznawać konfliktowy charakter zagospodarowywania przestrzeni. Paradygmat ekologicznego rozwoju, określanego w literaturze zachodniej jako *sustainable development*, wymaga odmiennego podejścia do planowania, niż to miało miejsce dotychczas w Polsce.

Stwierdzenie to dotyczy także krajów wysoko rozwiniętych. Zmieniający się na świecie system wartości wokół degradowanego środowiska wyzwała nowe sytuacje konfliktowe. Ignorowanie ich oraz brak właściwych metod zarządzania sprawia, iż w wielu przypadkach konflikt na tle obrony środowiska przybiera charakter destruktywny. Wbrew szczytnej idei ochrony przyrody leżącej u źródła konfliktu, obraca się on ostatecznie przeciwko środowisku przyrodniczemu, często w innym miejscu, a ostatecznie – zawsze przeciwko społeczeństwu.

Planowanie przestrzenne powinno być tym właśnie systemem, który pomaga w zarządzaniu sytuacjami konfliktowymi. Musi ono jed-

nak spełniać określone warunki. Przede wszystkim powinno być dynamiczne i traktowane jako stały proces negocjacyjny i decyzyjny. Tym samym stanowić podstawowy instrument danej władzy, koordynujący i kontrolujący całość procesów przestrzennych na danym terenie. Nie oznacza to oczywiście deterministycznego traktowania planu. Dzięki planowaniu możliwe jest opanowywanie pewnych, niekorzystnych ze społecznego punktu widzenia, procesów i ograniczenie negatywnych skutków gospodarowania w przestrzeni wyłącznie w oparciu o żywiolowe prawa rynkowe.

Dotychczasowy system sprawowania władzy nie był przystosowany do funkcjonowania w sytuacjach konfliktowych.

Wynikało to głównie z ideologicznych założeń bezkonfliktowego charakteru rozwoju gospodarki socjalistycznej. Ustrojowo-apologetyczne podejście do problematyki konfliktów, szczególnie przez teoretyków planowania, przez długie lata blokowało wszelkie działania na rzecz tworzenia odpowiednich systemów prawa.

Powstawał więc coraz większy rozdźwięk między ideologią a rzeczywistością. Powszechną reakcją władz wszystkich szczebli na sytuacje konfliktowe była ignorancja (umyślna bądź nieumyślna), tłumienie i ukrywanie konfliktu przed opinią publiczną, a także wypaczanie jego istoty. Najczęstszym, wymuszonym przez sytuację zewnętrzną, sposobem reakcji na konflikt było pozorowane działanie, zakończone w wielu przypadkach powstrzymaniem się od podjęcia decyzji (unikanie za wszelką cenę odpowiedzialności).

Jedną z bardziej konfliktogennych sfer gospodarki przestrzennej jest gospodarka gruntowa. To właśnie w sferze gospodarki gruntowej najsilniej występują konflikty pomiędzy interesami prywatnymi a interesem publicznym.

Potęgowane są one przez ciągle nieodpowiadające nowym warunkom pojmowanie interesu prywatnego i publicznego. Jest to pozostałość totalitarnego systemu zarządzania polską gospodarką, która będzie jeszcze przez wiele lat występowała w wielu fragmentach nowobudowanego systemu gospodarczego. Polityka gruntowa jako specyficzny obszar konfliktów społecznych, wymaga ciągłego i kompleksowego prowadzenia badań. Szczególnie istotnym jest prowadzenie badań pod kątem wprowadzanych nowych rozwiązań prawnych jako źródła konfliktów.

Prawo bowiem, z jednej strony stwarza system instrumentów do zarządzania konfliktami, a z drugiej zaś strony może stanowić ich istotną przyczynę.

Oczywistym jest więc wniosek mówiący, iż skuteczność prawa należy

oceniać od strony instrumentalnej, tj. od sposobów i metod działania podmiotów polityki gruntowej. Zasadniczy więc nurt badawczy powinien kształtować się wokół problemów współzależności funkcjonowania instrumentów. Wymaga to jednak stworzenia programu badawczego, znacznie przekraczającego możliwości jednej dyscypliny. Badania takie powinny uwzględniać podejście planistyczne, finansowe, prawne, ekonomiczne (problem waloryzacji terenów) społeczne etc., bowiem na pojęcie *gospodarka gruntowa* składa się szeroki zestaw działań zaliczanych do różnych dyscyplin naukowych.

Biurokratyczny sposób funkcjonowania władz lokalnych oraz fatalny system prawa, który blokował efektywniejsze działania władz w rozwiązywaniu sytuacji konfliktowych będzie nadal największym problemem nowowybranych władz samorządowych. Nowe władze również nie są przygotowane do działania w nowych warunkach. Konieczne jest zatem udzielanie im wszechstronnej pomocy, między innymi poprzez system szkolenia w dziedzinie zarządzania „konfliktami przestrzennymi”. Tutaj bowiem występuje, jak to już podkreślono, specyficzne tło walki o przestrzeń i jej walory.

Do licznych sposobów działań w zarządzaniu już zaistniałymi konfliktami społecznymi należą powszechnie stosowane w krajach zachodnich metody negocjacyjne i perswazyjne. Stosowanie ich wymaga jednakże stworzenia odpowiedniej kultury politycznej i społecznego klimatu zaufania. Istotnym czynnikiem skuteczności tej formy jest odpowiednie wyrobienie polityczne i wieloletnie doświadczenie w ich stosowaniu przez strony konfliktów. Szczególna rola w tworzeniu takiego klimatu do negocjacji powinna przypaść właśnie władzom lokalnym.

Istniejący teoretyczny dorobek socjologów w tym zakresie, oraz praktyka krajów z tradycjami demokratycznymi, powinna być jak najszybciej rozpowszechniona w Polsce. Zarządzanie konfliktami społecznymi, a w tym konfliktami na tle środowiska przyrodniczego, powinno wejść na stałe do programów dydaktycznych powstających szkół samorządowych i programów uczelni wyższych, kształcących przyszłych adeptów władz samorządowych.

Uwagi końcowe

Przebudowa polskiej gospodarki wymaga wyraźnego określenia przez rząd (poza ogólnosystemowymi rozwiązaniami) priorytetów gałęziowo-branżowych i regionalnych.

Postulat ten wynika przede wszystkim z faktu konieczności przys-

pieszenia procesów restrukturyzacji przemysłu z uwagi na umiędzynarodowienie naszej gospodarki, a także z ograniczoności środków finansowych.

Ograniczoność środków wręcz narzuca konieczność ich regionalnej koncentracji. Truizmem w tej sytuacji będzie twierdzenie, że jedynie poprzez koncentrację środków na najbardziej „zdrowych” regionach uda się uzyskać szybszy zwrot nakładów, a tym samym i uzyskać ogólny wzrost dochodu narodowego.

Pomoc miejscom i przemysłom będzie skuteczna jedynie wówczas, kiedy będzie skorelowana z obiektywnie określonymi potencjałami i barierami regionalnego (lokalnego) wzrostu.

Innymi słowy chodzi o rozpoznanie w regionach tzw. „ogniwo słabości i siły”. O rozwoju regionów (kraju), podobnie jak o budowie organizmów żywych, decyduje wszak „prawo minimum” (zasada najsłabszego ogniwa)¹⁴.

Problemem polskiego planowania przestrzennego jest to, iż nauczyliśmy się rozpatrywać nasze regionalne potencjały wzrostu (ekonomiczne, ekologiczne, społeczne) w zamkniętych granicach¹⁵. Tymczasem, zakładając otwartość naszej gospodarki na Europę, musimy od nowa rozpoznać szansę naszych regionów w ich nowym kontekście europejskim i zachodzących przemian w ZSRR. Stanowi to nowe wyzwanie dla naszych planistów i regionalistów przestrzennych.

Rozwój ekonomiczny w Polsce, niezależnie od tego czy rząd sformułuje swoją politykę regionalną, będzie i tak miał charakter zdecydowanie różnicujący poszczególne regiony.

Można założyć z dużym przybliżeniem, że przyspieszenie rozwoju nastąpi w tych regionach (miastach), które charakteryzują się między innymi:

- relatywnie lepszą infrastrukturą techniczną;
- występowaniem instytucji obsługujących rynek i kapitał;

¹⁴Prawo minimum zostało sformułowane w 1840 roku przez Justusa Liebiga na podstawie badań nad nawożeniem roślin. Głosi ono, że o rozwoju rośliny decyduje ten składnik nawozu, którego jest najmniej. Wszystkie inne związki występujące w nadmiarze, nie będą w ogóle spożytkowane, pozostaną bezużyteczne.

¹⁵Chociaż i tych, wskazywanych potencjałów w poprzednich planach, nie wykorzystano jak dotąd iadna zmieniająca się przez ponad 40 lat komunistyczna „elita” rządowa. Również obecny, niekomunistyczny rząd nie bardzo wie co z tym regionalnymi potencjałami zrobić (być może, nie widzi problematyki regionalnej, może nie chce widzieć).

- lepszym stanem środowiska;
- dojrzałością polityczną i profesjonalną władz lokalnych;
- lepszym poziomem wykształcenia społeczności lokalnej i wyższym poziomem kultury;
- klimatem przedsiębiorczości;
- powiązaniami z polonią zagraniczną w krajach rozwiniętych;
- dobrymi i uznanymi ośrodkami akademickimi, które wykształciły lepsze powiązania z praktyką;
- zróżnicowaniem struktury produkcji przemysłowej i udziałem w niej tzw. produktów wysoko przetworzonych i nowoczesnych;
- wyższymi dochodami (płacami) na głowę mieszkańca;
- relatywnie łatwą do pokonania barierą mieszkaniową;
- dobrym systemem komunikacji międzyregionalnej i międzynarodowej;
- wyższym tempem procesów prywatyzacji w przemyśle;
- szybszym uregulowaniem stosunków własnościowych.

Konieczne jest więc jak najszybsze przeprowadzenie badań nad tymi regionalnymi „ogniwami siły i słabości” w ich nowym kontekście tj. przy otwieraniu się gospodarki na rynki międzynarodowe oraz przy postępujących procesach urynkowienia i prywatyzacji. Bez tych badań polityka regionalna będzie zawieszona w próżni, oparta na zwodnej intuicji, bądź też jej oczywista potrzeba będzie przez rząd negowana. Z tą ostatnią sytuacją mamy właśnie do czynienia w kraju.

Polityka regionalna rządu oraz polityka władz lokalnych musi odpowiednio wyważyć ilościowe i jakościowe elementy decydujące o rozwoju. Umiedzynarodowienie naszej gospodarki zdecydowanie kładzie nacisk na elementy jakościowe. Substandardowe usuwanie barier rozwojowych może się bardzo szybko okazać polityką krótkowzroczną.

Istotnym elementem polityki regionalnej musi być polityka proekologiczna. W warunkach zachwianej równowagi ekologicznej i znacznych zróżnicowań regionalnych pod tym względem występują, jak się wydaje dwie tendencje mające istotne znaczenie dla naszego rozwoju ekonomicznego, a wynikające z umiedzynarodawiania się naszej gospodarki:

1. zła jakość środowiska na obszarach aglomeracji zniechęca do inwestowania przez obce kapitały w tych dziedzinach, w których ważnym czynnikiem lokalizacyjnym jest wysoka jakość środowiska antropogenicznego i przyrodniczego;
2. występuje zainteresowanie lokalizowaniem takiej produkcji, która jest szkodliwa dla ludzi i przyrody, a wypierana z innych krajów rozwiniętych pod wpływem presji ich społeczeństw.

Ta ujawniająca się międzynarodowa gra o polską przestrzeń może być wygrana przez nas tylko z pomocą społeczeństw zachodnich. Chodzi o to, aby regionalne walory i problemy polskiego środowiska stały się składnikiem europejskim. Nie w kontekście transgranicznej transmisji odpadów, lecz w kontekście stworzenia możliwości do wspólnego korzystania z walorów przestrzeni przez społeczności innych krajów europejskich.

Powstaje pytanie, jak sygnalizowane priorytety polityki regionalnej bezpośrednio i pośrednio realizować, i to tak, aby pozostać w zgodzie z ogólnymi założeniami budowy gospodarki kapitalistycznej.

Dobór instrumentów polityki regionalnej musi być skorelowany ze scenariuszem (terminarzem) zmian systemowych.

Istnieje szereg doświadczeń (pozytywnych i negatywnych) krajów rozwiniętych w dziedzinie polityki regionalnej. Rozwiązania stosowane tam mimo, że bezpośrednio nie przystające do naszych warunków mogą i powinny być po odpowiedniej adaptacji stosowane u nas¹⁶.

Podstawowym jednak postulatem, jaki wynika z niniejszego opracowania, jest postulat tworzenia regionalnych systemów profesjonalnych instytucji oraz organizacji wspierających i korygujących funkcjonowanie rynku.

Dopiero po utworzeniu satysfakcjonującej infrastruktury instytucjonalnej możliwe będzie odblokowanie mechanizmów decyzyjnych,

¹⁶Interesującym przykładem i poletkiem doświadczalnym w dziedzinie polityki regionalnej dla Polski mogą być Stany Zjednoczone. W USA poszczególne stany, w oparciu o finansowe programy rządowe pomocy finansowej, wypracowały ponad 50 różnych form pomocy i interwencji w dziedzinie stymulowania rozwoju ekonomicznego. Skuteczność tych rozwiązań była różna. Rozpiętość ilościowa zastosowanych stymulatorów finansowych w poszczególnych stanach wahała się w 1986 roku od 13 do 21. Ich często krytykowana przez polityków federalnych nieskuteczność w stosunku do planowanych celów wynikała bardziej z ostrej międzyszanowej konkurencji o przyciągnięcie nowych przemysłów niż metodologicznych błędów w przyjętych rozwiązaniach. (*Directory of Incentives for Business Investment and Development in United States - a State by State Guide*, The Urban Institute Press. Washington 1986).

faktyczne zdecentralizowanie kompetencji władz rządowych i stopniowe odtworzenie tak istotnych dla każdej gospodarki rynkowej relacji poziomych. Ponadto instytucje (finansowe, ubezpieczeniowe, marketingowe konsultingowe, korporacje inwestowania i rozwoju etc.) spełniają istotny czynnik stabilizacji dla gospodarki rynkowej w postaci obniżania ryzyka i niepewności gospodarowania. Tym samym będą przyczyniać się do wytwarzania niezbędnego w naszych warunkach klimatu przedsiębiorczości.

W pierwszej fazie budowy systemu instytucjonalnego również niezbędna jest regionalnie skoncentrowana pomoc rządowa. A więc możemy w tym okresie mówić o roli instytucji jako instrumentu polityki regionalnej.

W gospodarce rynkowej instytucje i organizacje związane z rozwojem regionalnym i lokalnym spełniają też i inną istotną rolę. Zastępują rząd i władze lokalne (regionalne) tam, gdzie zakres działalności (interwencji) jest ustawowo wyłączony z ich kompetencji. Instytucje i organizacje to również ważna i niezbędna infrastruktura dla właściwego i skutecznego realizowania programów i stosowania instrumentów w każdej polityce: regionalnej, społecznej, mieszkaniowej, tak rządu, jak i władz lokalnych.

Ponieważ Polska wcześniej czy później stanie przed problemem zmiany terytorialnego podziału kraju, to już dzisiaj zachodzi potrzeba takiego tworzenia systemu instytucji regionalnych, które swym zasięgiem pokrywałyby się z przyszłym kształtem nowych regionów.

Bibliografia

- Blakely Edward J., 1989, *Planning Local Economic Development: Theory and Practice* Sage Publication, Newbury Park, London, New Delhi.
- Body M., Lovering J., Bassett K., 1986, *Sunbelt City? A Study of Economic Change in Britain's M4 Growth Corridor*, Clarendon Press, Oxford.
- Clarke Marianne K., 1986, *Revitalizing State Economies: A Review of State Economic Development Policies and Programs*, National Governors' Association, Washington D.C.
- Dewer Margaret E. (ed.), 1982, *Industry-vitalization: Toward National Industrial Policy*, Pergamon Press, New York, Oxford, Toronto.

- Farr Cheryl A. (ed.), 1984, *Shaping the Local Economy, Current Perspectives on Economic Development*, International City Management Association, Washington D.C.
- Gorzelak G., 1988, *Rozwój regionalny Polski w warunkach kryzysu i reformy*, Uniwersytet Warszawski, Instytut Gospodarki Przestrzennej.
- Henderson J., Castells M. (ed.), 1987, *Global Restructuring and Territorial Development*, SAGE Publication, London, Newbury Park.
- Hicks Donald A., 1985, *Advanced Industrial Development: Restructuring Relocation, and Renewal*, Lincoln Institute of Land Policy.
- Fosler R. Scott, Berger Renee A. (ed.), 1982, *Public-Private Partnership in American Cities: Seven Case Studies*, Lexington Books, D.C. Heath Company, Massachusetts, Toronto.
- Fosler R. Scott (ed.), 1988, *The New Economic Role of American States: Strategies in a Competitive World Economy*, New York, Oxford, Oxford University Press.
- Kukliński A. (ed.), 1990, *Globality versus Locality*, University of Warsaw, Institute of Space Economy.
- Levitan Sar S., Werenke Diane, 1981, *Productivity: Problems, Prospects, and Policies*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore, London.
- Maryland Directory of International Trade Resources*, Published by the Maryland Office of International Trade, Baltimore.
- Oates Wallace E., 1972, *Fiscal Federalism*, Harcourt Brace Jovanovich, INC. New York, Chicago, San Francisco.
- Osborne D., 1988, *Laboratories of Democracy*, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts.
- Perrings Charles, 1987, *Economy and Environment: A Theoretical Essay on the Interdependence of Economic and Environmental Systems*, Cambridge University Press, New York, Melbourne, Sydney.
- Peterson George E. (ed.), 1973, *Property Tax Reform*, The Urban Institute, Washington, D.C.
- Redclift Michel, 1987, *Sustainable Development: Exploring the contradictions*, Methuen, London and New York.

Yuill Douglas, Allen Kevin, Bachtler John (ed.), 1988, *European Regional Incentives: A Survey of Regional Incentives in the Countries of the European Community and Sweden*, European Regional Policy Monitoring Unit, European Policies Research Center, University of Strathclyde, Glasgow.

Aneks

Tabela 1. Import i eksport na głowę mieszkańca w \$ USA – 1987 r.

Kraj	Import	Eksport	Eksport-import
Polska	287	323	+ 33
Węgry	888	880	- 8
Czechosłowacja	1355	1317	- 38
NRD	1649	1668	+ 19
Bułgaria	1712	1621	- 91
ZSRR	317	347	+ 30
Rumunia	334	475	+ 141
USA	1724	1035	- 689
Wielka Brytania	2685	2269	- 416
RFN	3827	4915	+ 1088
Szwecja	4762	5212	+ 450
Japonia	1237	1865	+ 625

Źródło: Rocznik Statystyczny Polski, 1988

Tabela 2. Struktura importu i eksportu w wybranych krajach w 1986 r.

(w %)

Kraj	Ogółem	Surowce	Paliwa kopalne	Maszyny	Chemiczne		Pozostałe produkty	Produkty żywn.
					materiały	produkty		
import								
Polska	100	7,9	20,7	32,3	9,6		19,7	9,8
Węgry	100	7,1	20,4	28,3	13,7		23,6	6,9
Czechosłowacja	100	7,8	30,5	32,1	6,7		16,5	6,4
USA	100	2,9	10,1	43,6		36,7		6,7
RFN	100	6,8	11,6	26,6		43,5		11,5
Wlk. Bryt.	100	5,8	7,3	33,4		41,8		11,7
Szwecja	100	4,7	10,7	36,0		41,5		7,1
eksport								
Polska	100	6,7	13,2	34,8	6,4		30,2	8,7
Węgry	100	5,0	4,0	35,1	10,9		26,6	18,4
Czechosłowacja	100	3,2	3,5	54,2	6,0		30,4	2,7
USA	100	8,8	3,9	46,2		32,3		9,8
RFN	100	2,1	1,6	47,9		43,6		4,8
Wlk. Bryt.	100	2,8	11,9	34,7		43,1		7,5
Szwecja	100	9,4	2,9	43,9		41,8		2,0

Źródło: Mały Rocznik Statystyczny Polski, 1988

Nowe przestrzenie produkcji jako czynnik rozwoju regionalnego i lokalnego¹

Nowe kierunki uprzemysłowienia

Kształtowanie nowych przestrzeni produkcji jest oparte na trzech głównych elementach: przemyśle zaawansowanej technologii (tworzącym nowe gałęzie i produkty), usługach dla producentów, działalności rzemieślniczej oraz małych i średnich przedsiębiorstwach (MŚP).

Fordyzm (model rozwoju i sposób akumulacji) polegał na standaryzowanej wytwórczości przemysłowej sprzężonej z powszechną konsumpcją, która z kolei umożliwiała dalszy wzrost masowej produkcji. Mechanizm ten wsparty był silną interwencją państwa polegającą na regulacji efektywnego popytu jako funkcji wzrostu produkcji. W planie politycznym interwencja ta przejawiała się w powstaniu państwa dobrobytu. Ten typ produkcji osiągnął swoje granice pod koniec lat sześćdziesiątych i wszedł w fazę kryzysu. W tym samym czasie, poczynając od lat osiemdziesiątych, można obserwować pierwsze oznaki nowego okresu rozwoju kapitalizmu opartego na wzrastającej elastyczności w płaszczyźnie ekonomicznej i społecznej.

Aktualny kryzys ma liczne oblicza, mamy więc kryzys monetarny, przemysłowy, rynku pracy, państwa dobrobytu. Kryzys ten ma

¹Na podstawie pracy Georga B. Benko, *Les nouveaux espaces industriels*, (masszyn. powiel.) opracował Bohdan Jałowiecki.

zarówno „przyczyny wewnętrzne” (kryzys samego modelu rozwoju, szczególnie od strony podaży) i „przyczyny zewnętrzne” ponieważ umiędzynarodowienie gospodarki uniemożliwia zarządzanie popytem w skali jednego kraju.

Sytuacja ta oznacza przejście od starego modelu rozwoju gospodarczego i sposobu akumulacji do nowego, a geograficzne zmiany przestrzeni produkcji są związane z przekształceniami w organizacji produkcji i na rynku pracy.

Wprowadzenie elastycznych technik produkcji, jak również zróżnicowanie nowych produktów, otworzyły perspektywy reorganizacji produkcji globalnej. Po raz pierwszy w historii kapitalizmu możliwe jest połączenie pracy na najwyższym poziomie technologicznym ze zróżnicowaniem produktów i procesów wytwarzania.

System produkcyjny rozdziela się powodując powstawanie zróżnicowanych obszarów, wśród których wyróżniają się technopolie – miejsca, w których wytwarzane są i upowszechniane nowe technologie.

Od fordyzmu do postfordyzmu

Fordyzm

Post-fordyzm

Ideologia

społeczeństwo konsumpcyjne
modernizm
uspolecznienie
zmiany strukturalne
konsumpcja masowa

społeczeństwo spektakl
postmodernizm
indywidualizacja
specyficzność i adaptacja
konsumpcja indywidualna

Państwo

regulacja
sztywność

deregulacja i powtórna regulacja
elastyczność

centralizacja	decentralizacja
stabilność sytuacji międzynarodowej	destabilizacja sytuacji międzynarodowej
interwencja pośrednia na rynku (polityka cenowo-dochodowa)	interwencja bezpośrednia na rynku (zamówienia publiczne)
innowacje i B&R finansowane przez przedsiębiorstwa	innowacje i B&R finansowane przez państwo
negocjacje zbiorowe	podziały i indywidualizacja
państwo dobrobytu (uspolecznienie dobrobytu)	państwo liberalne (prywatyzacja potrzeb zbiorowych)

Praca

pieniorowa organizacja pracy	pozioma organizacja pracy przez zespoły robocze
specjalizacja	różnorodność
hierarchia biurokratyczna	zindywidualizowany system awansów
zadania jednostkowe	zadania wielorakie
płace ujednolicone	płace zindywidualizowane
krótkie przeszkolenie	długie przeszkolenie
mała odpowiedzialność pracowników	duża odpowiedzialność (współodpowiedzialność)
duża pewność pracy	zróżnicowanie pewności pracy

Produkcja

produkcja masowa	produkcja w niewielkich ilościach
standaryzacja/uniformizacja	produkcja elastyczna/zróżnicowana

integracja pionowa, niekiedy pozioma	integracja pozioma i podwykonastwo
magazyn zabezpieczający	brak magazynów
kontrola produkcji ex post	zintegrowana kontrola jakości
produkcja zależna od posiadania czynników wytwarzania	produkcja kierowana popytem
redukcja kosztów przez kontrolę płac	wiedza zintegrowana z długofalowymi planami produkcji

Przestrzeń

homogenizacja regionalnych rynków pracy (segmentacja przestrzenna rynków)	zróźnicowanie lokalnych rynków pracy (segmentacja społeczna rynku)
przestrzenna decentralizacja funkcjonalna	aglomeracja i koncentracja przestrzenna
selektywne rozmycie przestrzeni społecznej	polaryzacja społecznego użytkowania przestrzeni miejskiej

Pojęcie *elastyczność produkcji* można podzielić na dwie wielkie kategorie: wewnątrz przedsiębiorstwa i na rynku zewnętrznym. Elastyczna organizacja firmy składa się z wielu ważnych elementów. Stojąc wobec konieczności adaptacji przedsiębiorstwo może oddziaływać na liczbę zatrudnionych (*elastyczność numeryczna*) oraz na pozostające do wykonania zadania (*elastyczność funkcjonalna*).

Przedsiębiorstwa zmieniając gamę produktów, mogą zwalniać starych pracowników i zatrudniać nowych, o odpowiednich kwalifikacjach. Jest to strategia zorientowana na zewnętrzny rynek pracy. Istnieją jednak również przedsiębiorstwa orientujące się na wewnętrzny rynek pracy, ponieważ przekwalifikowują własnych pracowników, adaptując ich do nowych zadań.

Inny typ elastyczności dotyczy organizacji i jej dostosowania do zróźnicowanych zadań. Kolejne rozumienie elastyczności dotyczy swobody społecznego i finansowego zarządzania przedsiębiorstwem oraz

racjonalizacji interwencji państwa w zakresie tworzenia nowych miejsc pracy.

Wreszcie pojęcie elastyczności dotyczy ruchliwości siły roboczej oraz jej ceny. W pierwszym przypadku chodzi o zniesienie hamulców prawnych określających warunki zwolnień z pracy. Wszystkie działania osłabiające więzy pracowników z przedsiębiorstwem zmierzają w kierunku powiększenia elastyczności. W przedsiębiorstwach zaawansowanej technologii związki zawodowe praktycznie nie działają. Można np. zacytować przykład Orange County w Stanach Zjednoczonych, gdzie odsetek członków związków zawodowych spadł z 29% w 1965 r. do 12% w 1981, podczas gdy w tradycyjnych okręgach przemysłowych na północnym wschodzie USA wynosi on nadal 80%.

Istnieją dwie podstawowe przyczyny tego stanu rzeczy. Po pierwsze charakter produkcji wymaga ścisłego powiązania innowacji, wytwórczości oraz komercjalizacji, toteż istnienie związków zawodowych i ich rewindykacje mogą opóźnić cały ten proces, zmniejszając atrakcyjność produktu na rynku. Tak więc przemysł o zaawansowanych technologiach szuka często lokalizacji na obszarach półwiejskich. Użytkuje też jako siłę roboczą robotników cudzoziemskich. W Stanach Zjednoczonych są to osoby pochodzenia azjatyckiego, które charakteryzują postawy konserwatywne, bądź Latynosi – którzy z kolei przebywają tam na ogół nielegalnie. Przestrzenie semizurbanizowane są rozbite na wiele gmin, co wyklucza utworzenie siły politycznej zdominowanej – w dużych miastach – przez robotników lub grupy etniczne.

Jeżeli chodzi o cenę siły roboczej, wskutek istnienia układów zbiorowych, sprawa jest również skomplikowana. Przedsiębiorstwa zmierzają do ustanowienia nowego systemu płac, w którym płaca składałaby się z trzech części: minimum socjalnego + wynagrodzenie za indywidualny wkład pracy + udział w zyskach przedsiębiorstwa, przy czym część funduszu płac byłaby przeznaczona na inwestycje. Tymczasem jednak, aby uniknąć tych trudności, przedsiębiorstwa zaawansowanej technologii przenoszą się w rejony o niskich płacach.

Pojęcie *zaawansowana technologia* używane jest w różnych znaczeniach, jest mało precyzyjne (po angielsku *high-tech*, po francusku *haute technologie*, *technologie de pointe*, *technologie avancee*).

Technologia łączy w sobie wiedzę, analizę procedur pracy i stosowanych technik. Jej podstawą jest informacja i wiedza praktyczna. Technologia jest to zatem wiedza naukowa i społeczna w dziedzinie produkcji, zaś korzystając z nauki i naukowego sposobu myślenia prowadzi do powstania technik wytwarzania i zarządzania.

W literaturze przedmiotu przyjmuje się na ogół cztery cechy identyfikujące przedsiębiorstwa o zaawansowanej technologii: stopień technicznej złożoności produktu, stopę wzrostu zatrudnienia w danym sektorze, wydatki na badania i rozwój (B&R), oraz odsetek zatrudnionych badaczy i inżynierów w stosunku do ogółu zatrudnionych.

OCDE ustaliło następującą listę branż i produktów zaawansowanej technologii:

Chemia

- syntetyczne barwniki;
- półprodukty dla farmacji;
- syntetyczny kauczuk i inne elastomery;
- esencje oleiste, naturalne i syntetyczne aromaty.

Parachemia

- produkty phytosanitarne;
- sztuczny węgiel i produkty chemiczne używane w metalurgii i przemyśle maszynowym.

Farmacja

- specyfiki farmaceutyczne.

Przemysł maszynowy

- silniki spalinowe inne niż samochodowe i lotnicze;
- turbiny cieplne i hydrauliczne, wyposażenie dla tam.

Informatyka

- maszyny przetwarzania informacji;
- maszyny biurowe.

Przemysł elektryczny

- wyposażenie dystrybucji i sterowania niskimi napięciami dla elektroniki siłowej;

- materiały elektryczne dla prądów silnych i wysokich napięć;
- aparatura przemysłowa niskiego napięcia, przekaźniki i urządzenia sygnalizacyjne;
- urządzenia automatyki przemysłowej.

Elektronika

- wyposażenie telegraficzne i telefoniczne;
- rentgeny i elektronika medyczna;
- aparatura kontrolna i pomiarowa w zastosowaniu do automatyki przemysłowej;
- profesjonalny sprzęt elektroniczny i radio-elektryczny;
- składniki pasywne i kondensatory stałe;
- lampy elektroniczne i półprzewodniki;
- sprzęt rejestrujący i odtwarzający dźwięk i obraz.

Aeronautyka

- kapsuły latające i wyposażenie pojazdów kosmicznych;
- elementy napędowe rakiet i wyposażenie napędów;
- silniki i wyrzutnie rakietowe.

Mechanika precyzyjna

- produkcja zegarów;
- wagi, liczniki, instrumenty pomiarowe;
- precyzyjne instrumenty optyczne;
- sprzęt fotograficzny i filmowy.

Rozróżnia się dwa rodzaje innowacji: wielkie innowacje powodujące powstanie nowych produktów i nowych branż oraz innowacje małe, dokonujące się w sposób ciągły i mające na celu dostosowanie produktu do coraz bardziej międzynarodowego i niestabilnego rynku. Większość innowacji dokonuje się w wyspecjalizowanych pracowniach oraz w działach B&R przedsiębiorstw. Istnieją trzy rodzaje działalności w ramach B&R: badania podstawowe, badania stosowane oraz innowacje proste dokonywane dzięki wyobraźni i doświadczeniu pracowników. Ten rodzaj innowacji znany był w Polsce jako wynalazczość pracownicza.

Większość innowacji dokonywana była dotychczas w wielkich przedsiębiorstwach i dużych aglomeracjach miejskich. Obecnie następuje w tym zakresie istotna zmiana. Wielkie przedsiębiorstwo preferuje postęp w zakresie dotychczasowego asortymentu produkcji, kontrolując procesy innowacji. Znaczny przewrót technologiczny stawia bowiem pod znakiem zapytania całą dotychczasową strategię przedsiębiorstwa (wyposażenie, organizację, rynek, stopień zmonopolizowania itp.). Odwrotnie – małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) nie muszą dokonywać wyborów strategicznych, pojawia się więc podział pracy między wielkimi i małymi przedsiębiorstwami. W początkowej fazie innowacja nie jest jasno zarysowana a rynek, w przypadku wytworzenia nowego produktu, jest ograniczony. Natomiast po opanowaniu nowej technologii i otwarciu się rynku wielkie przedsiębiorstwo, produkując seryjnie, powtórnie zyskuje na znaczeniu.

Istnieją jednak również przypadki, kiedy wielkie firmy wytwarzając dotychczasowe produkty opracowują równocześnie nowe, adaptując przedsiębiorstwo do zmiany profilu produkcyjnego.

Zdarza się także sytuacja, kiedy w niektórych starych okręgach przemysłowych wiedza inżynierów i techników może być wykorzystana przez przedsiębiorstwo w celu wytworzenia nowych produktów. Tradycje przemysłowe mogą spowodować przejście sektorowe od starej branży do nowej, o zaawansowanej technologii.

W podziale pracy między duże firmy i MŚP główną rolę odgrywa państwo. Duża liczba przedsiębiorstw zaawansowanej technologii związana jest zamówieniami rządowymi (w znacznej mierze przeznaczonymi na cele wojskowe).

Występują trzy rodzaje trajektorii technologicznych:

1. Wiedza wytwarzana jest w przedsiębiorstwie w ramach procesu produkcyjnego; głównymi autorami innowacji są inżynierowie.

Trajektoria ta traci na znaczeniu i może występować w regionach, w których ma miejsce restrukturalizacja przemysłu. Innowacje dotyczą głównie produktu i są stymulowane przez rynek.

2. Wiedza wytwarzana jest w osobnych specjalistycznych jednostkach, niezależnych od procesu produkcyjnego. Sytuacja taka występuje w wielkich przedsiębiorstwach opanowujących nowe dziedziny. Przestrzennie związana jest ona z terytorialnym podziałem pracy. Nowe technologie mogą powstać i zostać następnie wdrożone w odległych od siebie miejscach, przy czym lokalizacje wynikają nie z określonych właściwości miejsca, ale z logiki przepływów.
3. Wiedza wytwarzana jest w laboratoriach państwowych lub prywatnych i następnie wprowadzana do produkcji. W tym przypadku rozdział między badaniami i produkcją jest całkowity. Jest to obecnie najczęściej występująca trajektoria i można ją określić jako podstawę powstawania technopolii. Wytwarzanie ma charakter innowacyjny i wyklucza jakiegokolwiek więzy z dotychczasową produkcją, natomiast wymaga ścisłego powiązania z badaniami naukowymi. W sensie przestrzennym pozwala to na tworzenie stref działalności gospodarczej opartych głównie o badania naukowe.

Polityka innowacji, przemysł i rozwój regionalny

Przez politykę innowacji należy rozumieć zespół przedsięwzięć państwa mających na celu pobudzanie innowacji technicznych (procesów i produktów) oraz zapewnienie dyfuzji nowej wiedzy, dóbr i usług. Polityka ta, począwszy od lat siedemdziesiątych, z oczywistych powodów staje się coraz bardziej dynamiczna. Chodzi bowiem o restrukturalizację przemysłu i adaptację aparatu produkcyjnego do nowych technologii, zapewnienie konkurencyjności własnych produktów na rynku międzynarodowym, ograniczenie bezrobocia, a w planie bardziej ogólnym o stworzenie odpowiedniego klimatu ekonomicznego, społecznego i kulturalnego sprzyjającego zmianom technicznym.

Innowacja jest produktem złożonego procesu, toteż niezbędna jest pomoc wielu ministerstw i agend rządowych: ministerstwa badań na-

ukowych, przemysłu, finansów, edukacji narodowej, obrony, zdrowia i innych resortów technicznych.

W wielu krajach uprzemysłowionych ogromną rolę odgrywają ministerstwa obrony, a ich udział w finansowaniu badań naukowych stale wzrasta. I tak np. w Stanach Zjednoczonych, Pentagon finasuje 70% wydatków państwowych przeznaczonych na naukę. Odpowiednie odsetki wynoszą: w Wielkiej Brytanii 55%, a we Francji 38%. Środki te otrzymują z reguły laboratoria i firmy cywilne. Pozwala im to wynalazki w dziedzinie wojskowej łatwo adaptować dla celów produkcji cywilnej.

Polityka innowacyjna państwa polega na tworzeniu sprzyjających warunków dla powstawania wynalazków. Zdolność innowacyjna przedsiębiorstwa zależna jest od wielkości środków finansowych, które może ono zamrozić, przekazując na badania mające na celu opracowania nowego produktu. Korzyści finansowania innowacji przez państwo polegają na zmniejszeniu ryzyka niepowodzenia, które w tej sytuacji nie obciąża przedsiębiorstwa. Tak więc pomoc państwa jest niezbędna w celu zwiększenia dynamiki innowacyjnej przemysłu.

Pomoc państwa można podzielić na trzy kategorie: pomoc bezpośrednią, pośrednią i gwarancję dla kapitału ryzyka.

Pomoc bezpośrednia polega we Francji na stosowaniu różnorodnych środków, szczególnie na tworzeniu wyspecjalizowanych instytucji i funduszy. *Fundusz Badań Naukowych i Technologii* ma na celu stymulowanie innowacji poprzez udzielanie zachęcających kredytów. *Państwowa Agencja Waloryzacji Badań* ma kluczowe znaczenie dla formułowania polityki popierania innowacji i rozwoju przemysłu. Jest ona agendą Ministerstwa Badań i Technologii; współdziała ściśle z Ministerstwem Przemysłu, które powierzyło jej zarządzanie *Funduszem Modernizacji Przemysłu*. Agencja ma 25 regionalnych delegatur i zatrudnia ok. 500 pracowników. Pracownicy agencji pełnią funkcje ekspertów oraz doradców i pracują w terenie, służąc swoimi usługami wszystkim innowatorom.

Agencja ma trzy główne zadania: wdrażanie wynalazków opracowanych w laboratoriach – szczególnie dużych instytutów i uniwersytetów, stymulowanie innowacji w przedsiębiorstwach oraz partycypowanie w kosztach modernizacji aparatu produkcyjnego. Agencja ułatwia dialog między uczonymi i przedsiębiorcami, uzupełnia finanse niezbędne dla uruchomienia produkcji, zajmuje się przekazem informacji między firmami a ich otoczeniem, zachęca ludzi młodych do działalności innowacyjnej.

W zakresie działań bezpośrednich istnieją dwie formy pomocy: spe-

cialne pożyczki inwestycyjne, których celem jest odnowienie tkanki przemysłowej (nowe przedsiębiorstwa, przekształcenie starych, automatyzacja MSP, eksport) oraz *Fundusz Modernizacji Przemysłu* finansujący inwestycje materialne i niematerialne oraz mający na celu modernizację procesów produkcyjnych, rozwój nowych sposobów produkcji i nowych wytworów.

Kapitał ryzyka (ang. *venture-capital*) ma stare, sięgające czasów Hanzy, tradycje. Obecnie chodzi o nieustrukturalizowany rynek kapitału zarządzany przez konsultantów finansowych, kanalizujących kapitał osób dysponujących oszczędnościami w kierunku obiecujących przedsiębiorstw. Kapitał ryzyka przeznaczany jest na konkretne przedsięwzięcia, co do których można ocenić szanse zysku i strat. Obecnie kapitał ryzyka oznacza strumień pieniędzy kierowany do małych i średnich przedsiębiorstw rozwijających nowe idee lub nowe technologie. Kapitał ryzyka nie jest jedynie prostym zastrzykiem finansowym, służy także jako pomoc w nabyciu odpowiednich kompetencji, w organizacji przedsiębiorstwa, jego zarządzaniu oraz w działalności handlowej.

Główne cechy kapitału ryzyka polegają na tym, że finansuje on małe i średnie firmy, przy czym inwestor odgrywa istotną rolę w przedsiębiorstwie pełniąc rolę konsultata dyrekcji. Zwrot kapitału wraz z wartością dodaną następuje w momencie, kiedy inwestor sprzedaje swoje udziały. Pożyczka ta nie ciąży na przedsiębiorstwie, ponieważ osoby trzecie, przemysłowcy lub bankierzy, nabywając akcje od inwestora pozwalają mu na odzyskanie kapitału wraz z zyskiem. Inwestor starannie selekcjonuje przedsiębiorstwa pod kątem widzenia ich rentowności, biorąc pod uwagę zarówno jakościowe jak i ilościowe aspekty projektu. Kapitał ryzyka jest pożyczany bez gwarancji, zarówno ze strony otrzymującego go przedsiębiorstwa, jak i jego szefa.

Od piętnastu lat państwo, regiony i wielkie przedsiębiorstwa zwielokrotniły swoje wysiłki na rzecz poprawy relacji badania naukowe – przemysł, obserwuje się więc rozkwit instytucji zajmujących się transferem technologii. Istnieją trzy ścieżki tego przekazu. Pierwsza – bezpośrednio wiedzie od laboratorium do przedsiębiorstwa. W tym przypadku przemysłowiec musi być dobrze obeznany ze środowiskiem badań podstawowych. Druga – dotyczy przedsiębiorców, którzy korzystają z instytucji pośredniczących nie mając bezpośredniego kontaktu z badaczami. We wszystkich regionach istnieją odpowiednie instytucje wspomagające, wspomniana *Agencja Waloryzacji Badań* oraz *Centra Regionalne Innowacji i Transferu Technologii* mające na celu wymianę informacji

między państwowymi instytutami badawczymi i przemysłem. Trzecia ścieżka to ośrodki techniczne i usługi specjalistyczne prowadzone przez różne stowarzyszenia profesjonalne.

Wymiar regionalny transferu technologii jest szczególnie interesujący. Francuska ustawa z 15 lipca 1982 r. o badaniach naukowych i rozwoju technologicznym poświęca wiele miejsca polityce regionalnej.

W planach regionalnych i w planach lokalizacji przedsiębiorstw – stanowi ustawa – region określa i rozwija bieguny technologiczne. Opracowuje wieloletnie programy o zasięgu regionalnym. Region bierze udział w opracowaniu krajowej polityki badań naukowych i technologii oraz partycypuje w jej realizacji. Region szczególnie troszczy się o dyfuzję i rozwój nowych technologii, o szkolenie oraz rozpowszechnianie informacji naukowych i technicznych, o poprawę istniejących technologii, o upowszechnienie wyników badań i ich integrację w procesy rozwoju gospodarczego, społecznego i kulturalnego regionu.

Zadania nałożone na regiony w zakresie technologicznego rozwoju tkanki ekonomicznej przyczyniły się do stworzenia sieci doradztwa technologicznego, stowarzyszeń zawodowych oraz instytucji oświatowych. Szczególna rola przypadła jednak *Regionalnym Centrom Innowacji i Transferu Technologii*, które zgrupowały w terenie kompetencje różnych partnerów: przedsiębiorstw, centrów technicznych, stowarzyszeń profesjonalnych, izb handlowych, instytucji oświatowych etc.

Celem centrów jest stworzenie, wraz z przemysłem i dla przemysłu, narzędzi produkcyjnych zapewniających modernizację i restrukturalizację sektorów produkcyjnych oraz pomoc w powstaniu nowych zdolności wytwórczych o wysokim poziomie wartości dodanej. Ich celem jest także opracowywanie nowych sposobów produkcji i produktów oraz udostępnienie ich przemysłowcom, współdziałanie w kształceniu kadr oraz uwrażliwienie środowiska przemysłowego na nowe technologie.

Obecnie istnieje we Francji ok 100 takich centrów, rozmieszczonych we wszystkich regionach. Większość Centrów specjalizuje się w takich działach technologii, które najbardziej odpowiadają potrzebom regionów, inne prowadzą działalność zróżnicowaną. Status prawny centrów jest różnorodny, większość funkcjonuje w formie stowarzyszeń. Ich dochody pochodzą ze składek członkowskich, świadczonych usług, ale głównie z subwencji państwa, regionów i gmin.

Narodziny nowych przestrzeni przemysłowych

Pierwszy okres powojennego uprzemysłowienia opierał się na doktrynie planistycznej, znanej pod nazwą *biegunów wzrostu*. Koncentracje urządzeń infrastrukturalnych budowanych przez państwo miały przyciągać prywatne inwestycje przemysłowe i w ten sposób prowadzić do koncentracji sił wytwórczych na określonym terenie. Bieguny wzrostu miały promieniować na okolicę i indukować dalsze procesy rozwoju.

Koncepcja biegunów wzrostu i rozwoju spolaryzowanego została obecnie odrzucona i zastąpiona ideą rozwoju lokalnego, zaś nowe pojęcie: *technopolis* zastąpiło je.

Technopolie są kreowane przez miasta, których strategia rozwoju gospodarczego polega na waloryzacji istniejącego potencjału w zakresie kształcenia uniwersyteckiego i badań naukowych, potencjał ten ma powodować powstawanie nowych form przemysłu o zaawansowanej technologii. Jeden z inicjatorów powstawania technopolii, twórca Sophia-Antipolis ujmuje nową koncepcję rozwoju w sposób następujący:

Skupienie w jednym miejscu działalności w zakresie zaawansowanej technologii, centrów badawczych, przedsiębiorstw przemysłowych, uniwersytetów, jak również instytucji finansowych ułatwiających kontakty między tymi środowiskami, wytwarza efekt synergii wywołujący nowe idee innowacji technicznych, a więc pobudza powstawanie nowych firm.

Funkcjonalnie technopolis to zgrupowanie organizacji badawczych i przedsiębiorstw, które działają na rzecz rozwoju gospodarczego obejmując całość procesu, od studiów laboratoryjnych poprzez produkcję, aż do komercjalizacji. Fizycznie jest to strefa przedsiębiorstw (w większości małych i średnich), biur, laboratoriów i jednostek produkcyjnych tworzących środowisko o wysokiej jakości. Istnieje ścisłe powiązanie przestrzenne wytwórczości przemysłowej z uniwersyte-tem oraz państwowymi i prywatnymi instytutami badawczymi. Tak więc technopolis jest miejscem, w którym wzajemnie wspierają się przedsięwzięcia gospodarcze z działalnością naukową, a wszystko to razem ma służyć procesom rozwoju na najwyższym poziomie technologicznym. Technopolia w szerszym znaczeniu oznacza miasto będące ośrodkiem innowacji technologicznych inicjującym procesy rozwoju gospodarczego regionu.

Koncepcja utworzenia technopolis nie wynika z polityki państwa, ale jest rezultatem inicjatywy regionalnej lub lokalnej. Tak więc każda zbior-

rowość terytorialna, instytucja państwowa lub prywatna może utworzyć technopolis, co wyjaśnia dużą różnorodność tych przedsięwzięć we Francji.

Nowe realizacje przemysłowe można podzielić na kilka kategorii:

Centra innowacji tworzone przez uniwersytety i mające na celu eksperymentalne wdrażanie wynalazków placówek badawczych.

Parki naukowe, szczególnie rozpowszechnone w krajach anglosaskich, powstają z inicjatywy uniwersytetów, które w pobliżu kampusów tworzą strefy aktywności gospodarczej przyciągając przedsiębiorstwa innowacyjne, funkcjonujące następnie w ścisłym związku z instytucjami uniwersyteckimi. Zespół taki skupia biura, laboratoria i małe oraz średnie zakłady produkcyjne.

Technopolie lub parki technologiczne składają się z dużej ilości laboratoriów naukowych o profilu badań stosowanych i poznaczają na ogół (choć niekoniecznie) w związkach z uniwersyte-tem. Podstawowym rodzajem działalności, obok badań, jest wytwarzanie produktów przemysłowych o zaawansowanej technologii i świadczenie usług dla przedsiębiorstw. Parki technologiczne położone są zwykle na obrzeżach wielkich aglomeracji, w przyjemnym otoczeniu zarówno fizycznym jak i społecznym. Technopolie uzupełniają niekiedy zespoły mieszkaniowe i różnorodne usługi. W takim przypadku powstaje nowe miasto technologiczne.

Parki biurowo-handlowe charakteryzują się lokalizacją w środowisku najwyższej jakości, o niskiej gęstości użytkowania terenu, zaspokajając wymagania prestiżowych przedsiębiorstw handlowych zatrudniających wysokokwalifikowanych pracowników. Funkcje tych parków są trojaki: produkcja najwyższej jakości oraz handel i usługi profesjonalne. Parki tego typu powstają najczęściej w pobliżu międzynarodowych lotnisk.

Strefy przemysłowe wyższej jakości powstają pod wpływem obrazu parków naukowych i chociaż nie mają związków z zaawansowaną technologią, to charakteryzują się wzorowym zagospodarowaniem przestrzennym i wysoką jakością architektury budynków. Wskutek tego zlokalizowane tam firmy robią pozytywne wrażenie nadając sobie obraz charakterystyczny dla przedsiębiorstw o zaawansowanej technologii. Taka koncepcja zagospodarowania przestrzeni powstała już w latach sześćdziesiątych.

Kryteria lokalizacji

Nowe technologie przyczyniły się także do zmiany kryteriów lokalizacji toteż dawny paradygmat stracił na znaczeniu. Zgodnie z tradycyjną teorią lokalizacji przedsiębiorstwo brało pod uwagę przede wszystkim koszty uzyskania surowców, dostępu do rynku, różniczkowe koszty siły roboczej oraz czynniki dodatkowe, takie jak efekty aglomeracji i korzyści zewnętrzne. Zgodnie z tą teorią, której podstawy opracował Alfred Weber, przedsiębiorstwa znajdują swoje lokalizacje na podstawie porównania korzyści jakie różne obszary mogą dostarczyć zgodnie z powyższymi kryteriami. Obecnie, wskutek zmian kryteriów lokalizacyjnych przedsiębiorstw i dużej ich różnorodności, teoria lokalizacji znajduje się w kryzysie i jeszcze nie można istniejących tendencji ująć w jednolity schemat teoretyczny. Można jednak dokonać pewnej klasyfikacji przestrzennych zachowań przedsiębiorstw. W pierwszym rzędzie należy wziąć pod uwagę zewnętrzne czynniki lokalizacji, a więc dogodne środowisko naturalne, społeczne i technologiczne. Drugi zespół kryteriów związany jest natomiast z cyklem życia produktu. Trzeci wreszcie – ze środowiskiem innowacyjnym.

Do czynników lokalizacji pierwszego typu należy siła robocza. Przemysły o zaawansowanej technologii powodują segmentację rynku pracy. Z jednej bowiem strony zatrudniają „drogich” pracowników o najwyższych kwalifikacjach, z drugiej zaś strony słabo kwalifikowanych, nisko opłacanych pracowników wykonujących rutynowe czynności przy obsłudze produkcji i wytwarzaniu wyrobów seryjnych. Kolejnym czynnikiem lokalizacji jest obecność uniwersytetu i instytutów badawczych. Następni: zalety środowiska, uroda pejzażu, dobre warunki mieszkaniowe, różnorodność usług, możliwość kształcenia i rozwoju kulturalnego, nowoczesne wyposażenie, czystość i bezpieczeństwo. Atrakcje wielkich aglomeracji nadal są zdolne przyciągać pracowników o najwyższych kwalifikacjach, z drugiej jednak strony niedogodności tam występujące stają się coraz bardziej czynnikiem odstręczającym. Następnym czynnikiem lokalizacji jest dostępność transportowa: lotnisko, szybka kolej, autostrada. Nieobojętny jest też klimat społeczny i polityczny oraz wyposażenie usługowe, szczególnie w zakresie informacji. Firmy o zaawansowanej technologii preferują także rejony, w których związki zawodowe nie odgrywają większej roli. Ostatnim wreszcie czynnikiem lokalizacji są korzyści aglomeracji, ponieważ wielkie miasta nadal oferują najszerszy wachlarz usług i innych udogodnień.

Aby jednak uniknąć niedogodności występujących na obszarach centralnych miast, przedsiębiorstwa o zaawansowanej technologii lokalizują się z reguły na ich obrzeżach.

Jeżeli chodzi o cykl życia produktu, to zależy on od jego poziomu technologicznego. Wytwory przemysłów pracujących w oparciu o średni poziom technologiczny mają cykl trzydziestoletni. Pierwsza faza to opracowanie koncepcji produktu wraz z rozpoczęciem jego produkcji. Wymaga to znacznych nakładów „na wejściu”, zarówno kapitału, jak i siły roboczej. Istotną rolę odgrywają także nakłady na B&R. W drugim etapie, kiedy sprzedaż produktu osiąga maksimum i wyrób ma charakter perfekcyjny, spadają nakłady na prace B&R. W trzecim etapie produkt staje się mobilny i jego produkcja może być przeniesiona na obszary peryferyjne, co wydatnie zmniejsza koszty siły roboczej.

Cykl życia produktu zaawansowanej technologii trwa od 5 do 7 lat i w tym przypadku nie występuje faza standaryzacji wytworu, toteż przemysł ten wymaga ciągłego zatrudniania pracowników B&R. Po wylansowaniu produktu przystępuje się do opracowywania następnego. Kolejne wynalazki są natomiast często adaptowane do produkcji wielkoseryjnej przez duże przedsiębiorstwa (półprzewodniki, kalkulatory, gry elektroniczne etc.) W ten sposób nowa technologia zastosowana do wytwarzania masowych produktów staje się stopniowo technologią tradycyjną i jest transferowana w regiony peryferyjne o taniej sile roboczej np. do krajów Trzeciego Świata.

Biorąc pod uwagę cykl życia produktu, który wiąże lokalizację z organizacją produkcji, można obserwować przechodzenie od koncentracji i centralizacji do decentralizacji i rozproszenia produkcji.

Dotychczas nowe branże, z uwagi na obecność siły roboczej o wysokich kwalifikacjach i dużego rynku zbytu, rozwijały się w biegunach wzrostu – wielkich aglomeracjach miejskich. Obecnie schemat ten jest kwestionowany, ponieważ przemysły o zaawansowanej technologii nie wymagają dużej ilości siły roboczej, a rynkiem zbytu jest cały świat.

Trzeci wreszcie zespół badanych kryteriów lokalizacji związany jest z warunkami geograficznymi (ekonomicznymi, społecznymi i fizycznymi) produkcji. Teoretycy zajmują się w tym przypadku problemami innowacji technologicznych w środowisku regionalnym. W tej sytuacji istotną rolę odgrywa dostęp do wiedzy technologicznej, obecność wykwalifikowanych kadr, skład rynku pracy i wiele innych czynników lokalnych. Ten sposób myślenia przywiązuje dużą wagę do cech środowiska lokalnego jako inkubatora innowacji. Przestrzeń nie jest

więc traktowana jedynie pod kątem możliwości lokalizacji przemysłu, ale znacznie szerzej – jako „środowisko”.

Tradycje i zwyczaje, które rozwinęły się w poprzedniej epoce na obszarze dawnych okręgów przemysłowych nie odpowiadają już współczesnym wymaganiom. Przedsiębiorstwa oparte na dyscyplinie i hierarchii, sztywne relacje pracodawca-pracownik, dawne (m.in. syndykalne) sposoby rozwiązywania konfliktów społecznych i politycznych nie znajdują już obecnie zastosowania. Dynamika kapitalistycznego uprzemysłowienia zależy od zdolności adaptacyjnej przedsiębiorstw do nowych warunków produkcji, które zawierają w sobie także zmianę relacji politycznych i społecznych. W ten sposób firmy zmuszone są do relokalizacji w celu stworzenia nowych stosunków pracy. Nowe obszary produkcyjne oferują pod tym względem liczne korzyści. Relokalizacja może dotyczyć także dawnych okręgów przemysłowych, ale częściej proces rozproszenia inwestycji i kapitału kieruje je w stronę obszarów słabo rozwiniętych.

Dotychczasowy rozwój kapitalizmu związany był z dyfuzją procesu wzrostu gospodarczego, poczynając od centrum. Był on oparty na korzyściach wielkiej skali, potężnych zintegrowanych pionowo organizacjach oraz na powielaniu się zjawisk ekonomicznych i trwałej koniunkturze. Ponieważ skończyła się koniunktura, poprzedni model wzrostu nie jest już możliwy.

To konieczność, a nie wola władz państwowych, postawiła na porządku dziennym rozwój lokalny. Nowe strategie usiłują wykorzystać wewnętrzne zasoby i zwiększyć zdolności adaptacyjne określonych miejsc i regionów.

Restrukturalizacja systemu kapitalistycznego, która pozostaje w ścisłej zależności z rewolucją technologiczną, nie jest jednakże przez nią determinowana. To nie technologie ani relacje produkcyjne modelują przestrzeń, ale bardzo skomplikowany zespół czynników, który określić można jako model rozwoju. Przez model rozwoju należy rozumieć współwystępowanie trzech komplementarnych czynników: formy organizacji pracy (paradygmat przemysłowy), struktury makroekonomicznej (reżim akumulacji), oraz zespołu implicite istniejących norm i reguł instytucjonalnych (sposób regulacji). Ten trojaki zespół czynników trzeba uzupełnić o możliwe konfiguracje międzynarodowe. Nowe technologie odgrywają ważną rolę, ale nie przesądzają o powodzeniu nowego modelu rozwoju.

W aspekcie przestrzennym mamy do czynienia z sytuacją, w której żadne miejsce nie kontroluje swojego własnego centrum, natomiast

zależy ekonomicznie, społecznie i technicznie od serii interakcji, których logika polega na tym, że interesów i władzy nie można przypisać do żadnego konkretnego obszaru. Każde miasto i region stają się szczególną przestrzenią, a specyfikę tę określa ich rola w społecznym podziale pracy. W tym sensie są one pozbawione władzy w ogólnym procesie produkcji. Miejsca zaś przekształcają się w strumienie przepływu. Transformacja sposobu produkcji oznacza wzrost zależności jednostki terytorialnej (produkcyjnej) od strumienia przepływu informacji.

Analiza procesu powstawania technopolii pokazuje, że kształtują się one zarówno w starych okręgach przemysłowych, w ramach programów ich restrukturalizacji, która ma na celu poprawienie ich obrazu i przyciągnięcie nowych rodzajów przemysłu, na obszarach metropolitalnych oferujących korzyści aglomeracyjne i w zupełnie nowych, dotychczas nieuprzemysłowionych okręgach o korzystnych warunkach naturalnych. W tym ostatnim przypadku często używa się określenia *Sun Belt* w przeciwieństwie do obszarów *Snow Belt*.

Przedsiębiorstwo i nowe technologie

Jedną z najnowszych form organizacji produkcji są powstające w latach osiemdziesiątych w wielu krajach tzw. *inkubatory przemysłowe*. Inkubator przemysłowy jest to struktura przyjmująca przedsiębiorstwa oferując lokal, wszechstronną pomoc techniczną i prawną oraz różnorodne usługi przystosowane do potrzeb powstających przedsiębiorstw. Powstawanie tych struktur w skali światowej związane jest z bezrobociem i próbą przeciwdziałania temu zjawisku w skali lokalnej poprzez efektywną pomoc w tworzeniu nowych miejsc pracy. Po raz pierwszy w historii gospodarczej zaproponowano rozwiązanie mikroekonomiczne problemów makroekonomicznych, bez uciekania się do globalnych interwencji państwa.

Istnieją cztery uzasadnienia powstawania tej nowej formy organizacji produkcji:

Uzasadnienie polityczne odwołuje się do reorganizacji produkcji przy użyciu zaawansowanych technologii. Chodzi o adaptację istniejącego potencjału do współczesnych warunków ekonomicznych i społecznych, tworzenie nowych źródeł bogactwa i nowych miejsc pracy. Regiony i zbiorowości terytorialne przeznaczają na ten cel

znaczne fundusze, przekraczające np. we Francji 10% budżetu regionalnego.

Uzasadnienie efektywnościowe. W celu sprostania konkurencji międzynarodowej należy poprawić zdolności małych i średnich przedsiębiorstw w tym zakresie. Firmy te na ogół prawidłowo reagują na nowe prądy koniunktury, jednakże brak im często doświadczenia w zakresie zarządzania, szczególnie w pierwszym okresie działalności. Inkubator odpowiada więc na to zapotrzebowanie.

Uzasadnienie społeczne. Nowe relacje międzyprofesjonalne charakteryzują się znacznie mniejszą hierarchizacją stosunków międzyludzkich. Akcentuje się potrzebę współpracy i współzależności. To zapotrzebowanie społeczne łatwiej jest zaspokoić w elastycznych strukturach przestrzeni produkcyjnej, którą oferują inkubatory.

Uzasadnienie techniczno-ekonomiczne opiera się na stwierdzeniu trudności przejścia od pomysłu do jego produkcyjnej realizacji. I tak np. 80% nowych przedsiębiorstw w USA upada w ciągu 5 pierwszych lat istnienia. Nowe projekty wymagają znacznych środków finansowych i dobrej znajomości rynku. Wykonanie nowego produktu zabiera stosunkowo dużo czasu: 32% wytworów opracowuje się w ciągu sześciu miesięcy, 43% wymaga od pół roku do dwóch lat, a pozostałe ponad dwa lata. Podstawowymi przyczynami upadku przedsiębiorstw są: brak kapitału, a szczególnie kapitału ryzyka, słabe kompetencje w zarządzaniu, przesadna ocena możliwych do uzyskania rezultatów, niedocenianie trudności, a szczególnie niezbędnej wielkości kapitału obrotowego i inwestycyjnego. Inkubatory pomagają przezwyciężyć znaczną część tych problemów i przyczyniają się do zmniejszenia ryzyka i groźby upadłości przedsiębiorstw.

Inkubatory oferują modularne pomieszczenia produkcyjne po cenach niższych niż na wolnym rynku, stwarzając możliwość ekspansji przestrzennej. Stawiają też do dyspozycji wspólne urządzenia usługowe: sekretariat, telex, telefax, komputery, koparki, sale zebrań itp.

Służą na bieżąco doradztwem w zakresie zarządzania, marketingu, księgowości, badań, technologii, jak również ułatwiają kontakty z odpowiednimi instytutami naukowymi.

Inkubatory są wreszcie miejscem kontaktów i integracji międzyprofesjonalnej udzielając wsparcia technicznego i moralnego dyrekcji przedsiębiorstwa, likwidują izolację szefa firmy w pierwszym najtrudniejszym okresie, wzmacniają wreszcie zaufanie do przedsiębiorstwa.

Istnieje wiele odmian inkubatorów przemysłowych:

Hotel (motel) dla przedsiębiorstw. Jest to pomieszczenie nowo zaprojektowane lub adaptowany stary budynek fabryczny, w którym małe i średnie przedsiębiorstwa mogą wynająć lokal i korzystać z elementarnych usług.

Kondominium przemysłowe (wyłącznie w Ameryce Północnej), które różni się od hotelu tym, że kontrakt najmu przewiduje następnie wykupienie zajmowanego lokalu.

Centrum pomocy technicznej jest strukturą świadczącą w pierwszym okresie tworzenia firmy usługi techniczne i pedagogiczne. Ułatwia dostęp do centrów badawczych, prowadzi badania realności projektu, analizę wartości, ułatwia dostęp do kredytów bankowych.

Centrum innowacji i przedsiębiorczości ma na celu transfer technologii poprzez tworzenie przedsiębiorstw innowacyjnych. Skupia również jednostki badawcze oferując wykonywanie różnorodnych ekspertyz.

Usługi towarzyszące. W tym przypadku obok lokalu i usług administracyjnych oferuje się doradztwo w zakresie zarządzania, księgowości, finansów etc.

Głównym celem inkubatorów jest oczywiście zwiększenie szans przetrwania nowych przedsiębiorstw, a obok tego tworzenie miejsc pracy oraz zwiększenie lokalnej dynamiki rozwojowej poprzez wpisanie MŚP w przestrzeń lokalną i regionalną.

Inkubatory można też podzielić, w zależności od stadium rozwoju przedsiębiorstwa, na trzy typy: inkubatory przyjmujące inicjatorów powstania firmy przed jej formalnym założeniem, inkubatory przyjmujące firmy w momencie ich powstania oraz po krótkim okresie funkcjonowania – w tym przypadku przedsiębiorstwa instalują się w inkubatorze w celu korzystania z usług.

W zależności od rodzaju działalności istnieją inkubatory przyjmujące wyłącznie przedsiębiorstwa o zaawansowanej technologii (30%

korzystających z tej formu lokalizacji) oraz takie, które przyjmują przedsiębiorstwa tradycyjne.

Jeżeli zaś chodzi o wielkość programu można rozróżnić małe inkubatory o nakładach inwestycyjnych rzędu do 1 mln USD korzystające z subwencji gmin lub regionów; projekty państwowe z udziałem innych partnerów (gmin, banków, przedsiębiorstw itp.), nakłady rzędu od 2 do 12 mln USD z rentownością obliczoną na długi okres; wreszcie inkubatory prywatne, o wielkich nakładach sięgających od 4 do 15 mln USD.

Od momentu podjęcia decyzji o powstaniu inkubatora do przyjęcia pierwszego przedsiębiorstwa upływa na ogół półtora roku. Grupa pilotująca, składająca się z odpowiednich ekspertów, opracowuje studium wykonalności projektu i etapy jego realizacji. Równocześnie o inicjatywie tej informuje się przedsiębiorstwa działające w okolicy, ośrodki naukowe i ogół mieszkańców prowadząc kampanię reklamową. Powołuje się też komisję przyjęć, która analizuje napływające zgłoszenia i projekty założenia firm. Bada się je pod kątem realności, odrzucając mało konkretne lub nieoryginalne pomysły. Kryteria selekcji są związane z ogólną polityką inkubatora, a w szczególności ze stadium rozwoju przedsiębiorstwa (powstanie nowego lub rozwój istniejącego) oraz typem działalności (branża, poziom technologiczny itp.). W momencie startu inkubator musi zapewniać wszystkie przewidziane w programie usługi.

Inicjatorami powstawania inkubatorów (we Francji 71 w 1988 r., 150 przewidzianych w roku 1990) są: zbiorowości terytorialne (gminy, miasta, regiony), instytucje zawodowe jak np. Izba Przemysłowo-Handlowa, szkolnictwo wyższe, sektor prywatny.

Wśród czynników lokalizacji wymienia się istnienie potencjalnego rynku oraz środowiska technologicznego, bliskość dużego miasta, dynamizm i motywacje lokalnego środowiska politycznego. Powstanie inkubatora staje się niekiedy stawką gry wyborczej.

Przykłady francuskich inkubatorów.

- Inkubator w Meaux położony jest w zielonym otoczeniu, 20 km od Paryża, w strefie metropolitalnej Marne-La-Valee, na terenie parku naukowego. Inkubator powstał w 1986 roku, w ciągu 23 miesięcy skupił ok. 15 przedsiębiorstw zajmujących lokale od 30 do 60 m². W ten sposób powstało 80 nowych miejsc pracy. Inkubator współpracuje z miejscowymi ośrodkami badawczymi i uniwersyteckimi (doradztwo technologiczne, łączy z centralnym kom-

puterem itp). Zindywidualizowane doradztwo dopomogło do szybkiego rozwoju poszczególnych firm. Inkubator świadczy wszystkie niezbędne usługi techniczno-biurowe.

- Inkubator w gminie Sevres-Castet, 8 km od Pau, jest typowym przykładem inicjatywy gminy wiejskiej pragnącej stworzyć element strukturalizujący rozwój gospodarczy. Inkubator o przeznaczeniu ogólnym ma 1600 m² powierzchni produkcyjno-biurowej i może pomieścić 9 przedsiębiorstw o różnej wielkości. Zlokalizowany jest w pobliżu autostrady i lotniska. W ciągu 2 lat (od momentu powstania w 1986 r.) stworzono 18 miejsc pracy. Inkubator jest zarządzany przez radę gminną. Przyjmowane są tylko zgłoszenia nowych przedsiębiorstw. Nawiązano też ściśle kontakty z uniwersytetem w Pau.
- Inkubator w Evry powstał w 1982 r., również wskutek inicjatywy lokalnej, należy do najstarszych we Francji. Chodziło w tym przypadku o aktywizację gospodarczą nowego miasta i stworzenie miejsc pracy. Inkubator ma przeznaczenie ogólne i na powierzchni 2200 m² skupia 36 przedsiębiorstw różnej wielkości, od 1–2 osobowych przedsiębiorstw usługowych aż do firmy produkcyjnej zatrudniającej 50 osób. W latach 1985–1988 stworzono 410 miejsc pracy i goszczono 76 przedsiębiorstw. Niektóre z nich po umocnieniu się przeniosły się poza teren inkubatora, 38% pozostało w mieście, 49% w regionie, a jedynie 13% wybrało inne okolice.

Większość inkubatorów korzysta z subwencji pokrywających część kosztów funkcjonowania. Dotacje wynoszą od 5% do 80% całości kosztów. Inkubatory znajdują się nadal w sferze eksperymentalnej i trudno jest obecnie ocenić ich znaczenie dla procesów rozwoju regionalnego i lokalnego.

Niewątpliwie jednak ta forma może mieć szczególne znaczenie w polskich warunkach, gdzie powstające przedsiębiorstwa prywatne nie mają ani kapitału, ani niemal żadnego doświadczenia pozwalającego im na prowadzenie skutecznej działalności.

Syntetyczny obraz inkubatorów przemysłowych we Francji

	Inicjatorzy			
	zbiorowości terytorialne	stowarzyszenia	uniwersytety	prywatne
% subwencjonowanych	72	100	90	65
Średnia liczba przedsiębiorstw	24	12	10	45
Średnia liczba nowych miejsc pracy	112	36	22	90
Powierzchnia minimalna	500	325	0	600
Powierzchnia maksymalna	10000	4200	1000	7000
Średnia powierzchnia	3720	1390	620	3000
Czynsz miesięczny w USD (za m ²)	80	100	80	160

Organizacja przestrzenna technopolii

Współcześnie mamy do czynienia z nowym podejściem do zagospodarowania przestrzennego obszarów działalności gospodarczej. Z jednej strony występuje tendencja integracji technopolii z istniejącymi obszarami zainwestowania miejskiego. Inicjatorzy takiego programu wykorzystują atuty środowiska miejskiego, istnienie starego uniwersytetu mającego dobrą markę, instytutów badawczych, a także ośrodków kultury (muzeów, zabytków historycznych itp), nawet tradycji gastronomicznych i korzystnego klimatu. Z drugiej strony chodzi o tworzenie miejsc aktywności technologicznej skupiając działalność badawczą i produkcyjną. Miejsca te mają ściśle określone funkcje polegające na stymulowaniu procesów rozwoju.

Technopolie, jak już wspomniano, są bardzo zróżnicowane, mają jednak wiele cech wspólnych, wśród których wymienić można: jakość architektury (wyszukane fasady, wielość i jakość stosowanych materiałów), starannie wystudiowany krajobraz (tereny zielone, bogata roślinność), zespoły usług dla przedsiębiorstw i personelu (urządzenia dla wypoczynku, restauracje), transport, atrakcyjne przestrzenie pu-

bliczne (dekoracje, komfort). Ważnym czynnikiem jest także bliskość wielkich osi komunikacyjnych, portów lotniczych, autostrad, szybkiej kolei.

Inicjatywa powstania technopolis ma z reguły charakter lokalny i jest rezultatem nowego aliansu władz lokalnych, środowisk przemysłowych, uniwersytetów i instytutów badawczych. Państwo, mimo że odgrywa rolę drugorzewną, to jednak może ułatwiać powstanie technopolii poprzez tworzenie niezbędnej infrastruktury transportowej i komunikacyjnej oraz rozwijanie systemu oświaty.

Istnieje silna rywalizacja między powstającymi technopoliami, która prowadzi do pojawienia się „gwiazd systemu miejskiego”. Gwiazda, podobnie jak w filmie, pełni rolę symbolu danego miejsca. Gwiazdami mogą być wielcy współcześni architekci jak np. Ricardo Bofill pracujący w Montpellier, Foster w Nimes, Jean Nouvel w Lyonie, lub wielkie firmy jak: IBM w Montpellier, Thomson, Air France i Ecoles des Mines w Sophia Antipolis oraz Politechnika i Państwowe Centrum Badań Naukowych (CNRS) w południowej części aglomeracji paryskiej. Technopolie stwarzają swoje obrazy, które następnie sprzedają na rynku inwestycji. Oto kilka charakterystycznych sloganów: *Montpellier – geniusz przedsiębiorczości, Metz komunikujący, Nord – który wygrywa, Region centralny – serce Francji, Brest jest na szczycie i to udowadnia* etc.

Dziedzictwo architektoniczne, spektakularna urbanistyka, wielkie imprezy kulturalne stają się nieodzownymi składnikami nowoczesnego sposobu życia. Tak więc przedsiębiorcy są zobowiązani stworzyć *kadr życia dla życia kadr*. Niektóre rodzaje aktywności nadają specjalny prestiż danemu miejscu. Rolę taką pełnią tereny golfowe. Tak więc, wzorując się na Amerykanach i Japończykach, w technopoljach zakłada się pola golfowe (*bussines-golf*). W niektórych przypadkach tereny golfowe stają się wręcz czynnikiem przyciągającym nowe przedsiębiorstwa. Czy mamy zatem do czynienia ze zmierzchem homo economicus i narodzinami homo hedonicus?

Technopolie stają się nowymi przestrzeniami społecznymi o odmiennych od dotychczasowych stosunkach międzyludzkich, w których relacje społeczne polegają na współzależności i współpracy oraz mają mało sformalizowany charakter. Charakterystyczna dla tych obszarów atmosfera kampusu skłoniła Manuela Castellsa do określenia ich jako *przestrzeni wiecznego dorastania*. Mamy więc do czynienia z połączeniem cech charakterystycznych dla badań naukowych, innowacji i stylu życia, które polegają na autonomii czasu, przestrzeni i wartości.

Zmienia się również charakter budynków fabrycznych. Z jednej strony następuje oddzielenie magazynów od powierzchni handlowych, z drugiej – przegrupowanie różnych funkcji małej skali w ramach wielofunkcyjnego pomieszczenia. Niezbędne stają się różnorodne usługi dla użytkowników strefy przemysłowej (sprzątanie, zabezpieczenie, odnawianie, szkolenie, handel, wypoczynek etc.).

W samych budynkach produkcyjnych wzrasta zapotrzebowanie na niewielkie powierzchnie dla małych i średnich przedsiębiorstw lub działów wielkich firm. Zostaje zniesiona zasada oddzielenia przestrzeni produkcyjnej i biurowej. Niezbędnym elementem staje się patio (lub atrium) – jako miejsce spotkań i odpoczynku.

Projektuje się także wznoszenie „inteligentnych budynków” biurowych, w których zainstalowane są zintegrowane sieci przepływu informacji (telefon, fax, wideo, transmisja danych komputerowych), jak również pełna automatyka sterująca wszystkimi urządzeniami budynku (windy, ogrzewanie, klimatyzacja, bezpieczeństwo etc.).

Do zupełnie nowych form zagospodarowania przestrzennego należą teleporty. Po erze portów morskich i lotniczych przychodzi nowa forma węzłów komunikacji – teleporty, współczesne dworce informacji. Teleport składa się z kilku do kilkunastu potężnych anten satelitarnych przekazujących i odbierających informacje z satelitów oraz z centrum opracowującego i przekazującego dalej odebrane komunikaty. Teleporty są wykorzystywane przez kablowe sieci telewizyjne (60%), środowiska biznesu, organizacje rządowe oraz osoby prywatne (po 10%). Rozwój teleportów staje się coraz szybszy i od momentu otwarcia pierwszego – w Stanach Zjednoczonych w 1979 r. – powstało ich w USA już 70, a 150 przewidzianych jest do końca stulecia. Teleporty powstają również w Europie: w Holandii, we Francji i w innych krajach.

Nowym działem produkcji, o ogromnych możliwościach ekspansji, jest wytwarzanie instalacji dla tzw. *domotyki*, czyli automatyzacji i informatyzacji gospodarstwa domowego. Chodzi tutaj zarówno o wyposażenie zabezpieczające mieszkanie (kontrola instalacji gazowych, elektrycznych, ogrzewczych, systemy alarmowe jak i automatyzację różnych funkcji gospodarstwa domowego (np. sprzątanie). Przewiduje się, że w ciągu 10 lat obroty tej gałęzi przemysłu osiągną we Francji 5 mld USD i 20–25 mld USD w Europie. Eksperti amerykańscy przewidują, że już w 1995 r. 10% gospodarstw domowych w tym kraju zostanie zdomotygowanych.

Celem tego tekstu przedstawiającego za francuskim autorem powstawanie nowych przestrzeni przemysłowych, nie jest oczywiście pro-

paganda zachodnich osiągnięć, ale pokazanie możliwości wykorzystania tych doświadczeń dla rozwoju regionalnego i lokalnego w Polsce. Jest rzeczą oczywistą, że upowszechnienie wszystkich tych wzorców jest kwestią dość odległej przyszłości. Ważne jest jednak coś innego – nowy sposób myślenia o procesach rozwoju, o nowym kształcie przemysłownia.

Wiele doświadczeń opisanych w powyższym tekście jest do zastosowania od razu, zarówno w skali lokalnej jak i regionalnej. Pomoc dla powstających prywatnych małych i średnich przedsiębiorstw w postaci tworzenia inkubatorów przemysłu jest możliwa od zaraz. W wielu miejscowościach istnieją odpowiednie kadry, a także lokale po bankrutujących przedsiębiorstwach. Kiedy małe i średnie przedsiębiorstwo nie będzie musiało szukać terenu, a następnie budować lokalu, ale od razu go wynajmie (wraz z różnymi usługami), będzie mogło znacznie szybciej wykorzystać produkcyjnie posiadany kapitał. Również do natychmiastowego przejścia nadaje się system kapitału ryzyka, wystarczy tylko powołać odpowiednie instytucje działające na rynku finansowym i mobilizujące produkcyjnie, niewielkie jednostkowo, prywatne oszczędności gwarantowane przez państwo, regiony lub gminy. Wypada wyrazić nadzieję, że tekst ten będzie użyteczny zarówno dla organów państwowych szczebla wojewódzkiego, jak i dla działaczy samorządowych.

„Pęknięte szyny” w Europie Przeszkoda w procesach integracyjnych¹

1. Wprowadzenie – infrastruktura konstrukcją nośną środowiska człowieka

Europa stanęła przed nowym, szczęśliwym wyzwaniem, a jednocześnie przed szansą integracji gospodarczej oraz ustanowienia nowego – odmiennego ładu społeczno-politycznego. Pośród wielu trudności, przeszkód, a może nawet i pułapek dostrzegać należy jedną z pierwszoplanowych – przynajmniej w płaszczyźnie realnej, a mianowicie: infrastrukturę techniczną, w tym sieci transportowe i ich systemy operacyjne. Stanowią one bowiem *konstrukcję nośną* szeroko rozumianego środowiska człowieka. Sieci i systemy transportowe mają swą stronę *hardware'ową* i *software'ową*². W obu tych przypadkach kraje Eu-

¹ Artykuł opracowano przy poparciu środkami finansowymi Ministerstwa Transportu i Gospodarki Morskiej przeznaczonymi do realizacji „Programu dostosowawczego transportu w Polsce do ... EWG” w Ośrodku Badawczym Ekonomiki Transportu PKP, Hoża 86, 00-682 Warszawa.

² Przez *hardware* transportu rozumiem tu: sieć transportową wraz z niezbędnymi budynkami i budowlami inżynierskimi oraz tabor transportowy (w klasycznej terminologii ekonomicznej – środki trwałe), zaś przez *software* transportu: stosowane technologie procesów przewozowych, system ekonomiczny (kształtowanie cen, zakres interwencjonizmu państwa, zachowanie się przedsiębiorstw na rynku, marketing, logistyka), a także stosunki własnościowe w transporcie.

ropy Centralnej i Wschodniej bardzo znacznie „odstają” od poziomu osiągniętego w wysoko rozwiniętych krajach Europy Zachodniej.

O transporcie kolejowym, którym zajmuję się w tym referacie szczególnie, możemy mówić, iż *szyny kolejowe są pęknięte*, a jakościowy *uskok* przebiega między krajami EWG i EFTA a tzw. krajami *post-socjalistycznymi*. Powierzchnowy ogląd kartogramu AGC LINE NETWORK (Fig. 1) różnic nie ujawnia. Widać je dopiero wtedy, gdy porównamy parametry techniczne linii kolejowych lub gdy zwrócimy uwagę na połączenia kolejowe EURO CITY i INTERCITY w ruchu pasażerskim lub na kartogramy *zaawansowanych pociągów towarowych* np. TRANS-EUROP-EXPRESS-MARCHANDIES (Fig. 2) lub EUROPEAN PIGGYBACK CONNECTIONS (Fig. 3). Tabor transportu kolejowego np. w Polsce – ale też i w innych krajach Europy Centralnej i Wschodniej oraz krajów bałkańskich nie osiąga (lub osiąga lecz tylko w niewielkiej części) standardów techniczno-eksploatacyjnych UIC³. Podobnie rzecz się ma w transporcie drogowym⁴ i lotniczym. Wspomniana tu luka techniczno-technologiczna, nie mówiąc już o strukturze własnościowej i systemie ekonomicznym, to jeden z wielu „gorzkich owoców” gospodarki centralnie planowanej. Potrzebna jest głęboka *orka* i wiele wysiłków pielęgnacyjnych, aby ten dychotomiczny podział infrastruktury technicznej w Europie ograniczyć, a z latami także zlikwidować. Podział ten jest groźny dla procesów integracji systemów ekonomicznego i społecznego Europy, czemu poświęcę nieco uwagi w końcowym punkcie referatu.

2. Czy Europa musi żyć w korytarzach?

Koncentracja versus entropia

Pod koniec pierwszej połowy lat osiemdziesiątych na forum Komitetu Transportu EKG w Genewie podjęto inicjatywę przeprowadzenia przez grupy ekspertów z zainteresowanych krajów *analiz potoków ruchu z uwzględnieniem podejścia intermodalnego* w odniesieniu do przykładowo wybranych trzech tzw. korytarzy transportowych (Fig. 4):

³UIC = Union Internationale des Chemins de fer.

⁴Na przykład w Polsce, w końcu 1989 r. było zaledwie 1200 km autostrad i dróg szybkiego ruchu, tj. 1% ogólnej długości dróg z nawierzchnią twardą ulepszoną.

- I. Skandynawia – Europa Południowa (Włochy)
- II. Francja – Półwysep Iberyjski (Kraje Magrebu)
- III. wzdłuż trasy Trans-Europejskiej Autostrady Północ-Południe (TEM).

U podstaw tej inicjatywy leżało wiele przesłanek, z których najważniejsze to podjęcie próby przeprowadzenia analizy:

- a. intermodalnej dla uzyskania – krótko mówiąc – efektu synergii systemów;
- b. przesunięć międzygałęziowych i możliwej do osiągnięcia harmonizacji regulacji prawnych, ekonomicznych i administracyjnego charakteru w celu zwiększenia płynności ruchu i sprawności funkcjonowania transportu, a także ograniczenia kongestii;
- c. zmierzającej do wyłuskania „wąskich gardeł”, których eliminowanie wymaga uzgodnionych w skali międzynarodowej przedsięwzięć polityki transportowej.

Wyniki tych analiz – prawdopodobnie raczej dalekie od oczekiwanych przez zainteresowane rządy⁵ – są już dostępne w sekretariacie EKG ONZ⁶.

Obecnie podejmuje się szereg cząstkowych inicjatyw oraz wywiera się nacisk na przeprowadzenie, skoordynowanej w układzie międzynarodowym, analizy korytarza transportowego Zachód-Wschód⁷. Nie mogą się tu wdawać w szczegóły tych, ze wszech miar pożytecznych, analiz. Zresztą nie o to w tym referacie chodzi. Podstawowe pytania, które należy formułować wobec z jednej strony – geografów, z drugiej zaś ludzi kształtujących politykę transportową, są następujące:

- czy ruch międzynarodowy należy koncentrować – czy też rozprasać?

⁵Na ten temat zamierzam napisać referat na międzynarodowe seminarium poświęcone analizom potoków ruchu wewnątrz korytarzy transportowych – Volos Grecja, czerwiec 1990.

⁶Są to: (I) doc. TRANS (WP5)R.1, 7 July 1988; (II) doc. TRANS (WP5)R.18, 27 June 1990 oraz (III) TRANS (WP5)R.17, 18 June 1990.

⁷Zob. m.in.: doc. TRANS (WP5)R.25, 13 August 1990; doc. TRANS (WP5)R.20, 27 July 1990; doc. TRANS (WP5)CRP3-annex: Work on transport corridors.

- co jest korzystniejsze z punktu widzenia ekologicznego, a co z punktu widzenia efektywności modernizacji i rozwoju sieci transportowych?
- jakie są opcje społeczności lokalnych, a jakie państwa?

Nie odpowiadam na te pytania, choć mam swoje preferencje. Wymaga to bowiem znacznie więcej miejsca niż krótki referat. Przedstawienie swych preferencji odkładam do jednego z woluminów projektowanego wydawnictwa *The European House*⁸. Tu przeciwstawiam się jedynie zbywaniu problemu żartem: *W korytarzach są zwykle przeciągi – można nabawić się grypy.*

Przy okazji warto tu wspomnieć pewną skłonność rządów do opcji *pro-kolejowej*. Na opcję tę wpływają głównie argumenty ekologiczne i energetyczne. Budzi ona silny sprzeciw kół związanych z przewoźnikami samochodowymi, w tym ich reprezentacji: Międzynarodowej Unii Przewoźników Drogowych (IRU). Argumenty tych kół to przede wszystkim bezpośredniość, taniość i elastyczność transportu samochodowego, a także wolność jako podstawowa cecha gospodarki rynkowej. Koleje w Europie podjęły to wyzwanie rozwijając różne formy transportu kombinowanego i obniżając koszty własne. Analizy korytarzy transportowych – jakby owych korytarzy nie definiować – są jednak krokiem do przodu oraz mają charakter komplementarny w stosunku do analiz i projektów jednomodalnych, np. takich, które uruchomione zostały z inicjatywy i przy silnym zaangażowaniu Polski:

I. TEM – Trans-European North-South Motorway (Fig. 5)

II. TER – Trans-European North-South Railway (Fig. 6)

Korzystając, wyjątkowo, z terminologii wojskowej można powiedzieć o tych pierwszych (analizy wielomodalne korytarzy transportowych pod auspicjami EKG ONZ) – iż dotyczą one decyzji na szczeblu strategicznym, zaś te drugie (analizy i projekty jednomodalne, zazwyczaj sponsorowane przez UNDP) – iż są one decyzjami na szczeblu taktyczno-operacyjnym.

⁸ *The European House. Dynamic Approaches to the Geographical Structures of our Continent*, projekt wydania w ciągu następnych 3–5 lat około 12 tomów poświęconych innowacyjnej i dynamicznej analizie struktur geograficznych naszego kontynentu; zob. list podpisany przez Antoniego Kuklińskiego i Wolfganga Tietze, Helmstedt Germany, July 10, 1990.

3. Sunt hic Leones? – o artykule w „The Times” i jego niewłaściwym odczytywaniu

Korytarze transportowe są obiektem analiz poprzedzających ewentualne przyszłe przedsięwzięcia zainteresowanych rządów. Z kolei projekty typu TEM i TER, o których wspomniałem w poprzednim punkcie, to faza już bardziej zaawansowana. Są one wspierane przez UNDP, zaś rolę agencji wykonawczej pełni EKG ONZ. Aktualnie w ramach projektu TEM trwa faza realizacyjna, zaś w ramach projektu TER – faza studiów i projektowania poprzedzająca bezpośrednio fazę inwestycji.

Projektów sponsorowanych przez UNDP jest więcej. Wspomniałem przykładowo tylko te dwa, gdyż są mi najlepiej znane. Natomiast w Europie, w różnej fazie realizacji, znajduje się szereg przedsięwzięć rozwojowych transportu o fundamentalnym znaczeniu dla poprawy płynności międzynarodowego ruchu pasażerów, ładunków i wiadomości. Przedsięwzięcia te są rezultatem wieloletnich analiz prowadzonych bilateralnie lub multilateralnie przez zainteresowane rządy. Ich rejestr (Fig. 7) przeprowadził niedawno Dynes na łamach *The Times*⁹. Redakcja *The Times* opatrzyła ów rejestr – nieco po dziennikarsku – emfaticznym, lecz dodającym treści podtytułem: *Największe europejskie bariery naturalne – góry i morza, zostaną pokonane przez zadziwiające, nowe systemy drogowe i kolejowe oraz: Raporty z największych przedsięwzięć rozwojowych w transporcie od czasów Imperium Rzymskiego*. Nie ma potrzeby – poza wspomnianym już kartogramem – przedstawiania treści owego artykułu, który doskonale dopełnia panoramę europejskiej infrastruktury w rozwoju. Najważniejsze cechy tej panoramy usiłuję naszkicować w tym referacie. Natomiast chciałbym skomentować jak niedokładnie lub raczej błędnie można artykuł ten rozumieć.

Otóż w jednym z dokumentów Komitetu Transportu Wewnętrznego EKG ONZ¹⁰, we fragmencie poświęconym skomentowaniu wspomnianego artykułu w *The Times*, czytamy: *Jeden rzut oka na mapę Europy (zob. Fig. 7, na którym reprodukowany jest kartogram z „The Times” – patrz odnośnik 8) ... wystarczy dla odnalezienia wielu „białych plam” tak z punktu widzenia stanu obecnego, jak i przyszłych przedsięwzięć rozwojowych, w szczególności na tych obszarach geograficznych, które*

⁹Michel Dynes, *Europe on the road to revolution*, „The Times”, London, Wednesday March 7 1990, s. 12.

¹⁰item 11, doc. TRANS/WP5/R.25, 13 August 1990.

łączą dwie połowy Europy. Czytając artykuł w *The Times*, autor owego dokumentu nie zauważył, iż artykuł poświęcony jest przedsięwzięciom związanym z pokonywaniem przez człowieka barier stworzonych przez przyrodę – gór i cieśnin morskich, nie zaś pokonywaniu obalonych ostatnio – przy walnym udziale polskiego narodu – barier stworzonych przez polityków w Jałcie. To po pierwsze. Po drugie zaś, jeśli nie jestem daltonistą i zbyt przewrażliwionym, to nie idzie tu o „białe plamy”, lecz o „szare plamy”.

W Polsce i innych krajach Europy Centralnej jest zarówno infrastruktura sieciowa, jak i tabor transportowy. Rzecz w tym, że oba te elementy transportu dalekie są w tych krajach od standardów technicznych i operacyjnych, charakterystycznych dla krajów Europy Zachodniej, które m.in. korzystały w swoim czasie z dobrodziejstw „planu Marschalla”, co nie było dane Polsce.

4. Dlaczego? – podstawowe pytanie dziecka... i nie tylko

Sądzę, że pytania rozpoczynające się od słowa „dlaczego” są ważne nie tylko w fazie rozwoju dziecka. Słowa tego warto używać także w formułowaniu pytań przez i dla dorosłych członków społeczeństwa – tym razem społeczności europejskiej postawionej przez historię przed wyzwaniem zaszyfrowanym w hasle *The European House*. Spośród wielu pytań, które można i należy formułować z tej okazji, pragnę wyeksponować jedno, wydające się mi być pytaniem najważniejszym – **dlaczego jest wspólnym INTERESEM – bogatej Europy Zachodniej oraz (mniej lub bardziej) biednej Europy Centralnej i Wschodniej – przezwyciężenie owej luki techniczno-technologicznej, owych „pękniętych szyn” lub owego opóźnienia w jakości transportu?** Mam w tej sprawie swój pogląd i wraz z argumentami przedstawię go werbalnie na seminarium. Proszę jednocześnie Czytelników mego referatu o współpracę w formułowaniu odpowiedzi na to, a może i inne pytania.

Oprócz interesu można też mieć **sentymenty**. Otóż przynależność Polski do kręgu kultury romańskiej nie została naruszona przez 45 lat indoktrynacji ze wschodu. Pytanie zbudowane wokół takiego klucza – dotyczącego najgłębszych motywów działań człowieka – pozostawimy

chyba poza kręgiem zainteresowań geografów i zajmujących się polityką transportową. Czy taka postawa jest słuszna? Przyznam, że nie wiem.

Warszawa, 16 października 1990.

Kartogramy:

[fig. 1], [fig. 4] i [fig. 6] pierwsza publikacja kartogramów [w:] „Rail International”, No 2/1989, Brussels, XXV Congress IRCA and UIC Moscow 22–26 May 1989.

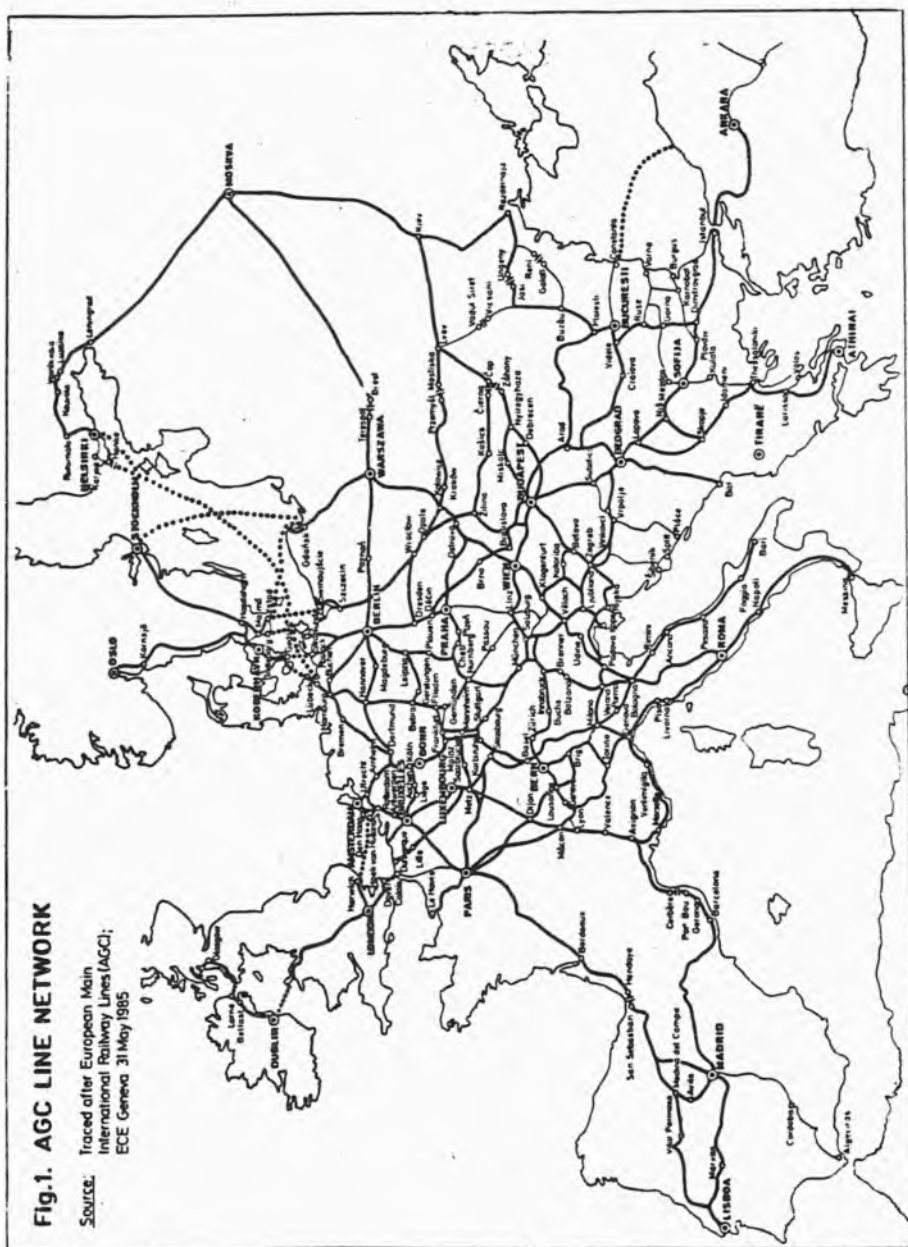
[Fig. 2] i [Fig. 3] pierwsza publikacja kartogramów w: „Technika i Gospodarka Morska”, No 12/1988, Gdańsk.

[Fig. 5] wg folderu: *A new way to European Cooperation*, wyd. przez UNDP i EKG ONZ w Genewie.

[Fig. 7] wg „The Times”, London, March 7 1990 (zob. odnośnik 9).

Fig.1. AGC LINE NETWORK

Source: Traced after European Main
International Railway Lines (AGC);
ECE Geneva 31 May 1985



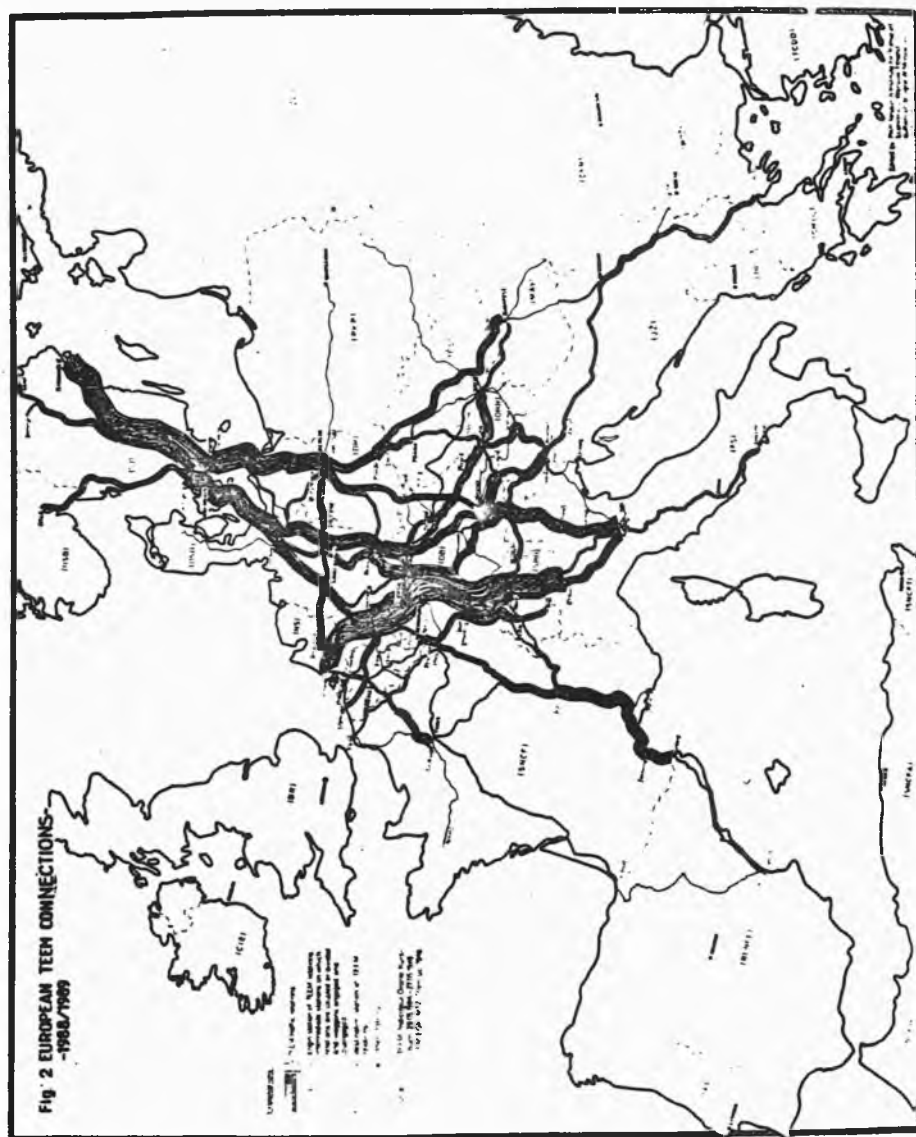


Fig. 3 EUROPEAN PIGGYBACK CONNECTIONS-1987

Explanations

terminals with:

- purchase of staching craft with pinch spreaders
- purchase of staching craft with rope swings
- horizontal transshipment
- „Rollende Autobahn“

max loading gauge for combined transport:

- P22-K18
- P22-K18-W18
- P70-W52
- P60-K18

load gauge as mentioned

where: P: pocket waggon
K: longracer waggon
W: crane waggon

Source: Traced after Europäischer Hudepadverkehr
Profile: UIRR 1987

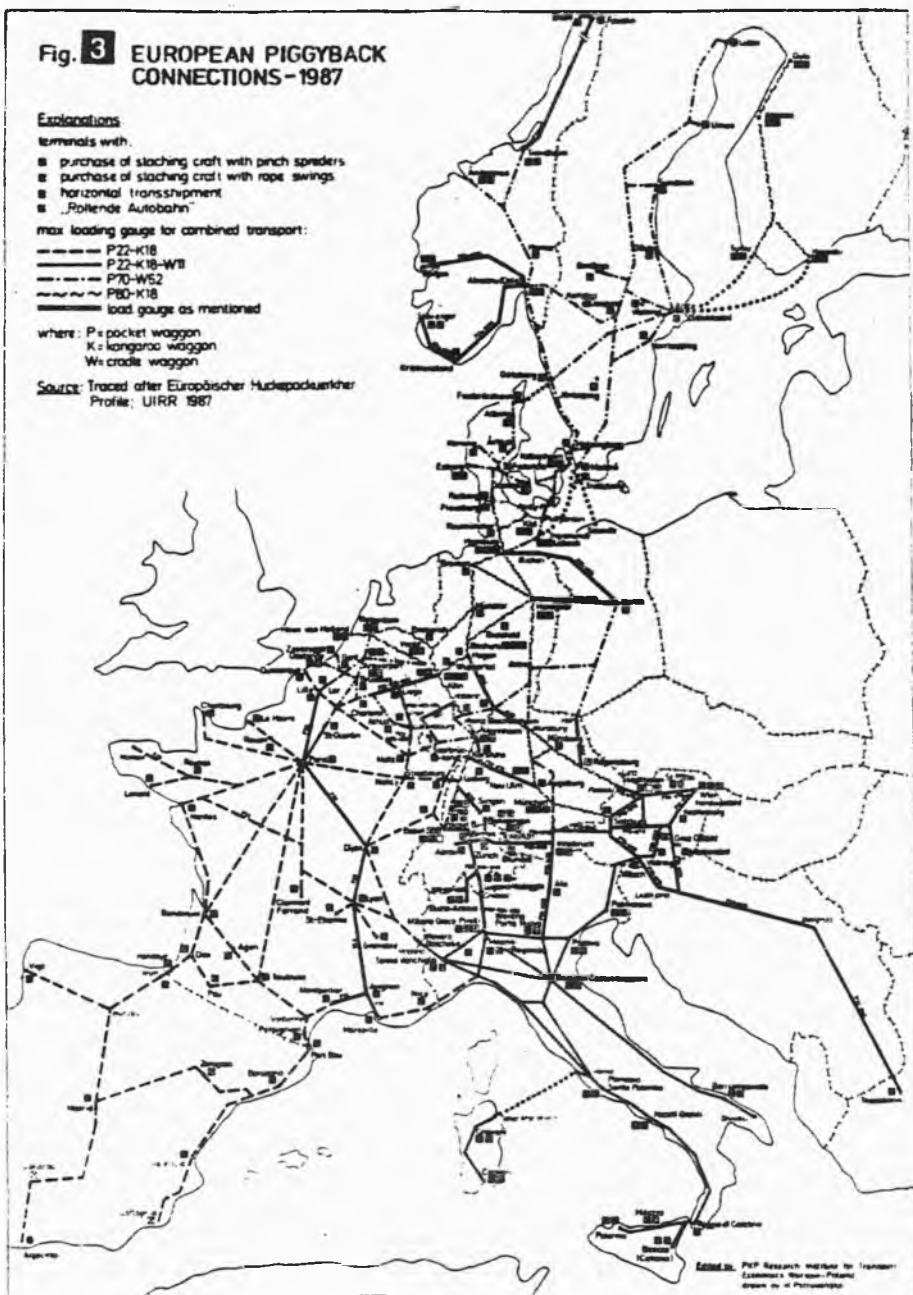


Fig. 4 TRANSPORT CORRIDORS
IN EUROPE—studies under
auspices of ITC ECE

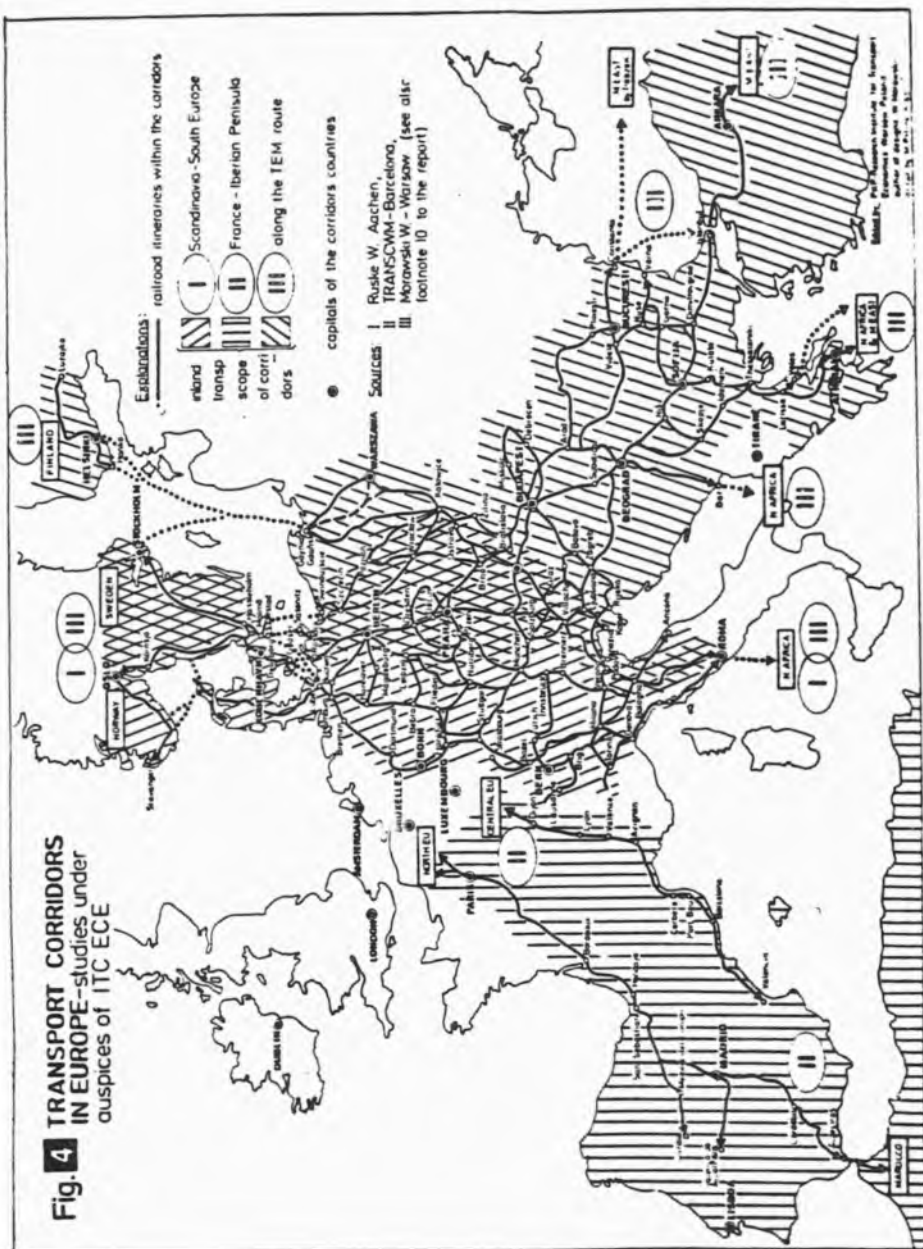


Fig. 5 TRANS-EUROPEAN MOTORWAY

PARTICIPANTS:
AUSTRIA – BULGARIA – CZECHOSLOVAKIA – GREECE – HUNGARY – ITALY – POLAND
ROMANIA – TURKEY – YUGOSLAVIA

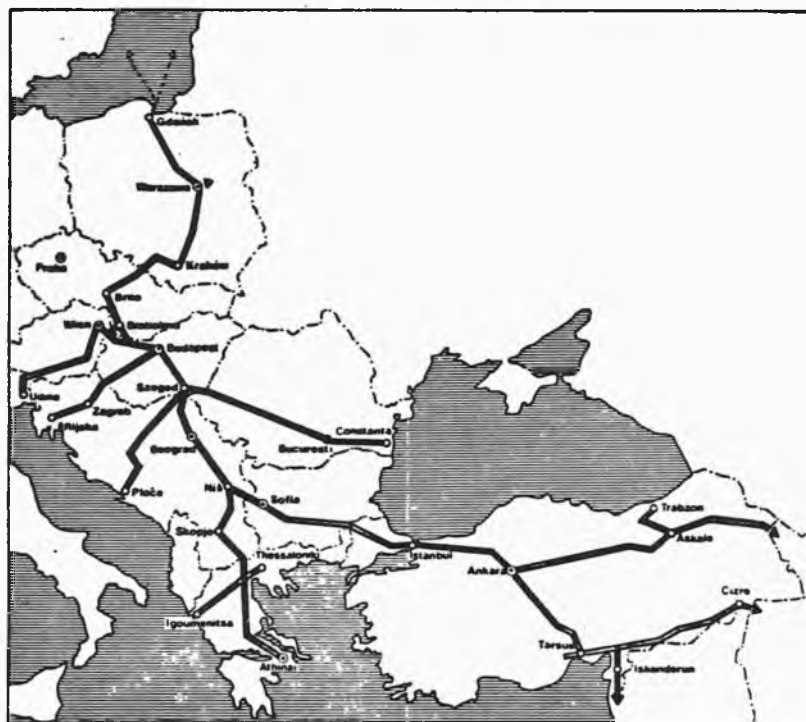


Fig. 6 **TER-TRANS-EUROPEAN
NORTH-SOUTH RAILWAY
AS A PART OF AGC LINES**



Edited by: PKP Research Institute for Transport Economics, Warsaw, Poland, drawn by M. Piotrowska



Fig. 7

GREATEST DEVELOPMENT
IN TRANSPORT SINCE THE
DAYS OF THE ROMAN EM-
PIRE

Source: M. Dynes,
Europ on the road
to revolution. The
"Times", London,
March 7, 1990
p. 12

The title of Fig. 7
is to be derived
from above men-
tioned article.

Rola i miejsce Polski w transeuropejskich sieciach infrastruktury komunikacyjnej

1. Położenie Polski na tle Europy

Jeśli Europę ujmować łącznie z europejską częścią Związku Radzieckiego, można zauważyć, że Polska zajmuje w niej położenie centralne. Gdyby połączyć prostymi liniami skrajne punkty kontynentu, położony najbardziej na północy przylądek w Norwegii z położonym najbardziej na południu w Grecji i najdalej na zachód wysunięty punkt Półwyspu Iberyjskiego z Uralem, to te linie przecinałyby się w Polsce.

Ważniejsze jest oczywiście położenie geograficzno-ekonomiczne uwzględniające rozmieszczenie ludności i potencjału gospodarczego Europy. Rozmieszczenie ludności w stosunku do Polski przedstawia się następująco: w państwach położonych na zachód od Polski (wraz z Włochami) mieszka 343 mln osób, na południe od Polski – 103 mln, na wschód (w europejskiej części ZSRR) – 205 mln, na północy (w Skandynawii) – 23 mln osób. Środek ciężkości znajduje się więc na południowy zachód od Polski, w Czechach lub południowych Niemczech.

Potencjał gospodarczy jest rozmieszczony inaczej, ponieważ w porównaniu z Europą wschodnią i południową silniej doinwestowana i bardziej produktywna jest Europa zachodnia i północna. Ekonomiczny środek ciężkości znajduje się więc dalej na zachód i bardziej na północ w stosunku do środka ciężkości zaludnienia, gdzieś w Niemczech (zachodnich).

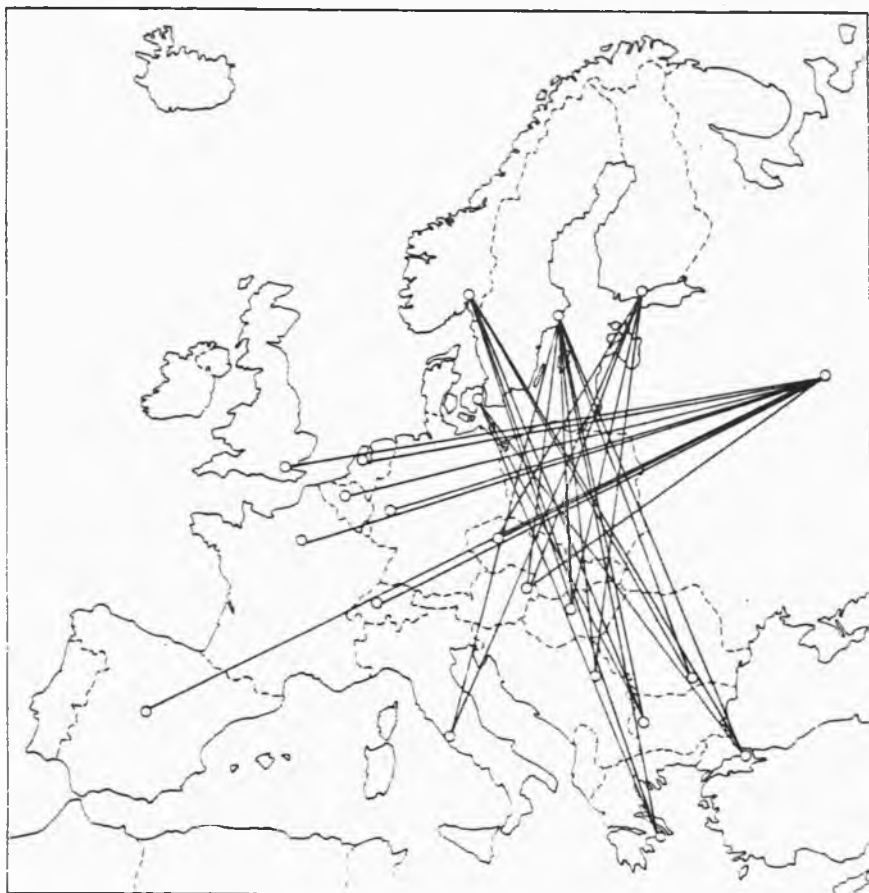
Większość regionów i ośrodków intensywnej aktywności gospodarczej znajduje się na zachód od Polski. Jeśli za główne centra produkcji i konsumpcji uznać miasta milionowe, to spośród 50 takich miast w Europie, 26 znajduje się na zachód od Polski, 7 – na południe, 14 – na wschód (w europejskiej części ZSRR), 2 – na północ, 1 – w Polsce.

Niezmienne istotne jest położenie w stosunku do bloków gospodarczych i politycznych, które integrują grupy państw przyczyniając się do wzrostu przewozów i powiązań między nimi, natomiast wpływają negatywnie na powiązania zewnętrzne bloku, prowadząc nawet do pewnej jego izolacji. Najważniejszym zgrupowaniem państw w Europie, o najdalej posuniętej integracji, jest Europejska Wspólnota Gospodarcza. Dzięki połączeniu obu państw niemieckich sąsiaduje one obecnie z Polską.

Polska wchodziła dotychczas w skład Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej. W czasie, gdy należała do niej także NRD, Polska zajmowała centralne miejsce wśród państw RWPG, co jest istotne ponieważ najbardziej ożywione kontakty i największe przewozy istniały między ZSRR i NRD. Były one jeszcze spotęgowane obecnością w NRD licznej armii radzieckiej. Obecnie kontakty gospodarcze między ZSRR i terenem byłej NRD słabną, a kontakty militarne mają ustać w 1994 r. Polska stała się peryferyjnym członkiem RWPG (która zresztą się rozpada).

Szansą Polski w przyszłości jest pośrednie położenie między blokiem EWG i Związkiem Radzieckim. Jeśli wzrośnie wymiana towarowa i osobowa między tymi makroregionami Europy, terytorium Polski nabierze dużego znaczenia komunikacyjnego. Szlaki tranzytowe przez Polskę mogą stać się równie ważne, jak obecnie szlaki transalpejskie, łączące kraje Europy zachodniej i południowej.

Polska graniczy tylko z 3 państwami, ale może być krajem tranzytowym dla większej ich liczby. Aby zbadać, jakie państwa mogą być zainteresowane tranzytem przez terytorium Polski, wykonano prosty szkic (rys. 1), na którym połączono liniami prostymi stolice państw, między którymi najprostsze połączenie prowadzi przez Polskę. Uwzględniono 20 ważniejszych państw europejskich, w tym także Turcję (dla której przyjęto Stambuł jako centrum gospodarcze). Z ogólnej liczby 190 połączeń między tymi państwami, terytorium Polski przecina 35 połączeń, tj. 18,4% ich ogólnej liczby. Są to połączenia Związku Radzieckiego z większością krajów zachodnioeuropejskich oraz połączenia 4 państw skandynawskich z Europą południowo-wschodnią, a w przypadku Szwecji i Finlandii także z Austrią i Włochami.



Rys. 1 Najkrótsze połączenia stolic europejskich przechodzące przez Polskę

Polska leży na trasie następujących najkrótszych połączeń:

- Związku Radzieckiego z Austrią, Belgią, Czechosłowacją, Francją, Hiszpanią, Holandią, Niemcami, Szwajcarią i Wielką Brytanią;
- Danii z Bułgarią, Grecją, Jugosławią, Rumunią, Turcją i Węgrami;
- Finlandii z Austrią, Czechosłowacją, Jugosławią, Węgrami i Włochami;
- Norwegii z Bułgarią, Grecją, Jugosławią, Rumunią, Turcją i Węgrami;
- Szwecji z Austrią, Bułgarią, Czechosłowacją, Grecją, Jugosławią, Rumunią, Turcją, Węgrami i Włochami.

Ponadto Polska leży na trasach potencjalnego tranzytu międzykontynentalnego. Ważne są tu zwłaszcza 2 szlaki:

- z zachodniej Europy na Daleki Wschód, koleją transsyberyjską do azjatyckiej części ZSRR, Chin, Korei i Japonii;
- ze Skandynawii na Bliski Wschód.

Oba te szlaki są już wykorzystywane, choć jeszcze w niewielkim stopniu. Z zachodniej Europy wozi się do Japonii (i na odwrót) kontenery z drobnicą, która dociera tam szybciej, niż drogą morską wokół Europy i Azji. W Małaszewiczach następuje przeładunek z kolei polskich na radzieckie, ale Związek Radziecki usiłuje kierować te transporty przez port w Kłajpedzie – z przeładunkiem na swoje statki. Po bliskim już uzupełnieniu odcinka kolei między Kazachstanem i Dżungarią powstanie krótsze połączenie Europy z Chinami, które w przyszłości może mieć ogromne znaczenie wobec rozmiarów chińskiego rynku i jego potencjału wytwórczego.

Szlak w kierunku Bliskiego Wschodu był wykorzystywany przez transport samochodowy, także polski, m. in. w przewozach do Syrii, Iraku, Kuwejtu i Iranu, ale wobec sytuacji wojennej w rejonie Zatoki Perskiej obecnie jego znaczenie zmalało. Po unormowaniu się stosunków na Bliskim Wschodzie szlak ten może służyć turystyce i przewozom samochodowym do krajów południowo-zachodniej Azji i do Egiptu.

2. Warunki geograficzne rozbudowy infrastruktury komunikacyjnej

Polska ma wyjątkowo dogodne warunki geograficzne dla rozbudowy infrastruktury komunikacyjnej. Wynika to przede wszystkim z ukształtowania terenu kraju. Aż 91,3% powierzchni Polski leży na wysokości do 300 m nad poziomem morza, a więc stanowi właściwie niziny. Góry ciągną się tylko wzdłuż południowej granicy, a pas wyżyn i starych gór cechuje się łagodnymi formami i małymi wysokościami. W Europie tylko Holandia, Węgry i europejska część ZSRR mają równie nizinny, sprzyjający przeprowadzaniu szlaków komunikacyjnych charakter. W nizinnej Danii natomiast przeszkodą komunikacyjną są cieśniny i zatoki morskie, a w Finlandii – pojezierza.

Pewną przeszkodą w Polsce jest pagórkowaty charakter obszarów morenowych na północy kraju. Wzgórza morenowe są wprawdzie niewysokie (maksymalnie: 329 m n.p.m.), ale z powodu silnego urzeźbienia i znacznego nachylenia zboczy utrudniają budowę dróg i linii kolejowych. Szczęśliwie występują na obszarach najmniej aktywnych gospodarczo, gdzie nie zachodzi potrzeba budowy gęstej sieci komunikacyjnej.

Poważniejszą przeszkodę stanowią góry na południu kraju, ale są przekraczane przez liczne drogi kołowe i linie kolejowe dzięki łagodnym i niewysokim przełęczom oraz dolinom rzeczonym. O tym, że góry nie muszą stanowić przeszkody komunikacyjnej, świadczy fakt, że województwa sudeckie (jeleniogórskie i wałbrzyskie) należą do obszarów o najgęstszej sieci drogowej i kolejowej w Polsce.

Poważną przeszkodą komunikacyjną w Polsce są większe rzeki, zarówno ze względu na samo koryto rzeczne, jak i szerokie tarasy zalewowe, a często także przez wysokie i strome brzegi dolin. Rzekami szczególnie kłopotliwymi do przekraczania są Wisła i Odra, w mniejszym stopniu Warta, Bug i Narew. Gęstość przepraw przez te rzeki jest wyraźnie mniejsza od gęstości szlaków na terenach do nich przyległych. Na przykład na Wiśle istnieje 6 odcinków, na których odległości między sąsiednimi mostami drogowymi przekraczają 50 km (najdłuższy odcinek: Dęblin – Góra Kalwaria liczy 83 km). Na Odrze maksymalna odległość między mostami drogowymi wynosi 63 km (Ścinawa – Głogów). Jeszcze większe są odstępstwa między mostami kolejowymi, na Wiśle sięgają one 134 km (między Krakowem i Tarnobrzegiem), na Odrze – 122 km (między Kostrzynem i Szczecinem).

Mniej istotną przeszkodą dla komunikacji jest pokrywa roślinna. Chodzi w tym przypadku o lasy, które są pod ochroną i nie powinny być przecinane przez nowe trasy komunikacyjne, zwłaszcza autostrady (jako źródło hałasu i spalin). Lasy zajmują około 27% powierzchni kraju i skupiają się głównie na północy i zachodzie kraju oraz w górach. Najbardziej zagrożone są lasy w zachodniej części Polski, gdzie można spodziewać się najszybszej rozbudowy infrastruktury transportowej. Lasy te są już obecnie najsilniej uszkodzone przez negatywne oddziaływanie przemysłu, w NRD rozbudowanego szczególnie wzdłuż polskiej granicy.

Bezwzględnie należałoby chronić najcenniejsze przyrodniczo parki narodowe i rezerваты. Międzynarodowe szlaki transportowe nie powinny przebiegać nawet skrajem takich terenów, ze względu na szkodliwe oddziaływanie intensywnego ruchu na otoczenie. Szczęśliwie większość polskich parków narodowych i krajobrazowych znajduje się na peryferiach kraju i nie stanowią przeszkody międzynarodowym szlakom, które będą łączyć główne ośrodki gospodarcze i aglomeracje miejskie.

Większą przeszkodą, ze względu na jej rozdrobnienie i żywiołową rozbudowę, stanowić będzie sieć osadnicza. Na terenie Polski znajduje się 830 miast i około 57 tys. miejscowości wiejskich. Na 100 km² przypada średnio około 20 miejscowości, co jest siecią niezwykle gęstą. W rezultacie bez kolizji z istniejącą zabudową trudno będzie przeprowadzić jakikolwiek szlak komunikacyjny. Konieczne będą wyburzenia budynków, nieraz świeżo wzniesionych, a nowe trasy będą przecinać osiedla, pogarszając w nich warunki życia i bezpieczeństwa. Ruch na trasach też będzie zagrożony (przy znacznym braku dyscypliny i poszanowania przepisów przez Polaków) ze względu na bliskie sąsiedztwo osiedli.

Mści się brak sporządzania wcześniej planu tras szybkiego ruchu, dla których powinny być zarezerwowane odpowiednio szerokie pasy terenu bez zabudowy. Polskie plany sieci autostrad były na tyle ogólne, że nie wytyczały dokładnego ich przebiegu w terenie. Poszerzenie istniejących dróg jest możliwe tylko na pewnych odcinkach między osiedlami, ponieważ często przechodzą przez ich środek. Budowa objazdów osiedli jest kosztowna, wydłuża trasę przejazdu i często wymaga wyburzeń, ponieważ większość osiedli w okresie powojennym została żywiołowo rozbudowana we wszystkich kierunkach, często wbrew planom przestrzennego zagospodarowania.

Ostatnią wreszcie przeszkodą w kształtowaniu nowej sieci trans-

portowej będzie rozdrobnienie własnościowej ziemi. Do sektora prywatnego należy około 75% użytków rolnych, przy czym są one we władaniu około 3 850 000 właścicieli (każdy z nich posiada średnio tylko 3,5 ha ziemi). Jakakolwiek inwestycja komunikacyjna wymagająca zajęcia ziemi oznacza więc procedurę wykupu lub wywłaszczenia wielu właścicieli, zwłaszcza, że gospodarstwa rolne składają się przeważnie z większej liczby odrębnych działek. Łatwiejsza byłaby budowa na terenie województw północnych i zachodnich, gdzie znaczny jest udział państwowych gospodarstw rolnych.

3. Infrastruktura drogowa

Gwałtowny rozwój transportu samochodowego spowodował, że najważniejszą siecią infrastruktury komunikacyjnej stała się sieć drogowa. Większość dróg służy transportowi lokalnemu i regionalnemu, dla przewozów międzynarodowych największe znaczenie mają autostrady i drogi międzynarodowe, oznaczone literą E. Sieć autostrad zaczęła powstawać w okresie międzywojennym, przy czym pionierami w ich budowie były Włochy i Niemcy. Po II wojnie światowej prawie wszystkie państwa europejskie zaczęły budować autostrady, ale tempo budowy było różne i w rezultacie sieć autostrad w Europie jest bardzo nierównomierna, poprzerywana odcinkami dróg niższej kategorii.

Gęstą i zwartą sieć autostrad mają tylko Niemcy, Holandia, Belgia i północne Włochy. Rzadsza sieć autostrad, tworzących jednak całe ciągi komunikacyjne, występuje we Francji, Wielkiej Brytanii, Austrii i południowych Włoszech. Pozostałe kraje znajdują się w początkowym stadium budowy sieci autostrad, niekiedy istnieją tylko pojedyncze, nie powiązane ze sobą odcinki. Ogółem sieć autostrad w Europie pod koniec lat osiemdziesiątych liczyła około 40 000 km długości, z czego na RFN przypadało 8500 km, na Włochy 7000 km i na Francję 5900 km.

W Polsce, która z 204 km autostrad (0,5% autostrad Europy) zajmowała jedno z ostatnich miejsc wśród państw europejskich, za autostrady uznano oficjalnie tylko 4 odcinki dróg:

1. autostradę śląską – od okolic Bolesławca do Wrocławia,
2. nową autostradę Kraków – Chrzanów,
3. odcinek Września – Konin budowanej autostrady Poznań – Warszawa,

4. przygraniczny odcinek autostrady z Berlina do Szczecina.

Ze względu na brak drugiej jezdni lub użytkowanie lokalne nie uznano za autostrady dalszych odcinków autostrad poniemieckich:

1. odcinka autostrady śląskiej od granicy niemieckiej do okolic Bolesławca,
2. dalszego ciągu autostrady śląskiej – od Wrocławia do Bytomia, przerwanej na długości około 55 km na terenie Opolszczyzny,
3. polskiego odcinka autostrady Elbląg – Królewiec.

Nie uznaje się za autostrady również dobrych dróg dwujezdniowych, określanych oficjalnie jako *drogi szybkiego ruchu*. Od autostrad różnią się one przede wszystkim brakiem skrzyżowań dwupoziomowych i istnieniem przejść dla pieszych w poprzek jezdni. Dróg takich zbudowano w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych kilkaset kilometrów, najdłuższą jest droga Warszawa – Katowice, łącząca dwie największe aglomeracje miejskie.

Znacznie dłuższa od autostrad jest sieć dróg międzynarodowych, oznaczonych literą **E**. Wytyczono je bowiem w całej Europie, wzdłuż wszystkich głównych ciągów komunikacyjnych, bez względu na ich stan techniczny. W Polsce długość dróg **E** wynosi około 4540 km. Jest to 8 dróg o następujących numerach i trasach:

E 28: Berlin – Szczecin – Koszalin – Słupsk – Gdańsk,

E 30: Rotterdam – Berlin – Świecko – Poznań – Konin – Warszawa – Siedlce – Biała Podlaska – Terespol – Mińsk – Moskwa,

E 36: Berlin – Olszyna – połączenie z trasą **E 40** koło Chojnowa,

E 40: Calais – Bruksela – Drezno – Zgorzelec – Legnica – Wrocław – Opole – Bytom – Kraków – Tarnów – Rzeszów – Przemyśl – Lwów,

E 65: Świnoujście – Szczecin – Gorzów Wielkopolski – Zielona Góra – Legnica – Jelenia Góra – Jakuszyce – Praga – Bratysława – Zagrzeb – wybrzeże Adriatyku,

E 67: Praga – Kudowa Zdrój – Wrocław – Piotrków Trybunalski – Warszawa,

E 75: Gdańsk – Świecie – Toruń – Włocławek – Łódź – Piotrków Trybunalski – Częstochowa – Katowice – Bielsko Biała – Cieszyn – Budapeszt – Belgrad – Ateny,

E 77: Gdańsk – Elbląg – Ostróda – Warszawa – Radom – Kielce – Kraków – Chyżne – Koszyce – Debreczyn.

W granicach Polski są uzupełnione o 2 trasy łącznikowe:

E 261: Wrocław – Leszno – Poznań – Bydgoszcz – Świecie,

E 462: Bielsko Biała – Wadowice – połączenie z trasą E 77 koło Mogilan.

Spśród 49 miast wojewódzkich przy drogach międzynarodowych znajduje się 31, wśród pominiętych największymi są Lublin i Białystok – wynika to z dotychczasowej izolacji Związku Radzieckiego. Do niedawna bowiem na długiej granicy polsko-radzieckiej istniały tylko 2 drogowe przejścia graniczne: w Terespolu i Medyce koło Przemyśla. Dopiero w 1988 r. otwarto trzecie przejście drogowe w Ogrodnikach koło Sejna (pierwsze połączenie z Litwą), a następnie przejście w Kuźnicy – do Grodna.

Na granicy zachodniej istnieją 4 przejścia graniczne dla dróg międzynarodowych: w Kołbaskowie koło Szczecina, Świecku koło Słubic, Olszynie i Zgorzelcu. Taka sama liczba dróg międzynarodowych przecina granicę południową: w Jakuszycach koło Szklarskiej Poręby, Kudowie Zdroju, Cieszynie i Chyżnem na Podhalu.

Poza drogami oznaczonymi jako międzynarodowe, granice Polski przecina wielka liczba dróg niższej rangi lub lokalnych. Według najnowszego Atlasu Samochodowego Polski, wydane go przez Sztab Generalny WP w 1990 r., przez granice Polski przechodziło 145 dróg kołowych, w tym 19 do RFN, 84 do Czechosłowacji i 42 do ZSRR. Mała liczba dróg do RFN wynika z faktu, że granica ta na całej prawie długości biegnie wzdłuż rzek Odry i Nysy Łużyckiej, przez które brak mostów lub zostały one zniszczone w czasie wojny. Przez granicę z ZSRR, gdy tereny po obu stronach obecnej granicy należały do jednego państwa przechodziło dawniej znacznie więcej dróg. Polityka izolacyjna Związku Radzieckiego doprowadziła do likwidacji większości dróg granicznych i stworzenia pasa bezdroży (podobnie było na pograniczu Rosji carskiej w XIX w.).

Istnienie dróg transgranicznych nie oznacza dopuszczenia na nich ruchu międzynarodowego. Wszystkie państwa sąsiadujące z Polską ograniczyły liczbę przejść granicznych w celu bardziej skrupulatnej kontroli. W 1990 r. otwartych dla ruchu międzynarodowego było tylko 29 drogowych przejść granicznych, z czego 11 do RFN, 13 do Czechosłowacji i 5 do ZSRR. W dodatku nie wszystkie przejścia były dostępne ogólnie, niektóre obsługiwały tylko obywatele byłych państw socjalistycznych (relikt dawnych przepisów RWPG) lub służyły jedynie ruchowi dwustronnemu obywateli Polski i danego państwa.

Niedostateczna liczba przejść granicznych powoduje często kilometrowe zatory samochodowe i konieczność wielogodzinnego oczekiwania na granicy. Dotyczy to także samochodów ciężarowych z łatwo psującymi się ładunkami, co ogranicza handel międzynarodowy. Na granicy z ZSRR postoje trwały nieraz po kilkadziesiąt godzin (z powodu drobiazgowej kontroli celnej po stronie radzieckiej).

Dotychczasowa granica polityczna między Europą Zachodnią i Wschodnią oddzielała także obszary o różnym charakterze ruchu drogowego. W zachodniej części Europy liczba pojazdów była znacznie większa, a ich użytkowanie bardziej intensywne. W naszej części Europy pojazdów samochodowych jest znacznie mniej z powodu wysokich cen, małej produkcji, ograniczonego importu, a także zawyżonych cen paliw lub ich racjonowanie. Subwencjonowanie transportu publicznego sprzyja jego dominacji w przewozach pasażerskich, podczas gdy w zachodniej Europie traci ona na znaczeniu.

Liczba samochodów osobowych w Polsce stanowi tylko około 3% ich sumy w Europie (bez ZSRR), a liczba samochodów ciężarowych – około 5%, podczas gdy zaludnienie kraju wynosi 7,6% europejskiego. Wynika z tego znacznie mniejsze średnie zagęszczenie ruchu drogowego, co sprzyja przewozom samochodowym. Niestety, ruch drogowy w Polsce jest silnie skoncentrowany w większych miastach i aglomeracjach, gdzie już występują zatory komunikacyjne. Niedostateczna jest liczba obwodnic, które pozwalałyby ominąć zatłoczone miasta.

Ogółem przewozy ładunków samochodami w Polsce, mierzone tonokilometrami, były w 1988 r. 4 razy mniejsze, niż w RFN (która miała wówczas powierzchnię o 20% mniejszą od Polski), oraz około 3 razy mniejsze, niż we Francji, Włoszech, Hiszpanii i Wielkiej Brytanii. Międzynarodowy ruch samochodowy, niezwykle intensywny w zachodniej Europie, był do niedawna niewielki między państwami RWPG. W ostatnich latach wzrósł ruch tranzytowy między ZSRR i NRD, obsługiwany przez samochody *Sowtransauto*. Obecnie, po zjednocze-

niu Niemiec, ten ruch maleje, natomiast wzrastają przewozy między państwami zachodnioeuropejskimi a Polską.

Dla usprawnienia tych przewozów i promocji przewozów tranzytowych przez Polskę należałoby podjąć wysiłki przynajmniej w 4 kierunkach:

1. Uproszczenie i przyspieszenie odprawy granicznej na istniejących przejściach granicznych; powinna ona być wspólna dla obu sąsiadujących państw, aby uniknąć dwukrotnego zatrzymywania pojazdów.
2. Otwarcie dalszych przejść granicznych, zwłaszcza odciażających obecnie zatłoczone, np. w Kostrzynie dla odciążenia Świecka i Słubic, w Gryfinie dla odciążenia Kołbaskowa, w rejonie Karwiny dla odciążenia Cieszyna. Niezbędne jest udostępnienie dla ruchu międzynarodowego głównych dróg biegnących z Polski do sąsiednich republik ZSRR (Warszawa - Lwów przez Hrebenne, Białystok - Wołkowysk przez Bobrowniki, Suwałki - Kowno przez Szypliszki, Elbląg - Królewiec autostradą poniemiecką).
3. Uzupełnienie sieci autostrad na głównych szlakach istniejącego lub spodziewanego tranzytu, w pierwszym rzędzie:
 - a) autostrady Świecko - Poznań - Łódź - Warszawa z możliwością jej przedłużenia do Moskwy,
 - b) autostrady śląskiej Olszyna - Wrocław - Gliwice, połączenie jej z autostradą Chrzanów - Kraków i ewentualnie przedłużenie dalej na wschód w kierunku Rzeszowa, Przemyśla i Lwowa,
 - c) autostrady Północ - Południe z Gdańska przez Łódź i Górny Śląsk do przejścia granicznego w rejonie Cieszyna; jest to fragment wielkiego międzynarodowego projektu połączenia Skandynawii i Polski z półwyspem Bałkańskim i Bliskim Wschodem.

W dalszej kolejności należałoby realizować jeszcze 2 szlaki tranzytowe:

- d) autostradę ze Szczecina lub Świnoujścia przez Poznań i Wrocław do przejścia granicznego w rejonie Kłodzka; pozwoliłaby ona przejąć część ruchu tranzytowego ze Szwecji

- na południe Europy – który obecnie korzysta z trasy przez wyspy duńskie i niemiecką wyspę Fehmarn (Vogelfluglinie);
- e) autostradę północną ze Szczecina przez Pomorze Zachodnie, Gdańsk i Elbląg do Królewca. Ta autostrada istnieje już na obu odcinkach przygranicznych. Część środkowa przez Pojezierze Pomorskie została wytyczona przez Niemców, a nawet wykonano tam pewne prace ziemne. Ze względu na obsługę miast nadmorskich należałoby ją obecnie poprowadzić inną trasą: przez Koszalin, Słupsk i Gdynię.
4. Ostatnim proponowanym kierunkiem inwestycji powinno być wyposażenie głównych szlaków drogowych, zwłaszcza międzynarodowych, w zaplecze techniczne i usługi, a więc stacje benzynowe, warsztaty samochodowe, bary, restauracje, kawiarnie, zajazdy i motele. Ten punkt programu, dzięki operatywności prywatnych inwestorów może być realizowany najszybciej.

4. Infrastruktura kolejowa

W sieci kolejowej Europy Polska zajmuje ważniejszą pozycję, niż w sieci drogowej. Wynika to już z samych rozmiarów przewozów kolejowych. Jeśli pominąć Związek Radziecki, Polska zajmowała dotychczas pierwsze miejsce w Europie pod względem przewozów ładunków (w tonokilometrach) i drugie – po Francji – w przewozach pasażerów (w pasażerokilometrach). Poniżej zestawiono odpowiednie dane dla 7 ważniejszych państw europejskich za rok 1988:

Praca przewozowa kolei w 1988 r.

	mld tonokilometrów	mld pasażerokilometrów
Polska	122,2	52,1
Francja	52,2	63,3
RFN	59,9	44,2
NRD	60,4	23,1
Czechosłowacja	75,3	20,2
Włochy	19,6	43,3
Wielka Brytania	18,2	34,4

Recesja gospodarcza w Polsce i zjednoczenie Niemiec spowodują prawdopodobnie wysunięcie się RFN przed Polskę (w zakresie obu

wskaźników). Tym niemniej Polska pozostaje „mocarstwem” kolejowym. W długości sieci kolejowej plasuje się na 3 miejscu w Europie (bez ZSRR); hierarchię państw pod tym względem przedstawia poniższe zestawienie (1987 r.):

Długość linii kolejowych w km

	ogółem	w tym zelektryfikowanych
Francja	34 647	11 692
RFN	30 520	11 871
Polska	26 637	9 978
Włochy	19 563	10 175*
Wielka Brytania	16 970	4 210
NRD	14 008	3 092
Hiszpania	13 908	6 424
Czechosłowacja	13 102	3 715

* w 1983 r.

Polska leży na styku gęstej sieci kolejowej Europy Zachodniej i rzadkiej sieci Europy Wschodniej. Wynika to z jej przeszłości historycznej; w epoce najbardziej ożywionego budownictwa kolejowego w drugiej połowie XIX w. i na początku XX w. była podzielona między prężne gospodarczo Niemcy (które intensywnie rozwijały transport kolejowy), a zacofaną Rosję (gdzie sieć kolejowa ograniczała się do głównych linii o znaczeniu strategicznym). Austria zajmowała w tej dziedzinie pozycję pośrednią.

Dysproporcje w gęstości sieci kolejowej powoli wyrównują się. Na zachód od Polski i w naszych województwach zachodnich następuje regres sieci: zamyka się nieekonomiczne linie lokalne i wąskotorowe. Natomiast na wschód i południe od Polski trwa jeszcze budowa nowych linii kolejowych; do końca lat siedemdziesiątych zagęszczano także sieć kolejową we wschodniej połowie Polski. Gęstością sieci kolejowej Polska przewyższa większość państw europejskich, wyższe wskaźniki gęstości mają tylko: Niemcy, Szwajcaria, Belgia i Czechosłowacja.

Sieć kolejowa Polski teoretycznie jest dobrze powiązana z sieciami kolejowymi sąsiednich państw. Obecne granice Polski nie były granicami państwowymi w XIX w., z wyjątkiem południowej granicy Śląska, toteż przecina je wiele linii kolejowych zbudowanych wówczas dla potrzeb wewnętrznych. Również granica Śląska, mimo że stanowiła

wówczas granicę między Niemcami i Austro-Węgrami i ma przeważnie charakter górski, nie stanowiła przeszkody dla integracji sieci kolejowej.

Łącznie, w okresie przed I wojną światową, zbudowano 65 linii kolejowych normalno- i szerokotorowych, przekraczających obecne granice Polski. Dla porównania warto dodać, że granicę niemiecko-rosyjską na terenie Polski przekraczało tylko 6 linii, a austriacko-rosyjską jedna linia! Graniczne pasy bezdroży powstały więc wewnątrz terytorium Polski, a nie na jego rubieżach. Po 1914 r. zbudowano tylko 4 połączenia kolejowe poprzez obecne granice Polski (w czasie I wojny światowej i w okresie międzywojennym po jednym, po roku 1945 – dwa). W sumie więc istniało – choć nie jednocześnie – aż 69 transgranicznych linii normalno- i szerokotorowych, ponadto 6 zlikwidowanych po II wojnie światowej linii wąskotorowych.

Z tej liczby 18 linii prowadziło na teren Niemiec (ponadto 2 wąskotorowe), 23 linie do Czechosłowacji (ponadto 1 wąskotorowa) i 28 linii do ZSRR (ponadto 3 wąskotorowe). Niektóre połączenia na Śląsku, między Niemcami i Czechosłowacją, zostały unieruchomione już w okresie międzywojennym. Większość jednak padła ofiarą zmiany granic i demontażu w 1945 r.

Obecnie czynne są tylko 32 kolejowe przejścia graniczne, w tym 10 do RFN, 10 do Czechosłowacji i 12 do ZSRR. Ponadto, z uwagi na przebieg granicy, 6 linii jest używanych do tranzytu pociągów jednego państwa przez terytorium drugiego. Niemcy korzystają z takiego tranzytu przez Polskę w rejonie Zgorzelca, Czechosłowacja – w rejonie Żytawy i Głuchołazów, Polska korzysta z linii Przemyśl – Chyrów – Krośnice (przez terytorium ZSRR).

Większość kolejowych przejść granicznych służy tylko ruchowi towarowemu. Dla pociągów pasażerskich otwartych jest tylko 12 tras – w tym 4 do RFN (przez Szczecin – Gumieńce, Kunowice, Zasieki i Zgorzelec), 3 do Czechosłowacji (przez Międzylesie, Zebrzydowice i Muszynę) i 5 do ZSRR (przez Medykę, Hrubieszów, Dorohusk, Terespol i Kuźnicę). Nie ma żadnego przejścia kolejowego na Litwę (linia do Wilna prowadzi przez białoruskie Grodno, linia Trakiszki – Sestokai została rozebrana), a połączenia z obwodem kaliningradzkim służą tylko ruchowi towarowemu.

Mimo konkurencji transportu samochodowego i lotniczego sieć międzynarodowych pociągów pasażerskich jest stale rozbudowywana. Szczególnie duży postęp nastąpił w 1990 r. dzięki przemianom politycznym w naszej części Europy. Poprzednio liczba i długość składów



Rys. 2 Trasy pasażerskich pociągów sezonowych w Polsce

pasażerskich z Polski do zachodniej Europy była ograniczona przez NRD i Czechosłowację – rzekomo ze „względów technicznych”. Obecnie ograniczeniem jest jakość taboru, który nie odpowiada normom zachodnim. W rezultacie do krajów zachodniej Europy kursują przeważnie wagony radzieckie lub państw zachodnich.

Według rozkładu jazdy PKP z 1990/1991 r. Polska miała bezpośrednie połączenia kolejowe pociągami pasażerskimi lub wagonami kursowymi z 18 państwami (w tym z Hiszpanią, Włochami i Turcją sezonowe). Z państw europejskich niedostępne bezpośrednio koleją były tylko: Finlandia, Portugalia, Albania, Grecja i kraje wyspiarskie. Stacjami końcowymi, do których można było dojechać bezpośrednio koleją, były: Oslo, Kopenhaga, Hamburg, Hoek-van-Holland, Ostenda, Paryż, Madryt, Genewa, Frankfurt nad Menem, Monachium, Rzym, Split, Sambuł, Odessa, Kijów, Moskwa, Leningrad i Tallin.

Spośród stacji granicznych najbardziej obciążone ruchem międzynarodowym były Kunowice (16 par pasażerskich pociągów międzynarodowych na dobę, wraz z sezonowymi), Zebrzydowice (14 par) i Terespol (13 par), a następnie Kuźnica Białostocka (7 par), Międzyzlesie (6 par) i Muszyna (5 par). W ruchu towarowym, poza wymienionymi, do najważniejszych należą: Kostrzyn i Bielawa Dolna na granicy zachodniej, Zawidów i Chałupki na granicy południowej oraz Medyka, Czeremcha i Skandawa na granicy z ZSRR.

Granica wschodnia stwarza specyficzne problemy ze względu na różną szerokość torów kolei radzieckich i europejskich. Dlatego na granicy polsko-radzieckiej powstały olbrzymie stacje przeładunkowe, dorównujące rozmiarami przeładunków naszym portom bałtyckim. Najwięcej ładunków masowych (rudy, węgla) przeładowuje się w zespole stacji Żurawica-Medyka koło Przemyśla, natomiast drobnicy i kontenerów na stacji Małaszewicze koło Terespolu.

Aby uniknąć przeładunków, zwłaszcza rudy, węgla i siarki, w latach siedemdziesiątych zbudowano szerokotorową Linie Hutniczo-Siarkową od granicy radzieckiej koło Hrubieszowa do Huty Katowice w Dąbrowie Górniczej.

Tę linię, podobnie jak i stacje przeładunkowe, należałoby wykorzystać jako czynnik lokalizacyjny zakładów produkcyjnych i montażowych, dostarczających wyroby do Związku Radzieckiego lub przetwarzających surowce otrzymywane stamtąd. Mogłyby tu powstać także magazyny, składy i warsztaty remontowe. Stacje przeładunkowe mogłyby pełnić rolę podobną, jak porty morskie, które są od dawna

miejskami przetwórstwa i magazynowania. Dotychczas żadna z tych stacji nie pełni takiej funkcji, choć wszystkie znajdują się na terenach słabo uprzemysłowionych, skąd odpyływa ludność, m.in. ze względu na brak miejsc pracy.

Polskie koleje znajdują się poza zasięgiem szybkich pociągów pospiesznych typu *Inter-City* jak i międzynarodowych ekspresów *TEE* (*Trans-European-Express*), kursujących w Europie zachodniej. Sieci tych pociągów są najlepiej ukształtowane w RFN, gdzie wiążą wszystkie główne miasta. Ze względu na dotychczasowy kształt tego państwa przeważa ruch południkowy; tereny byłej NRD i Berlin nie są objęte trasami szybkich pociągów.

W całej Europie zachodniej przeważa ruch południkowy, między państwami północnymi (Wielka Brytania, Skandynawia), środkowymi (Francja, Benelux, Niemcy, Austria, Szwajcaria) i południowymi (Włochy, w mniejszym stopniu Hiszpania). Odnosi się to zarówno do tras pociągów pospiesznych, jak i ruchu samochodowego na autostradach. Największe inwestycje kolejowe Europy Zachodniej (TGV we Francji, linia Hanower – Würzburg w RFN, *Direttissima* we Włoszech) usprawniają przewozy południkowe. Temu samemu celowi służą projekty nowych tuneli transalpejskich.

Usprawnieniu przewozów między zachodem i wschodem Europy poświęcano dotychczas mało uwagi ze względu na barierę polityczną i ekonomiczną. Dopiero po zjednoczeniu Niemiec otwarto zablokowane dotychczas przejścia graniczne i następuje integracja systemów komunikacyjnych. Wzrost obrotów towarowych i ruchu osobowego między wschodem i zachodem, a w przyszłości ewentualne przystąpienie Polski do EWG, wymagają inwestycji zwiększających dotychczasową zdolność przewozową i szybkość ruchu. W zakresie transportu kolejowego inwestycje te są łatwiejsze i dadzą szybsze efekty dzięki istniejącej już infrastrukturze. Kolej cieszy się też najsilniejszym poparciem fachowców i rządów ze względu na najniższe koszty przewozów, najmniejsze zużycie energii i spełnianie wymogów ochrony środowiska.

Kolej przeżywa renesans w państwach najwyżej rozwiniętych i najbardziej zmotoryzowanych. Negatywne skutki nadmiernego rozwoju transportu indywidualnego są coraz silniej odczuwane w postaci zatłoczenia ulic, stężenia spalin, ciągłego hałasu, milionów godzin traconych w zatorach ulicznych i drogowych, marnotrawstwa paliwa, którego ceny rosną i które może stać się deficytowe. Dlatego kładzie się nacisk na inwestycje kolejowe, w tym m.in. na budowę szybkich kolei typu TGV, które będą 2 razy szybsze od samochodów na autostradzie, a

nawet staną się poważną konkurencją dla transportu lotniczego (w którym czas podróży wydłuża się z racji odsuwania lotnisk od centrów miast i drobiazgowej kontroli antyterrorystycznej).

Polska powinna uwzględnić te tendencje i przygotować się do wzrostu ilości przewozów kolejowych, także międzynarodowych. Integracja sieci kolejowej z resztą Europy i zwiększenie liczby pociągów międzynarodowych wymagają znacznych nakładów i ukierunkowanych inwestycji. Szczególnie należałoby preferować następujące kierunki działań:

1. Modernizacja głównych linii, ich elektryfikacja (na ogół już dokonana) i dostosowanie do dużych szybkości; wymaga to przede wszystkim przebudowy torów i wprowadzenia automatycznej blokady.
2. Wprowadzenie na główne linie, a zwłaszcza do pociągów międzynarodowych, nowoczesnego taboru, który pozwalałby zwiększyć prędkość pociągów pospiesznych do 200 km/h (a w przyszłości i więcej), a towarowych do 100 km/h. Tabor taki należałoby wytwarzać w kraju – ze względu na istnienie wyspecjalizowanych fabryk i ponad stuletnią tradycję (Polska należy do największych producentów taboru kolejowego na świecie).
3. Otwarcie większej liczby przejść granicznych, np. uruchomienie nieczynnych linii ze Świnoujścia, Czarniawy-Zdroju, Jakuszyca, Kudowy-Zdroju, Zwardonia, Podczerwonego, Trakiszek i Gołdapi.
4. Zwiększenie liczby międzynarodowych pociągów pasażerskich i wprowadzenie ich na linie służące dotychczas tylko ruchowi towarowemu lub zamknięte. Ze względu na ruch turystyczny powinny zostać uruchomione pociągi ze Świnoujścia do niemieckich kąpielisk na wyspie Uznam, z Czarniawy-Zdroju, Jakuszyca, Lubawki, Kudowy-Zdroju i Głucholazów do Czech, ze Zwardonia, Podczerwonego i Łupkowa na Słowację. Inne względy przemawiają za wznowieniem ruchu osobowego na linii ze Szczecina do Stralsundu, z Kostrzyna do Berlina, z Gubina do Chociebuza, z Raciborza do Ostrawy, z Warszawy do Lwowa przez Hrebenne (najkrótsze połączenie), z Trakiszek do Kowna, z Braniewa do Królewca. Jest paradoksem, że podróż z Gdańska do bliskiego Królewca wymaga obecnie objazdu przez Białystok i Grodno.

W przyszłości można myśleć o objęciu Polski siecią międzynarodowych ekspresów *TEE*. Mogłyby one wykorzystywać 4 następujące główne kanały komunikacyjne:

1. Berlin – Poznań – Warszawa – Brześć – Mińsk – Moskwa, z odgałęzieniem: Warszawa – Białystok – Wilno – Leningrad;
2. Drezno – Wrocław – Katowice – Kraków – Lwów;
3. Praga – Wrocław – Poznań, rozwidlający się tutaj na 2 kierunki: do Szczecina – Świnoujścia i do Gdańska – Gdyni;
4. Wiedeń lub Budapeszt – Ostrawa – Katowice – Warszawa – Gdańsk.

W jeszcze dalszej przyszłości możliwa będzie budowa specjalnej linii dla pociągów szybkiego ruchu (*TGV*). Jako pierwszą na terenie Polski specjaliści proponują trasę: Berlin – Poznań – Warszawa, odchylającą się w kierunku Łodzi, aby i to miasto, dotychczas upośledzone w sieci kolejowej i lotniczej, zyskało szybką komunikację.

5. Drogi wodne śródlądowe

Polska ma teoretycznie dogodne warunki do rozwoju śródlądowego transportu wodnego. Kraj jest w większości nizinny, rzeki łączą główne miasta i okręgi przemysłowe z portami morskimi, istnieją połączenia kanałowe z sąsiednimi państwami. Jednak żegluga śródlądowa nie ma w Polsce prawie żadnego znaczenia, wykonuje mniej niż 1% pracy przewozowej w tonokilometrach i ogranicza się do przewozów turystycznych w transporcie osobowym.

Główną przyczyną tego jest stan naszych rzek, zawiniony zarówno przez przyrodę jak i gospodarkę człowieka. Warunki hydrologiczne sprawiają, że przez część roku żegluga jest niemożliwa ze względu na zlodzenie, zbyt niski lub zbyt wysoki stan wody. Większość polskich rzek, wykazywanych w statystyce jako żeglowne drogi wodne, nie nadaje się w ogóle do nowoczesnej żeglugi z uwagi na zbyt małą głębokość, zmiany nurtu, występowanie piaszczystych ławic itp. Kanały, zbudowane przeważnie w XIX w., nie odpowiadają współczesnym normom, są zbyt wąskie i płytkie, a śluzy nie mieszczą nowoczesnych barek lub ich zestawów.

Za odpowiadające współczesnym wymogom można uznać tylko: dolną Odrę (poniżej Kostrzyna) i dolną Wisłę (poniżej Bydgoszczy). Żegluga z ograniczeniem jest uprawiana na Odrze od Koźła w dół, na Kanale Gliwickim, na Wiśle poniżej Warszawy oraz między Oświęcimiem i Krakowem, na Kanale Żerańskim oraz między Kostrzynem i Bydgoszczą (szlak dolnej Warty, Noteci i Kanału Bydgoskiego).

Istnieją 2 połączenie polskich dróg wodnych z zachodnioeuropejskimi: kanałami Odra - Hawela i Odra - Sprewa. Ten pierwszy jest ważniejszy i stanowi zarazem połączenie Berlina ze Szczecinem. Połączenia z drogami wodnymi ZSRR (Kanały Dniepr - Bug, Augustowski, Mazurski) są przestarzałe i praktycznie niedostępne, gdyż wymagałyby użegłownienia Bugu, Narwi, Biebrzy i Pisy.

Dla nowoczesnej żeglugi międzynarodowej dostępny jest właściwie tylko szlak dolnej Odry z portami w Szczecinie i Świnoujściu. Jest to wielka szansa dla tych portów, gdyż są położone najbliżej Berlina (poniżej 200 km) i mogłyby obsługiwać obrót morski tej ponad trzymilionowej aglomeracji miejsko-przemysłowej. Ponadto szlakiem międzynarodowym z Niemiec do ZSRR dla mniejszych statków mogłaby być następująca trasa: Odra - dolna Warta - Noteć - Kanał Bydgoski - dolna Wisła - Nogat lub Szkarpa - Zalew Wiślany. Szlak ten prowadzi jednak tylko do obwodu kaliningradzkiego i nie ma połączenia z innymi drogami wodnymi ZSRR.

Istnieje wiele projektów rozbudowy sieci polskich dróg wodnych i połączenia ich z sąsiednimi dorzeczami. Stare projekty dotyczą kanału Odra - Dunaj przez Bramę Morawską. Byłaby to rzeczywiście wielka szansa dla polskiej żeglugi, gdyż Dunaj jest najdłuższą europejską drogą wodną i łączy 7 państw, a wkrótce uzyska połączenie kanałem Ren - Men - Dunaj z zachodnią Europą. Inne projekty przewidywały stworzenie drogi wodnej wschód - zachód poprzez kanalizację lub skaskadowanie Bugu. Według nowszego projektu Wisła miała być połączona z Bugiem kanałem biegnącym przez Lubelskie Zagłębie Węglowe.

Szczególnie interesujący jest projekt Kanału Śląskiego, łączącego górną Odrę z górną Wisłą poprzez Górnośląskie Zagłębie Węglowe. Umożliwiłby on wywóz węgla barkami bezpośrednio z kopalń (połączonych taśmociągami z kanałem), a w przypadku realizacji kanału Odra - Dunaj włączyłby dorzecze Wisły do systemu dunajskiego.

Wszystkie te projekty są mało realne w obecnej sytuacji gospodarczej Polski i krajów sąsiednich. Nie należy jednak z nich rezygnować,

gdyż stwarzają szansę integracji polskich dróg wodnych z siecią europejską. Niebezpieczny jest alternatywny projekt czechosłowacki budowy kanału Łaba – Dunaj, który może pogłębić izolację Polski w żegludze śródlądowej.

6. Żegluga morska

Położenie Polski nad zamkniętym morzem śródziemnym – Bałtykiem – nie jest korzystne w stosunku do światowych i europejskich szlaków żeglugi morskiej. Z uwagi na płytkie cieśniny duńskie i ograniczoną przepustowość Kanału Kilońskiego nie mogą do Polski zawijać największe z używanych obecnie statków morskich. Tym niemniej polskie porty bałtyckie są naszym „oknem na świat” i pozwalają za pomocą żeglugi utrzymywać bezpośrednie kontakty z większością państw.

W zasadzie istniejące 4 duże porty morskie (Gdańsk, Gdynia, Szczecin, Świnoujście) i 3 małe (Kołobrzeg, Darłowo, Ustka) są liczbą wystarczającą dla obsługi polskiego handlu zagranicznego i tranzytu. Niewłaściwe jest jednak, z punktu widzenia obecnych potrzeb, ich wyposażenie. W minionych dekadach, kiedy wzrastał eksport węgla, rozbudowywano urządzenia do przeładunku towarów masowych. Nowy Port Północny w Gdańsku służy wyłącznie takim przeładunkom. Nie ma natomiast dostatecznej liczby urządzeń i stanowisk do obsługi nowoczesnych statków drobnicowych i nowych form przeładunku (kontenery, system roll on – roll off). Niedostateczna jest zdolność przeładunkowa portu naftowego, ponieważ zakładano prawie pełne zaopatrzenie Polski w produkty naftowe rurociągiem *Przyjaźń* z ZSRR.

Udział obcego tranzytu w polskich portach jest niewielki, korzystają z nich państwa śródlądowe (Czechosłowacja, Węgry, Austria), nie mające własnego dostępu do morza. Jednak nie muszą korzystać one z portów Polski, mają możliwości alternatywne. Dla Czechosłowacji bardziej dogodnie może być korzystanie z Hamburga, z którym łączą ją droga wodna Łaby. Węgry i Austria mają bliżej porty adriatyckie (Triest, Rijeka). Ze Szczecina w niewielkim stopniu korzystała NRD, która jednak preferowała własny port w Rostocku.

Wydaje się, że największe możliwości istnieją w zakresie obsługi tranzytu ze wschodniej części RFN, w tym aglomeracji berlińskiej, oraz w obsłudze tranzytu przez Bałtyk do i z portów Skandynawii. Tutaj jest miejsce dla żeglugi promowej, już obecnie rozwija się ona najszybciej, co wymaga angażowania coraz większej liczby promów. Polskie promy,

zarówno samochodowe jak i kolejowe, obsługują przede wszystkim przewozy do i ze Szwecji, w tym także tranzyt z Europy południowo-wschodniej. W małym stopniu służą przewozom do i z Finlandii. Istnieją obecnie 2 linie promowe do Szwecji (z Gdańska i Świnoujścia) i po jednej do Finlandii, Danii i RFN. Linia do RFN była uzasadniona istnieniem NRD, która utrudniała kontakty Polski z państwami zachodnimi. Obecnie bardziej przydatna byłaby linia do Norwegii, a być może i do Anglii (istniała przez krótki czas). Dla promocji ruchu turystycznego pożądanym byłoby uruchomienie krótkiej linii promowej z Kołobrzegu na wyspę Borholm.

Natomiast niezbyt celowe wydaje się utrzymywanie linii żeglugowych dookoła Europy do portów śródziemnomorskich. Dojazd do nich jest szybszy i łatwiejszy koleją. W przypadku eksportu polskiego węgla do Włoch droga morska wraz z przewozem kolejowym z Górnego Śląska do portów bałtyckich jest wielokrotnie dłuższa niż przewóz bezpośredni koleją z Górnego Śląska do Włoch. Takie linie są korzystne tylko wtedy, gdy przewożą obce ładunki między zagranicznymi portami. Największą pracę przewozową wykonują polskie statki w trampingu oraz w dalekich rejsach na inne kontynty. W tym przypadku są niezastąpionym środkiem transportu. Należałoby zbadać możliwość wykorzystania północno-wschodniej drogi morskiej przez Ocean Lodowaty i cieśninę Beringa do portów wschodnioazjatyckich.

7. Lotnictwo

Polska należy do państw o słabo rozwiniętym transporcie lotniczym; pod względem liczby samolotów zajmuje jedno z ostatnich miejsc w Europie. Polskie samoloty są natomiast intensywniej wykorzystywane pod względem liczby pasażerokilometrów. Polskie Linie Lotnicze „Lot” wyprzedzały w 1988 r. przedsiębiorstwa lotnicze Austrii, Czechosłowacji, Danii, Rumunii i Węgier.

Znikomy jest udział PLL „Lot” w przewozach ładunków, pod tym względem ustępują one prawie wszystkim innym przewoźnikom lotniczym. Na przykład w 1988 r. samoloty RFN przewiozły 156 razy więcej ładunków (w tonokilometrach), Francji – 164 razy, Wielkiej Brytanii – 93 razy więcej. Przewozy ładunków (*cargo*) rosną szybciej, niż przewozy pasażerów; w latach 1985–1988 wzrosły w RFN o 45%, we Francji o 27%, w Wielkiej Brytanii o 22%. W Polsce wzrosły w tym okresie wprawdzie o 47%, ale nie osiągnęły nawet poziomu z 1980 r.

Polskie Linie Lotnicze „Lot” nastawiły się jednostronnie na przewóz pasażerów i na ekspansję sieci połączeń zagranicznych. Pod tym względem mają sukcesy, utrzymując regularną komunikację z 48 portami zagranicznymi w 36 państwach. Poza cieszącymi się dużą frekwencją liniami do Ameryki (Nowy Jork, Chicago, Montreal), uruchomiły w ostatnich latach m. in. linie do Bangkoku, Singapuru, Pekinu i Tel-Awiwu. W Europie utrzymują komunikację ze wszystkimi państwami, z wyjątkiem Albanii, Irlandii, Norwegii i Portugalii.

Ulega redukcji natomiast sieć połączeń krajowych. Już w pierwszych latach powojennych zaprzestano eksploatacji lotnisk w Białymstoku, Lublinie, Łodzi i Przemyśle, później w Częstochowie, Bydgoszczy i Zielonej Górze, a ostatnio w Katowicach, Koszalinie i Słupsku. Przyczyną tego jest malejąca frekwencja, uwarunkowana wysoką ceną biletów i niewielkim zyskiem czasu w porównaniu z transportem kolejowym i autobusowym. Na przykład przelot z Warszawy do Katowic, wraz z dojazdem na lotnisko, oczekiwaniem i dojazdem z odległego lotniska do Katowic (34 km) trwał dłużej, niż przejazd pociągiem ekspresowym z centrum Warszawy do centrum Katowic. Podobnie niedogodnie jest usytuowane lotnisko Szczecina (w Goleniowie, 45 km od centrum Szczecina). Lotnisko Zielonej Góry znajdowało się w Babimoście (34 km od miasta), lotnisko Koszalina koło Zegrza Pomorskiego (26 km od miasta).

Czynnych pozostało w Polsce tylko 7 portów lotniczych: w Warszawie, Gdańsku, Szczecinie, Poznaniu, Wrocławiu, Krakowie (nazwany obecnie Kraków/Katowice) i Rzeszowie. Do sieci połączeń międzynarodowych włączone są tylko, poza Warszawą, Gdańsk i Kraków. W całym okresie powojennym zbudowano tylko jedno nowe lotnisko pasażerskie w Gdańsku. Większość naszych portów lotniczych ma skromne, prowizoryczne, jaskrawo odbiegające od standardu międzynarodowego budynki do obsługi pasażerów. Budynek portu lotniczego w Warszawie, wzniesiony w latach sześćdziesiątych, okazał się wkrótce zbyt ciasny; obecnie trwa budowa nowego terminalu.

W celu ściślejszej współpracy międzynarodowej i ułatwienia wzrastającego ruchu z karajów zachodnich, należałoby podjąć działania w następujących kierunkach:

1. Zwiększenie liczby lotów na istniejących liniach, co wymaga zakupu nowego taboru. Niektóre linie są tak przeciążone ruchem, że trudno uzyskać miejsce w żądanym terminie. Część taboru można przesunąć z obsługi linii do byłych państw socjalistycznych, gdzie

frekwencja spada na skutek drastycznego wzrostu cen biletów po przejściu na rozliczenia dolarowe.

2. Otwarcie nowych połączeń, np. do Monachium i Oslo, oraz włączenie do sieci międzynarodowych linii dalszych polskich portów lotniczych – zwłaszcza Poznania, Szczecina i Wrocławia. Obecnie np. przelot z Hamburga do Szczecina wymaga przesiadki w Warszawie, a więc pokonania trasy 5 razy dłuższej, podobnie przelot z Pragi czy Wiednia do Wrocławia.
3. Budowa lotniczego portu handlowego do obsługi przewozów ładunków, wraz z odpowiednim zapleczem (magazyny, chłodnie). Decyzję w tej sprawie już podjęto i taki port ma powstać na terenie dotychczasowego lotniska wojskowego w Modlinie.

Ponadto należałoby rozważyć możliwość zagęszczenia sieci lotnisk w Polsce, dostosowując je do przyjmowania mniejszych samolotów i śmigłowców w ruchu krajowym. Nadają się do tego nie tylko zamknięte obecnie dawne lotniska pasażerskie (Bydgoszcz, Koszalin, Słupsk, Zielona Góra, Częstochowa, Katowice), ale także niektóre lotniska sportowe (np. Białystok, Lublin, Łódź, Leszno, Ostrów Wielkopolski, Jelenia Góra, Bielsko-Biała, Nowy Targ, Krosno). Eksploatację małych lotnisk i krótkodystansowych połączeń krajowych mogłyby przejąć konkurencyjne firmy prywatne.

8. Rurociągi

Polska włączona jest do międzynarodowej sieci rurociągów naftowych i gazowych. Przynależność do RWPG spowodowała, że oba systemy rurociągów ukierunkowane są jednostronnie na zaopatrywanie mniejszych państw RWPG przez Związek Radziecki. Nie przewidywano dostaw z innych kierunków i nie zaprojektowano odpowiednich urządzeń.

Rurociąg naftowy *Przyjaźń* biegnie z głębi Rosji, z naftowego zagłębia nadwołżańskiego i rozwidla się na 2 odnogi: północna biegnie przez Polskę do wschodnich Niemiec, południowa na Słowację i Węgry. W każdym z tych państw oprócz trasy rurociągu zbudowano dużą rafinerię do przerobu ropy na produkty finalne. W Polsce taka rafineria powstała w Płocku, w NRD – w Schwedt, tuż za granicą z Polską.

Z Płocka przeprowadzono później rurociągi dystrybucyjne do przesyłania gotowych produktów z rafinerii do głównych ośrodków zbytu i stacji przeładunkowych: na wschód do Warszawy, na południe do Kolaszek, na zachód do Bydgoszczy. W latach siedemdziesiątych okazało się, że dostawy radzieckie są niewystarczające dla przyspieszonego rozwoju gospodarczego Polski. Podjęto wtedy budowę portu naftowego w ramach Portu Północnego w Gdańsku, powiązanego rurociągiem z budowaną równolegle rafinerią w Gdańsku i z rafinerią w Płocku. Tutaj rurociąg gdański styka się z rurociągiem *Przyjaźń*. Odtąd możliwe jest zasilanie rurociągu *Przyjaźń* ropą importowaną przez Gdańsk i odwrotnie.

Od rurociągów naftowych Europy Zachodniej dzieli Polskę duża odległość, najbliższe z nich to rurociąg z Wilhelmshaven do Hamburga oraz rurociągi z portów śródziemnomorskich do Ingolstadt w Bawarii. Być może zjednoczone Niemcy będą chciały zasilać rafinerię w Schwedt rurociągiem z zachodu, wtedy powstałaby możliwość dalszego przesyłania ropy rurociągiem *Przyjaźń* do Polski.

W zakresie gazu ziemnego Polska jest jeszcze bardziej uzależniona od Związku Radzieckiego. Dostawy odbywają się 3 gazociągami międzynarodowymi: z zagłębia karpackiego przez woj. przemyskie, z Kobylnia przez Brześć do Warszawy i z Białorusi do Białegostoku. Dostawy radzieckie pokrywają około 60% zapotrzebowania Polski i nie ma alternatywnych źródeł zaopatrzenia. Wprawdzie Związek Radziecki zbudował gazociąg do Europy Zachodniej, którym eksportuje gaz do RFN, ale jego trasa przebiega przez Czechosłowację do Bawarii i nie ma połączenia z siecią polską.

Wobec zmniejszania dostaw radzieckich Polsce pilnie potrzebne jest zasilanie w gaz z innych źródeł. Najbliższymi na zachodzie są pola gazowe północno-zachodnich Niemiec i Morza Północnego. Gazociąg stamtąd przez Meklemburgię do Szczecina i Polic, gdzie łączyłby się z siecią polską, byłby nawet krótszy, niż obecne gazociągi w Polsce, przesyłające gaz z zagłębia karpackiego do Gdańska. Alternatywą może być sprowadzanie gazu płynnego tankowcami-gazowcami, ale wymaga ono budowy specjalnego portu i stacji dekompresyjnej.

Rozprowadzanie gazu po kraju byłoby łatwiejsze, gdyż istnieje już ogólnopolska sieć gazowa, która obejmuje prawie wszystkie województwa, większe miasta, głównych odbiorców gazu i dawne gazownie komunalne.

9. Telekomunikacja

W tej dziedzinie integracja Polski z Europą przedstawia się najgorzej, zarówno ze względu na zaniedbania infrastrukturalne wewnątrz kraju, jak i na stan łączy z zagranicą. Ilustracją tego może być wyposażenie w aparaty telefoniczne, najbardziej powszechny środek łączności.

Wśród wymienionych w *Roczniku Statystycznym 1990* 21 państw, Polska zajmuje ostatnie miejsce pod względem liczby aparatów telefonicznych na 1000 ludności. Nawet Związek Radziecki wyprzedził Polskę w latach osiemdziesiątych, Bułgaria i Czechosłowacja mają wskaźnik 2 razy wyższy, Francja 5 razy, RFN 5,4 razy, a Szwecja i Szwajcaria 7 razy wyższy! Gorsze od Polski wyposażenie w aparaty telefoniczne mają w Europie prawdopodobnie tylko Albania i Rumunia, nie uwzględnione w tabeli. Ponadto należy pamiętać, że znaczna część aparatów telefonicznych jest zainstalowana w instytucjach i niedostępna poza godzinami pracy. To samo odnosi się do małych central wiejskich, które kończą pracę po godzinie 15⁰⁰.

Poza niedoborem ilościowym fatalne jest w Polsce jakość połączeń telefonicznych. Niedostateczna liczba łączy między centralami sprawia, że nieraz trudno jest uzyskać połączenie między dzielnicami tego samego miasta, a tym bardziej międzymiastowe. Przestarzała aparatura central jest przyczyną wielu mylnych połączeń i złej słyszalności.

Istotny postęp osiągnięto w dziedzinie automatyzacji połączeń. Obecnie już wszystkie miasta wojewódzkie i wiele mniejszych ma automatyczne połączenia z Warszawą, ale nie wszystkie między sobą. Brak jest powszechnej automatyzacji połączeń międzymiastowych, a przy ręcznym łączeniu czas oczekiwania jest nieraz dłuższy od czasu podróży do danego miasta.

Podobnie wygląda łączność z zagranicą. Wprawdzie Polska, a przynajmniej Warszawa, ma automatyczne połączenia telefoniczne ze wszystkimi państwami europejskimi, z wyjątkiem Rumunii, Turcji i Irlandii, ale niedostateczna liczba łączy powoduje trudności w uzyskaniu połączenia. Jest to jedna z przyczyn, powstrzymujących obcych kapitalistów od inwestowania w Polsce. Liczba łączy limituje także rozwój łączności teleksowej i telefaksowej.

Istnieją przynajmniej 3 wyjścia z tego impasu:

1. Zamiana kabli miedzianych na światłowodowe, o znacznie większej przepustowości.

2. Budowa kabla podmorskiego, co już następuje; kabel układa się na dnie Bałtyku od Koszalina do wysp duńskich, co zapewni nam lepszą łączność z całą Europą Zachodnią.
3. Wykorzystanie łączności satelitarnej. W Polsce istnieje stacja łączności satelitarnej w Psarach koło Kielc; wymaga ona rozbudowy połączeń z całym krajem.

Łączy radiowe i telewizyjne zapewniają przepływ programów zagranicznych do Polski i polskich za granicę. Dotychczas Polska była włączona w system telewizji bloku wschodniego *Interwizja*, obecnie powinna być także udziałowcem *Eurowizji*. Dzięki antenom satelitarnym upowszechnia się w Polsce odbiór programów zagranicznych. Natomiast z powodu niedostatecznej gęstości stacji nadawczych nie cały kraj jest w zasięgu programu telewizyjnego. Około 4% powierzchni Polski, zamieszkane przez 2% ludności, nie może oglądać telewizji polskiej w ogóle, a 23% powierzchni z 13% ludności jest poza zasięgiem II programu telewizji.

Według statystyki pocztowej Polska należy do państw o najsłabszych kontaktach międzynarodowych, co jest zadziwiające, zważywszy na dużą liczbę Polaków rozsianych po całym świecie. Liczba przesyłek listownych z i do Polski w przeliczeniu na 1000 mieszkańców była około 2 razy mniejsza niż w RFN, Francji, Włoszech i Hiszpanii, a około 8–10 razy mniejsza niż Austrii, Belgii i Szwajcarii.

Nadzieją na poprawę telekomunikacji w Polsce jest zaangażowanie się firm zagranicznych. Zamierzają one instalować nowe, wydajniejsze centrale telefoniczne i rozwijać system telefonii bezprzewodowej. Również w dziedzinie radiofonii i telewizji ma być złamany dotychczasowy monopol państwowy. Oczekuje się rozwoju telewizji kablowej z dużą liczbą programów zagranicznych.

10. Podsumowanie

Polska znajduje się obecnie do pewnego stopnia na uboczu głównych szlaków komunikacyjnych Europy. Nie wynika to z jej położenia, ponieważ leży w geograficznym centrum Europy. Również braki w infrastrukturze technicznej nie wyjaśniają słabej integracji Polski z innymi państwami; Polska jest dość dobrze wyposażona w sieć kolejową i drogową, ma szlaki wodne śródlądowe, porty morskie i lotnicze, łączność przewodową, radiową i satelitarną.

Główną przyczyną pewnej izolacji Polski jest istniejący podział Europy, dotychczas polityczny: na bloki kapitalistyczny i socjalistyczny, obecnie – ekonomiczny: na część bogatą i biedną. Między obu częściami Europy powiązania są słabsze niż wewnątrz bloków. O ile jednak integracja Europy Zachodniej jest zaawansowana, następuje tam swobodna cyrkulacja osób, a wkrótce i towarów, to w Europie Wschodniej panują stosunki autarkiczne. Nawet w okresie szumnie reklamowanej współpracy gospodarczej postęp w integracji był niewielki, a granice mało przepuszczalne. Obecnie, po zmianie ustroju, współpraca między byłymi państwami socjalistycznymi jest jeszcze słabsza, a ruch osobowy w dalszym ciągu ograniczony. Dzieje się tak także w wyniku kryzysu ekonomicznego i konfliktów politycznych.

Nadzieja na wzrost ruchu międzynarodowego, a tym samym i znaczenia polskich szlaków komunikacyjnych, opiera się na wzroście obrotów handlowych Polski z państwami zachodnimi oraz rozwoju swobodnego ruchu osobowego. Największy postęp może tu przynieść zniesienie obowiązku wizowego dla obywateli polskich. Dalszy wzrost znaczenia szlaków tranzytowych przez Polskę należy wiązać ze wzrostem obrotów i ruchu między ZSRR i Europą Zachodnią. Wreszcie – znaczenia nabiera połączenie transkontynentalne Europy Zachodniej z krajami Dalekiego Wschodu.

O wpływie przemian politycznych na wzrost przewozów przekonują dane Tabel 1 i 2. Zestawiono tam dane o ruchu osobowym i ruchu pojazdów na przejściach granicznych Polski w 1988 i 1989 r. Różnica między tymi kolejnymi latami jest ogromna. Liczba osób przekraczających granicę wzrosła o 62%, w tym obywateli polskich o 84%. Liczba pojazdów wzrosła ponad dwukrotnie, w tym pojazdów z rejestracją polską o 144%.

Do przypuszczalnego dalszego wzrostu przewozów Polska powinna się przygotować. Przedsięwzięcia mające na celu zwiększenie atrakcyjności polskich szlaków transportowych można podzielić na 3 grupy, zależnie od możliwości i terminu realizacji.

Do pierwszej grupy należy zaliczyć przede wszystkim działania organizacyjne, możliwe do podjęcia natychmiast, w tym m.in.:

1. usprawnienie odpraw granicznych;
2. otwarcie dalszych przejść granicznych;
3. uruchomienie większej liczby pociągów międzynarodowych i li-

nii autobusowych, także przez nieużywane obecnie przejścia graniczne;

4. włączenie dalszych lotnisk polskich do sieci międzynarodowych połączeń.

Poważniejsza rozbudowa sieci komunikacyjnej wymaga większych nakładów finansowych i dłuższego czasu. Pomocne tutaj mogą być kredyty zagraniczne i oferty wyspecjalizowanych firm z innych krajów. Takimi poważniejszymi przedsięwzięciami byłyby:

1. modernizacja głównych linii kolejowych, umożliwiająca szybszą jazdę i zapewniająca większe bezpieczeństwo ruchu;
2. dokończenie w szybszym tempie budowanych obecnie autostrad (Wrocław – Górny Śląsk, Poznań – Warszawa, północ – południe);
3. stworzenie sprawnej sieci międzymiastowych i międzynarodowych połączeń telefonicznych;
4. budowa gazociągu z zachodniej Europy, pozwalająca Polsce uniezależnić się od dostaw radzieckich;
5. budowa w Modlinie nowoczesnego towarowego portu lotniczego wraz z zapleczem handlowo-magazynowym.

Należy wreszcie wymienić projekty bardziej odległych w czasie inwestycji, do których realizacji nie ma obecnie warunków, ale które powinno się uwzględnić w planach zagospodarowania przestrzennego.

Takimi projektami są:

1. sieć autostrad, łączących wszystkie wielkie miasta i aglomeracje w Polsce – zintegrowana z siecią autostrad krajów sąsiednich;
2. linia kolejowa szybkiego ruchu (TGV) na trasie z Berlina do Warszawy;
3. nowy centralny port lotniczy dla ruchu międzynarodowego i międzykontynentalnego, zlokalizowany w okolicy Warszawy;
4. kanały żeglowne Odra – Dunaj i Kanał Śląski, ew. także połączenie z drogami wodnymi ZSRR.

Tabela 1 Ruch osobowy na przejściach granicznych Polski

Przejścia graniczne	Rodzaj przejścia*	Tys. osób	
		1988 r.	1989 r.
Granica z NRD			
Świnoujście	D	96,1	101,4
Lubieszyn	D	388,4	656,0
Szczecin-Gumieńce	K	372,9	1051,0
Kołbaskowo	D	650,2	1123,9
Krajnik Dolny	D	49,9	102,2
Ślubice	D	876,7	1257,8
Kunowice	K	3132,8	5635,1
Świecko	D	1274,2	3008,3
Gubin	D	487,7	659,5
Zasieki	K	358,3	382,5
Olszyna	D	942,8	2094,3
Lęknica	D	144,0	339,7
Zgorzelec	D	2211,9	2642,5
Zgorzelec	K	1123,9	1190,3
Sieniawka	D	125,9	236,0
Granica z Czechosłowacją			
Zawidów	D	452,1	514,3
Jakuszyce	D	582,6	1028,6
Lubawka	D	59,1	-
Kudowa-Słone	D	1376,0	2826,6
Międzylesie	K	306,7	366,5
Boboszków	D	141,9	626,2
Głucholazy	D	199,1	333,3
Pietrowice	D	76,3	448,1
Chałupki	D	572,6	1593,2
Zebrzydowice	K	2291,9	3943,8
Cieszyn	D	2895,6	4761,4
Chyżne	D	993,3	2037,9
Lysa Polana	D	329,8	406,6
Piwniczna	D	206,6	392,0
Muszyna	K	444,4	850,7
Barwinek	D	482,5	816,7

Granica z ZSRR			
Medyka	D	1211,0	2735,0
Medyka	K	574,4	665,5
Terespol	D	497,3	1350,0
Terespol	K	1546,0	1867,8
Terespol-Kukuryki	D	98,4	132,7
Czeremcha	K	6,0	7,6
Kuźnica	K	950,6	1133,2
Ogrodniki	D	73,4	977,8
Granica morska			
Świnoujście	M	374,4	518,0
Szczecin	M	4,4	3,3
Gdynia	M	43,6	61,3
Gdańsk	M	102,8	124,2
Porty lotnicze			
Warszawa	L	2118,3	2551,8
Gdańsk	L	38,3	66,3
Kraków	L	56,6	67,1
Poznań	L	16,8	15,4
Inne			
Mały ruch graniczny z Czechosłowacją		1675,4	1633,6
Obsługa środków transportu		3288,5	3497,7
Inne przejścia		232,1	382,5
Ogółem		36 522,2	59 217,2
w tym:			
obywatele polscy		22 154,8	40 781,4
obywatele krajów socjalistycznych		12 018,0	15 179,6
obywatele innych krajów		2 349,4	3 256,2

* Przejścia: D - drogowe, K - kolejowe, L - lotnicze, M - morskie.

Dane zestawil Tomasz Komornicki na podstawie informacji Głównego Urzędu Cel

Tabela 2 Ruch pojazdów na drogowych przejściach granicznych Polski.

Przejście graniczne	Liczba pojazdów	
	1988 r.	1989 r.
Granica z NRD	1 657 777	3 215 025
Świnoujście	8 318	8 176
Lubieszyn	72 254	146 423
Kołbaskowo	184 253	348 452
Krajnik Dolny	7 452	21 878
Słubice	117 299	205 237
Świecko	393 554	940 596
Gubin	70 211	127 409
Olszyna	276 029	608 882
Lęknica	41 597	101 152
Zgorzelec	470 625	650 286
Sieniawka	16 185	56 534
Granica z Czechosłowacją	1 518 748	3 232 254
Jakuszyce	118 312	230 635
Kudowa-Słone	245 117	530 773
Głucholazy	39 944	74 164
Chałupki	146 273	436 764
Cieszyn	424 407	833 514
Chyżne	186 747	383 327
Barwinek	90 222	157 361
Pozostałe	267 726	585 716
Granica z ZSRR	460 847	918 171
Medyka	333 239	497 497
Terespol	87 784	237 689
Ogrodniki	37 235	179 973
Pozostałe	2 589	3 112
Granica morską	66 480	110 574
Świnoujście	53 157	92 001
Gdynia	120	190
Gdańsk	13 203	18 363
Ogółem	3 703 852	7 476 024
w tym z rejestracją polską	2 109 827	5 156 704

Dane zestawili Tomasz Komornicki na podstawie informacji Głównego Urzędu Cel

KRZYSZTOF BERGER
JAN GAWROŃSKI
LESZEK ZIENKOWSKI
Zakład Badań
Statystyczno-Ekonomicznych
Głównego Urzędu Statystycznego
i Polskiej Akademii Nauk

Regionalne zróżnicowanie produktu krajowego w Hiszpanii i w Polsce

Wstęp

W Europie od kilkunastu lat daje się zauważyć wyraźny wzrost zainteresowania problemami gospodarki przestrzennej. Stan taki ma swoje racjonalne uzasadnienie – jest nim potrzeba oceny działań, które podejmowane były z myślą o zmniejszeniu dysproporcji w rozwoju gospodarczym kontynentu, krajów oraz regionów.

Wychodząc naprzeciw tym potrzebom, europejskie badania regionalne w centrum swoich zainteresowań postawiły zagadnienie dysparytetu w poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego regionów.

Podstawowe pojęcia i metody kwantyfikujące poziom rozwoju regionalnego są – z natury rzeczy – pochodnymi koncepcji wyrosłych w ramach teorii rozwoju społeczno-gospodarczego, a – przyjmowane przy konstruowaniu makroteorii rozwoju założenia – transponowane są na grunt teorii rozwoju regionalnego.

Niniejsze studium nawiązując do podstawowego nurtu badań regionalnych, którym jest przestrzenna analiza zjawisk społecznych i gospo-

darczych, odniesień dla dysproporcji w rozwoju gospodarczym Polski szuka w przestrzennych aspektach gospodarki hiszpańskiej.

Podstawę dla analizy regionalnych zróżnicowań poziomu rozwoju gospodarczego Polski stanowiły szacunkowe dane dotyczące produktu krajowego brutto w układzie wojewódzkim, które opracowane zostały przez Zakład Badań Statystyczno-Ekonomicznych Głównego Urzędu Statystycznego i Polskiej Akademii Nauk¹.

Przeprowadzone z inspiracji prof. dr hab. Antoniego Kuklińskiego badanie dochodu narodowego Polski według województw w r. 1986 stanowiło kontynuację analogicznego badania z r. 1976. Niestety, pewne różnice metodyczne i zakresowe oraz nieco odmienna dezagregacja niektórych danych poważnie ograniczyły wartości użytkowe wcześniejszego opracowania, utrudniając zarazem odpowiedź na podstawową kwestię: czy w minionej dekadzie miało miejsce narastanie czy też zanikanie dysproporcji w rozwoju regionalnym Polski.

Zespół autorski w poszukiwaniu szerszych odniesień dla dokonanej, w oparciu o powyższe materiały, analizy przestrzennego zróżnicowania dochodu narodowego Polski² zwrócił uwagę na publikowane przez Banco de Bilbao studia rozwoju regionalnego Hiszpanii *Renta Nacional de España y su Distribucion Provincial*.

Zamieszczone w publikacjach Zakładu Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS i PAN oraz Banco de Bilbao dane statystyczne zostały, znacznym nakładem pracy i środków, ujednolicone oraz uzupełnione. Osiągnięcie maksymalnej porównywalności danych stanowiło nadrzędne zadanie, jakie postawił przed sobą zespół autorski. Realizacja tego celu była możliwa wyłącznie dzięki dodatkowym danym oraz informacjom zawartym w wydawanych przez Instituto Nacional de Estadística rocznikach *Anuario Estadístico España* oraz publikowanych przez Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación *Anuario de Estadística Agraria*.

Niezmierznie użytecznym materiałem okazały się – zwłaszcza przy ustalaniu porównywalnych klasyfikacji gospodarki narodowej obu krajów – klasyfikacja działalności gospodarczej *Clasificación Nacional de Actividades Económicas* wydana przez Ministerio del Planificación del

¹ Dochód narodowy Polski według województw w 1986 r., Centralny Program Badań Podstawowych: Rozwój regionalny – Rozwój lokalny – Samorząd terytorialny, ZBSE GUS i PAN, Warszawa 1989, s. 317.

² Problemy zróżnicowania dochodu narodowego Polski według województw, Praca zbiorowa pod kierunkiem L. Zienkowskiego, Centralny Program Badań Podstawowych: Rozwój regionalny – Rozwój lokalny – Samorząd terytorialny, ZBSE GUS i PAN, Warszawa 1989, s. 15.

Desarello *Instituto Nacional de Estadística* oraz *Klasyfikacja Gospodarki Narodowej* opracowana przez Główny Urząd Statystyczny.

Dla koniecznych obliczeń szacunkowych wykorzystano także inne opracowania Głównego Urzędu Statystycznego, m.in.: *Wytwarzanie i podział dóbr materialnych i usług niematerialnych 1970-1981*, *Dochód narodowy i dochody ludności w 1986 r.*, a także roczniki statystyczne, roczniki branżowe (zatrudnienia, statystyki finansów, przemysłu, rolnictwa), roczniki statystyczne województw. Skorzystano ponadto z komputerowych banków danych BADAPRZEM i BADAFIN, których dysponentem jest Główny Urząd Statystyczny.

Produkt krajowy brutto według regionów oszacowany został zgodnie z wymogami rachunków regionalnych Europejskiego Systemu Zintegrowanych Rachunków Ekonomicznych EWG (SEC-REG).

Efektem wszystkich wyżej wymienionych prac był zbiór podstawowych – w porównywalnym układzie zakresowym – informacji o produkcie krajowym brutto Polski według województw w 1976 i 1986 r. oraz produkcie krajowym brutto Hiszpanii w 1977 i 1985 r. Jedyną rzeczą, której zespołowi nie udało się osiągnąć, to przeszacowanie danych według województw z 1976 r. w porównywalnym układzie cen, tj. w cenach czynników produkcji.

Przystępując do pracy zespół zdawał sobie sprawę z odmienności nie tylko systemów gospodarowania i poziomu rozwoju gospodarczego Hiszpanii i Polski, ale również z diametralnie różnych uwarunkowań naturalnych i historycznych rozwoju regionalnego obu krajów. Jednak możliwość spojrzenia na regionalne zróżnicowanie rozwoju gospodarczego Polski z perspektywy, która nie ograniczałaby się wyłącznie do własnego terytorium, była zbyt wielką pokusą aby przerwać bądź porzucić rozpoczętą pracę.

Publikacja niniejsza przygotowana została w ramach Centralnego Programu Badań Podstawowych pod nazwą *Rozwój regionalny – Rozwój lokalny – Samorząd terytorialny*, którego koordynatorem jest Instytut Gospodarki Przestrzennej Uniwersytetu Warszawskiego.

Część tabelaryczną przygotował Jan Gawroński natomiast analityczną opracował Krzysztof Berger. Opiekę merytoryczną nad całością prac sprawował profesor dr hab. Leszek Zienkowski.

1. Uwarunkowania środowiskowe

Rozwój gospodarczy regionów wyznaczają warunki środowiska naturalnego, czynniki historyczne oraz społeczno-polityczne. Nierównomierny przestrzenny układ tych elementów sprawia, że poszczególne obszary rozwijają się w nierównym tempie. Pewne dysproporcje w przestrzennym rozwoju są z góry przesądzone, przede wszystkim w wyniku zróżnicowania środowiska naturalnego, w tym nierównomiernego rozmieszczenia surowców mineralnych, zasobów energii czy zasobów ziemi.

Nie podzielimy stanowiska jakie reprezentuje determinizm geograficzny, niemniej uważamy, że pewne odmienności środowiskowe nie pozostają bez wpływu na przestrzenne zróżnicowanie zjawisk gospodarczych tak w Hiszpanii, jak i w Polsce. Ramy, jakie dla tej działalności stwarza środowisko naturalne zdają się sugerować znacznie większe dysproporcje w przestrzennym rozwoju Hiszpanii niż Polski.

W krajobrazie Hiszpanii dominują góry i wyżyny, 57% obszaru położone jest na wysokości ponad 600 m nad poziomem morza. Ukształtowanie powierzchni z wysoko wyniesioną wyżyną Mesety, otoczoną z trzech stron grzbiecami górskimi oraz peryferyjnie położonymi pasmami Pirenejów i Gór Betyckich, stanowią o wyjątkowej kontrastowości warunków dla rozwoju regionalnego. Klimat jest elementem dodatkowym, który podkreśla indywidualność poszczególnych części kraju. Czynnikiem, który tonuje regionalne kontrasty – nie tylko klimatyczne – jest natomiast szeroki dostęp Hiszpanii do morza; z 47 prowincji położonych na Półwyspie Iberyjskim 20 ma bezpośredni dostęp do morza.

W przeciwieństwie do Hiszpanii, w krajobrazie Polski dominują niziny; zaledwie 3% powierzchni kraju położone jest powyżej 500 m nad poziomem morza. Nizinność Polski stanowi czynnik sprzyjający działalności gospodarczej, tym bardziej, że obszary wysokogórskie położone są ekstremalnie w stosunku do całego terytorium. Masyw Gór Świętokrzyskich czy też wewnętrzne wyżyny – z uwagi na niewielkie deniwelacje – nie stanowią żadnego utrudnienia w eksploatacji przestrzeni gospodarczej kraju.

W rzeczywistości nie występują proste związki między środowiskiem, a działalnością gospodarczą. Zależności te są modyfikowane przez postęp społeczny i gospodarczy, a stopień modyfikacji jest wprost proporcjonalny do zaawansowania społecznego i technologicznego.

Podmiotem wszelkiej działalności gospodarczej jest człowiek. Prze-

strzenne rozmieszczenie ludności Hiszpanii jest znacznie mniej proporcjonalne niż ludności Polski. Potwierdza to wskaźnik koncentracji ludności Hoovera³, który dla Hiszpanii wynosi 42,7%, podczas gdy dla Polski 24,9%.

W Hiszpanii ludność, jak i znaczna część działalności gospodarczej, koncentruje się w dwóch dużych – jeśli idzie o liczbę mieszkańców – rejonach: w prowincjach Madrytu oraz Barcelony. Obszar tych prowincji stanowi ok. 3% terytorium Hiszpanii a zamieszkuje go ponad 24% ludności kraju. Trzecim dużym ośrodkiem koncentracji ludności jest prowincja Vizcaya w regionie Vascongadas (wraz z głównym miastem – Bilbao). W prowincjach Madryt, Barcelona oraz Vizcaya gęstość zaludnienia przekracza 500 osób na 1 km².

W Polsce ludność jest bardziej rozproszona – 25% mieszkańców kraju koncentrowało się na obszarze stanowiącym 6% jego powierzchni. Do najgęściej zaludnionych województw należały woj.: łódzkie, stołeczne warszawskie, katowickie, krakowskie i bielskie, przy czym tylko w dwóch pierwszych zaludnienie przekracza 500 osób na 1 km².

2. Poziom rozwoju gospodarczego

Powszechnie przyjmuje się, że syntetycznym miernikiem poziomu rozwoju gospodarczego regionów jest wielkość produktu krajowego brutto na mieszkańca. W pojęciu poziomu rozwoju gospodarczego mieści się wszystko to, co składa się na obraz gospodarowania a zatem: stopień wykorzystania czynników produkcji, przemiany w działowo-gałęziowej strukturze zatrudnienia oraz zmiany w metodach wytwarzania.

Dotychczas nie rozstrzygnięta została podstawowa kwestia badań dysparytetów w rozwoju regionalnym, tzn. czy istnieje jedna zasadnicza zależność rozwoju regionalnego od osiągniętego stadium rozwoju całego kraju, czy też grupy krajów – wyodrębnione ze względu na zasłabości natury historycznej, systemy gospodarowania lub stopień zróżnicowania

³Wskaźnik koncentracji ludności Hoovera obliczany jest jako maksimum w szeregu ($X_i - Y_i$) składającym się z k wartości według następującego wzoru:

$$\Delta = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^k (x_i - y_i)$$

gdzie x_i i y_i są nie kumulowanymi odsetkami powierzchni i zaludnienia.

warunków naturalnych – wykształciły odrębne drogi rozwoju regionalnego.

Można się spierać również co do tego, w jakich relacjach pozostaje rozwój regionalny i rozwój całej gospodarki narodowej, jakkolwiek nie ma wątpliwości, że oba procesy są ze sobą ściśle powiązane a kształt tych zależności nie jest funkcją prostą. Świadczą o tym dane zamieszczone w Tab. 1. Porównanie wielkości odnoszących się do poziomu produktu krajowego brutto na mieszkańca oraz stopnia dysparytetu rozwoju regionalnego wybranych krajów europejskich przeczy dość popularnej tezie, że wyższemu poziomowi rozwoju gospodarczego z reguły towarzyszy mniejsze przestrzenne zróżnicowanie produktu krajowego brutto na mieszkańca.

Tabela 1. Produkt krajowy brutto na mieszkańca, a stopień regionalnego zróżnicowania rozwoju gospodarczego wybranych krajów europejskich w 1985 r.

Kraje	Liczba uwzględnionych regionów	Produkt krajowy brutto na mieszkańca w tzw. szylingach międzynarodowych	Wartość współczynnika zmienności (v)
RFN	30	202 039	0,20
Francja	18	189 837	0,17
Holandia	11	186 879	0,44
Wlk. Brytania	35	181 054	0,14
Włochy	20	179 767	0,26
Belgia	9	177 175	0,17
Hiszpania	18	126 005	0,21

Źródło: *International Comparison of Gross Domestic Product in Europe 1985*, Report on the European Comparison Programme, UN New York 1988, s. 50; *Statistiques de base de la Communauté 1988*, Office des publications officielles des Communautés européennes, Luxembourg 1989; obliczenia własne.

Kartograficzny obraz zróżnicowania poziomu produktu krajowego brutto na mieszkańca rysuje się w Hiszpanii i w Polsce jako wyraźny podział na grupę regionów o zdecydowanie wyższym poziomie rozwoju gospodarczego, czyli o większym produkcie krajowym brutto na mie-

szkańca oraz grupę regionów stosunkowo słabiej rozwiniętych, o zdecydowanie niższym poziomie produktu krajowego brutto na mieszkańca.

Poziom produktu krajowego brutto na mieszkańca pozwala na wyodrębnienie w Hiszpanii dwóch wyraźnych stref – bogatszej północy oraz znacznie biedniejszego interioru i południa kraju.

W Polsce nie występuje tak wyraźny strefowy podział na regiony biedne i bogate, niemniej i tu wschodnią oraz centralną część kraju (z wyjątkiem woj.: stołecznego warszawskiego, łódzkiego i płockiego) uznać trzeba za strefę o relatywnie niższym poziomie rozwoju gospodarczego.

Proporcje w poziomie produktu krajowego brutto na mieszkańca w 10 regionach o najniższym i najwyższym poziomie rozwoju gospodarczego są w obu krajach zbliżone. Przeciętny poziom produktu krajowego brutto na mieszkańca był w 10 najwyżej rozwiniętych prowincjach Hiszpanii o 93%, a w 10 najwyżej rozwiniętych gospodarczo województwach Polski o 91% wyższy w stosunku do średniej krajowej. Analogicznie, przeciętny poziom produktu krajowego brutto na mieszkańca w 10 najniżej gospodarczo rozwiniętych prowincjach Hiszpanii stanowił około 65%, natomiast w 10 najsłabszych województwach Polski około 67% przeciętnej krajowej.

Współczynniki zmienności będące relacją odchylenia standardowego od średniej arytmetycznej produktu krajowego brutto na mieszkańca miały, zarówno w odniesieniu do Hiszpanii jak i Polski, identyczną wartość ($v = 0,24$). Świadczy to, iż stopień regionalnego zróżnicowania poziomu rozwoju poszczególnych części obu krajów jest identyczny pomimo, że produkt krajowy brutto na mieszkańca jest w Hiszpanii, według oficjalnych kursów walutowych – trzykrotnie wyższy, a według szacunków siły nabywczej pesety i złotówki w stosunku do dolara amerykańskiego – dwukrotnie wyższy w porównaniu z poziomem produktu krajowego brutto w Polsce (Tab. 2).

Niezmiernie ważnym zagadnieniem w analizach dysparytetu w rozwoju przestrzennego kraju jest określenie kierunku międzyregionalnych zróżnicowań poziomu produktu krajowego brutto na mieszkańca. W pracy *Badania porównawcze nad regionalnym zróżnicowaniem dochodu narodowego. Metody – zastosowania – wyniki*⁴ autorzy opracowania sugerowali, że kierunek tych zmian zależy od osiągnięcia określonego

⁴ *Badania porównawcze nad regionalnym zróżnicowaniem dochodu narodowego*. L. Zienkowski z zespołem, [w:] *Problemy i metody ekonomiki regionalnej*, KPZK PAN, PWN Warszawa 1978, s. 192.

Tabela 2. Produkt krajowy podzielony brutto na 1 mieszkańca (ceny bieżące)

a) według siły nabywczej				
	1976	1977	1985	1986
	w dolarach			
Hiszpania	x	4718	7455	7874
Polska	3810	x	3902	4165
	Polska = 100			
Hiszpania	x	124*	191	189
b) według kursów oficjalnych				
	1976	1977	1985	1986
	w dolarach			
Hiszpania	x	3323	4254	5925
Polska	1789	x	1879	1956
	Polska = 100			
Hiszpania	x	186*	226	303

* Polska 1976 r.

poziomu rozwoju gospodarczego. Do czasu osiągnięcia tego poziomu różnicowania powiększa się, po czym stabilizuje lub zmniejsza. Na ten długofalowy trend nakładają się procesy społeczno-gospodarcze o charakterze sekularnym, odpowiadające indywidualnemu charakterowi rozmieszczenia sił wytwórczych w poszczególnych krajach.

Powyższa hipoteza, jakkolwiek próbuje tłumaczyć wszystkie zaobserwowane trendy w przestrzennym różnicowaniu poziomu rozwoju gospodarczego, ma poważną wadę – przy jej pomocy nie sposób zidentyfikować cyklu czy fazy, z jaką aktualnie mamy do czynienia w rozwoju regionalnym kraju.

Zaobserwowane podobieństwo przestrzennych różnicowań rozwoju regionalnego Hiszpanii i Polski – po wzięciu pod uwagę poziomu rozwoju gospodarczego obu krajów oraz całego kontekstu historycznego – nasuwa się przypuszczenie, iż zbieżność ta może być efektem zupełnie odmiennych procesów, tj. unifikacji rozwoju regionalnego Hiszpanii z jednej strony oraz pogłębiającej się dyferencjacji rozwoju regionalnego Polski – z drugiej. Wartości współczynników zmienności, które wyliczone zostały dla identycznych kategorii ekonomicznych, tj. dla produkcji krajowej brutto według SNA sugerują taką interpretację, jakkol-

wiek w Hiszpanii podstawę wyliczeń stanowiły bieżące ceny czynników produkcji, natomiast w Polsce – bieżące ceny realizacji. Prowadzenie rachunków w cenach bieżących dodatkowo utrudniało porównanie analizowanych kategorii z tego względu, iż bliżej nie rozpoznane zostały zmiany, które w poziomie i strukturze cen dokonały się w obu krajach w latach 1976–1986.

Mimo ograniczonej porównywalności danych, nie można nie zauważyć, że w latach 1976–1986, kiedy narastał dystans rozwojowy między Hiszpanią a Polską (Tab. 2), wartości współczynników zmienności produktu krajowego brutto na mieszkańca uległy w Hiszpanii zmniejszeniu z 0,25 do 0,24, natomiast w Polsce wartość współczynnika zmienności wzrosła z 0,30 do 0,32.

W tym miejscu należałoby przytoczyć argumentację badaczy amerykańskich⁵, którzy dysponując długimi szeregami czasowymi dotyczącymi regionalnego zróżnicowania dochodów ludności oraz produktu krajowego brutto, zwrócili uwagę na wyraźną zależność między przestrzennym zróżnicowaniem aktywności gospodarczej, a stanem gospodarki narodowej. Otóż w sytuacji stagnacji, względnie depresji gospodarczej, zróżnicowanie rozwoju regionalnego wyraźnie przybierało na sile, podczas gdy w okresie pomyślnej koniunktury gospodarczej różnice te zacierały się. Wiązało się to ze specyficzną „wrażliwością” na zmiany kształtowania się produktu krajowego brutto. Regiony o niższym poziomie produktu krajowego brutto na mieszkańca, a więc regiony słabsze, są zarazem bardziej wrażliwe na wszelkie zmiany produktu krajowego w skali globalnej, natomiast regiony silniejsze gospodarczo odznaczają się wrażliwością znacznie mniejszą. Oznacza to, że w okresie prosperity poziom gospodarczy regionów słabszych będzie wzrastał szybciej niż regionów silnych, co w efekcie daje zmniejszenie rozpiętości poziomu rozwoju regionalnego, natomiast w okresie pogarszającej się sytuacji gospodarczej kraju zróżnicowanie regionalne produktu krajowego brutto na mieszkańca będzie wzrastać. Dodać przy tym należy, że nie wszystkie regiony o niskim poziomie rozwoju gospodarczego charakteryzują się wysoką wrażliwością na wahania produktu krajowego brutto w skali globalnej, jak i nie wszystkie regiony silne są tak mało wrażliwe.

Doświadczenia polskie, jakkolwiek bardzo skromne z uwagi na brak

⁵M.in. Frank A. Hanna *Analysis of Interstate Income Differentials: Theory and Practice*, „Studies in Income and Wealth”, vol. 21, 1957, s. 113–193; John L. Fulmer, *Factor Influencing State per Capita Income Differentials*, „Southern Economic Journal”, 1950.

Tabela 3a. Produkt krajowy brutto na mieszkańca w Hiszpanii w 1977 i 1985 roku (bieżące ceny czynników produkcji)

Lp.	Prowincje	1977		Lp.	Prowincje	1985	
		Produkt krajowy brutto / mieszkańca				Produkt krajowy brutto / mieszkańca	
		w tys. peset	śr. krajowa = 100			w tys. peset	śr. krajowa = 100
10 prowincji o najwyższym poziomie rozwoju gospodarczego							
1.	Alava	338,3	142,2	1.	Baleares	1065,2	146,9
2.	Madrid	322,0	135,3	2.	Alava	1006,5	138,8
3.	Guipúzcoa	312,4	131,3	3.	Gerona	991,7	136,8
4.	Viscaya	307,6	129,3	4.	Tarragona	968,0	133,5
5.	Barcelona	306,8	128,9	5.	Madrid	956,0	131,8
6.	Tarragona	304,0	127,7	6.	Barcelona	888,4	122,5
7.	Gerona	302,8	127,2	7.	Guipúzcoa	830,7	114,6
8.	Baleares	289,0	121,4	8.	Zaragoza	828,7	114,3
9.	Huesca	265,3	111,5	9.	Huesca	813,1	112,1
10.	Navarra	264,0	110,9	10.	Lérida	796,6	109,9
średni produkt krajowy brutto na mieszkańca				średni produkt krajowy brutto na mieszkańca			
- 10 prowincji		309,5	130,0	- 10 prowincji		920,3	126,9
- Hiszpania		238,0	100,0	- Hiszpania		725,1	100,0
10 prowincji o najniższym poziomie rozwoju gospodarczego							
43.	Zamora	165,6	69,6	43.	Cuenca	523,8	72,2
44.	Albacete	163,4	68,7	44.	Zamora	523,7	72,2
45.	Avila	156,0	65,6	45.	Albacete	515,2	71,1
46.	Córdoba	155,2	65,2	46.	Cádiz	502,0	69,2
47.	Cáceres	148,1	62,2	47.	Avila	499,8	68,9
48.	Lugo	147,7	62,1	48.	Córdoba	499,3	68,8
49.	Orense	142,4	59,8	49.	Jaén	481,3	66,4
50.	Granada	138,6	58,2	50.	Badajoz	442,8	61,1
51.	Badajoz	134,2	56,4	51.	Orense	439,5	60,6
52.	Jaén	132,9	55,9	52.	Granada	419,3	57,8
średni produkt krajowy brutto na mieszkańca				średni produkt krajowy brutto na mieszkańca			
- 10 prowincji		145,4	61,1	- 10 prowincji		467,9	64,5
- Hiszpania		238,0	100,0	- Hiszpania		725,1	100,0

Tabela 3b. Produkt krajowy brutto na mieszkańca w Polsce w 1976 i 1986 roku (bieżące ceny rynkowe)

Lp.	Prowincje	1976		Lp.	Prowincje	1986	
		Produkt krajowy brutto / mieszkańca				Produkt krajowy brutto / mieszkańca	
		w tys. zł	śr. krajowa = 100			w tys. zł	śr. krajowa = 100
10 województw o najwyższym poziomie rozwoju gospodarczego							
1.	St. warszawskie	90,9	159,4	1.	St. warszawskie	744,1	215,2
2.	Płockie	90,4	158,5	2.	Płockie	536,0	155,0
3.	Łódzkie	84,6	148,4	3.	Łódzkie	447,2	129,3
4.	Katowickie	73,7	129,2	4.	Katowickie	408,4	118,1
5.	Krakowskie	71,5	125,3	5.	Radomskie	401,7	116,2
6.	Bielskie	71,3	125,1	6.	Legnickie	396,5	114,7
7.	Gdańskie	68,4	119,9	7.	Wrocławskie	391,1	113,1
8.	Szczecińskie	67,9	119,0	8.	Gdańskie	386,0	111,6
9.	Wrocławskie	63,6	111,5	9.	Poznańskie	365,2	105,6
10.	Poznańskie	63,4	111,2	10.	Zielonogórskie	350,8	101,4
średni produkt krajowy brutto na mieszkańca				średni produkt krajowy brutto na mieszkańca			
- 10 województw		75,1	131,7	- 10 województw		464,3	134,3
- Polska		57,0	100,0	- Polska		345,8	100,0
10 województw o najniższym poziomie rozwoju gospodarczego							
40.	Zamojskie	38,3	67,2	40.	Leszczyńskie	229,6	66,4
41.	Przemyskie	37,7	66,0	41.	Suwańskie	223,4	64,6
42.	Siedleckie	36,5	64,0	42.	Ciechanowskie	223,1	64,5
43.	Skiermiewickie	36,4	63,9	43.	Zamojskie	219,1	63,4
44.	Suwańskie	36,3	63,7	44.	Przemyskie	217,4	62,9
45.	Ostrołęckie	33,8	59,2	45.	Bielskopodlaskie	217,4	62,9
46.	Ciechanowskie	32,7	57,4	46.	Łomżyńskie	216,8	62,7
47.	Bielskopodlaskie	32,4	56,8	47.	Siedleckie	216,7	62,7
48.	Nowosądeckie	30,7	53,8	48.	Nowosądeckie	212,3	61,4
49.	Łomżyńskie	30,4	53,2	49.	Ostrołęckie	207,7	60,1
średni produkt krajowy brutto na mieszkańca				średni produkt krajowy brutto na mieszkańca			
- 10 województw		34,6	60,7	- 10 województw		218,0	63,0
- Polska		57,0	100,0	- Polska		345,8	100,0

odpowiednich szacunków w układach wojewódzkich, zdają się dostarczać zgola odmiennych argumentów. Wskutek kryzysu – jak zauważa Gorzelak⁶ – w układzie regionalnym polskiej gospodarki nie zaszły istotne zmiany, a pokonywanie załamania gospodarczego oparte zostało na strategii przywracania struktur przedkryzysowych, w tym także i struktur regionalnych. W rezultacie wojewódzkie zróżnicowania z 1986 r. nie są jakościowo różne od sytuacji z 1976 r.

Według tego samego autora⁷ regiony rolnicze, co w warunkach polskich z reguły oznacza tereny o niskim poziomie produktu krajowego brutto na mieszkańca, w okresie ogólnego załamania gospodarki polskiej wykazywały znacznie większą stabilność produkcji w porównaniu z regionami o relatywnie wyższym poziomie dochodu narodowego. Wprawdzie z kategorii województw o stabilnym poziomie produkcji wykluczone zostały województwa silnie uzależnione od dostaw z zewnątrz – bądź to z importu, bądź z innych województw – niemniej ogólna zależność jest odmienna od zaobserwowanej przez badaczy amerykańskich.

Nie dysponując kompletnym a zarazem w pełni porównywalnym materiałem statystycznym, trudno jest optować za którąś z zaprezentowanych interpretacji. Jedynym niepodważalnym faktem jest, iż w Hiszpanii w latach 1977–1985, pomimo kryzysu (w Europie Zachodniej określenie to jest nadużywane, albowiem nie istnieją już problemy czy trudności, a wyłącznie permanentny kryzys wartości, kryzys środowiskowy, kryzys gospodarczy) produkt krajowy w cenach stałych znacznie wzrósł, natomiast w Polsce – w warunkach faktycznego bardzo głębokiego załamania gospodarki – dochód narodowy brutto w cenach stałych osiągnął w roku 1986 poziom z 1976 r.

W poszukiwaniu argumentów służących potwierdzeniu tezy o powiązaniu dysparytetu w rozwoju regionalnym ze stanem gospodarki narodowej, zwrócono uwagę na kształtowanie się poziomu produktu krajowego brutto na mieszkańca w 10 najbardziej i 10 relatywnie najslabiej rozwiniętych regionach Hiszpanii i Polski (Tab. 2a i 2b). Dane zawarte w Tab. 2a potwierdzają fakt zmniejszania się dystansu dzielącego bogatsze i relatywnie biedniejsze prowincje Hiszpanii. W 1977 r. przeciętny poziom produktu krajowego brutto na mieszkańca

⁶G. Gorzelak, *Rozwój regionalny Polski w warunkach kryzysu i reformy 1989*, *Rozwój regionalny – Rozwój lokalny – Samorząd terytorialny*, Instytut Gospodarki Przestrzennej UW, Warszawa 1989, s. 188.

⁷G. Gorzelak, *Regionalne zróżnicowanie zjawisk kryzysowych w Polsce w latach 1975–1985*, „Z prac ZBSE”, z. 169, Warszawa 1988, s. 69.

był w 10 najbardziej dla gospodarki Hiszpanii znaczących prowincjach o 113% wyższy w porównaniu z prowincjami charakteryzującymi się niskim poziomem rozwoju gospodarczego. W 1985 r. różnica ta wyniosła już 97%. Taka zmiana relacji oznaczała pewne przesunięcie punktu ciężkości – jeśli idzie o znaczenie gospodarcze – w kierunku południa kraju; wśród 10 prowincji o najwyższym poziomie rozwoju gospodarczego, większość (poza Madrytem i Balearami) położona jest w północno-wschodniej części Hiszpanii. W latach 1977–1985 udział najbogatszych prowincji w tworzeniu produktu krajowego brutto uległ redukcji z 47% do 44%.

Analiza danych charakteryzujących poziom produktu krajowego brutto w przeliczeniu na mieszkańca w 10 województwach o najwyższym poziomie rozwoju gospodarczego i w 10 województwach o produkcie krajowym najniższym nastrocza poważne trudności interpretacyjne. Zgodnie z hipotezą o wpływie recesji na wzrost dysparytetu w rozwoju regionalnym kształtuje się poziom produktu krajowego brutto na mieszkańca wyłącznie w województwach bogatych – ich dystans w stosunku do przeciętnej krajowej wzrósł z 31,7% do 34,3%. Inna sprawa, że dokonało się to wyłącznie za sprawą jednego województwa – stołecznego województwa warszawskiego. Gdyby pominąć to województwo (o ekstremalnie wysokim poziomie produktu krajowego brutto na mieszkańca) okazałoby się, że w latach 1976–1987 dysproporcje w rozwoju gospodarczym poszczególnych obszarów Polski, nie tylko nie narastały lecz wręcz przeciwnie – zacierają się. Stołeczne województwo warszawskie tworzy jednak wraz z pozostałymi 48 województwami pewien zamknięty system, w którym nie tylko odgrywa kluczową rolę administracyjną i gospodarczą, ale którego reakcja na kryzysowy stan gospodarki polskiej była taka, a nie inna.

W latach 1976–1987 dysproporcje między przeciętnym poziomem produktu krajowego brutto na mieszkańca w 10 najbogatszych i 10 najbiedniejszych województwach – podobnie jak w Hiszpanii – zmniejszyły się. Jednocześnie uległ zmniejszeniu w produkcie krajowym brutto udział województw o najwyższym poziomie rozwoju gospodarczego (z 51,7% do 49,1%) przy prawie nie zmienionym udziale województw najsłabszych ekonomicznie (około 7,5%).

Trudno ocenić jaki wpływ na zaprezentowane tendencje miało posługiwanie się systemem cen realizacji (w takim systemie cen dokonano szacunku dochodu narodowego Polski według województw w 1976 r.). System ten oddaje faktyczne strumienie pieniądza, jednak bardzo różne obciążenie niektórych działów gospodarki i gałęzi

produkcji przemysłowej podatkami oraz dotowanie innych powoduje, że produkt krajowy w cenach realizacji nie odzwierciedla poprawnie proporcji międzydziałowych (międzygałęziowych), a co za tym idzie, międzywojewódzkich różnicowań w produkcie krajowym wytworzonym.

Dobitnym tego przykładem jest województwo stołeczne warszawskie, w którym nadzwyczaj wysoki poziom produktu krajowego brutto na mieszkańca, w stosunku do przeciętnej krajowej, wynika w znacznym stopniu z zastosowanego systemu ocen – w cenach czynników produkcji poziomu rozwoju gospodarczego województwa warszawskiego jest o 16% niższy.

Rozwój regionalny oznacza, *ex definitione*, pewien dynamiczny układ przestrzenny, w którym relacje poszczególnych komponentów nie są stałe. W procesie rozwoju układ regionalny może podlegać coraz głębszej dyferencjacji lub unifikacji.

Każdy z wyżej wymienionych stanów jest efektem odmiennego kształtowania się dynamiki poszczególnych komponentów układu. Obserwowane zmniejszanie się udziału w produkcie krajowym brutto regionów o najwyższym poziomie rozwoju gospodarczego, przy jednoczesnym wzroście (stagnacji) udziału regionów najsłabszych, nasuwa przypuszczenie, iż na obecnym etapie rozwoju gospodarczego Hiszpanii i Polski dynamika wzrostu gospodarczego przypisana jest regionom o określonym poziomie produktu krajowego brutto na mieszkańca.

Analiza korelacyjna relatywnych zmian udziału regionów w produkcie krajowym brutto w latach 1976–1986 i ich poziomu rozwoju gospodarczego nie potwierdziła naszych przypuszczeń. Nie istnieje żaden statystycznie istotny związek między tymi dwiema kategoriami tj. poziomem rozwoju gospodarczego regionów, a względną dynamiką – powstającego na ich obszarze – produktu krajowego brutto.

Również relatywne zmiany liczby ludności nie pozostają w żadnym związku z poziomem rozwoju reprezentowanym przez dany region.

Ten brak powiązań może do pewnego stopnia zaskakiwać, jako że – jak zauważa Kuznietś⁸ – rozwój gospodarki światowej i wzrost liczby ludności potwierdzają pozytywne powiązanie między wzrostem produkcji per capita i stałym wzrostem liczby mieszkańców. Spostrzeżenie, słuszne w odniesieniu do kontyntów czy nawet krajów, z uwagi na złożoną naturę wzajemnych powiązań produkcji i ludności sprawia iż,

⁸ *The determinants and consequences of population trends. New summary of findings on interaction of demographic, economic and social factors*, UN New York 1973.

w skali regionu nie poddaje się prostemu matematycznemu opisowi. Trzeba też mieć na uwadze i to, że oba zjawiska kształtują zupełnie odmienne mechanizmy i tylko migracje – jako składnik zmian liczby ludności – pozostają pod wpływem mechanizmów rynkowych, w tym przypadku rynku pracy.

Rozwój regionalny, jak to uprzednio zauważyliśmy, oznacza wprawdzie przemiany w układzie komponentów niemniej – być może poza momentami przełomowymi – są to przemiany dosyć powolne.

Przestrzenne zróżnicowanie produktu krajowego brutto na mieszkańca w określonym momencie można traktować jako transformację układu istniejącego wcześniej. Porównanie wartości współczynników korelacji regionalnego zróżnicowania poziomu rozwoju gospodarczego w dwóch okresach (1976 i 1986 r.) wskazuje, iż znacznie większym przeobrażeniom uległo przestrzenne zróżnicowanie produktu krajowego brutto na mieszkańca w Polsce ($r = 0,80$) niż w Hiszpanii ($r = 0,92$). Niestety, w oparciu o zaprezentowane wielkości współczynników korelacji, nie jesteśmy w stanie orzekać o kierunku transformacji przestrzennych zróżnicowań, a wyłącznie o względnym ich natężeniu.

3. Społeczna wydajność pracy

Na poziom społecznej wydajności pracy równocześnie oddziałują wiele czynników. Jednym z ważniejszych jest bez wątpienia postęp nauki i techniki. Trudności kwantyfikacji nie tylko takich czynników jak nauka czy technika, ale również szeregu innych, obiektywnych cech przestrzeni ekonomicznej sprawiły, iż badanie ograniczono do analizy elementarnych powiązań społecznej wydajności pracy ze strukturą zatrudnienia oraz z faktyczną wydajnością pracy w wyróżnionych działach gospodarki narodowej.

Poznanie stopnia oddziaływania każdego z czynników z osobna wymaga założenia, iż wpływ jednego z nich jest we wszystkich regionach danego kraju stały (identyczny). Eliminując wpływ jednego z czynników uzyskujemy wgląd w siłę oddziaływania czynnika drugiego.

Założmy zatem, iż w poszczególnych regionach kraju zatrudnieni w jednym z czterech wyróżnionych działów gospodarki narodowej pracują z wydajnością równą wydajności ogółu pracujących w danym dziale. Przy tym założeniu poziom społecznej wydajności pracy w regionie kształtowany jest przez właściwą dlań (rzeczywistą) strukturę zatrudnienia oraz charakterystyczną dla danego działu standardową

wydajność pracy, a przestrzenne dysparytety w poziomie społecznej wydajności pracy są wynikiem wyłącznie regionalnych różnic w strukturze zatrudnienia.

Przestrzenne zróżnicowanie społecznej wydajności pracy jest znacznie większe w Polsce (współczynnik zmienności $v = 0,22$) niż w Hiszpanii (współczynnik zmienności $v = 0,17$). Po wyeliminowaniu wpływu regionalnych różnic w poziomie efektywności pracy okazało się, że relacja odchylenia standardowego do średniej arytmetycznej z przestrzennych rozkładów społecznej wydajności pracy jest w obu krajach identyczna ($v = 0,11$).

Stosując analogiczną procedurę, lecz eliminując tym razem oddziaływanie regionalnych różnic w strukturze zatrudnienia, ponownie otrzymano wyższą wartość współczynnika zmienności dla przestrzennego zróżnicowania społecznej wydajności pracy w Polsce ($v = 0,13$) niż w Hiszpanii ($v = 0,09$).

Przytoczone wyżej wartości współczynników zmienności pozwalają stwierdzić, iż występowanie przestrzennych dysproporcji społecznej wydajności pracy w obu krajach nie jest przypadkowe, lecz posiada swoje odniesienie w regionalnych różnicach wydajności pracy w wyróżnionych działach gospodarki narodowej, jak też w odmiennych strukturach zatrudnienia.

Przestrzenne dysproporcje w strukturze zatrudnienia przynoszą w obu krajach identyczny – jeśli idzie o ich wpływ na regionalne różnice w społecznej wydajności pracy – efekt. Decydującymi dla większego – w porównaniu z Hiszpanią – regionalnego zróżnicowania społecznej wydajności pracy w naszym kraju są przestrzenne kontrasty w efektywności pracy zatrudnionych w rolnictwie i poza nim (Tab. 3).

Tabela 3. Regionalne zróżnicowanie wydajności pracy w rolnictwie i poza rolnictwem.

Kraje	Wartość współczynnika zmienności (v)			
	ogółem	rolnictwo	poza rolnictwem	
			ogółem	w tym: przemysł
Hiszpania	0,17	0,37	0,09	0,23
Polska	0,22	0,30	0,15	0,20

W Polsce wydajność pracy poza rolnictwem, tj. w sferze, w której

powstaje 85,7% produktu krajowego brutto, jest znacznie bardziej zróżnicowana niż w Hiszpanii (poza gospodarstwami rolnymi wytwarzane jest 93,6% produktu krajowego brutto). Fakt ten bezpośrednio rzutuje na stopień przestrzennego zróżnicowania społecznej wydajności pracy w Hiszpanii i w Polsce. Co się zaś tyczy rolnictwa, międzyregionalne różnice w produktywności pracy żywej są znacznie większe w Hiszpanii (współczynnik zmienności $v = 0,37$) niż w Polsce (współczynnik zmienności $v = 0,30$). Bezpośrednią przyczyną znacznie większych różnic w poziomie produktywności pracy żywej w prowincjach Hiszpanii, w porównaniu z województwami w naszym kraju, są kontrasty w warunkach środowiskowych Hiszpanii. Wskazuje na to przestrzenne zróżnicowanie produktywności ziemi. Wskaźnik ten określa potencjalne możliwości, jakie dla rozwoju produkcji rolnej stwarza środowisko naturalne.

Porównanie przestrzennych dysproporcji w kształtowaniu się produktywności ziemi (współczynnik zmienności $v = 0,64$) oraz produktywności pracy żywej (współczynnik zmienności $v = 0,37$) w rolnictwie Hiszpanii wskazuje, do jakiego stopnia właściwa struktura użytkowania ziemi, struktura produkcji oraz odpowiednio wysokie nakłady są w stanie zmienić dysproporcje, będące wynikiem określonych uwarunkowań środowiskowych.

W Polsce z kolei, przestrzenne zróżnicowanie potencjalnych warunków środowiskowych dla rozwoju produkcji rolnej (współczynnik zmienności $v = 0,25$) jest znacznie mniejsze w porównaniu z międzywojewódzkimi różnicami w poziomie wydajności pracy żywej.

4. Produkt krajowy brutto na mieszkańca a społeczna wydajność pracy

Przyrost produktu krajowego brutto może być efektem zarówno zwiększenia nakładów fizycznych (wzrostu zatrudnienia oraz nakładów na środki produkcji), jak też rezultatem wzrostu produktywności nakładów. Syntetycznym miernikiem oddziaływania, zarówno czynników intensywnych, jak też przyrostu środków trwałych i obrotowych, jest wydajność pracy. Przestrzenne zróżnicowanie społecznej wydajności pracy tylko w 55% wyjaśnia regionalne dysproporcje w poziomie produktu krajowego brutto na mieszkańca w Hiszpanii

(współczynnik korelacji $r = 74$) i w 90% analogiczne zróżnicowanie obserwowane na terytorium Polski (współczynnik korelacji $r = 0,95$).

Obliczenie wartości estymowanych przez równanie regresji pokazuje, że pomimo silnej zależności pomiędzy społeczną wydajnością, a produktem krajowym brutto na mieszkańca wiele wartości regionalnych odchyła się znacząco od wielkości oszacowanych przez prostą regresję. Analiza kartograficzna różnic pomiędzy wartościami empirycznymi produktu krajowego brutto na mieszkańca, a wielkościami oszacowanymi w oparciu o równanie regresji, pozwoliła na wyodrębnienie pewnych obszarów będących „anomaliami”: pozytywnymi – gdy reszty z regresji posiadały znak dodatni, oraz negatywnymi – gdy reszty z regresji były ujemne.

Rozmieszczenie regionów, których nie wyjaśnia ogólna postać równania regresji liniowej, a więc których pozycja nie jest zgodna z zasadą kreującą system, wskazywało na istnienie jakiegoś innego – poza społeczną wydajnością pracy – czynnika, silnie oddziałującego na przestrzenne zróżnicowanie poziomu rozwoju gospodarczego. Ten właśnie czynnik sprawia, iż występują odchylenia od równania najmniejszych kwadratów. Odchylenia te, czyli reszty z regresji, obrazują regionalne zróżnicowanie produktu krajowego brutto na mieszkańca, którego nie zdołały wyjaśnić przestrzenne różnice w społecznej wydajności pracy. Dla wyjaśnienia tego problemu posłużymy się tzw. korelacją cząstkową, którą definiujemy jako korelację pomiędzy resztami z regresji równania obrazującego powiązanie poziomu rozwoju gospodarczego i społecznej wydajności pracy, a resztami z regresji wyrażającej zależność społecznej wydajności pracy i poziomu aktywności zawodowej ludności. Wskaźnik korelacji cząstkowej dla Hiszpanii przyjął wartość 0,98. Wielkość tę należy interpretować, jako korelację pomiędzy poziomem rozwoju gospodarczego regionów, a poziomem aktywności zawodowej ludności, po uprzednim wyjaśnieniu przez społeczną wydajność pracy wszystkiego, co zmienna ta w przestrzennym zróżnicowaniu produktu krajowego brutto na mieszkańca mogła wyjaśnić. W tym miejscu warto zwrócić uwagę, iż otrzymana wartość współczynnika korelacji cząstkowej jest większa od wartości współczynnika korelacji całkowitej ($r = 0,56$) z tej przyczyny, iż zmienna kontrolowana, tj. społeczna wydajność pracy nie pozostaje w żadnym związku z poziomem aktywności zawodowej ($r = -0,12$).

Zaprezentowane wyniki wyliczeń pokazują, że przestrzenne zróżnicowanie poziomu rozwoju gospodarczego Hiszpanii na bogatszą północ i znacznie biedniejsze południe nie wynika wyłącznie z niższej efek-

tywności pracy w prowincjach południowych; równie ważnym czynnikiem jest poziom aktywności zawodowej ludności zamieszkującej południe Hiszpanii. Znacznie niższa liczba pracujących w stosunku do ogółu ludności w tych prowincjach sprawia, iż pomimo relatywnie wysokiej wydajności pracy niektóre prowincje nie są w stanie osiągnąć wysokiego poziomu produktu krajowego brutto na mieszkańca.

Zwróćmy uwagę, iż w takich prowincjach jak Cádiz, poziom społecznej wydajności pracy jest zaledwie o 3,0% niższy od przeciętnej wydajności w kraju, natomiast poziom produktu krajowego brutto na mieszkańca kształtuje się o 30,8% poniżej średniej krajowej. Podobne dysproporcje obserwujemy także w innych prowincjach południowej Hiszpanii, takich jak Málaga, Sevilla czy Huelva.

W Polsce wpływ regionalnego zróżnicowania aktywności zawodowej ludności na kształtowanie się poziomu rozwoju gospodarczego województw jest nieporównanie mniejszy, niż to ma miejsce w Hiszpanii. W naszym kraju 90% dysproporcji w regionalnym zróżnicowaniu poziomu rozwoju gospodarczego jest wynikiem różnic w społecznej wydajności pracy i – pośrednio – w strukturze gospodarki narodowej. Analiza nie wyjaśnionych przez społeczną wydajność pracy dysproporcji w poziomie rozwoju gospodarczego regionów wskazuje, że – podobnie jak to ma miejsce w Hiszpanii – prawie w całości jest to wynik poziomu zaangażowania się ludności poszczególnych województw w procesy pracy. Województwa o najniższym odsetku ludności pracującej w gospodarce narodowej w stosunku do ogółu ludności, tj. woj. leszczyńskie, elbląskie i pilskie są zarazem tymi województwami, w których poziom rozwoju gospodarczego znacznie bardziej odbiega od przeciętnej krajowej, niżby to wynikało z różnic w społecznej wydajności pracy.

Podkreślić zatem wypada, że jakkolwiek decydujący wpływ na przestrzenne zróżnicowanie produktu krajowego brutto na mieszkańca tak w Hiszpanii, jak i w Polsce posiada społeczna wydajność pracy, to wpływ tej kategorii ekonomicznej na poziom rozwoju gospodarczego jest znacznie większy w Polsce niż w Hiszpanii. Jest to bezpośrednio związane z różnicami w aktywności zawodowej ludności Hiszpanii i Polski.

Aktywność zawodowa ludności kształtuje szereg, zazwyczaj bardzo złożonych, zjawisk demograficznych, ekonomicznych i kulturowych.

Ponieważ liczebność grupy, z której rekrutuje się podstawowa rzesza pracujących, stanowi w obu krajach prawie identyczny odsetek ludności ogółem, przyjąć zatem należy, iż zasadniczym wyznacznikiem różnic aktywności zawodowej ludności Hiszpanii i Polski jest sytua-

cja na rynku pracy, wysokość dochodów gospodarstw domowych oraz tradycja skłaniająca kobiety hiszpańskie do pozostawania raczej w gospodarstwie domowym niż szukania zatrudnienia poza nim.

Specyfika produkcji w sektorze rolnym sprawia, iż niektórzy praktycy negują słuszność porównywania produkcji powstającej w tym sektorze z np. produkcją przemysłową.

Analiza wpływu regionalnego zróżnicowania społecznej wydajności pracy na przestrzenne dysproporcje w poziomie rozwoju gospodarczego dowodzi, iż wykluczenie z analizy sektora rolnego podnosi nieco procent wyjaśnianej zmienności produktu krajowego brutto na mieszkańca w Hiszpanii (z 55% do 61%) i obniża w Polsce (z 90% do 72%). Głównie jest to wynik odmiennej pozycji, jaką sektor rolny zajmuje w gospodarce narodowej Hiszpanii i Polski. Nie mniejsze znaczenie mają różnice w przestrzennym powiązaniu zatrudnienia i produkcji rolnej z regionalnym zróżnicowaniem poziomu rozwoju gospodarczego Hiszpanii i Polski, o czym będzie mowa w kolejnym punkcie niniejszego opracowania.

W regionach o znaczącym udziale rolnictwa (prowincje Lugo i Orense w Hiszpanii oraz woj. zamojskie i łomżyńskie w Polsce) korelacja między społeczną wydajnością pracy poza rolnictwem, a poziomem produktu krajowego brutto na mieszkańca jest znacznie słabsza w porównaniu z regionami o innym profilu produkcji. To osłabienie związków wynika z faktu, iż w regionach rolniczych znaczna część produkcji powstaje w sektorze, który odznacza się niską wydajnością pracy.

5. Produkt krajowy brutto na mieszkańca a struktura zatrudnienia i struktura produkcji

Różnice w wydajności pracy zatrudnionych w działach gospodarki narodowej zdają się być tym czynnikiem, który w sposób bezpośredni oddziałuje na poziom produktu krajowego brutto na mieszkańca. W krajach o wyższym poziomie rozwoju gospodarczego różnice między wydajnością pracy w przemyśle, a wydajnością w pozostałych działach gospodarki narodowej są znacznie mniej wyraźne, stąd zależności między działową strukturą zatrudnienia, a poziomem produktu krajowego brutto na mieszkańca nie są tak oczywiste.

Zamieszczone w Tab. 4 wartości współczynników korelacji między

poziomem produktu krajowego brutto na mieszkańca, a odsetkiem zatrudnionych w:

- a) rolnictwie, leśnictwie i rybołówstwie,
- b) przemyśle wraz z budownictwem,
- c) usługach,

świadczą, iż w Hiszpanii – kraju o zdecydowanie wyższym poziomie rozwoju gospodarczego niż Polska – stopień oddziaływania struktury zatrudnienia na poziom rozwoju regionalnego jest daleko mniejszy niż w naszym kraju. Faktu tego nie należy jednak tłumaczyć relatywnie mniejszym – w porównaniu z Polską – zróżnicowaniem poziomu efektywności pracy zatrudnionych w poszczególnych działach gospodarki narodowej. W obu bowiem krajach wydajność pracy zatrudnionych w przemyśle i budownictwie jest około 2,6 raza wyższa, w porównaniu z wydajnością uzyskiwaną przez pracujących na roli.

Tabela 4. Zależności między regionalnym zróżnicowaniem produktu krajowego brutto na mieszkańca a działową strukturą zatrudnienia

Kraje	Wartość współczynnika korelacji (r)		
	rolnictwo	przemysł i budownictwo	usługi
Hiszpania	-0,60	0,63	0,19
Polska	-0,81	0,76	0,52

Kluczem do zrozumienia znacznie niższego – w porównaniu z Polską – stopnia porównania zatrudnienia w przemyśle i w rolnictwie z poziomem rozwoju gospodarczego prowincji hiszpańskich jest sektor usług.

W Hiszpanii, w połowie lat osiemdziesiątych, w sektorze tym zatrudnionych było 52,5% pracujących, podczas gdy w Polsce, w wyniku preferencji przyznawanych permanentnie produkcji materialnej, sfera usług absorbowwała zaledwie 36,2% pracujących w gospodarce narodowej.

W Hiszpanii prowincje, niekiedy o znaczących różnicach w poziomie rozwoju gospodarczego, charakteryzuje identyczny lub niewiele odbiegający od siebie udział zatrudnionych w sferze usług. Znajduje

to swoją egzemplifikację w wyjątkowo niskiej wartości współczynnika korelacji między tymi dwiema zmiennymi ($r = 0,19$). Wzrost liczby pracujących w usługach dokonuje się głównie kosztem zmniejszania zasobów pracy w rolnictwie. Jest to sytuacja typowa dla krajów znajdujących się na podobnym etapie rozwoju gospodarczego jak Hiszpania. Wartość współczynnika korelacji między zatrudnionymi w usługach, a pracującymi w gospodarce rolnej ($r = -0,74$) jest tego wymownym świadectwem.

Konkurencyjność zatrudnienia w usługach w stosunku do zatrudnienia w rolnictwie sprawia, iż nawet w regionach o znacznie rozwiniętej gospodarce rolnej, a więc w regionach o relatywnie niższym poziomie produktu krajowego brutto na mieszkańca (współczynnik korelacji między tymi dwiema zmiennymi wynosi $r = -0,60$) sektor usługowy koncentruje najwyższą liczbę pracujących (Tab. 5).

Tabela 5. Struktura zatrudnienia

Wyszczególnienie	Ogółem (%)	W rolnictwie i w leśnictwie (%)	W przemyśle i w budownictwie (%)	W usługach (%)
Hiszpania				
– ogółem	100,0	16,5	31,0	52,5
– w 10 prowincjach o najwyższym poziomie produktu krajowego brutto na 1 mieszkańca	100,0	5,3	35,3	59,4
– w 10 prowincjach o najniższym poziomie produktu krajowego brutto na 1 mieszkańca	100,0	31,6	21,9	46,5
Polska				
– ogółem	100,0	28,1	35,7	36,2
– w 10 województwach o najwyższym poziomie produktu krajowego brutto na 1 mieszkańca	100,0	13,2	46,0	40,8
– w 10 województwach o najniższym poziomie produktu krajowego brutto na 1 mieszkańca	100,0	52,9	17,2	29,9

Sfera usługowa w Polsce wyróżnia się nie tylko względnym niedrogością, ale ponadto daleko posuniętą przestrzenną selektywnością. W naszym kraju zatrudnienie w sektorze usług skorelowane jest – jakkolwiek w stopniu statystycznie nieistotnym – z poziomem rozwoju gospo-

darczego poszczególnych województw (Tab. 4). Oznacza to, że w wielu przypadkach zakres świadczonych usług jest większy w województwach o wyższym poziomie produktu krajowego brutto na mieszkańca niż w województwach o produkcie krajowym niższym i vice versa.

Polska ciągle znajduje się na etapie, w którym zasoby prac w rolnictwie stanowią przede wszystkim rezerwę dla zatrudnienia w przemyśle i budownictwie (współczynnik korelacji między tymi grupami zatrudnionych wynosi $r = -0,90$), a dopiero w następnej kolejności dla zatrudnienia w sferze usług (współczynnik korelacji $r = -0,71$). Relatywnie mało ważący udział sektora usług w regionalnych strukturach zatrudnienia sprawia, iż o profilu tych struktur decyduje wyłącznie liczba pracujących w przemyśle i budownictwie oraz w gospodarce rolnej.

Zarówno w Hiszpanii, jak i w Polsce, związki korelacyjne między strukturą zatrudnienia, a przestrzennym różnicowaniem poziomu rozwoju gospodarczego są o wiele bardziej silne niż w przypadku struktury produkcji i regionalnych różnic w poziomie produktu krajowego brutto na mieszkańca (Tab. 4 i 6).

Tabela 6. Zależności między regionalnym różnicowaniem poziomu rozwoju gospodarczego a działową strukturą produktu krajowego brutto

Kraje	Wartość współczynnika korelacji (r)		
	rolnictwo	przemysł i budownictwo	usługi
Hiszpania	-0,50	0,45	-0,02
Polska	-0,74	0,56	0,17

Statystycznie istotna jest w zasadzie tylko jedna relacja i odnosi się ona do obszaru Polski. Jest to korelacja udziału rolnictwa w produkcie krajowym brutto i regionalnego różnicowania poziomu rozwoju gospodarczego. Wszystkie inne relacje charakteryzują się brakiem (sfera usług) względnie bardzo słabą siłą powiązań (przemysł i budownictwo oraz rolnictwo w Hiszpanii). Ten dość charakterystyczny dla obu krajów układ bardzo słabych regionalnych odniesień między rozwojem gospodarczym, a strukturą produkcji wiąże się z pracą, której efektywność w znacznie większym stopniu zależy od czynników wewnętrznych, tj. od wielkości nakładów, technicznego uzbrojenia itp., w znacznie mniejszym zaś stopniu od regionalnych uwarunkowań procesów produkcyjnych, w

tym od poziomu rozwoju gospodarczego poszczególnych części Hiszpanii i Polski.

Produkcja jest iloczynem zatrudnienia i wydajności pracy. Brak względnie bardzo słaby związek korelacyjny poziomu rozwoju gospodarczego regionów z wydajnością pracy według działów gospodarki narodowej sprawia, iż dość wyraźne związki przestrzenne produktu krajowego brutto na mieszkańca i liczby pracujących w sektorze rolnym (korelacja ujemna) oraz w przemyśle i budownictwie (korelacja dodatnia) uległy wyraźnemu rozluźnieniu w przypadku działowej struktury produkcji.

W zasadzie z poziomem rozwoju gospodarczego regionów, w stopniu statystycznie znaczącym, związane jest pozytywnie wyłącznie zatrudnienie w przemyśle i budownictwie (Tab. 4). W Hiszpanii, w 10 prowincjach o najwyższym poziomie rozwoju gospodarczego, w sektorze tym zatrudnionych jest 35,3% pracujących, w Polsce zaś w 10 województwach o najwyższym poziomie produktu krajowego brutto na mieszkańca przemysł i budownictwo koncentruje 46% zatrudnionych w gospodarce narodowej. Na analogicznie wysokim poziomie kształtuje się także udział przemysłu i budownictwa w produkcie krajowym brutto obu krajów – odpowiednio 32,5% i 52,6% (Tab. 7). Przytoczone wielkości świadczą, iż osiągnięcie relatywnie wysokiego poziomu rozwoju związane jest z przekroczeniem pewnego „progu uprzemysłowienia” wyrażającego się przede wszystkim określonym odsetkiem zatrudnionych w obu działach gospodarki narodowej i – w nieco mniejszym stopniu – udziałem produkcji przemysłu i budownictwa w produkcie krajowym brutto. Dalszy wzrost produkcji w tych działach nie jest jednak warunkiem sine qua non osiągania przez regiony coraz wyższego poziomu rozwoju. Na przykładzie Hiszpanii widać, iż postępu gospodarczego regionów, zwłaszcza tych o wysokim poziomie produktu krajowego brutto na mieszkańca, upatrywać należy raczej w rozwoju sfery usługowej a nie przemysłu i budownictwa.

W naszej analizie zwraca uwagę fakt, iż wiele międzyregionalnych współzależności nie kształtuje się w postaci określonych funkcji, stąd zachodzące pomiędzy zmiennymi stosunki nie mają siły związku korelacyjnego. Co więcej, obserwowana jest pewna skokowość współzależności, co oznacza, że aby zaistniała pewna współzależność, osiągnięty być musi pewien poziom (próg) danej relacji, przy czym wpływ zmian tej relacji na nasilenie przemian nie przybiera postaci funkcji ciągłej.

Tabela 7. Produkt krajowy brutto według działów gospodarki narodowej.

Wysszczególnienie	Ogółem	Rolnictwo leśnictwo i rybołówstwo	Przemysł i budownictwo	Usługi
	(%)	(%)	(%)	(%)
Hiszpania				
- ogółem	100,0	6,4	32,0	61,6
- 10 prowincji o najwyższym poziomie produktu krajowego brutto na 1 mieszkańca	100,0	2,1	32,5	65,4
- 10 prowincji o najniższym poziomie produktu krajowego brutto na 1 mieszkańca	100,0	16,4	24,6	59,0
Polska				
- ogółem	100,0	14,3	47,3	38,4
- 10 województw o najwyższym poziomie produktu krajowego brutto na 1 mieszkańca	100,0	6,5	52,6	40,9
- 10 województw o najniższym poziomie produktu krajowego brutto na 1 mieszkańca	100,0	33,0	27,3	39,7

6. Produkcja przemysłowa

Rozmieszczenie produkcji przemysłowej w Hiszpanii i w Polsce jest wysoce nierównomierne. Aglomeracja produkcji przemysłowej, nieznacznie większa w Hiszpanii (wskaźnik koncentracji E. Hoovera $\Delta = 50,8\%$) niż w Polsce (wskaźnik koncentracji E. Hoovera $\Delta = 40,8\%$), znajduje swoje uzasadnienie w różnicowaniu warunków ekonomicznych oraz środowiskowych.

Większość ośrodków przemysłowych powstaje na bazie dwóch podstawowych czynników: bogactw mineralnych i dużych skupisk ludzkich. Przestrzenna alokacja bazy surowcowej oraz lokalizacja obszarów zurbanizowanych wyznaczają ramy, w które wpisany zostaje regionalny układ produkcji przemysłowej.

Wpływ specyfiki struktury ekonomicznej regionu oraz jego poziomu rozwoju gospodarczego na dysproporcje w przestrzennym rozmieszczeniu produkcji przemysłowej wydaje się mieć charakter uniwersalny,

bez względu na różnice w systemach gospodarowania i poziomach uprzemysłowienia. Współczynnik korelacji między poziomem uprzemysłowienia, mierzonym wartością dodaną, powstałą w przemyśle w przeliczeniu na mieszkańca, a poziomem produktu krajowego na mieszkańca, przyjęty w obu krajach statystycznie istotne wielkości (Hiszpania $r = 0,74$ i Polska $r = 0,78$), dowodząc iż dysproporcje w poziomie rozwoju gospodarczego regionów są w ponad 55% wynikiem przestrzennych zróżnicowań w poziomie uprzemysłowienia obu krajów.

Na poziom uprzemysłowienia bezsprzeczny wpływ ma ta część zasobów pracy, która zatrudniona jest przy produkcji przemysłowej oraz efektywność, z jaką zatrudnieni wydają swoją pracę.

Zarówno w Hiszpanii, jak i w Polsce relacje między wydajnością pracy zatrudnionych w poszczególnych gałęziach produkcji są do siebie bardzo zbliżone (Tab. 8). Wyjątkiem jest tu przemysł paliwowo-energetyczny. W Hiszpanii wydajność pracy w tej gałęzi produkcji jest dwukrotnie wyższa w porównaniu ze średnią krajową, podczas gdy w Polsce efektywność z jaką pracują zatrudnieni w przemyśle paliwowo-energetycznym tylko o 27,5% przewyższa wydajność uzyskiwaną w całym przemyśle społecznym Polski. Relatywnie niska efektywność pracy w przemyśle paliwowo-energetycznym Polski jest wynikiem przede wszystkim systemu cen – koszt pozyskiwania oraz sprzedaży podstawowych nośników energii jest wyraźnie zaniżony.

Duże rozpiętości w poziomie wydajności osiąganej przez pracujących w poszczególnych gałęziach produkcji przemysłowej (Tab. 8) zdają się wskazywać na strukturę produkcji przemysłowej w regionie, jako podstawowy wyznacznik społecznej wydajności pracy, a zatem i ogólnego poziomu rozwoju gospodarczego regionów. Okazało się jednak, że nie istnieje tak w Hiszpanii jak i w Polsce, żadna gałąź produkcji przemysłowej, której udział w produkcji regionu skorelowany byłby (pozytywnie bądź negatywnie) z przeciętnym poziomem wydajności pracy. Ten brak korelacji nasuwa przypuszczenie, iż przemysły są względem siebie substytucyjne (wyłącznie w kategoriach wydajności pracy) i brak jednej gałęzi o wysokiej efektywności pracy zastępowany jest przez inną, o zbliżonym poziomie wydajności pracy.

Analiza typologiczna struktur produkcji przemysłowej dokonana za pomocą współczynników podobieństwa oraz procedury zwanej analizą elementarnych połączeń (*linkage analysis*), pozwoliła na wyodrębnienie regionów o zbliżonej strukturalnej charakterystyce produkcji prze-

Tabela 8. Wydajność pracy w przemyśle według gałęzi

Gałęzie przemysłu	Hiszpania		Polska	
	w tys. peset	średnia krajowa = 100	w tys. złotych	średnia krajowa = 100
Ogółem	2619,4	100,0	1142,5	100,0
Przemysł paliwowo-energ.	5503,8	210,1	1456,8	127,5
Przemysł metalurgiczny	3712,1	141,7	1617,0	141,5
Przemysł mineralny	2525,5	96,4	984,0	86,2
Przemysł chemiczny	3424,4	130,7	1631,0	142,8
Przemysł elektro-maszynowy (bez środków transportu)	2409,9	92,0	1089,8	95,4
Przemysł środ. transp.	2362,3	90,2	1170,0	102,4
Przemysł spożywczy	2684,6	102,5	1145,8	100,3
Przemysł lekki	1844,3	70,4	820,8	71,8
Przemysł papierniczy i poligraf.	2801,7	107,0	1104,0	96,4
Przemysł drzewny	1374,8	52,5	766,0	67,8
Pozostałe gałęzie przemysłu	2951,3	112,7	1028,0	90,0

mysłowej (Tab. 9a i 9b). Wyodrębniono aż 11 grup regionów o odmiennej strukturze produkcji przemysłowej.

W Hiszpanii najczęściej reprezentowana była struktura, w której znaczący udział posiadała produkcja przemysłu spożywczego, następnie elektromaszynowego z wykluczeniem przemysłu środków transportu oraz przemysłu lekkiego. W Polsce dominował podobny typ struktury z tym, że najwyższy udział – pod względem wartości produkcji – miał przemysł elektromaszynowy, a dopiero w następnej kolejności przemysł spożywczy i lekki.

Wykorzystując grupowanie regionów według stopnia podobieństwa struktur przemysłowych sporządzono zestawienie, w którym wyróżnione typy strukturalne oraz gałęzie przemysłu uszeregowano zgodnie z osiąganą wydajnością pracy (Tab. 9a i 9b). Zestawienie uzupełniono danymi dotyczącymi udziału danej gałęzi w produkcji przemysłowej regionów składających się na określony typ strukturalny (podano tylko udziały przekraczające 10%).

Jak wynika z danych zawartych w Tab. 9a i 9b, wysoką wydajnością pracy w przemyśle odznaczają się te grupy prowincji oraz województw, w których zlokalizowany jest przemysł paliwowo-energetyczny oraz metalurgiczny czyli przemysł surowcowy. W znacznie mniej korzystnej sy-

Tabela 9a. Hiszpania – typologia prowincji według podobieństwa struktury produkcji przemysłowej

Grupy prowincji	1	Wartość dodana w przemyśle										
		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
I. Cáceres, La Coruña, León, Orense, Tarragona, Teruel	134	50					13					
II. Asturias, Lugo	114	32	31						11			
III. Almería, Castellón, Ciudad Real, Huelva, Huesca	114	24		15			13	18				
IV. Salamanca, S.C. de Tenerife, Zamora	113	35					29					
V. Ávila-Palencia, Pontevedra, Valladolid, Zaragoza	103						13		20	32		
VI. Alava, Barcelona, Cantabria, Guipuzcúa, Madrid, Navarra, Vizcaya	100						10		27		12	
VII. Burgos, Córdoba, Granada, Segovia	96	11					27		13			
VIII. Badajoz, Cuenca, Jaén Las Palmas, Lérida Sevilla, Soria	91						35		14			
IX. Cádiz, Murcia	89	20					27					
X. Baleares, Gerona, Guadalajara, La Riola, Málaga, Toledo, Valencia	87						20		16		18	
XI. Albacete, Alicante	82						13				46	

Objaśnienia:

- 1 – Wydajność pracy w przemyśle (średnia krajowa = 100);
 2 – przemysł paliwowo-energetyczny (w %);
 3 – przemysł metalurgiczny (w %);
 4 – przemysł chemiczny (w %);
 5 – pozostałe galezie przemysłu (w %);
 6 – przemysł papierniczy (w %);
 7 – przemysł spożywczy (w %);
 8 – przemysł mineralny (w %);
 9 – przemysł elektro-maszynowy (w %);
 10 – przemysł środków transportu (w %);
 11 – przemysł lekki (w %);
 12 – przemysł drzewny (w %).

Tabela 9b. Polska - typologia województw według podobieństwa struktury produkcji przemysłowej

Grupy województw	1	Produkcja czysta brutto przemysłu uspołecznionego										
		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
I. katowickie, konińskie, płockie	118		14	54				19				
II. krakowskie, legnickie	115		44					19				
III. stołeczne warszawskie, częstochowskie, kieleckie, opolskie, tarnobrzeskie, wrocławskie	105							37				
IV. bydgoskie, gorzowskie, tarnowskie, toruńskie, szczecińskie, wrocławskie	99	22				15		19				
V. bielskie, gdańskie, krośnieńskie, lubelskie, poznańskie, rzeszowskie	96				23	15		23			11	
VI. jeleniogórskie, piotrkowskie, wałbrzyskie	92			24				22		10	25	
VII. białkopodlaskie, białostockie, siedleckie, śląskie, zielonogórskie	84					17		23			28	
VIII. chełmskie, łódzkie, sieradzkie, skierniewickie	82							19			52	
IX. ciechanowskie, elbląskie, łaskie, kozłowski, leszczyński, nowosądeckie, ostrołęckie, pilskie, radomskie	80					18		34			15	
X. olsztyńskie, przemyskie, suwalskie	77					27		20			14	14
XI. łomżyńskie, zamojskie	72					31		11			34	11

Objaśnienia:

- 1 - Wydajność pracy w przemyśle (średnia krajowa = 100);
- 2 - przemysł chemiczny (w %);
- 3 - przemysł metalurgiczny (w %);
- 4 - przemysł paliwowo-energetyczny (w %);
- 5 - przemysł środków transportu (w %);
- 6 - przemysł spożywczy (w %);
- 7 - przemysł papierniczy (w %);
- 8 - przemysł elektro-maszynowy (w %);
- 9 - pozostałe gałęzie przemysłu (w %);
- 10 - przemysł mineralny (w %);
- 11 - przemysł lekki (w %);
- 12 - przemysł drzewny (w %).

tuacji, jeśli idzie o efektywność pracy, postawione zostały te prowincje i województwa na obszarze których rozwijany jest – przede wszystkim – przemysł lekki.

Słabe powiązania struktury produkcji przemysłowej z regionalnym zróżnicowaniem wydajności pracy w przemyśle, przy zupełnym braku korelacji tej ostatniej z przestrzennymi dysproporcjami w poziomie rozwoju gospodarczego sprawia, iż gałęziowa struktura produkcji przemysłowej nie ma większego wpływu na obserwowane różnice w poziomie rozwoju poszczególnych części Hiszpanii i Polski.

7. Dochody osobiste ludności per capita

Źródłem dochodów osobistych ludności są dochody z pracy, ze świadczeń społecznych, z własności oraz pozostałe. Dochody ludności zależą od bardzo wielu czynników, niemniej na plan pierwszy zdają się wysuwać warunki regionalne, tj. poziom produkcyjnego zagospodarowania regionu, ponieważ to one stanowią mechanizm tworzenia funduszy składających się na dochody ludności⁹.

Poziom dochodów osobistych ludności w ujęciu przestrzennym jest nierozłącznie związany z działaniem czynników warunkujących tworzenie produktu krajowego w regionie oraz ze wzrostem gospodarczym regionu. Przemawiają za tym bardzo wysokie wartości współczynników korelacji między produktem krajowym brutto na mieszkańca, a dochodami osobistymi ludności per capita tak w Hiszpanii ($r = 0,95$) jak i w Polsce ($r = 0,90$).

Przestrzenne zróżnicowanie dochodów osobistych ludności per capita jest jednak znacznie mniejsze niż produktu krajowego brutto na mieszkańca. Prawdopodobnie ta obserwowana jest zarówno na obszarze Hiszpanii (współczynnik zmienności $v = 0,16$) jak i na terytorium Polski (współczynnik zmienności $v = 0,14$). Wynika to z dość oczywistego faktu, iż bardzo rzadko się zdarza, by miejsca w których powstaje wartość dodana pokrywały się z miejscami, w których wartość ta jest konsumowana. W efekcie procesów redystrybucyjnych dochodzi do łagodzenia międzyregionalnych dysproporcji, głównie w wyniku kreowania relatywnie wyższego poziomu dochodów osobistych ludności w regionach ekonomicznie słabych. Wartości współczynników korelacji

⁹T. Rutkowski, *Wyznaczanie czynników określających dochody ludności*, Studia KPZK, t. 52, PWN Warszawa 1975, s. 110

potwierdzają tę prawidłowość. W Hiszpanii korelacja między udziałem dochodów osobistych ludności w produkcie krajowym, a jego poziomem w przeliczeniu na mieszkańca była nieco wyższa ($r = -0,85$) niż w Polsce ($r = -0,75$).

Czymś zupełnie oczywistym wydaje się być związek dochodów osobistych ludności ze społeczną wydajnością pracy, zwłaszcza w krajach, w których o wielkości dochodów osobistych ludności decydują dochody z pracy. Korelacja pomiędzy tymi dwiema wielkościami, tj. wysokością dochodów, a wydajnością pracy jest znacznie bardziej wyraźna w przypadku Polski ($r = 0,82$) niż w odniesieniu do Hiszpanii ($r = 0,64$). Istotna różnica w sile powiązań dochodów osobistych ludności Hiszpanii i Polski ze społeczną wydajnością pracy wynika z odmienności struktury dochodów w obu krajach. W Hiszpanii wynagrodzenie za pracę stanowi znacznie mniejszy odsetek dochodów ludności niż w Polsce, stąd powiązanie dochodów z efektami pracy w postaci wytworzonej wartości dodanej, jest z konieczności daleko mniejsze niż w Polsce.

W świetle wartości jakie przyjmują współczynniki zmienności przestrzennego zróżnicowania dochodów osobistych ludności i regionalnych różnic w poziomie społecznej wydajności pracy, daje się zauważyć pewną prawidłowość, zgodnie z którą procesy niwelowania regionalnych dysproporcji w poziomie płac i dochodów osobistych ludności oddziałują nieco silniej (zwłaszcza w odniesieniu do Polski) niż tendencje do wyrównywania społecznej wydajności pracy. Społeczna wydajność pracy – jak to wykazano w jednym z poprzednich punktów opracowania – uzależniona jest od faktycznej wydajności pracy w wyróżnionych działach gospodarki narodowej oraz od struktury zatrudnienia. Aspekt strukturalny ma również zdecydowany wpływ na regionalne zróżnicowanie poziomu dochodów osobistych. Potwierdziły to szacunki, w których standaryzacja struktury zatrudnienia pozwoliła prześledzić wpływ działowych różnic w poziomie wydajności pracy na wysokość dochodów osobistych ludności zamieszkującej poszczególne regiony Hiszpanii i Polski. Podstawowym wyznacznikiem przestrzennych zróżnicowań dochodów osobistych ludności zarówno w Polsce jak i w Hiszpanii – oczywiście obok regionalnych dysproporcji w poziomie rozwoju gospodarczego – jest struktura zatrudnienia według działów gospodarki narodowej.

Zakończenie

Mimo znaczących różnic w warunkach naturalnych, systemie gospodarowania oraz poziomie rozwoju gospodarczego, rozkład przestrzenny produktu krajowego brutto na mieszkańca w Hiszpanii i w Polsce kształtuje się podobnie. Regionalne zróżnicowanie produktu krajowego brutto na mieszkańca uzależnione jest od społecznej wydajności pracy, przy czym związki te są bardziej wyraźne w przypadku Polski niż Hiszpanii. U podstaw przestrzennego zróżnicowania społecznej wydajności pracy leżą faktyczne różnice w działowej wydajności pracy oraz odmienne struktury zatrudnienia. Struktura zatrudnienia, a zwłaszcza odsetek pracujących w rolnictwie i w przemyśle, silnie oddziałuje także na regionalne zróżnicowanie produktu krajowego brutto na mieszkańca.

Z poziomem rozwoju gospodarczego regionów związany jest ponadto stopień przestrzennego zróżnicowania kraju pod względem wysokości dochodów osobistych ludności per capita. Zróżnicowanie dochodów osobistych per capita jest jednak znacznie mniejsze niż produktu krajowego brutto na mieszkańca. Charakterystyczny jest także znacznie niższy udział dochodów osobistych ludności w produkcie krajowym brutto w regionach uprzemysłowionych, w porównaniu z regionami z przeważającą gospodarką rolną.

Dochody osobiste ludności powiązane są także ze społeczną wydajnością pracy, przy czym różnice w sile powiązań wynikają z odmienności struktury dochodów w Hiszpanii i w Polsce.

Dla Hiszpanii i Polski charakterystyczny jest ponadto układ słabych regionalnych odniesień między rozwojem gospodarczym regionów, a strukturą produkcji. Nie istnieje także żaden statystycznie istotny związek między poziomem rozwoju gospodarczego regionów, a dynamiką powstającego na ich obszarze produktu krajowego brutto. Podobnie – gałęziowy układ produkcji przemysłowej nie wywiera większego wpływu na przestrzenne dysproporcje w poziomie produktu krajowego brutto na mieszkańca.

ANTONI KUKLIŃSKI
Europejski Instytut Rozwoju
Regionalnego i Lokalnego

Restrukturyzacja polskich regionów jako problem współpracy europejskiej

Uwagi dyskusyjne

Wstęp

Europa XXI wieku będzie Europą regionów jako obszarów o określonej tożsamości oraz podmiotowości instytucjonalnej – zarówno w skali krajowej, jak i kontynentalnej. Przewidywania tego rodzaju powinny być przesłanką stymulowania i popierania priorytetowych studiów i badań nad restrukturyzacją polskich regionów w kontekście zasadniczych zmian w procesie kształtowania przestrzeni europejskiej. Wydaje się, że pierwsza publikacja Europejskiego Instytutu Rozwoju Regionalnego i Lokalnego dobrze inauguruje ten nowy, priorytetowy kierunek badań¹.

W niniejszym artykule chciałbym poruszyć następujące zagadnienia:

¹A. Kukliński, B. Jakowiecki (red.), *Restrukturyzacja regionów jako problem współpracy europejskiej*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 1991.

- I. dynamika zmian sektoralnych i regionalnych, a permanentna restrukturyzacja regionów;
- II. industrializacja PRL jako przykład negatywnej restrukturyzacji regionów;
- III. restrukturyzacja regionów – doświadczenia Włoch i Niemiec;
- IV. restrukturyzacja polskich regionów na przełomie XX i XXI w.;
- V. współpraca regionów europejskich;
- VI. europejska polityka regionalna;
- VII. polska inicjatywa zorganizowania międzynarodowej konferencji pt. „Regiony Trzech Kontynentów”.

Można na tę listę spojrzeć również z punktu widzenia dyskusji nad formułowaniem przyszłych, priorytetowych, tematów badawczych.

I. Dynamika zmian sektoralnych i regionalnych, a permanentna restrukturyzacja regionów

W idealnym modelu wolnokonkurencyjnej gospodarki światowej funkcjonuje mechanizm permanentnej restrukturyzacji regionów. Każdy region ma zróżnicowaną strukturę przemysłową i gałęziową, w której różne przedsiębiorstwa i instytucje działają z różną dynamiką rozwojową. Sprawnie działający mechanizm sukcesu i bankructwa staje się źródłem permanentnej restrukturyzacji regionu. Mechanizmy te wiążą się bezpośrednio z działaniem procesów innowacji, które są najważniejszym motorem postępu gospodarki światowej.

W tym kontekście możemy (w skali światowej) wymienić trzy typy regionów²:

1. regiony innowacyjne, w których dzięki prawidłowej integracji ducha wynalazczości z duchem przedsiębiorczości rodzą się

²A. Kukliński (ed.), *Globality versus Locality*, University of Warsaw, Warsaw 1990.

nowe technologie, nowe produkty, nowe sposoby działania i metody organizacji pracy. Wszystkie rewolucje cywilizacyjne i przemysłowe rodziły się w określonych regionach. W każdym okresie historii niewiele regionów w skali światowej zasługuje na miano regionów innowacyjnych;

2. regiony adaptacyjne – są to regiony, które we właściwym czasie potrafią wykorzystać mechanizm dyfuzji innowacji i stworzyć na swoim obszarze takie warunki działalności, i taki potencjał gospodarczy, społeczny i polityczny, które umożliwią długookresową egzystencję na dynamicznej scenie gospodarki światowej;
3. regiony skanseniczne, w których zupełnie nie funkcjonuje mechanizm permanentnej restrukturyzacji; które w danym okresie historycznym zamieniają się w obszary zacofania technologicznego, gospodarczego, społecznego i politycznego.

Warto na tę typologię regionów spojrzeć z punktu widzenia koncepcji teoretycznych i materiałów empirycznych, przedstawionych w dziele Portera³ *The Comparative Advantage of Nations*, które – zdaniem autora – nadaje się również do analizy układów regionalnych⁴.

II. Industrializacja PRL – jako przykład negatywnej restrukturyzacji regionów

Polityka gospodarcza danego kraju może przyspieszać lub opóźniać „naturalne” procesy permanentnej restrukturyzacji regionów.

O przyspieszeniu tych procesów możemy mówić wówczas, gdy polityka gospodarcza prawidłowo antycypuje dynamikę zmian globalnych i poprzez działanie właściwych instrumentów i parametrów nadaje procesom restrukturyzacji regionów charakter wybitnie innowacyjny. Warto z tego punktu widzenia przyjrzeć się polityce gospodarczej i regionalnej Japonii, Niemiec oraz Francji.

Przykładem polityki opóźniającej procesy permanentnej restrukturyzacji regionów są decyzje polityki gospodarczej i społecznej, które

³M. E. Porter, *The Comparative Advantage of Nations*, The Macmillan Press, London 1990.

⁴A. Kukliński, *The Diamond*, [in:] A. Kukliński, B. Jałowiecki (eds.), *Local Development in Europe*, Warsaw 1990.

stwarzają systemy długookresowego subsydiowania przemysłów nie mogących o własnych siłach sprostać wymaganiom konkurencji światowej.

Te próby – zatrzymania i odwrócenia procesów bankructwa – pochłonięły tysiące miliardów i tylko w bardzo nielicznych przypadkach przyniosły zamierzone rezultaty. W większości przypadków próby hamowania procesów permanentnej restrukturyzacji regionów były jednocześnie kosztowne i nieskuteczne. Jest to groźne memento dla naszej obecnej polityki gospodarczej i społecznej oraz regionalnej.

Dzieje państw realnego socjalizmu (łącznie z Polską) są w tej dziedzinie ciekawym rozdziałem w historii doświadczeń światowych.

Jest to przykład polityki industrializacji, która świadomie odrzuciła wyzwania ciągłej restrukturyzacji regionów jako mechanizmu wynikającego z działania gospodarki globalnej.

Realizowany w PRL stalinowski model industrializacji uruchomił procesy negatywnej restrukturyzacji regionów. Chodzi tutaj o forsowanie rozwoju tych gałęzi przemysłu i takich jednostek technologicznych, które były zaprzeczeniem tego wszystkiego, co działo się w regionach innowacyjnych w drugiej połowie XX wieku.

W ocenie historycznej polityka industrializacji PRL okazała się polityką skansenizacji polskich regionów.

Najbardziej monstrualnym i patologicznym przykładem polityki negatywnej restrukturyzacji jest Górny Śląsk, należący obecnie do najbardziej katastroficznych obszarów Europy.

Te procesy negatywnej restrukturyzacji nie zaznaczyły się z jednakową siłą we wszystkich regionach Polski. Możemy przekonać się o tym na podstawie studiów nad diagnozą stanu gospodarczego i społecznego Wielkopolski, która potrafiła przeżyć epokę PRL we względnie dobrej kondycji adaptacyjnej⁵.

W ujęciu ogólnym, odziedziczony po gospodarce realnego socjalizmu negatywny bilans restrukturyzacji polskich regionów jest istotną barierą w procesach transformacji naszego kraju w latach dziewięćdziesiątych.

Negatywna restrukturyzacja zaznacza się nie tylko w nikomu już niepotrzebnych obiektach przemysłowych, w zniszczonym środowisku przyrodniczym, lecz także w strukturach psychicznych wielu Polaków.

⁵B. Kacprzyński, *Globality – Locality Relations. The Case of Wielkopolska*. (in:) A. Kukliński, R. Jałowiecki (eds.), op. cit.

którzy uwierzyli w takie np. hasło, że przemysł węglowy jest i powinien być głównym narodowym przemysłem Polski.

Ważnym wreszcie przejawem negatywnej restrukturyzacji polskich regionów była reforma podziału administracyjnego kraju w roku 1975, która z bezlitosną głupotą i złą wolą rozbiła wielowiekowe struktury organizacji terytorialnej Polski.

III. Restrukturyzacja regionów – doświadczenia Włoch i Niemiec

W cytowanym już dziele Portera⁶ szczególnie ciekawe są rozdziały poświęcone doświadczeniom włoskim i niemieckim w zakresie zdobywania i umacniania kompetywnych pozycji na rynkach światowych. Proces ten ma swoje oblicze regionalne wyrażające się wielką rolą regionów innowacyjnych i adaptacyjnych w krajobrazie gospodarczym obu krajów. Jednocześnie Włochy i Niemcy wzbogacają doświadczenia światowe w zakresie przyspieszania pozytywnej restrukturyzacji regionów.

Szczególnie interesujące będzie porównanie doświadczeń włoskich w zakresie restrukturyzacji południowej części kraju⁷ (Mezzogiorno) z doświadczeniami niemieckimi w zakresie nadzwyczajnie przyspieszonej restrukturyzacji obszaru byłej NRD.

Oczywiście siła uderzeniowa Zachodnich Niemiec jest większa aniżeli siła uderzeniowa Północnych Włoch, a jednocześnie obiekt uderzenia – Niemcy Wschodnie – jest mniejszy aniżeli obiekt uderzenia – Południowe Włochy.

Dynamika rozwoju gospodarczego Niemiec i Włoch oraz procesy przyspieszonej restrukturyzacji regionalnej w tych krajach powinny być obiektem szczególnego zainteresowania nauki polskiej, nie tylko z punktu widzenia rerum cognoscere causas, lecz także z punktu widzenia absorpcji innowacji w tej dziedzinie.

⁶M. E. Porter, op. cit.

⁷M. F. Dunford, *Capital, the State and Regional Development*, Pion, London 1988.

IV. Restrukturyzacja polskich regionów na przełomie XX i XXI w.

Głównym elementem w procesach przyspieszających restrukturyzację polskich regionów powinny być działania endogeniczne. Trzeba jednak stworzyć warunki, aby regiony te odzyskały tożsamość, godność i siłę autonomicznego działania. Trzeba stworzyć warunki rozwoju różnych form regionalnego stylu gospodarowania oraz integracji z innymi regionami europejskimi w skali całego kontynentu.

Polska nie może pozostać krajem kilkudziesięciu słabych departamentów – Polska powinna być krajem około 10 wielkich regionów – województw widocznych na mapie Europy⁸.

Chodzi jednak nie tylko o zmianę podziału administracyjnego kraju – chodzi o sprawę znacznie głębszą i większą, a mianowicie o zmianę stylu myślenia i działania w zakresie fundamentalnej problematyki organizacji terytorialnej państwa, społeczeństwa i gospodarki. Chodzi wreszcie o uruchomienie mechanizmów prawdziwej decentralizacji.

Trzeba w tym kontekście zanalizować bardzo wszechstronnie doświadczenia wielu krajów europejskich w zakresie organizacji terytorialnej państwa, społeczeństwa i gospodarki.

W lipcu ubiegłego roku opublikowałem krótki artykuł *Organizacja terytorialna krajów europejskich – priorytety badań*. Chciałbym przytoczyć tu następującą konkluzję tego artykułu⁹:

W historii nauki polskiej istnieje smutne zjawisko łamania ciągłości wysiłków i marnowania wartości stworzonych przez dotychczasową pracę. W drugiej połowie lat osiemdziesiątych, w ramach Programu „Rozwój regionalny – Rozwój lokalny – Samorząd terytorialny” zostały stworzone pewne koncepcje badań nad terytorialną organizacją krajów europejskich, które w latach dziewięćdziesiątych mogą przekształcić Program Oxfordzki w Program Oxfordzko-Warszawski.

Nie trzeba marnować mojej inicjatywy z takich czy innych powodów. Dlatego proponuję aby w Warszawie w roku 1991 zorganizować konferencję międzynarodową pt. Organizacja terytorialna krajów europejskich. Na konferencji tej można przedyskutować (w gronie pierwszorzędných ekspertów międzynarodowych) następujące zagadnienia:

⁸ A. Kukliński, P. Swianiewicz, (red.), *Polskie województwo. Doświadczenia i perspektywy*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 1990.

⁹ A. Kukliński, *Organizacja terytorialna krajów europejskich – Priorytety badań*, [w:] A. Kukliński, P. Swianiewicz, op. cit.

1. ocena Programu Oxfordzkiego;
2. problem transformacji systemów organizacji terytorialnej kraju (na przykładzie Polski);
3. powołanie Międzynarodowego Programu Badań nad Organizacją Terytorialną Krajów Europejskich.

* * *

Perriculum in mora – trzeba bezzwłocznie przygotować koncepcje restrukturyzacji wielkich regionów Polski, nie czekając na zinstytucjonalizowanie tych regionów w nowym podziale administracyjnym kraju.

Potrzebne są nowe koncepcje w zakresie metodologii programowania regionalnego, stwarzające podstawę do integracji działań spontanicznych i sterowanych.

Trzeba oderwać nasze myślenie od starych schematów klasycznych rozważań nad przestrzennym zagospodarowaniem kraju.

Restrukturyzacja polskich regionów jest nie tylko problemem naukowym, lecz także ważnym poroblemem politycznym, gospodarczym i społecznym.

W poszczególnych regionach Polski w sposób zróżnicowany kształtują się relacje pomiędzy endo- i egzogenicznymi podstawami rozwoju.

Skrajnym przypadkiem jest Górny Śląsk. Restrukturyzacja tego regionu może dokonać się tylko w przypadku utworzenia silnego międzynarodowego konsorcjum, które zrealizuje dwudziestoletni program transformacji Górnego Śląska, przekształcający ten obszar z obszaru katastrofy ekologicznej i infrastrukturalnej w normalny region europejski.

Trzeba podkreślić, że każdy z wielkich regionów Polski będzie miał inną trajektorię procesów restrukturyzacji oraz inny układ powiązań krajowych i międzynarodowych, które będą stymulowały te procesy. Ważną rolę w tej dziedzinie odegrają Korporacje Rozwoju Regionalnego, proponowane we wstępie do tego tomu¹⁰.

¹⁰ A. Kukliński, B. Jałowiecki (red.), *Restrukturyzacja regionów jako problem współpracy europejskiej*, Uniwersytet Warszawski. Warszawa 1991.

V. Współpraca regionów europejskich

Kraje EWG i EFTA rozbudowały już imponującą sieć współpracy interregionalnej. Zrobiono już bardzo wiele aby stworzyć quasi międzynarodową podmiotowość regionów. Szczególnie aktywne władze regionalne korzystają z tej podmiotowości w skali bardzo rozległych i efektywnych działań.

Musimy w krótkim czasie przygotować serie publikacji, które zanalizują sieć europejskiej współpracy międzyregionalnej. Upowszechnienie tego rodzaju publikacji stanie się bodźcem rozwoju inicjatyw już istniejących oraz tworzenia nowych inicjatyw, które zintensyfikują procesy wpisywania polskich regionów w mapę nowoczesnej Europy.

Potrzebne są również specjalne monografie wybranych regionów europejskich, które spełniają przynajmniej jeden z dwóch warunków –

1. są to regiony, które znalazły rozwiązania rozwojowe mogące być użyteczne w warunkach polskich;
2. są to regiony, które są szczególnie zainteresowane współpracą z regionami polskimi.

Potrzebny jest ogromny wysiłek naukowy, publikacyjny i popularyzatorski aby przyzwyczaić polską opinię naukową, polityczną i społeczną do operowania systemem regionów europejskich, jako punktem odniesienia w naszym codziennym myśleniu i działaniu. Nie wystarczy już operować klasyczną i ograniczoną wiedzą z geografii państw europejskich.

Trzeba sięgać znacznie głębiej i widzieć całą dynamikę zmian w geografii regionów europejskich – regionów innowacyjnych, adaptacyjnych i skansenicznych. Postulaty powyższe są również wyzwaniem dla systemu edukacji narodowej.

VI. Europejska polityka regionalna

System polityczny, intelektualny, a także biurokratyczny EWG tworzy m. in. koncepcje i praktyczne działania w zakresie europejskiej polityki regionalnej. Oczywiście jest to polityka quasi europejska, ponieważ nie obejmuje całego kontynentu a tylko kraje *durunastki*.

Wydaje się jednak, że kraje Europy Środkowo-Wschodniej wraz ze stowarzyszeniem z EWG, wejdą w orbitę polityki regionalnej formułowanej w Brukseli. Zainteresowane kręgi polskiej opinii publicznej powinny możliwie szybko uzyskać ogólnie dostępne publikacje poświęcone europejskiej polityce regionalnej. Chodzi zwłaszcza o krytyczną analizę dwóch podstawowych opcji tej polityki – opcji społecznej i opcji globalnej.

Opcja społeczna jest klasycznym fundamentem polityki regionalnej. W tym kontekście zakłada się, że głównym celem polityki regionalnej w różnych układach przestrzennych jest uruchomienie i wzmacnianie mechanizmów i działań, które zmniejszają różnice w poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego regionów.

W EWG działają silne mechanizmy polityki finansowej, która w swoim założeniu przyczynia się do zmniejszenia dysproporcji interregionalnych w ramach EWG. Tego rodzaju działania cieszą się szczególnym poparciem krajów słabszych, które próbują – przy pomocy EWG – rozwiązać najbardziej palącą problematykę regionów słabszych, nie wytrzymujących presji gospodarki globalnej.

Opcja globalna polityki regionalnej polega na stymulowaniu rozwoju regionów innowacyjnych i adaptacyjnych, które wzmacniają pozycję EWG w konkurencyjnej walce z Ameryką Północną oraz dynamicznymi krajami Pacyfiku, a zwłaszcza z Japonią. Ta opcja globalna nie jest jeszcze oficjalną polityką regionalną Brukseli i może nigdy nią nie będzie. Niemniej dyskusja – opcja społeczna versus opcja globalna – jest istotnym elementem bardziej ogólnego sporu na temat kryzysu i renesansu polityki regionalnej. Wydaje się, że zbyt twarda obrona starego społecznego modelu polityki regionalnej jest jednym ze źródeł kryzysu tej polityki, która nie może znaleźć poczesnego miejsca w układach akcentujących preponderancję mechanizmów gospodarki globalnej.

Nauka polska dysponuje wystarczająco silnym i błyskotliwym potencjałem intelektualnym aby wziąć udział w tej dyskusji, przypominając jednocześnie o konieczności stworzenia rzeczywiście europejskiej polityki regionalnej obejmującej cały obszar kontynentu.

VII. Polska inicjatywa zorganizowania międzynarodowej konferencji „Regiony Trzech Kontynentów”

Jestem przekonany, że na polu regionalnym jesteśmy zdolni do działania ofensywnego. Trzeba wystąpić z inicjatywą zorganizowania w Polsce, w roku 1992, Międzynarodowej Konferencji na temat: *Regiony Trzech Kontynentów*. Chodzi o Europę, Amerykę Łacińską i Amerykę Północną. W kategoriach ONZ chodzi o przestrzeń działania dwóch komisji regionalnych – EKG w Genewie i CEPAL w Santiago de Chile.

Proponowaną konferencję można łatwo związać z impulsami intelektualnymi i politycznymi płynącymi z dwóch wielkich wydarzeń roku 1992:

1. z nowym rozdziałem w historii EWG i całej Europy;
2. z pięćsetną rocznicą odkrycia Ameryki, określaną słusznie jako Święto Spotkania Dwóch Światów.

Gdybyśmy potrafili dobrze przygotować i zorganizować tę konferencję, to – obok celów ogólnych i międzynarodowych – zrealizowalibyśmy specjalny cel Polski w formie przyspieszenia procesów wpiśwywania polskich regionów na mapę nowoczesnej Europy oraz przekształcania polskich regionów w partnerów efektywnej współpracy międzynarodowej.

Proponowana konferencja obejmowałaby również wystawę pt. *Regiony Trzech Kontynentów* – co byłoby doskonałą okazją do propagowania potencjału polskich regionów. Wystawa ta stałaby się jednocześnie twórczym poligonem integracji nauki, polityki i sztuki w prezentacji nowoczesnej percepcji regionów.

Zakończenie

Zawartość niniejszego tomu i tego artykułu otwiera w znacznym stopniu nowe pole badań analizujących tworzący się europejski system regionów oraz rolę regionów polskich w tym sytemie. Z naszego punktu widzenia najważniejszym elementem tego procesu na przełomie XX i XXI wieku jest, oczywiście, pozytywna restrukturyzacja regionów polskich.

Artykuł ten ma charakter wybitnie dyskusyjny, zawiera wiele sformułowań uproszczonych, bądź postulatywnych. Ważne są jednak nie poszczególne sformułowania, które mogą być nietrafne, lecz ogólny duch artykułu, który z determinacją szuka nowych dróg dla ważnego procesu restrukturyzacji polskich regionów. Jeśli rzeczywista lub pozorna siła moich argumentów i propozycji zainspiruje polską i międzynarodową dyskusję na ten temat – to pierwszy cel tego artykułu zostanie osiągnięty.

