

POLSKA AKADEMIA NAUK
INSTYTUT GEOGRAFII i PRZESTRZENNEGO ZAGOSPODAROWANIA
im. STANISŁAWA LESZCZYCKIEGO

PRZEGLĄD GEOGRAFICZNY

POLISH GEOGRAPHICAL REVIEW

KWARTALNIK
2008, TOM 80, ZESZYT 4

JUBILEUSZOWY OSIEMDZIESIĄTY TOM



WARSZAWA 2008

<http://rcin.org.pl>

RADA REDAKCYJNA

ANTON BEZÁK, TERESA CZYŻ, EAMONN J. JUDGE, MARIUSZ KISTOWSKI,
KAZIMIERZ KŁYSIK, ANDRZEJ KOSTRZEWSKI, TEOFIL LIJEWSKI, JACEK PASŁAWSKI,
JANUSZ PASZYŃSKI, TADEUSZ STRYJAKIEWICZ, JAN SZUPRYCZYŃSKI

KOMITET REDAKCYJNY

REDAKTOR: ZBIGNIEW TAYLOR
CZŁONKOWIE: MAREK DEGÓRSKI
ROMAN KULIKOWSKI
ROMAN SOJA
SEKRETARZ: LUDMIŁA KWIATKOWSKA

Adres Redakcji:
Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania
im. Stanisława Leszczyckiego PAN, 00-818 Warszawa, ul. Twarda 51/55
Tel. (022) 69 78 844; e-mail: l.kwiat@twarda.pan.pl

INDEKS 370894
ISSN-0033-2143

© Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania
im. Stanisława Leszczyckiego PAN, Warszawa 2008

Angielskie abstrakty zamieszczamy w: Bibliographie Géographique Internationale,
Current Geographical Publications - Contents, GEOBASE.

Ark. wyd. 12,0	Oddano do składania w listopadzie 2008 r.
Ark. druk. 9,0	Druk ukończono w styczniu 2009 r.

Skład: Robert Maik
Druk: Drukarnia Klimiuk, 00-372 Warszawa, ul. Foksal 11

SPIS TREŚCI

ARTYKUŁY

Taylor Z., Ciechański A. – Przekształcenia własnościowe przedsiębiorstw transportu miejskiego w Polsce – część I	495
Ownership transformation of urban-transport companies in Poland – part I ..	512
Gwosdz K., Sobala-Gwosdz A. – Geografia hipermarketów w Polsce: strategię lokalizacyjne firm i ich skutki przestrzenne	515
The geography of hypermarkets in Poland: company location strategies and their spatial outcomes	538
Micek G. – Grona przedsiębiorczości jako przedmiot analizy oraz instrument rozwoju lokalnego i regionalnego w warunkach polskich	541
Industrial clusters as the subject of analysis and as an instrument of local and regional development in Polish conditions	559
Majdzińska A. – Dynamika zaludnienia w województwach łódzkim i świętokrzyskim w początkach XXI wieku	561
Dynamics of the population in Łódzkie and Świętokrzyskie voivodships at the beginning of the 21st century	576
Bajerski A. – Ranking ośrodków geografii społeczno-ekonomicznej w Polsce na podstawie cytowań w bazach Web of Science	579
Ranking of the centres of human geography in Poland on the basis of citations in the Web of Science	589

RECENZJE

K. Liebscher, J. Christl, P. Mooslechner, D. Ritzberger-Grünwald (red.) – Foreign Direct Investment in Europe. A Changing Landscape (<i>Z. Taylor</i>)	591
P. Rietveld, R. R. Stough (red.) – Institutions and Sustainable Transport: Regulatory Reform in Advanced Economies (<i>Z. Taylor</i>)	595
E. Holden – Achieving Sustainable Mobility. Everyday and Leisure-time Travel in the EU (<i>Z. Taylor</i>)	600
D. Horton, P. Rosen, P. Cox (red.) – Cycling and Society (<i>Z. Taylor</i>)	604
M. Levinson – The Box: How the Shipping Container Made the World Smaller and the World Economy Bigger (<i>E. Judge</i>)	606
W. Strubelt, G. Gorzelak (red.) – City and Region. Papers in Honour of Jiri Musil (<i>E. Korcelli-Olejniczak</i>)	608
J. Tkocz – Podstawy geografii społeczno-ekonomicznej. Wykład teoretyczny (<i>K.R. Mazurski</i>)	611
J. Czerwiński – Podstawy turystyki (<i>K. R. Mazurski</i>)	616

KRONIKA

Profesor Zbyszko Chojnicki: Jubileusz 80-lecia urodzin i 55-lecia pracy w Uniwersytecie im. A. Mickiewicza w Poznaniu (<i>J.J. Parysek, T. Stryjakiewicz</i>)	619
Laureaci Międzynarodowej Unii Geograficznej w 2008 r. (<i>lak</i>)	626
IV międzynarodowa konferencja ludnościowa „Zmiany demograficzne, zróżnicowania geograficzne i polityka ludnościowa” – Hongkong, 11–13 VII 2007 r. (<i>A. Potrykowska</i>)	628

II Ogólnopolska konferencja naukowa „Transport morski i lotniczy w obsłudze ruchu pasażerskiego. Implikacje dla regionów” – Dźwirzyno, 13–14 III 2008 r. (E. Pięt-Migoń)	634
Międzynarodowa konferencja naukowa „Dziedzictwo kulturowe a turystyka. Eksploracja historycznej przestrzeni turystycznej” – Kłodzko-Trzebieszowice, 18 VI 2008 r. (M. Żochowska)	637
Konferencja naukowa „Rewitalizacja miast polskich – sytuacja wyjściowa, problemy, dylematy” – Kraków, 18–20 IX 2008 r. (M. Górczyńska)	639

Przekształcenia własnościowe przedsiębiorstw transportu miejskiego w Polsce – część I

*Ownership transformation
of urban-transport companies in Poland – part I*

ZBIGNIEW TAYLOR, ARIEL CIECHAŃSKI

Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania im. S. Leszczyckiego PAN,
00-818 Warszawa, ul. Twarda 51/55;
z.taylor@twarda.pan.pl ariel@twarda.pan.pl

Zarys treści. Artykuł składa się z dwóch części. W pierwszej, zamieszczonej w niniejszym zeszycie, przedstawia się organizację i regulacje prawne dotyczące transportu miejskiego w latach 1945–1989, jego charakterystykę na przełomie stuleci, obecne uwarunkowania legislacyjne i rozwiązania organizacyjne funkcjonowania transportu miejskiego w Polsce. Tłem dla wprowadzanych zmian są zagraniczne doświadczenia w zakresie liberalizacji rynku przewozowego. W drugiej części, która ukaże się w Przeglądzie Geograficznym, 2009, 81, 2, zamieszcza się wyniki empirycznego badania przekształceń własnościowych przedsiębiorstw transportu miejskiego. Procesy transformacji, choć zapoczątkowane znacznie wcześniej niż w przypadku przedsiębiorstw PKS, wykazują zdecydowanie mniejsze zaawansowanie.

Słowa kluczowe: okres transformacji, transport miejski, formy własności, prywatyzacja, kapitał zagraniczny, geografia przedsiębiorstw, Polska.

Wprowadzenie

Przekształcenia własnościowe poszczególnych gałęzi i sposobów transportu w krajach postsocjalistycznych są jedną z bardziej charakterystycznych cech ich gospodarki w okresie transformacji systemowej. W poprzednich publikacjach autorzy niniejszego artykułu zajmowali się deregulacją (w Europie określaną raczej jako liberalizacja) i prywatyzacją polskiego transportu kolejowego (Taylor i Ciechański, 2005, 2006), a także przekształceniami własnościowymi transportu samochodowego na przykładzie największego przewoźnika drogowego jakim były przedsiębiorstwa PKS (Taylor i Ciechański, 2007, 2008a, b). Celem niniej-

szego artykułu jest ukazanie transformacji własnościowej pasażerskich przedsiębiorstw transportu miejskiego w Polsce od 1990 r.¹

Według O. Wyszomirskiego (red., 2008) transport miejski (zwany często, niezbyt poprawnie, komunikacją miejską) jest to regularny, publiczny transport zbiorowy realizowany na wniosek samorządowego organizatora transportu na terenie jednej gminy, ewentualnie na terenie kilku gmin, jeżeli zawarte jest porozumienie międzygminne lub też gminy tworzą międzygminny związek komunalny. Z pojęciem komunikacji miejskiej, a ściślej komunalnego transportu publicznego, wiąże się samorządowy organizator transportu. Jest to jednostka organizacyjna gminy lub związku międzygminnego i samorządu wojewódzkiego, wykonująca zadania organizatorskie w stosunku do transportu miejskiego, czasem również obsługujące sąsiednie obszary.

W zasadzie w miejscowościach i gminach liczących poniżej 20 000 mieszkańców transport miejski staje się zbyteczny, jeśli każda rodzina posiada przynajmniej jeden samochód, a liczba miejsc parkingowych i przepustowość sieci drogowej jest wystarczająca. W praktyce warunki te są trudne do spełnienia poza nielicznymi, zazwyczaj najmniejszymi miastami (Rozkwitalska i inni, 1994).

Regulacje prawne w przeszłości

Przedsiębiorstwa zajmujące się lokalnym transportem zbiorowym po 1945 r. objęto nowymi regulacjami prawnymi. *Ustawa... o terenowych organach jednolitej władzy państwowej* (1950) zniósła osobowość prawną miast i zlikwidowała pojęcie własności komunalnej, którą zastąpiła własność państwowa. Tym samym komunalne przedsiębiorstwa transportowe stały się przedsiębiorstwami państwowymi, a obszar ich obsługi dostosowano do granic administracyjnych miast. Uwzględniając kryteria zasięgu terytorialnego i formy organizacyjnej, miejskie przedsiębiorstwa transportowe najogólniej można było podzielić na wyodrębnione prawnie i organizacyjnie podmioty gospodarcze oraz na zakłady w wielobranżowych przedsiębiorstwach gospodarki komunalnej i mieszkaniowej. Do pierwszej grupy zaliczono wojewódzkie przedsiębiorstwa komunikacyjne, wojewódzkie przedsiębiorstwa komunikacji miejskiej, miejskie zakłady komunikacyjne i miejskie przedsiębiorstwa komunikacyjne. Do drugiej grupy zakładów wielobranżowych należały miejskie przedsiębiorstwa gospodarki komunalnej, przedsiębiorstwa gospodarki komunalnej i przedsiębiorstwa gospodarki komunalnej i mieszkaniowej. Bez względu na formę organizacyjną przedsiębiorstwa te pełniły zarówno rolę organizatora lokalnego transportu zbiorowego, jak i wykonawcy przewozów. W powyższych ramach transport miejski funkcjonował do 1981 r., kiedy z mocy *Ustawy... o przedsiębiorstwach państwowych* (1981)

¹ Artykuł powstał częściowo w wyniku realizacji projektu badawczego Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego nr N306 024 32/1134.

część przedsiębiorstw wojewódzkich zlikwidowano, powołując na ich miejsce mniejsze jednostki.

Ustawa... o systemie rad narodowych i samorządu terytorialnego (1983) umocniła zapoczątkowaną w 1981 r. restrukturyzację, umożliwiając władzom terenowym przejmowanie na własność zakładów i przedsiębiorstw transportu miejskiego na administrowanym terenie. W 1980 r. istniały 23 wojewódzkie przedsiębiorstwa komunikacji miejskiej oraz 12 wojewódzkich przedsiębiorstw gospodarki komunalnej zajmujących się transportem miejskim. Funkcjonowało też 16 przedsiębiorstw komunikacyjnych i 10 gospodarki komunalnej mających charakter przedsiębiorstw miejskich. Łącznie transportem miejskim zajmowało się 61 podmiotów.

Dziewięć lat później było to już 108 jednostek, z czego 56 stanowiły wojewódzkie (odpowiednio 15) i miejskie (41) przedsiębiorstwa komunikacyjne, a 52 były miejskimi wielozakładowymi przedsiębiorstwami gospodarki komunalnej. Nie było już natomiast przedsiębiorstw wojewódzkich tego ostatniego typu (Zagożdżon, 2001). W 1992 r. liczba podmiotów zajmujących się transportem miejskim wzrosła do 152 (Rozkwitalska i inni, 1994).

W latach 1945–1989 główne źródło utrzymania podmiotów zajmujących się transportem miejskim stanowiły dotacje i dochody ze sprzedaży biletów. Nierzadko dotacje, określane na postawie zaplanowanej, a nie faktycznie wykonanej pracy przewozowej, pozwalały przedsiębiorstwom uzyskiwać zysk. Dla przewoźników nie był jednak istotny rozkład jazdy, lecz liczba wykonanych wozokilometrów. W istniejącym systemie trudno było o racjonalne gospodarowanie środkami finansowymi i rzeczowymi, toteż w latach 1968–1982 średnie pokrycie wpływami ze sprzedaży biletów kosztów eksploatacyjnych spadło z 98 do 20%. Później udało się tę niekorzystną sytuację wyhamować i w 1989 r. wpływy z biletów pokrywały 38% kosztów (Zagożdżon, 2001).

Po 1989 r. nastąpił przyspieszony proces rozwoju motoryzacji indywidualnej, a państwo wycofało się z opieki nad lokalnym transportem publicznym obciążając tym zadaniem samorządy, jednak bez odpowiedniego wzrostu dochodów. W rezultacie wzrosły ceny biletów i pojawiły się problemy z wymianą taboru na nowszy. Zdecentralizowanie i obniżenie rentowności zaowocowały deterioracją transportu publicznego, szczególnie w aglomeracji stołecznej, konurbacji górnośląskiej i trójmiejskiej. Niekorzystne zjawiska pogłębiły nieudane próby stworzenia związków międzygminnych i porozumień między władzami różnego szczebla (Pucher, 1995; Rudnicki i Starowicz, 2005).

Przed 1990 r. miejski transport publiczny podporządkowany był bezpośrednio przewoźnikom miejskim, a w niektórych przypadkach nawet wojewódzkim. Rozwiązanie to utrzymano także po 1990 r., kiedy to gminy dokonały komunalizacji przedsiębiorstw komunikacyjnych. Jedynie w największych aglomeracjach podjęto próby ograniczenia roli miasta w prowadzeniu komunikacji miejskiej (Dydkowski i Tomanek, 1999).

Według O. Wyszomirskiego (red., 2008) transport miejski – jako że zalicza się do sfery usług komunalnych – postrzegany jest często jako monopol naturalny, w stosunku do którego istnieje przeświadczenie, że jedna firma potrafi zaspokoić potrzeby przewozowe efektywniej niż dwie lub więcej firm. Najważniejszym podmiotem na rynku transportu miejskiego, wpływającym na jego funkcjonowanie, jest gmina. Rola państwa jest mocno ograniczona, zaś władze samorządowe dysponują kompetencjami, dzięki którym ustalają zakres i sposób zaspokojenia potrzeb transportowych mieszkańców (Wyszomirski, red., 2008).

Transport miejski na przełomie wieków

Cechą charakterystyczną polskiego rynku transportu miejskiego jest dominacja stosunkowo dużych przedsiębiorstw, które w znacznej części dopiero po 1990 r. przeszły w posiadanie samorządów. Pomimo znaczącego spadku przewozów, przedsiębiorstwa utrzymują nadmierne zatrudnienie i mają przestarzały tabor. Wpływa to negatywnie na rachunek ekonomiczny. Według O. Wyszomirskiego (red., 2008), w 2005 r. na 107 przedsiębiorstw należących do Izby Gospodarczej Komunikacji Miejskiej (IGKM), będących zarazem organizatorami i realizatorami przewozów i posiadających wyłączną lub bezwzględnie dominującą pozycję na rynku, 30 (28%) stanowiły zakłady budżetowe, 74 (60%) były spółkami z ograniczoną odpowiedzialnością i 3 (3%) miały charakter spółek akcyjnych.

Najmniejszą efektywność ekonomiczną mają zakłady budżetowe, często kierowane przez zachowawczą kadrę kierowniczą, nie podejmującą ryzyka. Utrzymywanie w tej formie przedsiębiorstw będących jednocześnie organizatorami przewozów i przewoźnikami jest bardzo kosztowne i nie sprzyja oszczędnościom wydatków na transport miejski z budżetu gminy. Jest to zaszczość municypalizacji transportu miejskiego jeszcze w I połowie XX w. Trudności z restrukturyzacją wynikają z niechęci pracowników i związków zawodowych do zmian oraz z pojmowania transportu miejskiego jako naturalnego monopolu. Znacznie lepsze z punktu widzenia gospodarności są spółki prawa handlowego, których majątkiem są środki trwałe potrzebne do wykonywania przewozów. Firmy takie są przede wszystkim samodzielne w podejmowaniu decyzji i prowadzą pełen rachunek ekonomiczny.

W Polsce nadal dominującym rozwiązaniem jest łączenie funkcji organizatora i realizatora przewozów. Przewoźnicy mają zróżnicowaną strukturę własnościową: istnieją podmioty prywatne, komunalne i państwowe. Mają miejsce również przypadki łączenia kapitału prywatnego z własnością publiczną – państwową lub samorządową. Łączenie wspomnianych funkcji bardzo często wynika z monopolistycznej struktury rynku i choć ułatwia integrację środków w ramach jednego ośrodka, w dłuższej perspektywie odznacza się nieefektyw-

nością kosztową i niedostosowaniem oferty przewozowej do potrzeb pasażerów (Wyszomirski, red., 2008).

W 2005 r., na 77 spółek zrzeszonych w IGKM, organizujących i wykonujących przewozy, 74 stanowiły przedsiębiorstwa będące wyłączną (100%) własnością samorządów gminnych. Pozostałe (zaledwie trzy) spośród nich zostały poddane procesom prywatyzacji, wszystkie z udziałem kapitału zagranicznego: w Kaliszu i Chełmie (w obu przypadkach *know how* wniosła brytyjska firma Southern Vectis), zaś Zakład Komunikacji Miejskiej w Tczewie został w całości zakupiony przez Connex (obecnie Veolia Transport Polska). Do chwili obecnej nie było natomiast sytuacji, w której organizatora transportu miejskiego w Polsce poddano procesom prywatyzacyjnym.

Według O. Wyszomirskiego (red., 2008) wzrasta zainteresowanie zagranicznych firm polskim rynkiem transportu miejskiego. Wejście na rynek odbywa się zazwyczaj bądź przez wykup istniejącego przedsiębiorstwa krajowego (inwestycja typu *brownfield*), bądź też stworzenie nowego podmiotu od postaw (*greenfield*). Tworząc przyczółki do rozszerzenia swojej działalności, inwestorzy zagraniczni oczekują określonej rentowności. Ich przedsiębiorstwa nastawione są na wprowadzanie nowych środków transportu, jednak oczekują stosunkowo wysokich stawek przewozowych, długoterminowych kontraktów, co ma im umożliwić zwrot poniesionych nakładów inwestycyjnych. Niekiedy wręcz oczekują prawa wyłączności na świadczenie usług.

Należy pamiętać, że w Polsce otwarciu rynku jest decyzją polityczną, ze wszelkimi tego konsekwencjami. Często otwarcie jest iluzoryczne, na przykład ograniczone do pewnego wycinka lub do określonej pracy przewozowej. Poza tym, podmioty komunalne mają uprzywilejowaną pozycję, choćby ze względu na możliwość krzyżowego finansowania z przewozów realizowanych innymi środkami transportu (Wyszomirski, red., 2008).

Niestety, liczba osób korzystających z transportu miejskiego ulega systematycznemu zmniejszeniu. O ile w 1986 r. przewożono rocznie 9,1 mld pasażerów, w 1995 r. – 5,9 mld, o tyle w 2004 r. liczba ta spadła do 4,2 mld (Rudnicki i Starowicz, 2005). Częściowo jest to efektem wzrostu opłat i gwałtownego rozwoju motoryzacji indywidualnej. Istotne jest też nierówne traktowanie przez część samorządów różnych środków zbiorowego transportu publicznego. Szczególnie niedoceniane przez władze są mocno zdekapitalizowane podsystemy tramwajowe.

Szacuje się, że w Polsce w dużych miastach wpływy ze sprzedaży biletów pokrywają znaczną część wydatków na transport miejski – od 59% w Bydgoszczy do 70% w Radomiu. We Francji, 23% kosztów pokrywają przychody z biletów, 36% dotacje lokalnych samorządów, 2% budżet państwa, zaś 39% pochodzi z podatków od miejscowych przedsiębiorstw, zatrudniających powyżej 9 pracowników. Natomiast w Polsce dotowaniem transportu miejskiego obciążone są wyłącznie samorządy gminne. Dopłacanie do przewozów, zwłaszcza w sytuacji

monopolu, musi być połączone z kontrolą usług w celu utrzymania oferty na zadowalającym poziomie. „Uśpienie” czujności przez przewoźnika może jednak doprowadzić do sytuacji, w której władze lokalne nie będą zainteresowane jego kosztownym utrzymaniem, zwłaszcza w dobie powszechnej motoryzacji indywidualnej. Niebezpiecznym zjawiskiem jest też łączenie funkcji organizatora i realizatora przewozów, gdyż monopolistyczna pozycja może skłaniać do kształtowania oferty przewozowej nie stosownie do potrzeb pasażerów, lecz tak, aby ułatwiać funkcjonowanie operatorowi (Wyszomirski, red., 2008).

Prawne uwarunkowania funkcjonowania transportu miejskiego w Polsce

Ustawa... o samorządzie terytorialnym, (1990) przywróciła formę mienia komunalnego, należącego dotychczas do terenowych organów władzy i administracji stopnia podstawowego, a także do przedsiębiorstw, zakładów i innych jednostek organizacyjnych, których organem założycielskim były wspomniane wyżej jednostki. Zapis nie dotyczył jednak wielu przedsiębiorstw transportu miejskiego, dla których organem założycielskim pozostał wojewoda. Niemniej, ustawodawca umożliwił przekazywanie mienia przedsiębiorstw użyteczności publicznej jako mienia komunalnego w sytuacji, gdy jest ono niezbędne do wykonywania zadań własnych gminy, a więc m.in. lokalnego transportu zbiorowego. Właścicielem mienia przedsiębiorstw transportu miejskiego stawały się gminy lub związki gmin, a majątek traktowany był jako niepodzielny. Mienie to mogło być przekazywane na rzecz powołanych przez rady gminy przewoźników, funkcjonujących jako zakłady budżetowe lub spółki prawa handlowego, których jedynym właścicielem był – przynajmniej na początku – samorząd gminny. Przekształcenie w zakład budżetowy w istocie niewiele różniło nowy twór od statusu przedsiębiorstwa państwowego (Bąkowski i Szewczuk, 1991). *Ustawa...* (1990) dawała także prawo do tworzenia związków międzygminnych, stowarzyszeń gmin i zawierania porozumień komunalnych. Zezwalała na ustalanie cen urzędowych za usługi transportu zbiorowego (Radziewicz, 2005).

Ponadto, zbiorowy transport komunalny podlega wielu regulacjom prawnym, które *de facto* krępują działalność podmiotów nim się zajmujących. Podstawową rolę odgrywają cztery akty prawne: *Ustawa... Prawo przewozowe* (1984), *Ustawa... o transporcie drogowym* (2001), *Ustawa... Prawo zamówień publicznych* (2004a) i *Ustawa... o czasie pracy kierowców* (2004b). *Prawo zamówień publicznych* dotyczy wyłącznie organizatorów przewozów, a nie przewoźników. Znaczący wpływ na funkcjonowanie transportu gminnego mają ustawy nakładające na organizatorów obowiązek świadczenia przejazdów ulgowych i bezpłatnych, którzy często nie uzyskują jakiegokolwiek rekompensaty ze strony administracji państwowej (Wyszomirski, red., 2008).

W *Ustawie... o transporcie drogowym* (2001) jest zapis, że przewoźnicy wykonujący usługi na rzecz samorządów podlegają takim samym regulacjom jak podmioty świadczące usługi transportowe bezpośrednio i na własny rachunek. Dotyczy to m.in. zmian rozkładu jazdy, funkcjonowania transportu miejskiego itp. Regulacje wynikające z *Ustawy... o transporcie drogowym* (2001), a także z *Prawa przewozowego* (1984) zostały wcześniej omówione (por. Taylor i Ciechański, 2007, s. 7–9), nie ma więc potrzeby ich powtarzania.

Kolejnym aktem prawnym wpływającym na funkcjonowanie transportu miejskiego jest *Ustawa... o gospodarce komunalnej* (1997). Istotniejsze zapisy, nie ujęte w innych aktach prawnych, dotyczą procedur komercjalizacji. Przedsiębiorstwa komunalne, w stosunku do których rada gminy nie postanowiła o wyborze formy organizacyjno-prawnej lub o ich prywatyzacji, uległy z dniem 1.07.1997 r. – z mocy prawa – przekształceniu w jednoosobowe spółki gminy. Nowa spółka stawała się spadkobiercą dotychczasowego przedsiębiorstwa komunalnego, na przykład przejmowała wszystkich pracowników. Warto pamiętać, że w sprawach związanych z komercjalizacją przedsiębiorstw komunalnych nie stosuje się przepisów wynikających z ustawy o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych. Możliwe jest natomiast przekształcenie zakładu budżetowego w spółkę prawa handlowego. Powołanie spółki akcyjnej lub spółki z ograniczoną odpowiedzialnością musi zostać poprzedzone likwidacją zakładu budżetowego, którego niezlikwidowane mienie wnosi się do nowej spółki jako kapitał założycielski. Nowa spółka wchodzi w posiadanie majątku zakładu budżetowego, a w przypadku gruntów – otrzymuje prawo ich wieczystego użytkowania (*Ustawa..., 1997*).

Rozwiązania organizacyjne w transporcie miejskim

Jak podaje w pracy zbiorowej O. Wyszomirski (red., 2008), wyróżnia się dwie płaszczyzny konkurencji w transporcie miejskim. Pierwsza z nich – to konkurencja o wejście na rynek (nazywana też konkurencją regulowaną), druga natomiast, to konkurencja na rynku zderegulowanym. Zgodnie z wytycznymi Unii Europejskiej z 2002 r., w ramach konkurencji regulowanej, kontrakty przewoźników świadczących usługi w transporcie drogowym mogą trwać do 8 lat, a w transporcie kolejowym nawet do 15 lat.

W polskich warunkach umowy zawierane są na znacznie krótsze okresy, co jest niekorzystne, szczególnie jeśli świadczenie usług ma się odbywać nowym, nowoczesnym taborem. Okres amortyzacji taboru transportu miejskiego wynosi od 8 do 15 lat, natomiast prawo zamówień publicznych zezwala na zawieranie umów maksymalnie na 4 lata. Zatem w praktyce zleceniodawca oczekuje świadczenia usług taborem używanym, gdyż w przypadku pojazdów nowych okres ten jest zdecydowanie za krótki (Wyszomirski, red., 2008). Ponadto, w niektórych

przypadkach skala oferowanych tras jest tak duża, że o ich obsługę ubiegać się mogą tylko duże przedsiębiorstwa.

D. Bayliss (2002) wyróżnia 9 podstawowych sposobów określających relacje pomiędzy podmiotami a regulatorem rynku. Pierwszy z nich – to **monopol publiczny** (ang. *public monopoly*), czyli sytuacja, w której na rynku funkcjonuje jedno przedsiębiorstwo będące własnością publiczną. Drugim rozwiązaniem jest tzw. **kontrakt menadżerski** (*management contracting*). W jego ramach sektor prywatny zaangażowany jest do projektowania i zarządzania zasobami ludzkimi, natomiast majątek trwały i obrotowy pozostaje nadal w gestii samorządów. Trzecim sposobem jest **kontraktowanie usług przewozowych brutto** (*gross cost contracting*): władza publiczna zleca obsługę transportową przewoźnikom, których odpowiedzialność ogranicza się wyłącznie do przestrzegania zaplanowanego poziomu kosztów, natomiast ryzyko związane ze sprzedażą usług transportowych spoczywa nadal na zleceniodawcy. Przy **kontraktowaniu usług przewozowych netto** (*net cost contracting*) ryzyko kosztowe spada na przewoźnika.

Kolejnym rozwiązaniem stosowanym w transporcie miejskim jest **franszyza** (*franchise*), czyli powierzenie operatorowi określonego obszaru lub zespołu linii, z jednoczesnym zapewnieniem dużej swobody w zakresie planowania obsługi komunikacyjnej. Władze publiczne ustalają taryfy i parametry jakości usług, a także monitorują franszyzę. Przepływy finansowe mogą być dwustronne, tzn. samorząd może dopłacać do nierentownych przewozów, ale – w przypadku zysków – przewoźnik zobowiązany jest do przekazywania umówionych opłat na rzecz franszyzodawcy. **Koncesja** (*concession*) z kolei jest formą określającą zasady dostępu do rynku i świadczenia usług. Na przewoźniku spoczywa odpowiedzialność za handlową stronę przedsięwzięcia, władza publiczna natomiast nie ponosi odpowiedzialności finansowej. Cechą charakterystyczną w omawianej sytuacji jest zjawisko konkurencji, mające miejsce na etapie ubiegania się o koncesję, bardzo często dająca prawo wyłączności na określonym obszarze. W przypadku licencjonowania usług można rozpatrywać dwa przypadki. **Licencje ilościowe** (*quantity licensing*) regulują liczbę operatorów mogących działać na rynku. **Licencje jakościowe** (*quality licensing*) nie niosą ograniczeń ilościowych, natomiast narzucają ograniczenia jakościowe (standardu) obsługi transportowej. Takie rozwiązanie prowadzi do swobodnej konkurencji na rynku, nie gwarantuje natomiast obsługi całego obszaru. Ostatnią formą wspomnianych na wstępie relacji jest tzw. **rynek otwarty** (*open market*) pozwalający na świadczenie usług przewozowych bez jakichkolwiek ograniczeń, oczywiście w ramach obowiązującego prawa. Należy jednak pamiętać, że jeżeli konkurencja przekroczy pewien racjonalny poziom, może dojść do selekcji przewoźników prowadzącej ostatecznie do monopolu. Możliwa jest sytuacja odwrotna, kiedy operatorzy zawierają porozumienia ograniczające wzajemną rywalizację.

Według O. Wyszomirskiego (red., 2008), najlepsze warunki do kształtowania oferty przewozowej występują w transporcie regulowanym z konkurencją na rynku. Jeśli władze decydują się na wdrożenie modelu regulowanego, wtedy w celu uzyskania efektów rynkowych, powinny oddzielić od siebie organizację i prowadzenie przewozów. Jednak, w przypadku małych rynków, tworzenie odrębnego organu regulacyjnego może być nieuzasadnione ekonomicznie i jego rolę może z powodzeniem pełnić na przykład odpowiedni wydział urzędu gminnego. W razie możliwości konkurencyjnego świadczenia usług, lepszym rozwiązaniem jest organizacja wydzielonego zarządu transportu miejskiego. Samorząd ma wiele narzędzi oddziaływania na rynek – taryfy i opłaty, dotacje (najważniejsze), licencje, koordynowanie, etatyzację i zakazy.

Na rynkach zmonopolizowanych sugeruje się wyłączenie ze struktury monopolistycznego przewoźnika niezależnej firmy, której powierzana jest obsługa linii tramwajowych lub trolejbusowych, co pozwala na oddzielne określenie kosztów każdego ze środków transportu (wtedy niemożliwe jest krzyżowe dotowanie jednego środka transportu miejskiego z nadwyżki wypracowanej przez inny środek). Demonopolizacja może dotyczyć nie tylko działalności przewozowej, ale również usług towarzyszących jak dystrybucja biletów, utrzymanie przystanków, konserwacja torowisk, naprawy i remonty taboru, sprzedaż powierzchni reklamowych na przystankach i pojazdach. W regulowanym transporcie miejskim organizator i przewoźnicy tworzą układ franszyzingu – w powszechnym odczuciu usługi świadczy organizator, a nie poszczególni operatorzy. W modelu konkurencji regulowanej do zadań organizatora transportu należą m.in. badanie rynku, opracowywanie rozkładów jazdy, zawieranie umów z przewoźnikami i ich kontrola, realizacja płatności za usługi, wpływanie na odtwarzanie taboru, kontrola biletów, promocja usług.

Odmienne wygląda sytuacja na rynku zderegulowanym, przez który rozumie się organizację mającą na celu wyeliminowanie monopolu w działalności przewozowej, pełną swobodę na rynku i dowolne kształtowanie taryf. Każdy przewoźnik spełniający wymagania techniczno-technologiczne ma obowiązek powiadomić jedynie właściwy urząd o podjęciu działalności i zakresie świadczonych usług (liczba, rodzaj taboru, lokalizacja przystanków, częstość i okres kursowania środków transportu). Przewozy takie są realizowane na wyłączne ryzyko handlowe przedsiębiorcy, bez udziału samorządu w ustalaniu taryf i finansowaniu przewozów. W wyniku deregulacji może dojść do obniżenia cen, jednak z punktu widzenia użytkowników transportu miejskiego istnieją również pewne zagrożenia – dezintegracja taryfowa, tabor o niższym standardzie (starszy lub mniej pojemny, ze względu na maksymalizację rentowności) i obsługa ograniczona do obszarów zapewniających rentowność przy jednoczesnym pomijaniu pozostałych. W celu przeciwdziałania obniżaniu standardu usług, samorządy mogą decydować się na zwiększenie stopnia regulacji przez tzw. przewozy kontraktowe. Ich zlecenie odbywa się w drodze przetargu, a przewoź-

nik musi dostosować się do wymagań rozkładów jazdy i obowiązujących zniżek. W zamian, oprócz dochodów ze sprzedaży biletów, uzyskuje przychody w kwocie uzgodnionej w kontrakcie.

Oprócz przewoźników świadczących usługi w ramach umów z samorządem, istnieją podmioty realizujące przewozy konkurencyjne, do których zazwyczaj wykorzystują auto-, midi- i minibusy. Podstawową ich klientelę stanowią osoby pozbawione praw do ulg przewozowych. Skala tego zjawiska jest zależna od poziomu rozwoju transportu komunalnego. Jeżeli jest niski, wtedy przewoźnicy niezależni mają szerokie pole do działania. W przypadku wysokiej jakości usług transportu publicznego znaczenie konkurentów jest znikome, a bardzo wysoki poziom usług może praktycznie wyeliminować podmioty niezależne z rynku (Wyszomirski, red., 2008).

*

Wyróżnia się cztery podstawowe formy integracji transportu miejskiego. Może ona nastąpić przez: **fuzję poziomą przedsiębiorstw** transportowych lub przez zawiązanie **porozumienia taryfowego** przewoźników. Trzecia forma – to utworzenie **związku transportowego** operatorów. Wreszcie, czwartą formą jest powołanie **komunalnego związku gmin** i utworzenie na jego szczeblu zarządu transportu miejskiego. Praktyka wskazuje, że najlepsze jest rozwiązanie ostatnie. Niestety, integrowanie transportu miejskiego napotyka na wiele ograniczeń formalno-prawnych, ekonomiczno-finansowych, techniczno-eksploatacyjnych i społeczno-politycznych. Integrację transportu publicznego można rozpatrywać w różnych aspektach, również przestrzennym – w zależności od skali dotyczy on poziomu gminy (miejskiej lub wiejskiej), obszaru podmiejskiego, aglomeracji miejskiej lub województwa (Wyszomirski i inni, 2005).

Powołując komunalny związek komunikacyjny gminy decydują się na centralizację procesów, bowiem podejmowanie decyzji jest cedowane na zgromadzenie przedstawicieli gmin, czyli wójtów, burmistrzów i prezydentów. Związki komunikacyjne mają osobowość prawną i przejmują obowiązki gmin w zakresie organizacji transportu publicznego. Jednak samo powołanie związku nie oznacza, że dochodzi do integracji transportu miejskiego. Stopień zintegrowania zależy od skłonności gmin do przekazywania związkowi swoich kompetencji, a z tym bywa różnie.

Zagraniczne doświadczenia w liberalizacji (deregulacji) rynków transportu miejskiego

W większości krajów publiczna własność przedsiębiorstw transportu miejskiego jest rezultatem albo rozwoju komunalnych systemów przewozu (zazwyczaj tramwajów lub autobusów, ale czasem także kolei podziemnej, kolei pod-

miejskich, trolejbusów lub lekkiej kolei), albo też wcześniejszej komunalizacji prywatnych firm przewozowych (Knowles i Hall, 1998).

Europejskie przedsiębiorstwa transportu miejskiego były subsydiowane ze środków publicznych i były własnością publiczną około 50 lat wcześniej niż amerykańskie. Niektóre firmy przewozowe w Europie były własnością publiczną już w latach 1890., a ogromna większość nich stała się nią w latach 1920. Subsidia rządowe stały się ważnym źródłem finansowania przedsiębiorstw transportu miejskiego, które miały bezpośredni, długoterminowy dostęp do funduszy rządowych na działalność eksploatacyjną i na inwestycje kapitałowe przez większość XX w. (Pucher, 2004).

W odróżnieniu od powyższego, większość amerykańskich przedsiębiorstw pozostała własnością prywatną do końca lat 1960. i początku 1970., a ponieważ osiągały zaledwie marginalne zyski nawet w pierwszej połowie XX w., objęto je programami subsydiów rządowych. Po II wojnie światowej transport miejski w USA stawał się w coraz większym stopniu deficytowy, co prowadziło do wzrostu opłat, ograniczenia zakresu usług, ograniczenia uprzywilejowania w ruchu, deterioracji przystanków i pojazdów, i – w rezultacie – do spadku liczby przewiezionych pasażerów, a więc tendencji odwrotnej niż w Europie (Pucher, 2004).

Jednakże, wraz z upływem czasu, regulację zaczęto uważać za czynnik sprawczy wzrostu kosztów i cen, przede wszystkim na skutek ograniczania konkurencji. Własność państwową i komunalną oraz usługi przewozowe zaczęto oceniać jako nieefektywne, zbiurokratyzowane i nieodpowiadające wymaganiom rynku. Zwolennicy neoliberalnej „nowej prawicy” wystąpili z obroną deregulacji i prywatyzacji, a rolę państwa zawężali do adoptowania minimalnych regulacji, zapewniających uczciwą konkurencję i bezpieczne świadczenie usług przewozowych.

Liberalizacja, w przeciwieństwie do działań regulacyjnych, ograniczała dość znacząco wpływy lokalnych polityków i dlatego nie cieszyła się względami elit rządzących. Niemniej, w końcu 2009 r. zaczęły obowiązywać kolejne rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady Europy dotyczące konkurencji regulowanej w pasażerskim transporcie kolejowym i drogowym. Co więcej, już dotychczasowe działania doprowadziły do umiędzynarodowienia rynku usług transportu publicznego. Procesy te zapoczątkowały aktywnie poszukujące nowych rynków francuska Veolia (obecna m.in. na rynku brytyjskim, niemieckim, hiszpańskim, belgijskim, portugalskim, skandynawskim, polskim, a nawet australijskim), brytyjska Arriva i niemiecka Concordia. Obecnie, według niektórych szacunków, ponad 50% przewozów publicznych jest wykonywanych poza krajem pochodzenia kapitału. Przykładami mogą być państwowe koleje holenderskie obsługujące miejski transport szynowy w Liverpoolu, czy francuski Transdev obecny kapitałowo w konsorcjum Arrow, które buduje tramwaj w Nottingham (Tomanek, 2003). Następuje także ekspansja wewnętrzna – jako przykład moż-

na podać przewoźnika komunalnego RATP, który obsługuje transport miejski w Paryżu, Miluzie i Clermont-Ferrand (Wyszomirski, red., 2008).

We Francji, system organizacji i zarządzania transportem miejskim jest podobny w całym kraju poza Paryżem (ściślej stołecznym regionem Ile de France), Marsylią i La Rochelle. Powierzenie przewozów odbywa się w drodze przetargów, a zwycięzca zajmuje się obsługą całego miasta. Władze publiczne mają jednak znaczący wpływ na przewoźników, m.in. poprzez ustalanie taryf. Konstruowanie rozkładów jazdy i sprzedaż biletów należy do przewoźnika. Sytuacja tego ostatniego zależy od liczby przewiezionych pasażerów, a jakość i ilość usług transportowych podlega ścisłej kontroli ze strony organizatora przewozów. Wadą omawianego rozwiązania jest ograniczenie konkurencji do nielicznego grona operatorów będących w stanie realizować przewozy na dużą skalę. W ramach dostosowywania francuskiego transportu miejskiego do nowych warunków gospodarowania zaczęto wdrażać powierzenie przewoźnikom roli operatora systemu opartego na własności infrastruktury. Ponadto czas trwania kontraktów ograniczono do 5–6 lat. Kontrakty zawierają bodźce stymulujące operatora do efektywnej działalności przewozowej, zapewniającej wysoki standard usług i przerzucający na przewoźnika część ryzyka handlowego (Wyszomirski, red., 2008).

Prawdopodobnie najwcześniejsze, a na pewno największe zmiany w transporcie miejskim w Europie zaszły w Wielkiej Brytanii, gdzie w 1985 r. uchwalono ustawę *Transport Act*, znoszącą wymóg posiadania licencji na lokalne przewozy autobusowe poza Wielkim Londynem. Rezultatami ustawy były: (1) deregulacja transportu autobusowego poprzez wprowadzenie większej konkurencyjności (początkowo poza Londynem); (2) znaczne zmniejszenie publicznych subsydiów do przewozów autobusowych; (3) przesunięcie większości przewozów autobusowych z sektora publicznego do prywatnego, co było zgodne z polityką prywatyzacyjną ówczesnego konserwatywnego rządu (White, 1993; Knowles i Hall, 1998).

Po 10 latach od przeprowadzenia deregulacji, prywatyzacji, wycofania subsydiów, wprowadzenia procedur przetargowych i zniesienia systemu licencjonowania linii, ujawniły się trwalsze tendencje (Mackie i inni, 1995; White, 1995; Simpson, 1996; Tyson, 2001). Koszty eksploatacyjne spadły bardziej niż oczekiwali przeciwnicy deregulacji, głównie z powodu wzrostu wydajności pracy – poprzez ograniczanie personelu naprawczego i zarządzającego, a także zarobków kierowców. Zarówno opłaty, jak i poziom usług wzrosły. Przewozy szybko i znacznie się zmniejszyły, koszt podróży 1 pasażera zmienił się niewiele, ale zapewnienie pojazdów spadło. Poza zastosowaniem minibusów, nie wprowadzono innych znaczących innowacji. Wydatki publiczne wyraźnie spadły, ale całe przedsięwzięcie pozostało na skraju opłacalności, stymulując liczne większe przedsiębiorstwa do poszukiwania dywersyfikacji, a nie tylko integracji – horyzontalnej i wertykalnej.

W Londynie również chodziło o zmniejszenie poziomu subsydiowania, lecz (poza wydzielaniem metra w postaci spółki London Underground Limited) – zamiast pełnej deregulacji przewozów – wprowadzono procedurę przetargową na obsługę grupy linii autobusowych. Rozpoczęty w 1985 r. proces spowodował pojawienie się pierwszego prywatnego przewoźnika spoza London Bus Limited (Kennedy, 1995a, b). W latach 1991/1992 parlament zamierzał przeprowadzić pełną deregulację transportu autobusowego i prywatyzację 12 jednostek operacyjnych LBL. Uznając problemy związane z kongestią, Departament Transportu miał przeprowadzić kontrolę uprzywilejowania autobusów w ruchu miejskim (m.in. wydzielone pasma i inne).

Kwestie deregulacji nadal dyskutowano, przynajmniej do roku 1995. Jednakże, dalszy przydział tras na zasadzie franszyzy i szeroko zakrojona prywatyzacja przedsiębiorstw autobusowych w Londynie w latach 1994–1995 satysfakcjonowały brytyjski rząd. Szczególnie wzrost efektywności, redukcja kosztów i poparcie społeczne systemu transportu w Londynie w porównaniu z pełną deregulacją w pozostałej części kraju (Mackie i inni, 1995) spowodowały, że konserwatywny rząd zaczynał zmieniać swoje nastawienie do przewozów autobusowych.

Na miejskich arteriach zaczęło kursować więcej autobusów, z większą częstotliwością, a w pewnych przypadkach opłaty uległy obniżeniu w wyniku konkurencji, ale często kosztem wzmożonej kongestii i niebezpieczeństw związanych ze wzrostem ruchu. Niektóre władze lokalne, często w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego, skorzystały z oferty pomocy w rozwoju nowoczesnego tramwaju, częściowo poprzez wywarcie bardziej bezpośredniego nacisku na zmianę *modal split*, oddziaływania na środowisko, przestrzennego rozkładu dróg miejskich i centrów handlowych, obiektów rekreacyjnych i innych rodzajów użytkowania ziemi (Knowles i Hall, 1998).

Z kolei w Kopenhadze zastosowano model konkurencji regulowanej, w którym wdrożono pełną konkurencję przewoźnika komunalnego z operatorami prywatnymi, a następnie podmiot ten sprywatyzowano. Przewoźnicy świadczący usługi na rzecz miasta musieli spełniać rozbudowaną listę wymogów, niemniej pozostawiono im pewną elastyczność w przypadku zmian oferty przewozowej. W stosunku do przewoźników zastosowano rozbudowany system kar i nagród, premiujący najlepsze firmy.

Podobny do Wielkiej Brytanii wzorzec postanowiła wdrożyć w 1991 r. Nowa Zelandia. Transport miejski funkcjonuje tu praktycznie bez żadnych ograniczeń. Jednostki administracji publicznej mogą jednak organizować przetargi na obsługę linii, na których przewozy prowadzą niezależni operatorzy (Wyszomirski, red., 2008).

Poza Europą, całkowicie zderegulowany miejski transport autobusowy istniał przez 12 lat w Chile, w którym wprowadzono go sukcesywnie od 1979 r. Dostęp do rynku przewozowego był swobodny, a rząd nie miał kontroli nad taryfami. Skutek deregulacji był niemal odwrotny od oczekiwanego: opłaty wzrosły,

a zróżnicowanie usług zmalało. Nie było to jednak efektem specyfiki podaży usług transportu miejskiego, a efektem działania kartelu przewoźników. Zwiększenie liczby pojazdów spowodowało lepsze pokrycie terenu usługami, zredukowało czas dojścia i oczekiwania na przejazd, ale negatywnymi efektami ubocznymi stały się wzrost kongestii transportowej, zanieczyszczenie powietrza i rosnąca liczba wypadków. Biorąc pod uwagę specyfikę polityki deregulacji, oczekiwania były jednak znacznie większe aniżeli powrót do tradycyjnej regulacji (Darbéra, 1993; Koprlich, 1994). Ostatecznie w 1991 r. wprowadzono specyficzny system konkurencji regulowanej (*hybrid regime*), zaostrzający warunki wykonywania przewozów (Estache i Gómez-Lobo, 2005).

Rozmaicie funkcjonuje system transportu miejskiego w Niemczech. Często gminy powołują celowe związki komunikacyjne, które posiadają swoje jednostki wykonawcze, zajmujące się zarządzaniem transportem. Mankamentem jest automatyczne angażowanie do prowadzenia przewozów przedsiębiorstw będących własnością komunalną (ogółem jest ich w Niemczech około 300), chociaż współpracują one z firmami prywatnymi (około 6000; por. Tomanek, 2003). Można to traktować jako rodzaj półśrodka prowadzącego do modelu konkurencji regulowanej. Decyzje o dopuszczeniu prywatnych operatorów wydawane są jednak z punktu widzenia przedsiębiorstwa komunalnego, a nie samorządu, który pokrywa deficyt wynikający z prowadzenia przewozów.

Nie wszędzie stosuje się powyższe rozwiązanie. Na przykład, we Frankfurcie nad Menem rozbito monopol lokalnego przedsiębiorstwa komunikacyjnego i wprowadzono konkurencję regulowaną z umowami na realizację usług w okresie 5–6 lat, z możliwością przedłużenia na kolejne 2–3 lata. Proces restrukturyzacji zapoczątkowano w 2001 r. powołując komunalną spółkę *traffiQ* pełniącą rolę zarządu transportu o zakresie funkcji odpowiadającym kompetencjom powiatu. Stosowano procedurę przetargową na obsługę specjalnie dobranych grup linii, z których każda obejmowała około 20% sieci. Do 2007 r. rozstrzygnięto trzy przetargi. Pilotaż usług minibusowych wygrała spółka-córka kolei niemieckich *Verkehrsgesellschaft Untermain*. Kolejne dwa przetargi wygrała spółka *In-der-City-Bus*, będąca własnością konsorcjum komunalnej spółki *VCF* i prywatnego przedsiębiorstwa *Sippel*, oraz *Alpina Bus Bad Homburg* (grupa *Veolia*). Wdrożenie konkurencji regulowanej umożliwiło oszczędności rzędu € 40 mln w stosunku do zaplanowanych środków (Wolański, 2007).

Inne, aczkolwiek stosunkowo rzadko przyjmowane rozwiązanie zastosowano w graniczącym z Polską Görlitz, gdzie duży jest udział transportu tramwajowego. Obecnie nie jest to duży ośrodek miejski (około 60 000 mieszkańców), w którym zastosowanie rozwiązania przyjętego we Frankfurcie nad Menem praktycznie było niemożliwe. Dlatego zdecydowano się na przetarg na wykonywanie transportu miejskiego połączony z zakupem udziałów komunalnego przewoźnika *Verkehrsgesellschaft Görlitz (VGG)*. Zwycięzca przetargu został zobligowany m.in. do modernizacji infrastruktury, taboru i usług. Przetarg

wygrała grupa Vivendi Environment (obecnie Veolia), posiadająca od 2001 r. 49% udziałów VGG (Wolański, 2007).

W Szwecji przyjęto system organizacyjny transportu miejskiego obejmujący cały kraj. W trybie przetargowym wyodrębnia się przewoźników obsługujących poszczególne linie lub zespoły linii transportowych. Ustalanie taryf należy do władz publicznych, podobnie jak opracowywanie rozkładów jazdy i dystrybucja biletów. Liczba przewiezionych pasażerów ma znikomą lub żaden wpływ na sytuację finansową przewoźników, którzy są wykonawcami zakontraktowanych usług. Istnieją jednostki powołane wyłącznie do organizacji transportu miejskiego. Zaletą przedstawianego rozwiązania jest możliwość silniejszej dywersyfikacji przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku – dzięki segmentacji mogą istnieć na nim także mniejsze firmy. Ewolucja modelu szwedzkiego zmierza do precyzowania wymagań wobec przewoźników już na etapie przetargów i zawierania wspomnianych wyżej tzw. umów netto (por. *Rozwiązania organizacyjne w transporcie miejskim*, s. 502), w których wynagrodzenie zależy nie tylko od liczby wykonanych wozokilometrów, ale także od wpływów uzyskanych na danej linii i świadczonych na niej usług (Wyszomirski, red., 2008).

Według O. Wyszomirskiego (2007), w polskich warunkach najczęściej spotykanym rozwiązaniem jest model szwedzki, aczkolwiek z pewnymi modyfikacjami wynikającymi z tego, że wśród przewoźników zatrudnianych przez zarządy transportu miejskiego nadal większość stanowią podmioty będące własnością publiczną. Wykorzystywane jest także rozwiązanie francuskie, jednak podobnie jak szwedzkie, nie występuje ono w czystej postaci. W Polsce władza publiczna zazwyczaj organizuje przetargi na obsługę całych sieci, przy czym przetargi faktycznie ukierunkowane są na przewoźnika komunalnego. Tylko w pojedynczych przypadkach udało się sprywatyzować całe przedsiębiorstwo. Natomiast dotychczas w Polsce nie stwierdzono rozwiązania brytyjskiego; co prawda przewozy wykonują niezależni przewoźnicy prywatni, ale w obsługiwanych miejscowościach nie ma organizatora transportu miejskiego regulującego cały system. To ostatnie rozwiązanie jest stosowane na przykład w transporcie miejskim w Zakopanem, o czym mowa w II części artykułu).

Generalnie, w literaturze za optymalną uważa się sytuację, w której konkurencja przejawia się w postaci przetargowego trybu świadczenia usług przy jednoczesnym kontrolowaniu ich jakości i stawek przewozowych, co zapobiega niewłaściwemu korzystaniu z pozycji monopolistycznej lub oligopolistycznej. Ten typ konkurencji obniża koszty operacyjne i subsydia publiczne, jednakże bez dezintegracji sieci transportu publicznego (Kennedy, 1995a, b; Mackie i inni, 1995).

Piśmiennictwo

- Bayliss D., 2002, *Urban public transport competition*, Public Transport International, 3, s. 4–9.
- Bąkowski W., Szewczuk A., 1991, *Warunki przekształceń własnościowych w komunikacji miejskiej*, Przegląd Komunikacyjny, 7, s. 123–125.
- Darbéra R., 1993, *Deregulation of urban transport in Chile: what have we learned in the decade 1979–1989?*, Transport Reviews, 13, 1, s. 45–59.
- Dydkowski G., Tomanek R., 1999, *Regulacyjne ograniczenia rynkowego zarządzania komunikacją miejską*, Przegląd Komunikacyjny, 7–8, s. 24–27.
- Estache A., Gómez-Lobo A., 2005, *Limits to competition in urban bus services in developing countries*, Transport Reviews, 25, 2, s. 139–158.
- Kennedy D., 1995a, *London bus tendering: an overview*, Transport Reviews, 15, 3, s. 253–264.
- , 1995b, *London bus tendering: a welfare balance*, Transport Policy, 2, 4, s. 243–249.
- Knowles R., Hall D., 1998, *Transport deregulation and privatization*, [w:] B. Hoyle, R. Knowles (red.), *Modern Transport Geography*, John Wiley & Sons, Chichester, s. 75–96, 2 wyd.
- Koprlich D.F., 1994, *The modernization of Santiago's public transport: 1990–1992*, Transport Reviews, 14, 2, s. 167–185.
- Mackie P., Preston J., Nash C., 1995, *Bus deregulation: ten years on*, Transport Reviews, 15, 3, s. 229–251.
- Pucher J., 1995, *The road to ruin? Impacts of economic shock therapy on urban transport in Poland*, Transport Policy, 2, 2, s. 5–13.
- , 2004, *Public transportation*, [w:] S. Hanson, G. Giuliano (red.), *The Geography of Urban Transportation*, The Guilford Press, New York-London, s. 199–236, 3 wyd.
- Radziewicz C., 2005, *Analiza prawna możliwości tworzenia i funkcjonowania zintegrowanych systemów transportu zbiorowego w Polsce*, [w:] *Integracja lokalnego i regionalnego transportu zbiorowego – szanse i bariery*, Izba Gospodarcza Komunikacji Miejskiej, Warszawa, s. 53–59.
- Rozkwitalska C., Kiewel J., Kozłowski M., Madej W., Rataj M., Ryciak L., Tarchalski Z., Więkowski M., 1994, *Komunikacja miejska. Organizacja, zarządzanie i finansowanie*, Agencja Wydawnicza Instytutu Gospodarki Przestrzennej i Komunalnej, Warszawa.
- Rudnicki A., Starowicz W., 2005, *Transport miejski*, Przegląd Komunikacyjny, 12, s. 72–78.
- Simpson B.J., 1996, *Deregulation and privatization: the British local bus industry following the Transport Act 1985*, Transport Reviews, 16, 3, s. 213–223.
- Taylor Z., Ciechański A., 2005, *Deregulacja w polskim transporcie kolejowym*, Przegląd Geograficzny, 77, 2, s. 139–169.
- , 2006, *Deregulation in Polish rail transport*, Transport Reviews, 26, 3, s. 305–324.
- , 2007, *Przekształcenia własnościowe przedsiębiorstw PKS w nowej sytuacji gospodarczej*, Przegląd Geograficzny, 79, 1, s. 5–44.
- , 2008a, *Transformacja własnościowa przedsiębiorstw PKS po roku 1990*, Przegląd Komunikacyjny, 4, s. 3–13.
- , 2008b, *What happened to the national road carrier in a post-communist country? The case of Poland's State Road Transport*, Transport Reviews, 28, 5, s. 619–640.
- Tomanek R., 2003, *Liberalizacja transportu miejskiego w Polsce na tle polityki transportowej Unii Europejskiej*, [w:] G. Dydkowski, R. Tomanek (red.), *Liberalizacja transportu w warunkach transformacji gospodarczej*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach, Katowice, s. 195–211.

- Tyson W.J., 2001, *Deregulation. The transport authority response*, Public Transport International, 2, s. 14–16.
- Ustawa z dnia 20 marca 1950 r. o terenowych organach jednolitej władzy państwowej, 1950, Dziennik Ustaw PRL, 14, poz. 130.
- Ustawa z dnia 25 września 1981 r. o przedsiębiorstwach państwowych, 1981, Dziennik Ustaw PRL, 24, poz. 122.
- Ustawa z dnia 20 lipca 1983 r. o systemie rad narodowych i samorządu terytorialnego, 1983, Dziennik Ustaw PRL, 41, poz. 185.
- Ustawa z dnia 15 listopada 1984 r. Prawo przewozowe, 1984, Dziennik Ustaw PRL, 53, poz. 272.
- Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie terytorialnym, 1990, Dziennik Ustaw RP, 16, poz. 95.
- Ustawa z dnia 20 grudnia 1996 r. o gospodarce komunalnej, 1997, Dziennik Ustaw RP, 9, poz. 43.
- Ustawa z dnia 6 września 2001 r. o transporcie drogowym, 2001, Dziennik Ustaw RP, 125, poz. 1371.
- Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych, 2004a, Dziennik Ustaw RP, 19, poz. 177.
- Ustawa z dnia 16 kwietnia 2004 r. o czasie pracy kierowców, 2004b, Dziennik Ustaw RP, 92, poz. 879.
- White P., 1993, *Road passenger transport and deregulation*, Public Money & Management, 1, s. 35–40.
- , 1995, *Deregulation of local bus services in Great Britain: an introductory review*, Transport Reviews, 15, 2, s. 185–209.
- Wolański M., 2007, *Wybrane trendy zmian organizacyjnych w niemieckim transporcie aglomeracyjnym*, Transport Miejski i Regionalny, 7–8, s. 26–30.
- Wyszomirski O., 2007, *Ewolucja systemów organizacji transportu miejskiego w Europie*, Przegląd Komunikacyjny, 7, s.23–28.
- (red.), 2008, *Transport miejski. Ekonomika i organizacja*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Wyszomirski O., Grzelec K., Hebel K., 2005, *Integracja transportu zbiorowego z punktu widzenia interesów pasażera, operatora i organizatora*, [w:] *Integracja lokalnego i regionalnego transportu zbiorowego – szanse i bariery*, Izba Gospodarcza Komunikacji Miejskiej, Warszawa, s. 61–85.
- Zagożdżon B., 2001, *Komunikacja miejska w Polsce w okresie transformacji. Analiza na przykładzie wybranych miast*, Monografie, 48, Politechnika Radomska im. K. Pułaskiego, Radom.

[Wpłynęło: listopad 2008 r.]

ZBIGNIEW TAYLOR, ARIEL CIECHAŃSKI

OWNERSHIP TRANSFORMATION
OF URBAN-TRANSPORT COMPANIES IN POLAND – PART I

The ownership transformations affecting the different branches and modes of transport in formerly communist countries represent one of the more characteristic features of these states' economies in the period of systemic change. In their previous published studies, the authors of this work have concerned themselves with Polish rail transport's deregulation (as often dubbed "liberalization" in Europe), and its privatization; as well as with the ownership changes affecting road transport – as exemplified by the largest carrier, the *PKS* (or State Road Transport) enterprise(s). It is the goal of the present study to show the way in which the urban transport of passengers has likewise been subject to ownership change in Poland over the last two decades.

Urban transport is the regular public carriage of large numbers of people achieved in line with the wishes and requirements of local government as constituted within a single Polish *gmina* (local authority area), or else sometimes several, if an agreement between such administrative units has been entered into, or else if the said *gminas* are part of a more wide-ranging municipal union. The concept of urban transport is linked with an organiser of the system operating under the aegis of the local authority. This may be an organisational entity of the *gmina* or union of *gminas*, or else of the regional government in the Polish voivodships, pursuing the organisational task in respect of urban transport and at the same time serving neighbouring areas.

This article is in two parts. The first of these, contained in the present volume, presents the organisation and legal regulation when it comes to urban transport in the years 1945–1989, as followed by a characterisation of the situation existing at the turn of the 20th and 21st centuries, as well as ultimately the legislative conditioning in place now, and the organisational solutions being applied to run urban transport in Poland. Forming a background to the changes introduced are foreign experiences vis-a-vis the liberalization taking place among carriers.

The second part – which will appear in *Przegląd Geograficzny* (the Polish Geographical Review) of 2009, number 2 – will include the results of an empirical study of ownership changes among urban transport enterprises. The transformation process, though initiated much earlier than in the case of the *PKS* enterprises, is revealed to be considerably less advanced.

The enterprises involved in local mass transport post 1945 have been brought under new legal regulations. The removal of legal personality from towns and cities brought an end to municipal ownership, which was replaced by state ownership. It was in this way that municipal transport enterprises became state-owned enterprises, while their areas of service were adjusted to the administrative boundaries of towns and cities. Taking account of the criteria of territorial scope and form of organisation, urban transport enterprises may in very general terms be divided into legally and organisationally separate business entities, as well as branches of multi-branch municipal management and residential enterprises. Notwithstanding their organisational form, these enterprises both organise local mass transport and engage in the actual carriage of passengers.

A characteristic feature of the Polish urban transport market is its domination by relatively large enterprises that mostly came under local-authority ownership after 1990. In spite of a marked fall in numbers of passengers carried, the enterprises in question have held on to excessive numbers of staff and have retained outdated fleets. This has been having a negative effect on their economic performance.

The most typical solution in Poland remains the one that pairs organisational activity with the actual supply of transport services. However, carriers are of diverse ownership structure, there being private, municipal and state-owned entities. There are also cases in which private capital has come together with public (state or local-authority) ownership. The combining of the aforementioned functions often reflects the monopolistic structure of the market and, while the integration of means within a single centre is facilitated, the long-term result is reduced cost-effectiveness and a failure to adjust what is on offer to the needs of passengers.

It is possible to draw a distinction between two planes to competition in urban transport. The first of these is competition to go on to the market (the so-called regulated competition), and the second competition on the market that has been deregulated. The best conditions under which an offer to carry passengers may take shape are the ones in which transport is regulated with competition on the market. If authorities decide to bring in the regulated model, then the achievement of market effects is best made where matters of organisation and carriage are kept distant from one another. However, where markets are small, the establishment of a separate regulatory body may simply not be justified economically, leaving as the typical option the (usually in fact successful) conferment of the function upon an appropriate division of the local authority. When it comes to the possibility of competing to supply services, a better solution is the organisation of a separately founded urban transport board.

In Polish conditions, the organisational solution to be met with most often is the Swedish model, albeit with certain modifications reflecting the fact that most of the carriers employed by urban transport boards continue to be entities in public ownership. The French solution is also applied, though – like the Swedish one – it is not at present applied in pure form. Public authorities in Poland usually tender for the servicing of whole networks, if in fact with the process being targeted at municipal carriers. Only in isolated cases has the privatisation of whole enterprises proved possible. Thus far, the British solution has not been applied in Poland. While carriage is engaged in by independent private carriers, the localities being serviced lack an organiser of urban transport regulating the system as a whole. The last solution is for example applied in the system of transport operating in Zakopane (see part II of the article).

Geografia hipermarketów w Polsce: strategie lokalizacyjne firm i ich skutki przestrzenne

*The geography of hypermarkets in Poland: company location strategies
and their spatial outcomes*

KRZYSZTOF GWOSDZ

Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej, Uniwersytet Jagielloński,
30-387 Kraków, ul. Gronostajowa 7; k.gwosdz@geo.uj.edu.pl

AGNIESZKA SOBALA-GWOSDZ

Instytut Ekonomii i Zarządzania, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Jarosławiu,
37-500 Jarosław, ul. Czarnieckiego 16; asobala@poczta.fm

Zarys treści: Artykuł zawiera analizę rozwoju sieci hipermarketów w Polsce, określa prawidłowości lokalizacji ogólnej tego typu placówek oraz ich przestrzenne zróżnicowanie na terytorium Polski. Opierając się na geograficznym zasięgu działania, czasie wejścia do Polski, preferencji lokalizacji ogólnej, wielkości obiektów i sposobu zdobywania udziału w rynku polskim przedstawiono typy strategii lokalizacyjnych głównych sieci handlowych, uwypuklając rolę adaptacji czynnej. Głównym źródłem informacji była autorska baza hipermarketów, którą skonstruowano przede wszystkim na podstawie informacji pozyskanych bezpośrednio od firm. Lokalizację ogólną sieci hipermarketów w Polsce najlepiej opisuje liczba ludności miejskiej (korelacja 0,96 na poziomie podregionów). Proces miał charakter dyfuzji hierarchicznej z barierą modyfikującą, jaką była regulacyjna rola państwa i barierą absorpcyjną, którą do końca 2007 r. była wielkość miejscowości na poziomie 20 tys. mieszkańców. Zaproponowano 4 fazy rozwoju: początkową (do 1996 r.), rozprzestrzeniania (do 2001 r.), zagęszczania i konsolidacji (lata 2002–) oraz fazę prognozowaną – nasycenia (2010 r. i później).

Słowa kluczowe: geografia handlu, strategie inwestorów zagranicznych, dyfuzja hierarchiczna, sklepy wielkopowierzchniowe, Polska.

„Nie ma ważniejszej decyzji w działalności handlowej
niż decyzja o lokalizacji”

Dr Hans J. Körber, prezes zarządu Metro AG

Wstęp

Rozwój wielkopowierzchniowych placówek handlu detalicznego w Polsce, wywołany głównie inwestycjami bezpośrednimi zagranicznych sieci handlowych i konsekwencje tego rozwoju należą do najczęściej dyskutowanych w polskim życiu publicznym przejawów działalności kapitału zagranicznego. Wielkie sieci zagraniczne mają swój udział w tworzeniu nowych standardów w handlu i logistyce, wymuszają konkurencję cenową i są dużym pracodawcą w skali lokalnej, regionalnej i krajowej (Werwicki, 1995; Riley i Niżnik, 1994; Michalak, 1999; Maleszyk, 1999, 2000b; Taylor, 2001; Wilk, 2005). Równocześnie mogą powodować efekty wypierania na rynkach lokalnych i regionalnych, jako konkurencja wobec innych placówek handlowych (Boisvert, 1999; Maleszyk, 2000a).

W 2004 r. działało w Polsce 12 wielkich sieci międzynarodowych, przy 9 w Czechach, 7 na Węgrzech i 6 na Słowacji (*Wiadomości Handlowe* z 31.05.2005). Obecność tak wielu inwestorów sprawia, że konkurują one zarówno z niezależnymi kupcami krajowymi, jak i między sobą. Ze względu na wielką dysproporcję w dostępie do kapitału i wiedzy, w swoich strategiach rozwoju nie muszą się specjalnie liczyć z kapitałem polskim, ale muszą uwzględniać działalność innych wielkich sieci zagranicznych.

Mimo nieustannej obecności tematu wielkopowierzchniowych obiektów handlowych w środkach masowego przekazu, ciągle prawdziwe jest zdanie A. Falińskiego (2002, s. 10), który zauważył, że niewiele jest analiz ekonomicznych i społeczno-ekonomicznych, które pozwalają uzyskać zobiektywizowany obraz funkcjonowania handlu wielkopowierzchniowego w Polsce. Jest to prawdziwe zwłaszcza w odniesieniu do aspektu przestrzennego tego zjawiska. Badania uwarunkowań lokalizacji hipermarketów w skali ogólnopolskiej i regionalnej były dotychczas podejmowane głównie w prasie branżowej i publikacjach ekonomistów (m.in. Maleszyk, 1999, 2000b, 2000c; Pokorska i Maleszyk, 2002). Rozmieszczenie hipermarketów analizowano głównie w podziale na województwa. Rzadko podejmowano próby interpretacji w ramach ogólniejszych teorii gospodarki przestrzennej. Wyjątkiem jest praca W. Wilka (2005), który interpretuje rozwój placówek handlu detalicznego (w tym hipermarketów) w kategoriach koncepcji sieci (*industrial networks*). Badano natomiast prawidłowości lokalizacji sklepów wielkopowierzchniowych obrębie poszczególnych miast, np. Krakowa (Więćław, 2000), Warszawy (Jarosz, 2002), Radomia (Kwaśnik, 2002). Cechy strategii lokalizacji realizowane przez spółki z kapitałem zagranicznym omówił E. Maleszyk (1999).

Celem artykułu jest określenie podstawowych prawidłowości w przestrzennym rozmieszczeniu hipermarketów w Polsce. Ponieważ rozwój sklepów wielkopowierzchniowych jest związany przede wszystkim z działalnością zagranicz-

nych sieci handlowych operacjonalizacja tematu musi uwzględniać strategię lokalizacyjną tych podmiotów. Postawiono główną hipotezę badawczą, która zakłada, że strategię lokalizacyjną wielkich sieci były wypadkową konfiguracji trzech następujących czynników:

- a) korzyści lokalizacji, czyli odpowiednio duży rynek zbytu (oczekiwana główna zmienna wyjaśniająca),
- b) konkurencja innych podmiotów, czyli głównie innych firm prowadzących hipermarkety,
- c) regulacje prawne dotyczące lokalizacji wielkopowierzchniowych obiektów handlowych.

Wymienione zmienne nawiązują do teorii lokalizacji placówek usługowych (zob. Guy, 1994; Szulce, 1998; Taylor, 2000; 2001). Czynniki decydujące o wyborze lokalizacji placówki handlowej to: liczba klientów w oczekiwanym promieniu oddziaływania sklepu; potencjał rynku (mierzony najczęściej stopą bezrobocia i średnim dochodem na mieszkańca); typ i zwyczaje konsumentów, obecność i natężenie konkurencji. Dla nowych placówek firm wielozakładowych ważna jest ponadto dotychczasowa struktura przestrzenna danej sieci (Wilk, 2005). Lokalizacja nowych placówek powinna uwzględniać zasięg rynkowy już istniejących obiektów oraz dostępność do centrów dystrybucyjnych. Właściwa decyzja lokalizacyjna jest szczególnie ważna w przypadku obiektów wielkopowierzchniowych, gdyż są one najbardziej kapitałochłonnymi inwestycjami w handlu detalicznym.

Badając procesy rozwoju handlu detalicznego, należy uwzględnić uwagę J. Dawsona (1999, s. 4), że mamy do czynienia z wzajemnie przenikającymi się procesami, zmiennymi w wymiarze czasowym (procesy sekwencyjne), przestrzennym i strukturalnym. Procesy sekwencyjne są nierozłącznie związane z trendami dominującymi w danym czasie w branży, np. ewolucją formatu sklepu (wielkości i typu obsługi), zmianą znaczenia poszczególnych operatorów handlu (wzrost pozycji zorganizowanych sieci kosztem niezależnych firm rodzinnych) czy rosnącą rolą sieci handlowych w kreowaniu i kontrolowaniu marek sprzedawanych produktów. Procesy o charakterze przestrzennym związane są przede wszystkim ze zróżnicowanym tempem dyfuzji rozwoju różnych typów placówek handlowych i sposobów ich zarządzania. Wreszcie można mówić o zmianach strukturalnych, spowodowanych zarówno przez nowe technologie czy zmiany polityczne (np. rozszerzanie się Unii Europejskiej), jak przemiany społeczne i legislacyjne, np. na rynku pracy.

Przedmiotem analizy w niniejszej pracy są placówki handlowe określane mianem hipermarketu. Za takowy uważa się najczęściej jednopoziomowy sklep samoobsługowy o powierzchni sprzedażowej powyżej 2500 m², w którym dominującym asortymentem są artykuły spożywcze (Guy, 1998; Maleszyk, 1999). Hipermarketów nie należy utożsamiać ze wszystkimi sklepami wielkopowierzchniowymi (np. dużymi samoobsługowymi placówkami budowlanymi czy

ogrodniczymi, takimi jak Castorama, Praktiker), z hurtowymi halami samoobsługowymi (np. Selgros, Makro Cash&Carry) oraz z ośrodkami handlowymi (tzw. *shopping mall*). Hipermarket jest tylko jedną z form handlu wielkopowierzchniowego i może, ale nie musi wchodzić w skład większych ośrodków handlowych.

Jako wartość progową oddzielającą duży supermarket od hipermarketu przyjmuje się 2500 m² powierzchni handlowej. Taką cezurę wielkościową stosuje się w większości krajów europejskich (Guy, 1998; Domański T., 2001), przyjmuje ją też polski Główny Urząd Statystyczny. W niniejszym artykule świadomie przyjęto nieco niższą wartość minimalnej powierzchni sprzedaży hipermarketu: 2000 m². Wynika to z faktu, że po nowelizacji ustawy o zagospodarowaniu przestrzennym z 13 lipca 2000 r. niektóre sieci handlowe zrealizowały obiekty o powierzchni całkowitej znacznie przekraczającej 4000 m², podczas gdy zadeklarowana powierzchnia handlowa nie przekraczała 2000 m². Przyjęcie statystycznej granicy 2500 m² minimalnej powierzchni sprzedaży oznaczałoby wobec tego ograniczenie interpretacji uwarunkowań rozwoju placówek wielkopowierzchniowych po 2001 r.

Wszelkie przytaczane w artykule dane, o ile nie zaznaczono inaczej, oparte są na autorskiej bazie danych. Przy jej konstrukcji naczelną zasadą było pozyskiwanie jak najwięcej informacji bezpośrednio od sieci handlowych. Podstawowe cechy brane pod uwagę, to powierzchnia sprzedaży obiektu oraz data rozpoczęcia działalności. Ogółem zidentyfikowano 378 hipermarketów zbudowanych w okresie 1990–2007 (według GUS na koniec 2007 r. działało 396 hipermarketów). Dla 302 obiektów, stanowiących 88,7% łącznej powierzchni sprzedaży uzyskano dane bezpośrednio od przedsiębiorstw je prowadzących lub będących właścicielami tych nieruchomości¹. Wobec pozostałych 76 obiektów (w tym 61 sieci Kaufland) wielkość oszacowano na podstawie znajomości powierzchni innych placówek danej sieci oddanych do użytku w danym roku, informacji od firm budowlanych realizujących obiekt lub pozyskanych z urzędów gmin. Udział powierzchni oszacowanej w ogólnej powierzchni sprzedaży danej sieci nie przekracza 0,7% z wyjątkiem czterech operatorów: Kaufland (60%), Alma (28,5%), Billa (do 2006 r. MiniMal – 12,8%) oraz Carrefour (6,6%). Ze względu na trudności w uzyskaniu danych o przedsiębiorstwach polskich, które prowadzą sklepy o powierzchni 2000 m² i większej, podawane dane mogą się nieznacznie różnić od stanu faktycznego. Zważywszy jednak, że może to dotyczyć najwyżej kilkunastu obiektów w skali kraju, skala tego niedoszacowania nie przekracza 2–3%.

¹ Dominują dwa modele realizacji inwestycji. Właściciel danej sieci realizuje inwestycję, najczęściej poprzez kontrolowaną kapitałowo spółkę i jest jednocześnie właścicielem nieruchomości, albo inwestycję realizuje niezależna firma deweloperska, od której operator sieci wynajmuje obiekt.

Ekspansja wielkich sieci detalicznych w świetle wybranych koncepcji teoretycznych i dotychczasowych badań

Ekspansja wielkich sieci zagranicznych jest wyrazem umiędzynarodowienia podstawowej funkcji centralnej jaką jest handel detaliczny. Za rozwojem handlu wielkopowierzchniowego w Polsce stoją głównie zagraniczne firmy, dlatego niezbędna jest odpowiedź na dwa podstawowe pytania: dlaczego firma inwestuje poza swoim macierzystym krajem oraz dlaczego decyduje się na taką a nie inną formę ekspansji (np. samodzielna inwestycja albo *joint venture*). Wśród wielu teorii interpretujących bezpośrednie inwestycje zagraniczne i zachowania firm transnarodowych najlepiej naszym zdaniem odpowiada na te pytania koncepcja J. Dunninga (1981). Według niego, przedsiębiorstwo zaangażuje się w inwestycję na danym obszarze (ryнку), jeśli spełnione będą równocześnie trzy warunki:

1. Firma ma na tym rynku wyraźną przewagę konkurencyjną nad przedsiębiorstwami z innych krajów; przewaga ta wiązać się może z dostępem do kapitału, bardziej zaawansowaną technologią czy organizacją;
2. Firma preferuje wykorzystanie tej przewagi samodzielnie, nie udostępniając jej innym podmiotom (np. poprzez sprzedaż licencji lub franszyzę);
3. Istnieją pewne korzyści lokalizacji, które sprawiają, że firmie bardziej opłaca się wykorzystać swoje przewagi konkurencyjne poprzez ekspansję zagraniczną niż w kraju macierzystym.

Sytuacja w handlu detalicznym krajów Europy Środkowej (w tym Polski) po 1989 r. wręcz modelowo odpowiadała założeniom J. Dunninga. Żywiołowo powstające firmy lokalne ustępowały doświadczonym i dobrze zorganizowanym sieciom z krajów dojrzałego kapitalizmu. Równocześnie wejście na nowe rynki przedsiębiorstw handlu detalicznego z krajów Europy Zachodniej wiązało się dla nich z otwarciem „okna sposobności” na uzyskanie wyższej stopy zwrotu kapitału niż to było możliwe na nasyconych rynkach rodzimych (Yeates, 1999). W efekcie, zorganizowane sieci zaczęły intensywnie inwestować i zdobywać silną pozycję na rynkach rokujących duże nadzieje na wzrost zysków, a jednocześnie słabo ukształtowanych, o dominacji tzw. tradycyjnych kanałów dystrybucji.

Umiędzynarodowienie handlu jest ponadto wyrazem poszukiwania korzyści skali poprzez wzrost własnej organizacji lub zrzeszanie się w sieci, co jest obecnie powszechnie obserwowanym trendem w branży handlowej (Colla, 1995; Corstjens i Corstjens, 1995; Dawson, 1999). Ekonomia skali w handlu detalicznym wyraża się m.in. w zmniejszeniu kosztów zakupu poprzez lepszą pozycję negocjacyjną z producentami, optymalizacji kosztów logistycznych, dystrybucji i marketingu oraz niższe koszty dostępu do kredytu (Dawson, 1999; Domański T., 2001; Pokorska i Maleszyk, 2002). Obecność na wielu rynkach pozwala także na uniezależnienie się od koniunktury gospodarczej w jednym kraju.

Atrakcyjność Polski dla dużych sieci handlowych została dobrze wyjaśniona przez W. Michałaka (1999) oraz J. Dawsona i J. Henleya (1999). Autorzy ci zwrócili uwagę na następujące czynniki przyciągające do naszego kraju zagranicznych inwestorów w handlu:

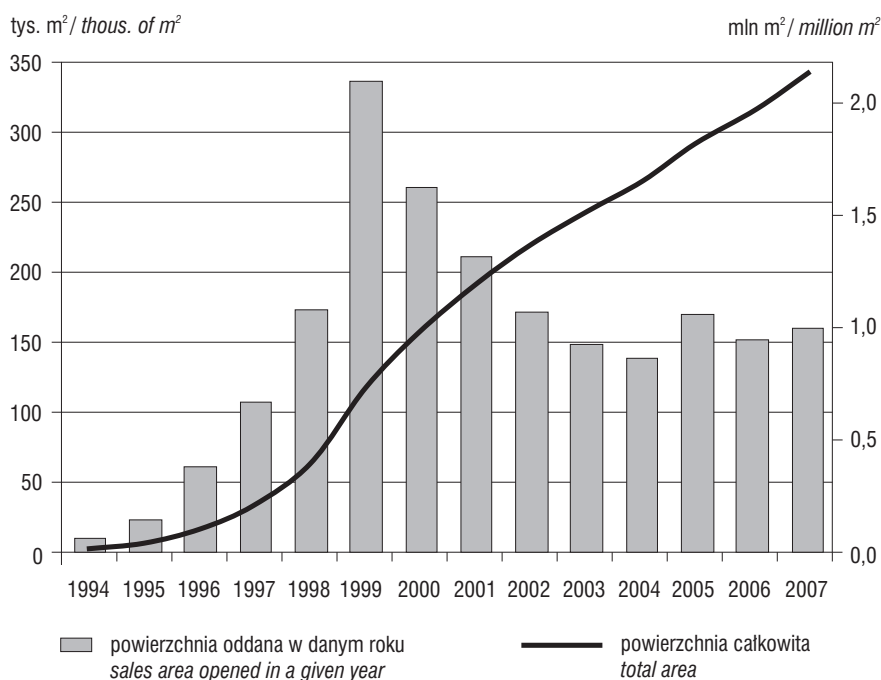
- duży rynek wewnętrzny wynikający z potencjału demograficznego Polski,
- rosnąca zamożność Polaków, wyrażająca się m.in. w systematycznym i szybkim dotychczasowym wzroście PKB oraz w dobrych prognozach średnio- i długoterminowego wzrostu gospodarczego,
- entuzjastyczne postawy konsumeryzmu, podobne do nawyków zachodnich społeczeństw przemysłowych,
- stabilne warunki makroekonomiczne,
- niewielka konkurencja rodzimego kapitału w latach 1990.

Zachowania lokalizacyjne i rynkowe firm muszą uwzględniać zarówno strategię konkurencji, jak i regulacje prawne dotyczące danej działalności w kraju inwestowania. W toku działalności danego rynku firma ponadto „uczy się” i jej pierwotna strategia jest często modyfikowana (Domański B., 2005). Można tu mówić o działaniach adaptacyjnych – czynnych i biernych (Stryjakiewicz, 1999). Adaptacja czynna polega na aktywnych i świadomych działaniach, w wyniku których firma efektywnie funkcjonuje w zmieniającym się otoczeniu, a jednocześnie jej zachowania zmieniają warunki otoczenia i strategię konkurentów. Adaptacja bierna oznacza zaniechanie istotnych przekształceń i oczekiwanie na reakcje wspierające ze strony innych podmiotów, głównie władz publicznych (Stryjakiewicz, 1999, s. 37–38). Szczególnym przypadkiem adaptacji jest dostosowywanie się do regulacji władz publicznych. Należy tu uwzględnić, opierając się na teorii dyfuzji innowacji, dwa typy barier (zob. Haggett, 1972): absorbujące, tzn. silnie ograniczające lub zatrzymujące rozwój danego procesu i modyfikujące, czyli wpływające na zmianę charakteru lub kierunku rozwoju procesu, ale go niezatrzymujące.

Rozwój sieci hipermarketów w Polsce (ujęcie ilościowe)

Pierwsze samoobsługowe placówki w Polsce, które mogłyby zostać zaliczone do formatu hipermarketu, pojawiły się w Polsce już w czasach realnego socjalizmu. Sama jednak nazwa, a także charakterystyczna formuła tego typu placówki, rozpowszechniła się po 1990 r. Pierwszym hipermarketem zagranicznej sieci była placówka niemieckiej sieci „Hit” otwarta w Warszawie w lipcu 1994 r. Miała ona 6000 m² powierzchni sprzedaży. Lata 1994–1996 były czasem szybkiego wzrostu powierzchni handlowej (co roku potrojenie), lecz w kategoriach bezwzględnych był to ciągle proces w fazie wczesnego rozwoju. Na koniec 1996 r. działało w Polsce 9 hipermarketów o łącznej powierzchni sprzedaży 93,1 tys. m². Wielki przyrost – zarówno względny jak i bezwzględny – nastąpił w latach 1997–1999. W rekordowym roku 1999 otwarto 36 hal o łącznej powierzchni sprze-

daży 338,6 tys. m² (ryc. 1). Jednocześnie aż do 1999 r. wzrastała przeciętna powierzchnia sprzedaży – od 4,6 w 1995 r. do 9,4 tys. m². Lata 2000–2004 – to okres systematycznego spadku aktywności inwestorów mierzonego powierzchnią sprzedaży (do 138,8 tys. w 2004 r.), ale nie liczby corocznie otwieranych placówek, która wahała się między 29 (2001) a 37 (2003). Od 2003 r. można mówić o ponownym trendzie rosnącym liczby otwieranych placówek, przy czym jego dynamika z oczywistych względów jest znacznie słabsza niż w latach 1990. Po 2002 r. zwraca uwagę znaczne obniżenie przeciętnej powierzchni sprzedaży przypadającej na jeden obiekt (nie przekracza ona 4,5 tys. m²) przy dużej liczbie otwieranych corocznie hal (rekordowy rok 2003, kiedy zrealizowano 52 obiekty). Budowane obecnie placówki, to w zdecydowanej większości tzw. hipermarkety kompaktowe, o powierzchni sprzedaży dwu–trzykrotnie mniejszej niż przeciętne realizacje z końca lat 1990.



Ryc. 1. Powierzchnia handlowa w hipermarketach w Polsce w latach 1994–2007

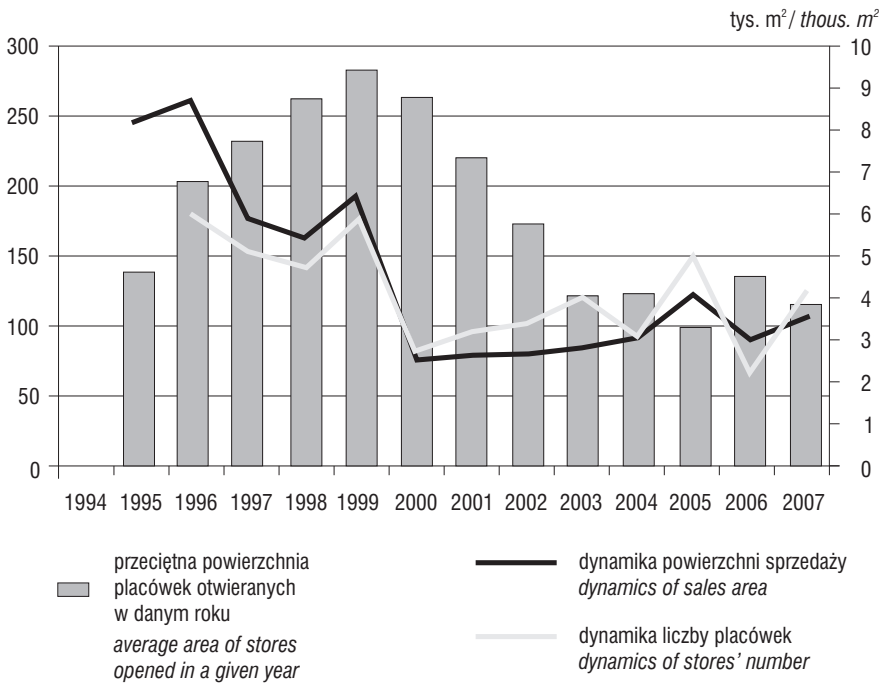
Źródło: opracowanie własne; dotyczy wszystkich rycin.

The sales areas in hypermarkets in Poland, 1994–2007

Source: own elaboration, as well as all other figures.

Krzywa przyrostu względnego powierzchni handlowej (rok poprzedni przyjęto za 100), przyjmuje dość charakterystyczną postać „gasnących fal” (ryc. 2). Można tu wyróżnić trzy główne fazy, przy czym trzecia jest w stadium począt-

kowym. Pierwszą fazę (do 1999 r.) charakteryzuje bardzo wysoka dynamika względna – w każdym roku wskaźnik przekracza wartość 160). Okres 2000–2004, to czas „uspokojenia” z wskaźnikami dynamiki na poziomie 77,5–93,0. Od 2005 r. obserwujemy kolejny „grzbiet fali” i wyższe wartości wskaźników dynamiki (89,8–122,7).

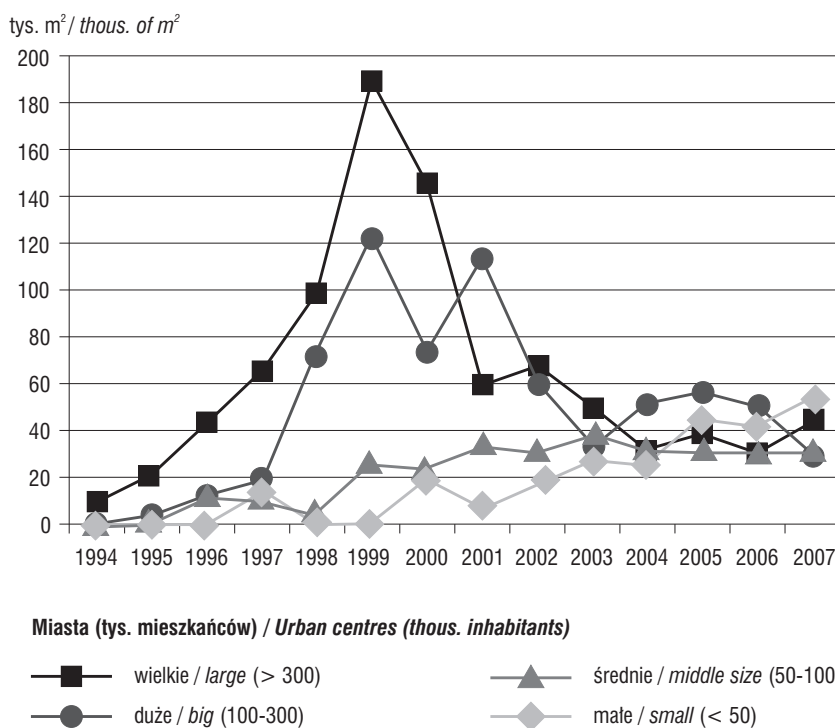


Ryc. 2. Dynamika rocznych przyrostów powierzchni sprzedaży i liczby placówek (rok poprzedni = 100) oraz przeciętna powierzchnia hipermarketów otwieranych w danym roku w Polsce

Dynamics to annual increases in sales areas and numbers of stores (previous year = 100) and average hypermarket area opened each year in Poland

Zestawienie corocznego tempa otwierania nowych hal według wielkości miast ujawnia dodatkowe prawidłowości. Przebieg procesu w miastach wielkich (powyżej 300 tys. mieszkańców) nawiązuje do ogólnego przebiegu rozwoju sieci hipermarketów w Polsce. Nie jest to zaskoczeniem, gdyż właśnie na terenie wielkich miast skupia się duża część tych obiektów (42% powierzchni sprzedaży w 2007 r.). Udział wielkich miast systematycznie jednak spada – w 1998 i 2002 r. ta kategoria skupiała odpowiednio 63% i 51% powierzchni handlowej. Inwestycje w miastach dużych (pomiędzy 100 a 300 tys. mieszkańców) były przesunięte około 2 lata w stosunku do miast wielkich, ale w zarysach proces wyglądał podobnie. Zwraca tu uwagę fakt, że w 2001 r. oraz w latach 2004–2006 w miastach dużych przybywało więcej powierzchni handlowej niż w wielkich (ryc. 3).

Inaczej sprawa ma się w miastach średnich (50–100 tys. mieszkańców) i małych (poniżej 50 tys.). Pierwsze stały się przedmiotem zainteresowania firm prowadzących hipermarkety właściwie dopiero w 1999 r. Nie obserwuje



Ryc. 3. Powierzchnia sprzedaży w hipermarketach według wielkości ośrodków w Polsce
Sales areas in hypermarkets in Poland by sizes of stores and year

się tu fazy spektakularnej ekspansji, jak w przypadku miast dużych i wielkich. Od 2001 r. przyrost powierzchni sprzedaży utrzymuje się na podobnym poziomie – corocznie około 30 tys. m² (z wyjątkiem roku 2003, gdy przekroczył 38 tys. m²). Wielkie sieci w miastach małych natomiast ciągle znajdują się w fazie wzrostu. Pierwsze hipermarkety w tego typu ośrodkach (pomijając strefy podmiejskie wielkich aglomeracji, np. podwrocławskie Bielany czy Swadzim pod Poznaniem) pojawiły się tu dopiero w 1999 r. Od tego czasu bezwzględny przyrost powierzchni sprzedaży jest coraz wyższy (z wyjątkiem 2001 r.). Do końca 2007 r. właściciele sieci hipermarketów nie byli zainteresowani miastami poniżej 20 tys. mieszkańców – jedynymi miejscowościami posiadającymi hipermarket poniżej tego progu położonymi poza strefą podmiejską wielkich i dużych miast były przygraniczny Gubin oraz Krasnystaw. Charakterystyczne, że otwar-

cia w tych miastach nastąpiły w 2007 r., co potwierdza tezę o szukaniu przez firmy mniejszych miast, poza zasięgiem dyfuzji dużych obiektów handlowych. Zwraca uwagę fakt, że w 2007 r. to miasta poniżej 50 tys. mieszkańców odnotowały największe inwestycje, mierzone nową powierzchnią handlową (ryc. 3).

Po 2003 r. zaobserwować można ponadto pewną konwergencję, gdzie w każdej klasie wielkościowej miast nastąpił przyrost powierzchni sprzedaży między 23 tys. a 50 tys. m².

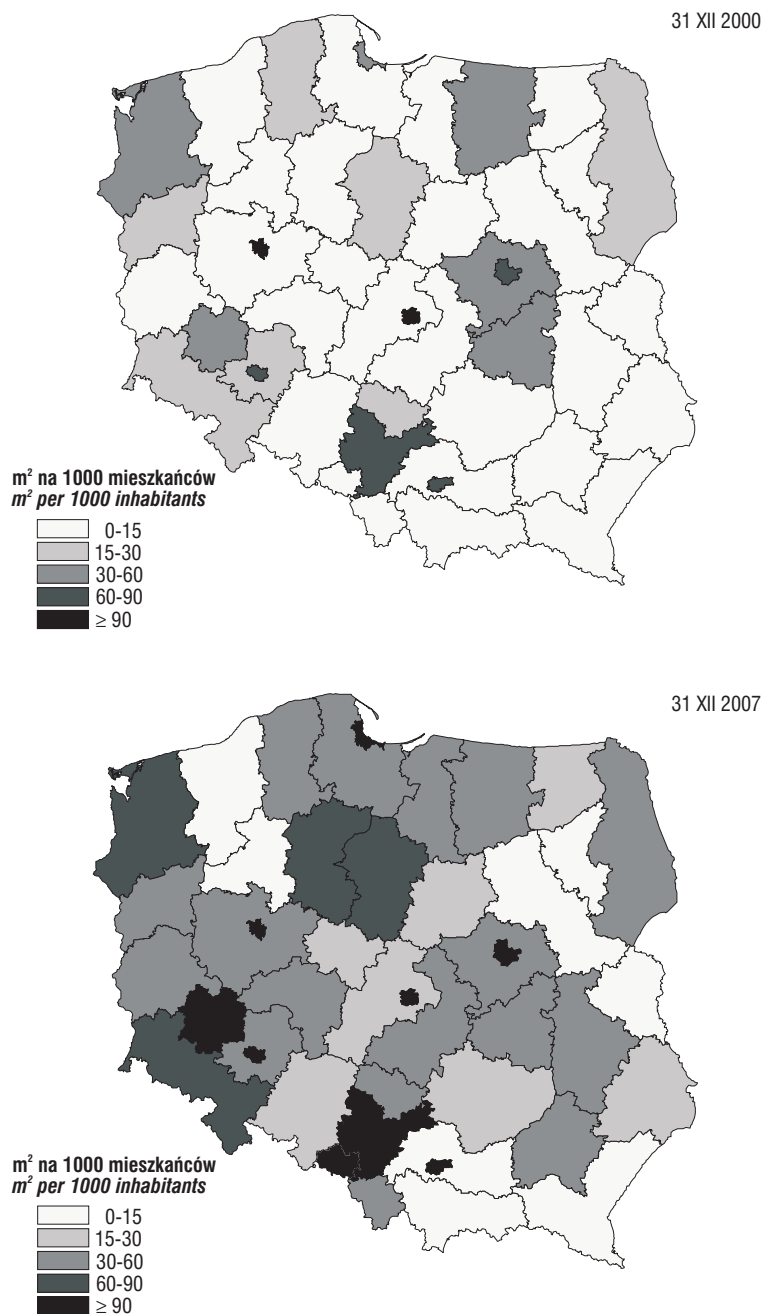
Przestrzenne zróżnicowanie rozwoju hipermarketów w Polsce

Na koniec 2007 r. na tysiąc mieszkańców Polski przypadało 55,8 m² powierzchni sprzedażowej w hipermarketach. Oznaczało to w stosunku do 2000 r. ponaddwukrotny wzrost (25,6 m²). Największe nasycenie wykazują regiony wielkomiejskie, przede wszystkim Łódź (154,9 m² na 1000 mieszkańców), Poznań (142,3) oraz Warszawa (124,4). Dominującą pozycję Łodzi można interpretować dwojako. Po pierwsze, inwestycje w Łodzi skupiają się na obszarze miasta centralnego, podczas gdy w przypadku Warszawy, Poznania i Wrocławia część hipermarketów zlokalizowana jest poza granicami miast. Po drugie władze miast, które przechodziły kryzys na rynku pracy (zwłaszcza wśród kobiet) w latach 1990. łatwiej godziły się na ekspansję hipermarketów, wiążącą się m.in. z jednorazowym zatrudnieniem do kilkuset osób w każdym otwieranym obiekcie. Tłumaczy to m.in. wysoką pozycję podregionu radomskiego w 2000 r. (ryc. 4), a w skali lokalnej także niektórych miast konurbacji katowickiej (np. Bytom, Zabrze).

Wśród dziewięciu podregionów (NUTS 3)² o największej powierzchni sprzedaży na 1 mieszkańca zwraca uwagę wysoka pozycja legnickiego. Sieci handlowe dostrzegły, że przeciętna płaca w zagłębiu miedziowym ustępuje tylko podregionowi stołecznemu, co przy względnie wysokim stopniu urbanizacji pozwala wyjaśnić duże nasycenie tego obszaru sklepami wielkopowierzchniowymi. Podobnym przypadkiem jest podregion jastrzębsko-rybnicki. Warto nadmienić, że przy odniesieniu powierzchni handlowej tylko do ludności miejskiej, podregion legnicki zajmuje pierwsze miejsce w Polsce (170,9 m² powierzchni sprzedażowej na 1000 mieszkańców).

Dziewięć obszarów o największej wartości wskaźnika dość wyraźnie odbiega od pozostałych podregionów: wielkość powierzchni sprzedaży w hipermarketach na 1000 mieszkańców w podregionie jastrzębsko-rybnickim jest o blisko 1/4 wyższa niż w kolejnym szczecińskim. Klasę podregionów o wskaźniku między 55 m² na 1000 mieszkańców (średnia krajowa) a 71 m² tworzy siedem obszarów, w których wskaźnik urbanizacji wynosi od 51,3% (bielsko-bialski) do 72,9% (szczeciński). Grupa ta dzieli się na dwie podklasy. Pierwsza, „aglome-

² Analizę prowadzono w układzie NUTS 3 obowiązującym do końca 2007 r. (45 jednostek).



Ryc. 4. Powierzchnia handlowa w hipermarketach według podregionów w 2000 i 2007 r.
Sales areas in hypermarkets by NUTS 3 subregions as of 2000 and 2007

racyjna” cechuje się tym, że gros hipermarketów koncentruje się w głównym ośrodku (podregiony szczeciński, bielsko-bialski, olsztyński i zielonogórski), zaś w drugiej – „konurbacyjnej” – brak jest dominacji jednego ośrodka (toruńsko-włocławski, wałbrzysko-jeleniogórski).

Grupa miast o nasyceniu hipermarketami między 0,5 a 1,0 średniej krajowej jest najbardziej heterogeniczna. Tworzą ją obszary metropolitarne największych aglomeracji (podregiony warszawski, wrocławski, poznański, gdański, piotrkowsko-skierniewicki), terytoria z głównymi ośrodkami miejskimi Polski wschodniej (podregiony białostocko-suwański, lubelski, rzeszowsko-tarnobrzeski), obszary pozostałych dużych miast Polski (częstochowski, radomski, opolski) oraz niektóre podregiony zachodniej i północnej Polski zawierające miejski ośrodek 100-tysięczny (kaliski, koniński i elbląski).

Obszary o najsłabiej rozwiniętej sieci hipermarketów tworzą trzy podregiony Polski wschodniej (łomżyński, ostrołęcko-siedlecki i białsko-podlaski), podregiony małopolskie (poza Krakowem i obszarem rzeszowsko-tarnobrzeskim) oraz środkowego Pomorza (koszaliński i pilski). Poza tymi dwoma ostatnimi są to obszary o niskiej urbanizacji, nieprzekraczającej 41%.

Na poziomie podregionów powierzchnia sprzedaży ogółem wykazuje w zasadzie niemal pełną korelację z liczbą ludności miejskiej ($x=0,96$) oraz niższą, chociaż ciągle wysoką – z liczbą ludności ogółem w danym podregionie ($x=0,75$). Współczynnik korelacji ze średnią płacą brutto jest nieco niższy ($x=0,69$). Związek z wysokością stopy bezrobocia na koniec 2007 r. był na poziomie $-0,45$.

Typy strategii lokalizacyjnych

Niemal uniwersalną deklaracją składaną przez zarządzających zagranicznymi sieciami w Polsce w czasie ich ekspansji było zdobycie jak największego udziału w rynku polskim. Ten swoisty pęd na pozycję lidera wiązał się z nadzieją na osiągnięcie odpowiedniej korzyści skali i ewentualnie wykorzystanie *quasi-monopolistycznej* pozycji firmy. Niektóre sieci wprowadzały w Polsce strategię rozwoju stosowaną wcześniej na rynkach rodzimych firmy lub przetestowaną w Czechach (np. holenderski Ahold czy niemiecki Kaufland), gdzie procesy koncentracji handlu i ekspansji dużych sieci nastąpiły wcześniej i na znacznie większą skalę niż w Polsce. Metody zdobywania polskiego rynku przez operatorów hipermarketów były różne; można wymienić następujące zmienne różnicujące zachowania poszczególnych sieci:

- 1) okres, na który przypadła główna faza ekspansji;
- 2) strategię lokalizacji ogólnej (region i typ miejscowości, w których inwestowano);
- 3) zasięg geograficzny (sieć regionalna lub ogólnokrajowa);
- 4) typ otwieranych obiektów (średni rozmiar hali, stopień zróżnicowania wielkości poszczególnych obiektów, budowa hipermarketów wolnostojących lub w ramach większych centrów handlowych);

- 5) sposób wejścia do Polski (*joint venture*, inwestycja samodzielna, przejęcie);
- 6) strategia zwiększania udziału w rynku (budowa własnych obiektów, przejęcie, model mieszany);
- 7) modele zarządzania siecią (sieci filialne, franszyzowe, zakupowe).

Z punktu widzenia tematu niniejszej pracy najbardziej interesujące są cechy zawarte w punktach 1–4.

Biorąc pod uwagę kryterium czasu rozpoczęcia działalności i ekspansji, co bezpośrednio rzutowało na strategie lokalizacyjne, można wyróżnić trzy grupy operatorów:

- **pionierzy:** grupę tę reprezentuje sieć Hit (pierwsze otwarcie: 1994, faza ekspansji lata 1995–2000). Przewaga pierwszego gracza umożliwiła niemieckiej firmie wybór dogodnych lokalizacji także w skali wewnątrzmięskiej i to przy znacznie niższych jednostkowych nakładach inwestycyjnych niż sieci konkurencyjne, które weszły do Polski w II połowie lat 1990. (*Polish Promise...*, 2000);
- **główna fala:** Géant (1995, 1998–2001); Leclerc (1995, 1997–2001); Jumbo (1996, 1997–2000); Auchan (1996, 1999–2002); Hypernova (1997, 1999–2002); Carrefour (1997, 1998–2007+); Real (1997, 1997–2000; 2005–2007+);
- **późni przybysze:** (Tesco 1998, 1999–2007+); Kaufland (2001, 2002–2007+). Tesco weszło wprowadzić na rynek handlu detalicznego w Polsce już w 1995 r., jednak w hipermarkety zaczęło inwestować dopiero trzy lata później. Kaufland był ostatnią siecią hipermarketów, która rozpoczęła ekspansję na polskim rynku. Od samego początku strategia firmy była też zasadniczo odmienna niż konkurentów. Po pierwsze, Kaufland zaproponował format właściwie wielkiego sklepu dyskontowego. Powierzchnia sprzedaży w zrealizowanych dotychczas obiektów tej sieci nie przekraczała 4,5 tys., a często oscylowała wokół 2,0 tys. m². Po drugie, firma skupiła się na miastach małych i średnich – 72% łącznej powierzchni sprzedaży Kaufland znajduje się w ośrodkach o liczbie mieszkańców mniejszych niż 100 tys., a 42% poniżej 50 tys.

Ze względu na strategie lokalizacji ogólnej można mówić o następujących typach:

a. Sieci regionalne

- rozwój w jednym regionie, niewielka średnia powierzchnia sprzedaży i co najwyżej kilka obiektów; strategia typowa dla polskich operatorów hipermarketów (Jedynka w Podkarpackiem, Krakchemia w Małopolsce);
- lokalizacja w co najmniej kilku największych miastach kraju, zwykle niewielka średnia powierzchnia sprzedaży; obok polskich sieci Bomi oraz Piotr i Paweł można tu zaliczyć Jumbo należącą do portugalskiej firmy Jeronimo Martins.

Powstanie i rozwój sieci regionalnych miały miejsce głównie w latach 1990. Po 2000 r. placówki większości z tych sieci zostały albo przejęte przez większe firmy (Jedynka, Jumbo), albo wyspecjalizowały się w pewnym segmencie rynku

(np. zamożniejszych klientach) i podjęły ogólnopolską ekspansję (Krakchemia – obecnie Alma).

b. Sieci ogólnopolskie

- Pierwsze otwarcia w wielkich miastach i dominacja tej kategorii wielkościowej w toku dalszego rozwoju: Hit, Géant, Auchan, Carrefour (I faza do 2004 r.), Leclerc (I faza do 2002 r.), Real (II faza po 2000 r.). Sieci te cechowała jednocześnie bardzo duża przeciętna powierzchnia sprzedażowa jednego obiektu. W toku dalszej ekspansji niektórzy operatorzy realizowali hipermarkety w miastach dużych i pojedyncze w średnich (Auchan, Leclerc). W tej grupie na uwagę zasługuje strategia Auchan. Francuska firma umiejscowiła wiele obiektów w strefach zewnętrznych aglomeracji miejskich (tańsze grunty!), m.in. w Swadzimiu k.Poznania, Poczesnej k.Częstochowy. Trend ten był widoczny przez cały okres działalności firmy począwszy od pierwszego obiektu w Piasecznie po ostatnio otwarty w Rumii. Po drugie, obiekty Auchan wyróżniają się największą przeciętną wielkością – około 11,1 tys. m² powierzchni sprzedaży i w odróżnieniu od innych sieci (np. Tesco, Hypernova) Auchan nie uzależniał w widoczny sposób kubatury obiektu od wielkości miejscowości;
- Głównie duże miasta. Strategia ta była typowa dla niemieckiej sieci Real, która jako pierwsza zagraniczna sieć hipermarketów inwestowała głównie w miastach dużych i średnich – na 25 hal otwartych do 2001 r., tylko 6 znajdowało się w miastach wielkich (powyżej 300 tys. mieszkańców);
- Jednoczesne wejście do miast wielkich i dużych, systematyczna dyfuzja do miast średnich (Hypernova, Tesco);
- Średnie miasta, filtracja do wszystkich typów miast (nawet małych): Kaufland, Tesco (II faza);
- Typ mieszany, tzn. obejmujący wszystkie kategorie wielkościowe miast: (Carrefour II faza po 2004 r.); Leclerc (II faza od 2003 r.).

Przedstawione poniżej studia przypadków rozwoju trzech firm o największej powierzchni sprzedaży w hipermarketach na koniec 2007 r. pozwolą lepiej zrozumieć strategie przestrzenne realizowane przez zagraniczne sieci w Polsce.

Carrefour Polska Sp. z o.o.

Aktywność francuskiej sieci można podzielić na trzy etapy. Do 2004 r. Carrefour był zainteresowany wyłącznie wielkimi miastami i nie inwestował w segmencie hipermarketów w miastach poniżej 200 tys. mieszkańców, gdyż w mniejszych ośrodkach firma rozwijała sieć dużych supermarketów Champion. W pierwszych siedmiu latach aktywności na 15 hal aż 5 postawiono w Warszawie, przy czym najwięcej inwestycji dokonano w latach 1998–2002. W latach 2003–2004 firma ograniczyła rozwój własnych placówek, natomiast skokowo zwiększyła swe zaangażowanie w Polsce przejmując największe obiekty holenderskiego Aholda. Carrefour ponownie rozpoczął wielkie inwestycje w budowę

własnych obiektów w 2005 r., przy czym w przeciwieństwie do pierwszej fazy ekspansji nowe obiekty wznoszono zarówno w miastach wielkich, jak i dużych i średnich. Inaczej niż w przypadku sieci Auchan, w latach 2005–2007 Carrefour budował zarówno niewielkie hale o powierzchni 2–4,5 tys. m², jak i obiekty przekraczające 11,0 tys. m². Cechą wspólną inwestycji Carrefour w każdym okresie jej działalności było lokalizowanie hipermarketu w ramach większego ośrodka handlowego. Firma po raz kolejny zwiększyła swój udział w rynku w 2006 r. poprzez przejęcie pozostałych hipermarketów firmy Ahold.

Real Polska Sp. z o.o.

Real, należący do niemieckiej grupy Metro AG otworzył pierwszą halę w Szczecinie w 1997 r. Główna aktywność w budowę nowych hal przypadła na lata 1998–2000. Real jako pierwsza zagraniczna sieć hipermarketów inwestował głównie poza wielkimi miastami. Firma intensywnie angażowała się w konurbacji katowickiej i na jej obrzeżach, otwierając tu w ciągu trzech lat (1997–1999) aż sześć hal. Jako pierwsza wprowadziła na szerszą skalę w Polsce obiekty średniej wielkości (7–9 tys. m²). W okresie ekspansji placówki otwierano albo jako samodzielne obiekty (najczęściej w mniejszych ośrodkach) albo też w ramach centrów handlowych M1. Po 2000 r. możemy mówić o radykalnej zmianie strategii Reala. Być może wiązała się ona ze słabszymi niż oczekiwano wynikami finansowymi firmy, o czym donosiła prasa branżowa (*Handel*, 1999, s. 30–33). W każdym razie począwszy od 2001 r. Real otwierał co roku najwyżej 2 placówki w ramach większych centrów handlowych, najczęściej w wielkich polskich miastach. W 2004 r. koncern sprzedał amerykańskiemu konsorcjum Apollo-Rida wszystkie obiekty, przy czym dalej prowadzi w nich swoje sklepy. Kolejnego strategicznego posunięcia firma dokonała w 2006 r., kiedy przejęła hipermarkety Géant.

Tesco Sp. z o.o.

Firma weszła do Polski w 1995 r. kupując prowadzącą sieć 36 sklepów firmę Savia. W hipermarkety zaczęła jednak inwestować dość późno w stosunku do konkurencji, bowiem pierwszą halę otwarto pod koniec 1998 r. Pierwotnie strategia brytyjskiej firmy zakładała budowę około 35 hal w miastach o liczbie ludności przekraczających 100 tys. (Mikusińska-Ozdobińska, 2002). Firma postępowwała według tej logiki do 2001 r., inwestując przede wszystkim w miastach wielkich i dużych. Skala realizowanych obiektów była zróżnicowana – od 6,3 tys. m² powierzchni sprzedaży w Poznaniu do 12,0 tys. m² w Krakowie, Łodzi i Częstochowie. Skokowe zwiększenie zaangażowania w Polsce przez Tesco nastąpiło w 2002 r. wraz z przejęciem hipermarketów Hit. Brytyjska firma stała się wówczas największym operatorem w segmencie hipermarketów – pod koniec 2002 r. posiadała 22% całkowitej powierzchni handlowej w Pol-

sce. Po 2003 r. Tesco zmieniło swą strategię – firma zaczęła silnie inwestować w miastach średnich i małych, a więc w tym typie ośrodków, gdzie dynamicznie rozwijał swoją sieć niemiecki Kaufland, a wcześniej MiniMal. Aż 21 z 36 hal otwartych w latach 2004–2007 zlokalizowano w miastach liczących mniej niż 50 tys. mieszkańców. Równocześnie zmieniono format otwieranych hal na małe obiekty o standardowej powierzchni 2000 (rzadziej 3000) m² powierzchni sprzedaży.

Fazy rozwoju sieci hipermarketów w Polsce

Ewolucyjne podejście zaproponowane przez J. Dawsona (1999) jest dobrym punktem wyjścia do uchwycenia faz rozwoju handlu detalicznego. Zdaniem tego autora w ogólnym procesie ewolucji handlu detalicznego można wyróżnić czynniki, które generują zmiany o charakterze sekwencyjnym, a poprzez ekstrapolację zaobserwowanych trendów sformułować prognozę dalszego ich przebiegu. Niniejsza propozycja periodyzacji rozwoju hipermarketów w Polsce uwzględnia cztery podstawowe kryteria:

- bezwzględny przyrost obiektów (mierzony powierzchnią handlową i liczbą placówek),
- względne wskaźniki przyrostu,

Tabela 1. Podstawowe dane dotyczące wyróżnionych faz rozwoju hipermarketów w Polsce
Basic data on the distinguished stages to hypermarket growth in Poland

Faza rozwoju	Liczba sieci na koniec fazy ^a	Liczba czynnych placówek na koniec fazy	Całkowita pow. sprzedaży (tys. m ²)	Średnia pow. sprzedaży placówek oddanych w tej fazie (m ²)	Średnia pow. sprzedaży na koniec fazy (m ²)	Przyrost pow. sprzedaży (poprzednia faza = 100)	Udział miast pow. 300 tys. mieszkańców (%)
Początkowa (do końca 1996 r.)	3	19	102,6	5400	5400	x	74,5
Rozprzestrzeniania (1997–2001)	16	145	1188,0	8490	8193	1158	53,0
Zagęszczania i konsolidacji (2002–2009)	9	371 ^b	2141,4 ^b	4130 ^b	5772 ^b	180 ^b	41,9 ^b
Nasylenia (2010–)	4–5 ^c	500 ^c	2700,0 ^c	<4000 ^c	5300 ^c	< 30 ^c	<40,0 ^c

^a posiadających nie mniej niż 2 placówki o powierzchni co najmniej 2000 m² w danym okresie;

^b dane na koniec 2007 r.;

^c szacunek wyliczony metodą ekstrapolacji trendu.

- prawidłowości lokalizacyjne firm (gdzie inwestowano, np. typy wielkości ośrodka),
- natężenie aktywności głównych sieci (moment wejścia na polski rynek, sposoby powiększania udziału w rynku).

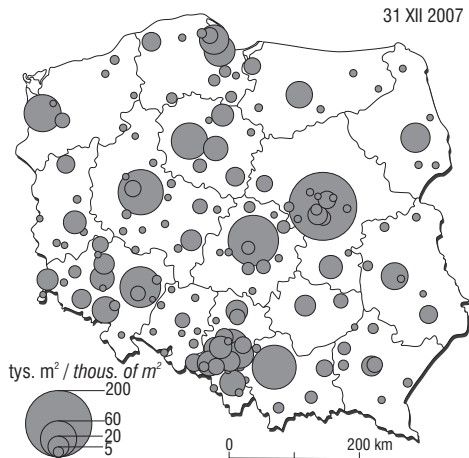
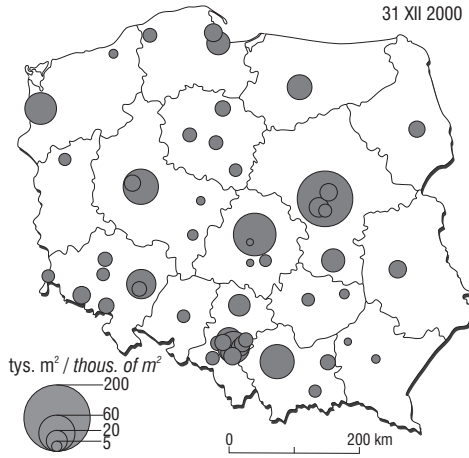
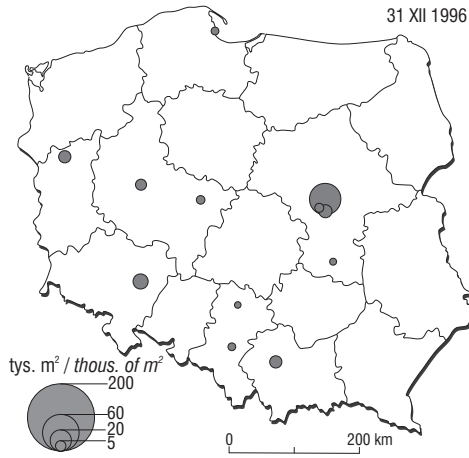
Zastosowane kryteria pozwalają na wyodrębnienie trzech głównych faz rozwoju sieci hipermarketów w Polsce.

Faza początkowa (do końca 1996 r.)

Cechowała się ona „testowaniem rynku” w postaci wejścia na rynek kilku sieci zagranicznych (czasami w formie *joint venture*), które zbudowały po najczęściej jednym, zwykle stosunkowo niewielkim obiekcie. Pojawiły się wówczas niemieckie hipermarkety Hit, francuskie sieci Leclerc (Warszawa, 2 500 m², 1995 r.), Auchan (Piaseczno, 7 927 m², 1996 r.) i Géant (Warszawa, 10 700 m², 1996 r.), niemiecka Billa (Kraków, 2 500 m², 1996 r.), portugalska Jumbo (Poznań, 2 800 m², 1996 r.). Pojedyncze placówki otwarły też polskie firmy, takie jak KrakChemia (Kraków, 4330 m², 1995 r.) czy Bomi (Gdynia, 3 000 m², 1995 r.). Jediną siecią w fazie ekspansji był Hit, którego placówki do końca 1996 r. stanowiły 40% ze 103 tys. m² powierzchni sprzedaży wszystkich hipermarketów w Polsce. Aż 58% całkowitej powierzchni sprzedaży przypadło na aglomerację warszawską (ryc. 5). Ogółem miasta wielkie skupiły 75% łącznej powierzchni sprzedaży. Koncentrację inwestycji w wielkich miastach należy traktować w kategorii nie tylko maksymalizacji zysku (duży rynek zbytu, szybki zwrot inwestycji – nawet w ciągu roku), ale i ograniczenia ryzyka inwestycyjnego w warunkach niepewności co do zachowania się polskiego rynku.

Faza rozprzestrzeniania (1997–2001)

Był to okres bardzo szybkiego wzrostu – powierzchnia handlowa hipermarketów podwoiła się w ciągu 3 lat (1997–1999) osiągając 710 tys. m². W samym 1999 r. przyrosła ona o 335 tys. m² - ani wcześniej, ani później nie zaobserwowano już takiego poziomu inwestycji w tym segmencie handlu. Działalność rozpoczęły Carrefour (Łódź, 1997 r.), Ahold & Allkauf (Kraków, 1997), a ponadto niemiecki Real, który tylko w 1997 r. otworzył cztery wielkie hale. Pojawiło się brytyjskie Tesco (Bielany Wrocławskie, 1998). Intensywnie inwestowały także sieci polskie: Market Pozperito (3 obiekty), Bomi (2), Jedyńska (2) oraz Piotr i Paweł. Na koniec 1999 r. w Polsce działało już 11 zagranicznych sieci posiadających co najmniej 2 hipermarkety. W roku 2001 do Polski weszła ostatnia duża sieć hipermarketów – Kaufland. Charakterystyczna dla tego okresu była też duża przeciętna jednostkowa powierzchnia wznoszonych obiektów – maksimum, 9,4 tys. m², osiągnęła w 1999 r. Pod koniec okresu wielkie miasta skupiały 53% łącznej powierzchni sprzedaży, udział dużych miast wynosił 34%, a mniejszych ośrodków miejskich tylko 11%.



Faza zagęszczania i konsolidacji (2002–

Już w 2002 r. niektórzy inwestorzy wyrażali opinię, że „w dużych miastach brakuje już atrakcyjnych lokalizacji pod budowę hipermarketów” (Boruc, 2002, s. 4). Niektórzy eksperci wskazywali Polskę jako wzór nasycenia rynku (*Mało atrakcyjna Polska*, 2003). Ostra konkurencja, przejściowe pogorszenie się koniunktury w Polsce oraz wprowadzenie przepisów ograniczających ekspansję wielkich sieci w 2001 r. zmniejszyły tempo otwierania nowych obiektów. Rozpoczęła się faza przejść i konsolidacji. Już w 2001 r. Auchan kupił obiekty Billa. Z prowadzenia hipermarketów zrezygnował portugalski Jeronimo Martins. Największego przejścia dokonało Tesco, kupując w lipcu 2002 r. obiekty Hit. Géant został przejęty w 2006 r. przez niemieckie Metro AG (hipermarkety Real), Ahold zaś kupiony w dwóch ratach przez Carrefour w 2003–2004 r. i w 2006 r. W tej fazie najbardziej aktywnymi graczami były Carrefour, Real, Tesco i Kaufland, przy czym Real rozwijał się głównie poprzez przejścia, Kaufland przez budowę nowych obiektów, a Carrefour i Tesco przez obie te formy. W końcu 2007 r. w Polsce pozostało sześciu zagranicznych operatorów hipermarketów: Carrefour, Real, Tesco, Kaufland, Auchan i Leclerc, przy czym trzy pierwsze firmy zdobyły zdecydowaną dominację – każda z nich posiada co najmniej 450 tys. m² powierzchni sprzedaży w hipermarketach, a ich łączny udział sięga niemal 70% całkowitej powierzchni sprzedaży w tym formacie sklepów w Polsce. W fazie konsolidacji dominowały dwa typy nowych obiektów. Pierwszy to duże hale będące częścią składową większych centrów handlowych budowanych w wielkich miastach Polski, często w lokalizacji śródmiejskiej. W ten sposób hipermarkety trafiają do rdzeni nawet tych miast, które długo zezwalały na lokowanie się hipermarketów jedynie w strefie podmiejskiej, tak jak Gliwice. Drugi typ obiektów – to hipermarkety tzw. kompaktowe, w postaci samodzielnych hal o powierzchni 2,0–3,5 tys. m² stawianych w mniejszych miastach, głównie ośrodkach powiatowych. Wzrósł udział – przede wszystkim kosztem miast wielkich – miast małych i średnich – skupiają one 26% powierzchni handlowej. Odsetek powierzchni w miastach dużych zmniejszył się niewiele w stosunku do końca poprzedniej fazy i wyniósł na koniec 2007 r. 32%.

Fazy zagęszczania nie należy jednak utożsamiać z fazą nasycenia. Tempo otwierania nowych placówek po 2002 r. utrzymuje się na mniej więcej stałym poziomie 138–170 tys. m² powierzchni handlowej rocznie. Przypuszczamy, że faza nasycenia Polski hipermarketami nastąpi około 2010 r. Będzie się ona cechowała niewielką liczbą lub brakiem budowy nowych obiektów w każdej z klas wielkości jednostek osadniczych. Nastąpi równocześnie dalsza konsolidacja



Ryc. 5. Powierzchnia handlowa w hipermarketach według miejscowości
Sales areas in hypermarkets by locality

i ograniczenie operatorów sieci do maksymalnie 4–5 podmiotów. Bardzo prawdopodobna jest likwidacja od kilku do kilkunastu mało dochodowych placówek.

Regulacyjna rola państwa a zachowania lokalizacyjne operatorów hipermarketów

Ekspansja zagranicznych sieci handlowych jak żadna inna forma inwestycji zagranicznych napotykała na liczne protesty, szczególnie właścicieli małych placówek handlowych. Władze publiczne, a przede wszystkim samorząd na szczeblu gminy, stają wobec konfliktu między spodziewanymi korzyściami z lokalizacji dużej placówki handlowej (skokowy wzrost zatrudnienia i podatku od nieruchomości) a potencjalnie negatywnymi skutkami ekonomicznymi, społecznymi i politycznymi. Ponieważ właściciele małych placówek handlowych reprezentują dużą zbiorowość, a ten typ sklepów jest m.in. ważnym źródłem samozatrudnienia, władze publiczne mają tendencję do ochrony małych sklepikarzy przed konkurencją wielkich sieci handlowych. Zdaniem D. Pilata (1997) interwencja władz w sektorze handlu ma głównie motywy socjalne, a w sferze ekonomicznej przyczynia się do spowolnienia i osłabienia zmian modernizacyjnych w branży.

Przepisy prawa w Polsce nie ograniczały w zasadzie powstawania sklepów wielkopowierzchniowych do 2000 r. (Słomińska, 2003). Regulacje, które wpływały na decyzje lokalizacyjne lub formę działania (np. wielkość powierzchni sprzedaży) dużych sieci wprowadzono dopiero nowelizacją *Ustawy... o zagospodarowaniu przestrzennym* z 2001 r. oraz *Ustawą o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym* z 2003 r. Zgodnie z zapisami tych aktów prawnych w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego muszą być ujęte tereny przeznaczone pod lokalizację sklepów o powierzchni sprzedaży co najmniej 1000 m² w gminach do 20 tys. mieszkańców oraz 2000 m² w gminach ludniejszych. Obowiązek uwzględniania w studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gminy obszarów pod obiekty handlowe o powierzchni sprzedaży powyżej 2000 m² został wprowadzony ustawą z 2003 r.

Bariera, jaką stworzyły przepisy z 2001 i 2003 r. dla rozwoju sklepów wielkopowierzchniowych miała charakter głównie modyfikujący, tj. nie powstrzymała ekspansji tych placówek, ale spowodowała dostosowanie budowanych przez operatorów obiektów do powierzchni ustalonej w ustawie (wiązało się to równocześnie z ogólnym trendem rynkowym zmniejszenia powierzchni hal jako wyniku inwestycji w mniejszych ośrodkach). Równocześnie zaakcentowała ona próg 20 tys. mieszkańców gminy jako minimalnej wielkości ośrodków, które są w kręgu zainteresowań dużych sieci handlowych. Tutaj również mamy do czynienia z zejściem się motywacji rynkowej (liczba konsumentów w zasięgu sprzedaży) z regulacjami prawodawcy. Próg 20 tys. mieszkańców może natomiast ograniczyć rozwój placówek wielkopowierzchniowych w strefach zewnętrznych aglomeracji.

W lipcu 2008 r., po niespełna roku od jej wejścia w życie została uchylona przez Trybunał Konstytucyjny kontrowersyjna *Ustawa z dnia 11 maja 2007 r. o tworzeniu i działaniu wielkopowierzchniowych obiektów handlowych*. Ustawa ta mogła stanowić silną barierę powstawania nowych obiektów, przy czym pełna ocena skutków jej obowiązywania w okresie wrzesień 2007–lipiec 2008 będzie możliwa dopiero w ciągu najbliższych miesięcy.

Dalsza koncentracja własnościowa sieci handlowych może natomiast zostać ograniczona administracyjnie przez wymagalność zgody Komisji Europejskiej i Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, czego przykład widzieliśmy w postaci warunkowej zgody tych instytucji na przejęcie placówek Aholda (m.in. hipermarkety Hypernova) przez Carrefour w 2007 r.

Wnioski

Lokalizację ogólną sieci hipermarketów w Polsce opisuje najlepiej liczba ludności miejskiej. Czynniki lokalizacji takie jak siła nabywcza mieszkańców (drugi najważniejszy czynnik uwzględniany w procesie wyboru lokalizacji przez firmy handlowe), polityka władz miejskich oraz stopa bezrobocia wyjaśniają odchylenia od zaobserwowanego rozkładu nawiązującego do wielkości i liczby miast.

W ujęciu dynamicznym rozprzestrzenianie się obiektów wielkopowierzchniowych dobrze opisuje model dyfuzji hierarchicznej. Bariery tej dyfuzji w ośrodkach miejskich liczących więcej niż 20 tys. mieszkańców miały głównie charakter modyfikujący – zmieniały nieco charakter procesu, ale go nie zatrzymywały. Modyfikacja polegała na adaptacji wielkich sieci do wprowadzanych regulacji dotyczących progu wielkości powierzchni handlowej (2000 m²), podlegającej obostrzeniom lokalizacyjnym. Równocześnie zmniejszenie się średniej jednostkowej powierzchni handlowej było naturalną konsekwencją lokalizacji hipermarketów w mniejszych ośrodkach.

W świetle badań obejmujących zbiorowość hipermarketów o powierzchni sprzedaży 2000 m² i większej, nie potwierdza się twierdzenie, wysuwane przez niektórych autorów już w pierwszej połowie lat 2000, że doszło do nasycenia Polski tymi obiektami. Nie zaobserwowano bowiem znacniejszego zmniejszania się corocznie oddawanej łącznie powierzchni sprzedaży, nie mówiąc już o liczbie obiektów. Utrzymująca się aktywność zagranicznych sieci w tym względzie może wynikać z:

- większej chłonności rynku polskiego niż pierwotnie przypuszczano;
- tendencji do dostosowywania wielkości sklepu do jednostki osadniczej – po 2001 r. rozwinął się charakterystyczny model obiektu o powierzchni sprzedaży 2000–4500 m², pośredni między hipermarketem a dużym supermarketem;
- chęci opanowania jak największego odsetka rynku przez zagraniczne sieci, który ma charakter wzajemnie stymulujący się (nikt nie chce pozostać „za

- plecami konkurencji”); warto zwrócić uwagę, że w okresie konsolidacji i nasycenia może to owocować racjonalizacją układu przestrzennego sieci i zamykaniem mało rentowych placówek;
- rewitalizacji terenów śródmiejskich wielkich aglomeracji, a w szczególności terenów przemysłowych i pokolejowych, co dobrze jest widoczne np. w konurbacji katowickiej, w Krakowie i Łodzi;
 - zmiany strategii dużych sieci poprzez przyjęcie dłuższego okresu zwrotu danej inwestycji.

Można przypuszczać, że w dalszej fazie rozwoju sklepów wielkopowierzchniowych dojdzie do selektywnej kolonizacji przez operatorów hipermarketów także miast mniejszych, poniżej 20 tys. mieszkańców, czego pierwsze symptomy obserwuje się już w 2008 r.

Osiągnięcie dominującej pozycji w Polsce wymagało od sieci modyfikacji pierwotnych strategii przestrzennych. Wyraźnie można to zaobserwować w przypadku operatorów o największej obecnie powierzchni handlowej: niemieckiej sieci Real, francuskiej Carrefour oraz brytyjskiej Tesco. Sieci, które rozwijały się według niezmienionej od początku strategii albo zostały wchłonięte przez konkurentów (Hit, Géant) albo świadomie zgodziły się na pełnienie roli drugoplanowej (Auchan). Wyjątkiem jest dotychczas niemiecki Kaufland, dla którego jednak rynek wielkich miast – dominujący lub istotny w przypadku pozostałych sieci – jest marginalny. Można zatem mówić o czynnej adaptacji niektórych sieci, która pozwoliła im na osiągnięcie pozycji lidera polskiego rynku. Adaptacja ta polegała głównie na połączeniu dwóch elementów: rozwijania własnych obiektów w miastach będących pierwotnie poza kręgiem ich zainteresowania oraz w przejmowaniu obiektów konkurencji.

Ważny ze względów praktycznych temat wielkopowierzchniowych sklepów handlowych jest naszym zdaniem ciągle zbyt rzadko podejmowany przez geografów. Opracowania wymagają przede wszystkim następujące tematy:

- oddziaływanie na otoczenie w skali lokalnej i regionalnej. Jest to zadanie bardzo trudne do realizacji, ale nie niemożliwe. Dotychczasowe studia w tym względzie, głównie na zamówienie władz lokalnych albo zainteresowanych firm handlowych nie wyszły poza przybliżony opis.
- wpływ na rozwój struktury przestrzennej i funkcji miejskich,
- rola w procesie suburbanizacji i rozlewaniu się miast (*urban sprawl*).

Piśmiennictwo

- Boisvert M., 1999, *The impact of superstores on existing retail units: a case study in the Greater Toronto area*, [w:] K. Jones (red.), *Case Studies of the Impact of International Retailing in Canada*, Centre for The Study of Commercial Activity, Ryerson Polytechnic University, Toronto, s. 14–26.
- Boruc R., 2002, *Nowa Hypertown w zmienionym Aholdzie*, *Handel*, 12, s. 4.

- Colla E., 1995, *La Grande Distribuzione in Europa*, Etas, Milan.
- Corstjens J., Corstjens M., 1995, *Store Wars*, Wiley, Chichester.
- Dawson J., 1999, *The evolution and future structure of retailing in Europe*, [w:] K. Jones (red.), *The Internationalisation of Retailing in Europe*, Centre for The Study of Commercial Activity, Ryerson Polytechnic University, Toronto, s. 1–13.
- Dawson J., Henley J., 1999, *Internationalisation of retailing in Poland: foreign hypermarket development and its implications*, [w:] K. Jones (red.), *The Internationalisation of Retailing in Europe*, Centre for The Study of Commercial Activity, Ryerson Polytechnic University, Toronto, s. 22–27.
- Domański B., 2005, *Transnational corporations and the postsocialist economy: Learning the ropes and forging new relationships in contemporary Poland*, [w:] C. Alvstam, E. Schamp (red.), *Linking Industries Across the World: Processes of Global Networking*, Ashgate, Aldershot, s. 147–172.
- Domański T., 2001, *Strategie marketingowe dużych sieci handlowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Łódź.
- Dunning J.H., 1981, *International Production and the Multinational Enterprise*, Allen & Unwin, London.
- Faliński A., 2002, *Handel wielkopowierzchniowy w Polsce – sprawy trudne i drażliwe*, [w:] S. Wrzosek, G. Parzelski (red.), *Za i przeciw hipermarketom*, Wyższa Szkoła Handlowa w Radomiu, Radom, s. 10–15.
- Guy C.M., 1994, *The Retail Development Process: Location, Property and Planning*, Routledge, London-New York.
- , 1998, *Classifications of retail stores and shopping centres: some methodological issues*, *GeoJournal*, 45, 4, s. 255–264.
- Haggett P., 1972, *Geography: a Modern Synthesis*, Harper and Row Publishers, New York.
- Jarosz A., 2002, *Miejsce hipermarketów w przestrzeni miejskiej aglomeracji*, [w:] G. Węclawowicz (red.), *Warszawa jako przedmiot badań w geografii społeczno-ekonomicznej*, Prace Geograficzne, IGI PAN, 184, Warszawa, s. 253–264.
- Kwaśnik Z., 2002, *Dylematy rozwoju polskiego handlu*, [w:] S. Wrzosek, G. Parzelski (red.), *Za i przeciw hipermarketom*, Wyższa Szkoła Handlowa w Radomiu, Radom, s. 64–69.
- Maleszyk E., 1999, *Zachowania rynkowe przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego*, *Gospodarka Narodowa*, 7/8, s. 40–55.
- , 2000a, *Konsekwencje rozwoju zagranicznych sieci handlowych w Polsce (próba oceny)*, [w:] *Handel w rozwoju miasta*, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice, s. 21–37.
- , 2000b, *Ośrodki handlowe w Polsce*, *Gospodarka Narodowa*, 11–12, s. 71–85.
- , 2000c, *Rola sieci zagranicznych w procesach koncentracji na rynku artykułów żywnościowych*, *Handel Wewnętrzny*, 4–5, s. 43–50.
- , 2004, *Rozwój sieci handlowych obsługi masowej w Polsce*, *Wiadomości Statystyczne*, 1, s. 38–48.
- Mało atrakcyjna Polska*, 2003, *Handel*, 8, s. 3.
- Metro w Polsce. Portret*, 1999, *Handel*, 10, s. 30–33.
- Michalak W., 1999, *Direct foreign investment and Polish retail*, [w:] K. Jones (red.), *The Internationalisation of Retailing in Europe*, Centre for The Study of Commercial Activity, Ryerson Polytechnic University, Toronto, s. 14–21.
- Mikusińska-Ozdobińska B., 2002, *Hit Tesco*, *Handel*, 7, s. 31–32.
- Pilat D., 1997, *Regulation and performance in the distribution sector*, OECD, Economics Department Working Papers, 180.

- Pokorska B., Maleszyk E., 2002, *Koncentracja i integracja w handlu wewnętrznym*, PWE, Warszawa.
- Polish Promise. The Hypermarket Sector in Poland*, 2000, Commerzbank Securities, Wien.
- Riley R., Niżnik A.M., 1994, *Retailing and urban managerialism: process and patter in Łódź, Poland*, *Geographia Polonica*, 63, s. 25–36.
- Słomińska B., 2003, *Rozwój handlowych obiektów wielkopowierzchniowych w Polsce w świetle ustawy o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym*, *Samorząd Terytorialny*, 9, s. 34–41.
- Stryjakiewicz T., 1999, *Adaptacja przestrzenna przemysłu w Polsce w warunkach transformacji*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań.
- Szulce H., 1998, *Struktury i strategie w handlu*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Taylor Z., 2000, *Przekształcenia sieci handlu detalicznego i gastronomii w okresie transformacji społeczno-gospodarczej Polski*, *Prace Geograficzne*, IGiPZ PAN, 175, Warszawa.
- , 2001, *Retail restructuring in the Polish transitional economy*, *Tijdschrift voor Economische en Social Geografie*, 92, 2, s. 185–201.
- Ustawa z dnia 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym*, *Dziennik Ustaw RP*, 80, poz. 717.
- Ustawa z dnia 11 maja 2007 r. o tworzeniu i działaniu wielkopowierzchniowych obiektów handlowych*, *Dziennik Ustaw RP*, 127, poz. 880.
- W Polsce działa 12 z 20 najpotężniejszych międzynarodowych sieci handlowych*, 2005, *Wiadomości Handlowe z 31.05.2007 r.*, <http://wiadomoscihandlowe.pl/content/view/12226/9/>
- Werwicki A., 1995, *Transformacja handlu detalicznego w Polsce w latach 1989-1992*, [w:] F. W. Carter, W. Maik (red.), *Proces przekształceń społeczno-gospodarczych w Europie Środkowej i Wschodniej po roku 1989*, Turpress, Toruń, s. 115–118.
- Więclaw J., 2000, *Nowe centra handlowe w strukturze przestrzenno-funkcjonalnej Krakowa*, [w:] *XIII Konwersatorium Wiedzy o Mieście*, Katedra Geografii Miast i Turyzmu Uniwersytetu Łódzkiego, Komisja Geografii Osadnictwa i Ludności PTG, Łódzkie Towarzystwo Naukowe, Łódź, s. 175–180.
- Wilk W., 2005, *Miejsce miast w sieciach handlowych – przykład Polski*, *Prace i Studia Geograficzne UW*, 35, Warszawa, s. 129–153.
- Yeates M., 1999, *Commentary: internationalisation and regulation*, [w:] K. Jones (red.), *The Internationalisation of Retailing in Europe*, Centre for The Study of Commercial Activity, Ryerson Polytechnic University, Toronto, s. 51–54.

[Wpłynęło: sierpień; poprawiono: listopad 2008 r.]

KRZYSZTOF GWOSDZ, AGNIESZKA SOBALA-GWOSDZ

THE GEOGRAPHY OF HYPERMARKETS IN POLAND:
COMPANY LOCATION STRATEGIES AND THEIR SPATIAL OUTCOMES

The general locations adopted by hypermarket chains in Poland are best described by reference to the size of the urban population. Other location factors such as purchas-

ing power of residents, local-authority policy and unemployment rate also explain some variation in the observed layout referring primarily to the size and number of cities.

The model of hierarchical diffusion offers an effective description of the spread of large objects. The barriers to this diffusion in urban centres of 20,000 residents or more were mainly modifying in character, i.e. capable of changing the nature of the process somewhat, but not of stopping it. The modification in question entailed the adaptation of large chains to regulations in force as regards restrictions on the location of stores of sales areas equal to or exceeding 2000 m². The fact that average hypermarket area declined after 1999 was thus a natural consequence of locations in increasingly small towns.

Our research on hypermarkets with sales space of 2000 m² or more does not sustain the theory advanced by some authors as early as in the first half of the 2000s, to the effect that Poland has already been saturated by objects of this kind. There has been no significant decrease in overall sales area being put into use, to say nothing of numbers of hypermarkets as such. The fact that foreign chains remain active in this respect may reflect:

- a higher absorption capacity of the Polish market than was originally thought;
- a tendency to adjust store size to spatially identifiable areas of residential housing – after 2001 a characteristic model for the object was developed, in which there is a sales area of 2000-4500 m², thus involving some kind of cross between a hypermarket and a large supermarket;
- the willingness on the part of foreign chains to control as large a share of the market as possible, which is stimulating (nobody wants to be behind competitors' backs). [noteworthy here is the fact that, during the consolidation and saturation phase there may be a rationalization of the spatial arrangement to the chains, and a winding-up of scarcely profitable stores];
- revitalisation of the downtown areas of large agglomerations, particularly of post-industrial and post-railway areas, as is readily noticeable in the Katowice conurbation, Kraków and Łódź, for example;
- changes in the strategies of large chains entailing the adoption of longer periods of investment reimbursement.

The achievement of a dominating position in Poland has required modifications to chains' original spatial strategies. This may be clearly observed in the case of the companies with the largest sales areas, i.e. *Real* – the German chain, *Carrefour* – the French chain and *Tesco* – the UK chain. Chains which developed in line with unmodified strategies were either taken over by competitors (as in the cases of *Hit* and *Géant*), or else took a conscious decision to assume a secondary role (as in the case of *Auchan*). The exception is the German *Kaufland*, for which the market comprising large cities – which is dominant or significant in the case of the other chains – is marginal. We may therefore speak of active adaptation in the case of some chains as a factor that has allowed them to attain leadership positions on the Polish market. Specifically, the adaptation in question mainly entailed a combining of two elements: the development of own objects in cities originally beyond their range of interests, as well as the takeover of objects previously in the hands of competitors.

Grona przedsiębiorczości jako przedmiot analizy oraz instrument rozwoju lokalnego i regionalnego w warunkach polskich

*Industrial clusters as the subject of analysis and as an instrument
of local and regional development in Polish conditions*

GRZEGORZ MICEK

Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej, Uniwersytet Jagielloński,
30-387 Kraków, ul. Gronostajowa 7; g.micek@geog.uj.edu.pl

Zarys treści. W artykule przedstawiono ocenę przydatności koncepcji grom przedsiębiorczości (klastrow) do interpretacji procesów koncentracji przestrzennej firm w warunkach polskich. Omówiono cztery grupy kontrowersji, które pojawiają się ze względu na różne podejścia do analizy grom przedsiębiorczości. Określono relację klastrow do innych form skupień przestrzennych. Podjęto dyskusję nad geograficzną skalą występowania grom przedsiębiorczości, wskazując na konieczność ograniczenia zasięgu klastrow do skali ponadregionalnej. Zwrócono uwagę na nieprawidłowości i uproszczenia metodyczne pojawiające się przy identyfikacji grom. Poddano krytyce niektóre założenia polityki rozwoju opartego na klastrach.

Słowa kluczowe: grona przedsiębiorczości (klastry), Polska, iloraz lokalizacji, okręg przemysłowy, neomarrowllowski okręg przemysłowy, polityka rozwoju opartego na klastrach.

Wstęp

W ostatnich kilkunastu latach olbrzymią popularność zdobyła koncepcja grom przedsiębiorczości. Wartość tego ujęcia tkwi w tym, że pozwala ono wyjaśnić ponadprzeciętną konkurencyjność i innowacyjność, jak również znaczący rozwój lokalny zachodzący obok wszechobecnych trendów globalizacyjnych. Ważnym powodem zainteresowania gromami przedsiębiorczości jest powszechność polityki wspierania grom w Unii Europejskiej i OECD. Zdarza się, że władze samorządowe w Polsce na szczeblu lokalnym i regionalnym nadużywają terminu „klastry”¹, stosując go do opisu niewielkich i nieznaczących skupień przestrzennych firm i instytucji.

¹ W artykule wykorzystuje się zamiennie pojęcia „klastry”, „grona przedsiębiorczości” i „porterowskie skupienie przestrzenne”, traktując je jak synonimy.

Niniejszy artykuł ma na celu ocenę przydatności koncepcji gron przedsiębiorczości do interpretacji procesów koncentracji przestrzennej firm w warunkach polskich. Po opisie podstawowych wyróżników gron i czynników ich rozwoju przeprowadzono analizę czterech grup kontrowersji związanych ze stosowaniem tej koncepcji. Po pierwsze, autor podjął dyskusję nad geograficzną skalą występowania gron przedsiębiorczości. W tym miejscu pojawia się pytanie, czy wykorzystywany w różnych skalach przestrzennych klastrów może w każdej z nich poprawnie i dogłębnie wyjaśniać koncentrację przedsiębiorstw i instytucji wspomagających. Po drugie, wzajemne przenikanie się koncepcji teoretycznych i brak wyraźnych różnic pomiędzy nimi doprowadziły do potrzeby określenia relacji gron do innych form skupień przestrzennych (klasycznych i neomarshallofskich okręgów przemysłowych). Następnie zwrócono uwagę na nieprawidłowości i uproszczenia metodyczne pojawiające się przy identyfikacji klastrów. Po czwarte, podjęto polemikę z niektórymi zasadami i sposobem prowadzenia polityki rozwoju opartego na gronach.

W artykule zebrano wyniki badań prowadzonych w ramach projektów: *Czynniki i mechanizmy koncentracji przestrzennej firm informatycznych* (2 P04E 009 28) oraz *Polski przemysł samochodowy – zmiany pozycji i powiązań w przestrzeni europejskiej* (3 P04E 016 25), finansowanych przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego. W pierwszym projekcie autor podjął próbę identyfikacji klastrów na podstawie 102 pogłębionych wywiadów prowadzonych w firmach informatycznych, jednostkach naukowo-badawczych i administracji publicznej. Oprócz identyfikacji czynników i mechanizmów koncentracji przestrzennej firm badania obejmowały poznanie opinii na temat funkcjonujących tzw. inicjatyw klastrowych.

Wyróżniki gron przedsiębiorczości

Początki jednej z młodszych koncepcji koncentracji przestrzennej należy wiązać z pracą M. Portera (1990) *The competitive advantage of nations*. Czynnikiem koncentracji przestrzennej była w niej przewaga konkurencyjna uzyskiwana przez skupienia położonych w podobnym obszarze firm i instytucji. Według definicji Portera (1990), grono przedsiębiorczości ma charakter przestrzennego skupienia wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji prowadzących działalność w określonej branży i zakresie, konkurujących, ale również współpracujących ze sobą. Na potrzeby niniejszego artykułu przyjęto definicję grona przedsiębiorczości jako ośrodka lub okręgu koncentracji firm i instytucji wspomagających (m.in. jednostek naukowo-badawczych czy organizacji branżowych), równocześnie współpracujących i konkurujących ze sobą. W takim rozumieniu większość klastrów powstaje samorzutnie, bez ukierunkowanego wsparcia finansowego w począt-

kowej fazie rozwoju. Wielu autorów (np. Pinch i Henry, 2006) kładzie nacisk na współpracę przedsiębiorstw w klastrze, odsuwając na dalszy plan znaczenie instytucji wspomagających, których rola w procesie koncentracji przestrzennej jest często silnie podkreślana. Klaster należy odróżnić od tzw. ułomnego grona przedsiębiorczości. To drugie często powstaje nie w wyniku niesterowalnego rozwoju, ale na skutek podjęcia inicjatywy klastrowej polegającej na podpisaniu umowy współpracy przez przyszłych członków (firm i instytucji naukowo-badawczych przy wsparciu jednostek administracji publicznej).

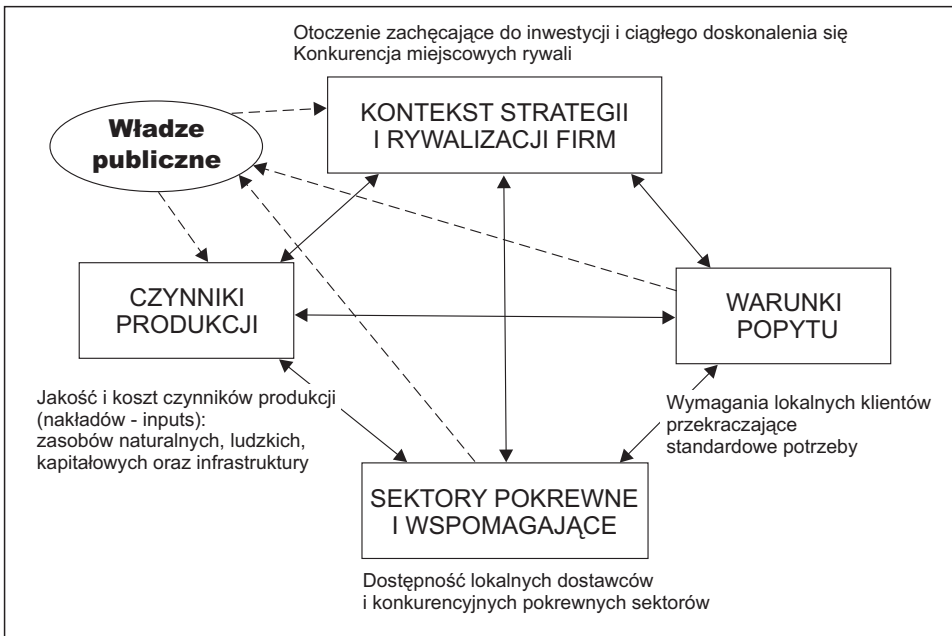
Grona przedsiębiorczości trudno analizować za pomocą klasyfikacji działalności gospodarczych, które są nieczułe na współpracę międzysektorową (Porter, 2000; Feser i Luger, 2003). Jeżeli firmy i instytucje należały do kilku dużych typów działalności, to grono może nie być identyfikowalne za pomocą standardowych klasyfikacji działalności gospodarczych (por. klaster medyczny w amerykańskim stanie Massachusetts – Porter, 2000). Znamienny jest fakt, że porterowskie skupienia przestrzenne mogą powstawać we wszystkich sektorach gospodarki. Występują zarówno w przemyśle, jak i usługach, w sektorach wysokich technologii i tradycyjnych, np. grono oprawek do okularów we włoskim regionie Belluno czy klaster meblowy w okręgu Herning/Ikast w Środkowej Jutlandii. Do najbardziej znanych gron przedsiębiorczości należą: kalifornijska Dolina Krzemowa (przemysł elektroniczny i sektor IT), Droga 128 w okolicach Bostonu (przemysł wysokiej techniki), brytyjska autostrada M-4 (przemysł wysokiej techniki) i pobliskie Cambridge (biotechnologia i sektor IT) oraz niemieckie Badenia-Wirtembergia i Bawaria (przemysł samochodowy i sektor IT).

Determinanty rozwoju gron przedsiębiorczości

Koncepcja gron służy w literaturze głównie do wyjaśniania źródeł konkurencyjności terytoriów. Wśród czynników rozwoju grona wymienia się (ryc. 1): czynniki produkcji, warunki popytu, sektory pokrewne i wspomagające oraz kontekst strategii i rywalizacji. Te cztery obszary ułatwiają wyjaśnianie, dlaczego firmy zlokalizowane w danym miejscu potrafią zapewnić sobie i gospodarce lokalnej lub regionalnej systematyczny rozwój. Obok klasycznych czynników produkcji najistotniejsze z punktu widzenia rozwoju są wyspecjalizowane czynniki, wymagające ciągłych i znacznych nakładów inwestycyjnych, np. aktywnie funkcjonujący instytut badawczo-rozwojowy czy działalność kapitału wysokiego ryzyka.

Rozwój grona stymulują warunki popytu – przede wszystkim wymagający i pojemny rynek regionalny, ale również możliwości konkurencyjności na rynkach zewnętrznych. Przewaga powstaje dzięki funkcjonowaniu w regionie wymagających klientów miejscowych (Porter, 2001). Taki mechanizm wymusza dostosowanie się lokalnych firm do wysokich standardów, umożliwia im poznanie potrzeb nabywców i w konsekwencji skłania je do innowacji. H. Bathelt

i M. Taylor (2002) uważają, że grona przedsiębiorczości nie są zamkniętymi systemami – muszą więc eksportować swoje produkty i usługi. Potrzeba rozwoju lub stagnacja na rynku lokalnym może zachęcać menedżerów firm do rozpoczęcia działalności eksportowej w danym ośrodku. Dlatego w gronach większość firm zajmuje się sprzedażą produktów poza dany kraj – na przykład w ottawskim gronie ICT 90% przedsiębiorstw prowadzi działalność eksportową (Chamberlin i De la Mothe, 2002).



Ryc. 1. Źródła przewagi konkurencyjnej wynikającej z lokalizacji

Źródło: M. Porter (1998b), zmodyfikowane.

Sources of competitive advantage stemming from geographical location

Source: M. Porter (1998b), modified.

Trzecim czynnikiem rozwoju grona jest funkcjonowanie sektorów pokrewnych i wspomagających, tworzących na obszarze regionu sieć współpracy i konkurencji. Obecność na miejscu kompetentnych dostawców może zmniejszyć koszty transakcyjne i zniwelować zwłokę wynikającą z importu oraz zakupów u odległych sprzedawców. Sąsiedztwo pokrewnych dostawców i firm sprzyja szybkiemu przepływowi informacji, współpracy naukowej i wspólnym działaniom rozwojowym (Grosse, 2002).

Kontekst strategii i rywalizacji firm stanowi czwarte, często niedoceniane źródło przewagi konkurencyjnej. Strategia zarówno firm, jak i całego grona przemysłowego powinna odpowiadać warunkom światowej konkurencji oraz strukturze ekonomicznej regionu. Niezwykle istotnym czynnikiem rozwoju jest klimat inwestycyjny, na który wpływają system podatkowy, przepisy dotyczące własności intelektualnej i stabilność środowiska makroekonomicznego oraz politycznego. Firmy grona powinny być w pewnym zakresie komplementarne: w zakresie niektórych rodzajów produktów przedsiębiorstwa mogą mieć wspólną lub uzupełniającą się ofertę. Konkurencja pomiędzy firmami jest jednak niezbędna jako impuls innowacyjności przedsiębiorstw. O dużej przewadze konkurencyjnej klastra świadczyć może na przykład konkurowanie w zagranicznych przetargach.

Cztery rodzaje przewagi wynikającej z lokalizacji składają się łącznie na dynamiczny system, ważniejszy niż jego części składowe. Wpływ jednego czynnika rozwoju grona na efektywność funkcjonowania skupienia przestrzennego zależy od stanu pozostałych. C. van der Linde (2003) uważa, że rozwój konkurencyjnych okręgów koncentracji zależy od wszystkich czterech determinantów rozwoju, a obszary słabo konkurencyjne opierają swój wzrost głównie na czynnikach produkcji.

Koncepcja klastrów w warunkach polskich

W Polsce badaniami gron przedsiębiorczości zajmował się m.in. Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową. W świetle jego analiz największe możliwości powstawania gron cechują branżę elektroniczno-informatyczną i farmaceutyczno-kosmetyczną (Szultka, 2004). Relacje ze sferą badań i rozwoju utrzymuje 70 do 90% firm tych branż, podczas gdy dla ogółu firm jest to około 20%. Według Komisji Europejskiej w naszym kraju liczba gron może wynosić od 20 do 30 – do tej liczby dodaje się nieraz niektóre specjalne strefy ekonomiczne (*Final report...*, 2003), co często jest niewłaściwe. Z obliczeń autora wynika, że w Polsce funkcjonuje obecnie ponad 100 tzw. inicjatyw klastrowych. Zdecydowana mniejszość wykazuje jednak cechy gron, a większość skupień przestrzennych zawdzięcza swój rozwój wyłącznie czynnikom produkcji. W ostatnich latach pojawiły się pierwsze analizy gron na poziomie lokalnym. Ich wynikiem jest między innymi identyfikacja quasi-klastra automatyki przemysłowej w Gdańsku (Brodzicki i inni, 2002). Badania te wykazały silną współpracę (formalną i nieformalną) pomiędzy przedsiębiorstwami oraz instytucjami naukowo-badawczymi, co skutkuje zwiększoną konkurencyjnością przedsiębiorstw (Szultka i Wojnicka, 2003).

Początkową fazę rozwoju grona przedsiębiorczości obserwować można również w przypadku firm informatycznych w Krakowie (Micek, 2006) oraz niektórych okręgów koncentracji przestrzennej przemysłu samochodowego w Polsce.

W tych drugich badaniach zidentyfikowano duże okręgi koncentracji przedsiębiorstw przemysłu samochodowego w południowo-zachodniej i południowo-wschodniej Polsce, ale także małe aglomeracje wykazujące cechy zbliżone do gron (np. klaster aluminiowy Nisko–Stalowa Wola).

W warunkach polskich bardzo niewiele ośrodków koncentracji wykazuje cechy gron. Niewielkie jest lokalne wzajemne zaufanie przedsiębiorców: dominuje myślenie konkurencyjne. Jak mówił w jednym z wywiadów zagraniczny właściciel kilku krakowskich firm *high-tech*: „Współpracy jest niewiele, bo zawsze dominuje konkurencja, która jest dla nas zagrożeniem. Teza, którą teraz wygłoszę jest ważna, choć kontrowersyjna (...): system PRL-owski podzielił ludzi na dwa typy: dobrych znajomych, którym można ufać i pozostałych, którym nie można wierzyć”. Ponad 60% przedstawicieli firm informatycznych uważa, że ma ograniczone zaufanie w stosunku do lokalnych kooperantów. Taka postawa kontrastuje nieco z wynikami badań W. Dziemianowicza (2008), który wśród małych i średnich przedsiębiorców warszawskich odnotował przewagę grupy ufającej nad tą, która do partnerów podchodzi z większą rezerwą.

Ograniczone zaufanie wobec lokalnych dostawców sprzyja wyborowi pozalokalnych kooperantów. Na przykład firmy informatyczne z Krakowa częściej kooperują z firmami spoza miasta niż z lokalnymi przedsiębiorstwami (Micek, 2006). Wynika to po części z płytkości oferty firm krakowskich, ale w większym stopniu z braku lokalnego zaufania. Przeprowadzone wywiady pokazały, że menedżerowie działający w danym ośrodku bardzo dobrze znają się z okresu studiów lub późniejszej pracy. Intensywna znajomość doprowadziła w czasem do konfliktów między właścicielami dużych i średnich przedsiębiorstw.

Również w Łodzi G. Duché (1997) wskazuje na dominację myślenia konkurencyjnego nad kooperacyjnym i niską skłonność do współpracy w sieciach. Badania poziomu powiązań firm w innych środkowoeuropejskich gronach dały podobne rezultaty. Właściciele firm z Brandenburgii byli sceptycznie nastawieni do kontaktów pomiędzy firmami i obawiali się niezamierzonych przepływów *know-how* (Grabher, 1996). Na bardzo niski poziom wzajemnego zaufania przedsiębiorstw w relatywnie nowym, wschodnioniemieckim sektorze IT wskazuje też H. Nuissl (2005).

Przeprowadzone wywiady w firmach samochodowych pokazują, że żaden z obecnie funkcjonujących okręgów i ośrodków koncentracji przestrzennych przemysłu samochodowego nie wykazuje wszystkich cech klastrów. Zwykle badane ośrodki wykazują najwyżej dwa główne uwarunkowania rozwoju (czynników produkcji i warunków popytu). Duża część polskich skupień przestrzennych ma raczej charakter platform eksportowych, gdzie nadal niewielkie są kompetencje pozaprodukcyjne, mała współpraca z sektorem naukowo-badawczym, a strategiczne decyzje podejmuje się poza regionem. Brakuje kapitału finansowego niezbędnego do szerszego wejścia w łańcuchy dostaw dużych korporacji.

Relacja klastrów do innych form skupień przestrzennych (I pole kontrowersji)

W literaturze przedmiotu funkcjonują trzy pojęcia bliskoznaczne, które bywają czasem używane zamiennie. Do określenia okręgów lub ośrodków koncentracji przestrzennej firm wykorzystuje się, obok terminu klastr, pojęcia okręgu przemysłowego (w klasycznym rozumieniu) oraz tzw. neomarshallońskiego okręgu przemysłowego. Grono przedsiębiorczości stanowi pewną specyficzną formę ośrodka lub okręgu koncentracji. Niewielkie różnice pomiędzy klastrem a okręgiem (ośrodkiem) przemysłowym pojawiają się w przypadku metod identyfikacji. Wydzielanie okręgów przemysłowych w ostatnich latach opierało się na wielkości skupionego w nich potencjału produkcyjnego, w praktyce mierzonego pośrednio liczbą zatrudnionych i odnoszonego do powierzchni/liczby ludności/ogółu pracujących w krajowym przemyśle (Gierańczyk i Stańczyk, 2001b). Za progową wartość zatrudnienia przyjmowano zazwyczaj 30 lub 50 tys. zatrudnionych (Domański, 2007). Rzadko do wydzielenia okręgów przemysłowych posługiwano się ilorazem lokalizacji.

Drugą grupę kryteriów wydzielenia okręgów stanowi poddawana krytyce zasada bezpośredniego sąsiedztwa. Jak pisze B. Domański (2007, s. 17), „okręg przemysłowy nie powinien być traktowany jak klasyczny jednolity region ekonomiczny, jego istotę stanowi istnienie skupienia ośrodków (miast) przemysłowych położonych w bliskiej odległości” (30–50 km od siebie). Podobnie klastr może obejmować miasta położone w pewnej odległości od siebie, zajmujące niekończące się przestrzennie obszary.

Klastry różnią się od okręgów przemysłowych tym, że w tych pierwszych duży nacisk położony jest na znaczenie konkurencji i współpracy oraz silnego lokalnego popytu w procesie koncentracji przestrzennej. W koncepcji gron ważną rolę w procesie koncentracji przestrzennej odgrywają tzw. instytucje wspomagające (zwłaszcza naukowo-badawcze) poprzez stymulowanie przepływów wiedzy, kreowanie postaw innowacyjnych i tworzenie środowiska sprzyjającego efektom pączkowania firm akademickich. Rozwój klastrów nie następuje wyłącznie dzięki zewnętrznym inwestycjom, ale dzięki powstawaniu firm odpryskowych (*spin-off*). Definicja grona nie ogranicza prowadzonych działalności do produkcyjnych i wydobywczych (jak to jest w przypadku okręgu przemysłowego), wprost przeciwnie – wiele gron skupia przedsiębiorstwa usługowe.

Na bazie XIX-wiecznej koncepcji A. Marshalla w latach 1980. rozwinęły się prace badawcze nad tzw. neomarshallońskimi okręgami przemysłowymi – z racji miejsca pierwszych badań nazywanymi niekiedy włoskimi okręgami przemysłowymi (Becattini, 1987; Pyke, 1990). Niektórzy (np. Pitelis i inni, 2006) traktują neomarshallońskie okręgi przemysłowe jako pewną podgrupę dużo ogólniejszej kategorii klastrów. Taki pogląd wydaje się niesłuszny, gdyż grona i włoskie okrę-

gi przemysłowe to różne formy koncentracji przestrzennej o odmiennej genezie rozwoju (tab. 1). Koncepcja neomarshallofskich skupień przemysłowych wyjaśnia głównie koncentrację podmiotów produkcyjnych i rzemieślniczych. W przypadku gron przedsiębiorczości analizy obejmują często działalności usługowe. Kolejna różnica pomiędzy włoskimi okręgami przemysłowymi a gronami polega na podkreślanu znaczenia konkretnego rodzaju działalności produkcyjnej lub rzemieślniczej w przypadku rozwoju tych pierwszych. Regionalne klastry obejmują podmioty gospodarcze oraz wspomagające je instytucje świadczące szerszą gamę działalności (Enright, 1993). W koncepcji gron przedsiębiorczości podkreślane jest znaczenie dużych, często zagranicznych przedsiębiorstw, które zainwestowały w danym regionie. Głównym wyznacznikiem gron jest położenie nacisku na konkurencję przedsiębiorstw lokalnych stymulującą rozwój klastrów, podczas gdy okręgi typu włoskiego rozwijają się prawie wyłącznie na bazie współpracy. W analizie gron przedsiębiorczości pod uwagę bierze się również znaczenie silnego i wyspecjalizowanego lokalnego popytu jako czynnika rozwoju firm, zwłaszcza w początkowej fazie. Badane są również strategie przedsiębiorstw pod kątem ich lokalnego zakorzenienia oraz współpracy z innymi firmami grona.

Tabela 1. Różnice pomiędzy neomarshallofskimi okręgami przemysłowymi a gronami przedsiębiorczości

Differences between neo-Marshallian industrial districts and clusters

Cechy	Neomarshallofskie okręgi przemysłowe	Grona
Typ działalności	– głównie działalność produkcyjna i rzemieślnicza	– działalność produkcyjna lub usługowa
Wielkość przedsiębiorstw	– głównie małe i średnie przedsiębiorstwa	– konieczna obecność kilku dużych przedsiębiorstw zewnętrznych
Determinanty rozwoju skupień przestrzennych	– wyspecjalizowane czynniki produkcji (zwłaszcza dostępność dostosowanego do potrzeb okręgu rynku pracy) – szybki i łatwy przepływ wiedzy pomiędzy przedsiębiorstwami dzięki współpracy firm	– czynniki produkcji – silny, wyspecjalizowany lokalny popyt – rozwinięte sektory pokrewne i wspomagające – rywalizacja i współpraca firm
Charakterystyczne czynniki rozwoju	– duże znaczenie relacji rodzinnych – duże znaczenie silnych tradycji w danej branży	– silnie rozwinięta działalność eksportowa firm – rozwój firm odpryskowych, częste nieformalne kontakty między firmami, menedżerami i pracownikami przedsiębiorstw

Geograficzna skala występowania grom przedsiębiorczości (II pole kontrowersji)

Kontrowersje budzi często dobór właściwej skali przestrzennej identyfikacji klastrów. Czynniki wzrostu czy konkurencyjności skupień przestrzennych bardzo się różnią przy przyjęciu odmiennych skal przestrzennych. Na przykład inne są uwarunkowania rozwoju koncentracji przestrzennych firm nowych technologii w obszarze metropolitalnym Monachium, Bawarii czy megaregionie ciągnącym się od południowej Anglii aż po północne Włochy.

Zdaniem M. Enrighta (1993) identyfikacja porterowskich skupień może obejmować pojedyncze miasto, region, państwo, a nawet grupę sąsiadujących ze sobą krajów (np. południowe Niemcy i Szwajcaria). Tak szerokie rozumienie grom przedsiębiorczości wydaje się niezbyt właściwe: to przecież warunki lokalne stanowią o międzynarodowej przewadze klastrów. Zresztą analizowana koncepcja przeżyła już sporą ewolucję. W swoim początkowym dziele M. Porter (1990) ograniczył występowanie klastrów do poziomu krajowego i regionalnego, podobnie uczyniła Komisja Europejska (*Report...*, 2003). Z czasem nastąpiła jednak erozja koncepcji grom przedsiębiorczości w kierunku obejmowania obszarów przekraczających granice państw (Porter, 1998a). Obecnie coraz częściej w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie opisywane są głównie porterowskie skupienia zidentyfikowane w obszarach metropolitalnych. Jak słusznie pokazuje L. van den Berg i inni (2001), dotychczas w Europie ukazało się niewiele prac opisujących skupienia przestrzenne w miastach i obszarach metropolitalnych. D. Wolfe (2002) sądzi, że grona występują w mniejszej skali przestrzennej niż regionalne systemy innowacji. Nazywanie klastrami obszarów przekraczających granice państw wydaje się być nadinterpretacją koncepcji grom przedsiębiorczości: grona stanowią o lokalnej, regionalnej i ponadregionalnej, ale nie krajowej specyfice. To lokalne czy regionalne zasoby (np. tradycje przedsiębiorczości, specjalizacja kadry w danej dziedzinie) decydują o rozwoju klastrów. Zastosować tu należy analogię do okręgów przemysłowych, które mogą obejmować miasta oddalone od siebie o 30–50 km (Domański, 2007). W polskich badaniach zasięg grom nie przekracza zazwyczaj granic pojedynczych województw. Jedynie w ramach prowadzonej polityki klastrami nazywane są skupienia podmiotów prowadzących działalność gospodarczą na terenie jednego lub kilku sąsiednich województw (*Rozporządzenie...*, 2004).

Inny problem pojawia się przy wyborze podstawowej jednostki przestrzennej wykorzystywanej przy delimitacji klastrów i okręgów przemysłowych. Dawniej wydzielano okręgi przemysłowe posługując się danymi dla miast, osiedli czy nawet gromad (Misztal, 1970). Obecnie dane o zatrudnieniu są analizowane na poziomie powiatów (Gierańczyk i Stańczyk, 2001a, b; Micek, 2006). Nic nie stoi jednak na przeszkodzie, żeby przypisać firmie jej fizyczne miejsce lokalizacji,

posługując się źródłami danych opisanymi w rozdziale dotyczącym metod identyfikacji gron.

Metody identyfikacji gron przedsiębiorczości (III pole kontrowersji)

Należy podkreślić, że duża część wiedzy o skupieniach przestrzennych jest nadal oparta na studiach przypadku (Malmberg i Maskell, 2002) niż na dogłębnej i kompleksowej analizie statystycznej, i dotyczy tylko wybranych regionów o różnym stopniu zaawansowania badań. Brakuje powszechnie zaakceptowanej metody identyfikacji klastrów (Feser i Luger, 2003), a wykonywane do tej pory jakościowe badania gron są krytykowane z uwagi na nielosowy charakter próby przedsiębiorstw wybranych do wywiadu i ich niewielką liczebność (Staber i Morrison, 1999). Często wyodrębnia się jedynie ośrodki lub okręgi koncentracji, które nie mają przewagi konkurencyjnej. Nieprawidłowości i uproszczenia metodyczne pojawiające się przy identyfikacji klastrów wynikają w dużej mierze z wykorzystywania wyłącznie metod ilościowych lub jakościowych, a rzetelna identyfikacja wymaga ich połączenia.

Bardzo różne są metody i techniki analizy gron, co prowadzi do trudności przy porównywaniu skupień przestrzennych. Można wyróżnić dwie podstawowe grupy metod: metody ilościowe (m.in. przepływów międzygałęziowych, metoda oparta na ilorazie lokalizacji) oraz metody jakościowe (m.in. ekspercka czy prowadzona na podstawie analizy studiów przypadku).

Metoda przepływów międzygałęziowych umożliwia zidentyfikowanie gron przedsiębiorczości i ich zasięgu w najpełniejszy i najbardziej obiektywny sposób. Jej istotnym mankamentem jest jednak brak dostępności danych statystycznych dla większości krajów, a tym bardziej regionów. W Polsce dane o wielkości przepływów uzyskać można jedynie dla całego kraju, na poziomie regionu niezbędne dane można tylko oszacować. Warto też zauważyć, że bilanse przepływów międzygałęziowych, publikowane przez Główny Urząd Statystyczny, są opracowywane co kilka lat (często nawet w odstępach pięcioletnich).

Metoda oparta na ilorazie lokalizacji pozwala łatwo i szybko zidentyfikować występowanie ośrodków lub okręgów koncentracji w określonych sektorach. W analizie gron przedsiębiorczości za miarę koncentracji przestrzennej uznaje się najczęściej iloraz lokalizacji dany wzorem:

$$LQ = (E_{ij}/E_j)/(E_{in}/E_n), \text{ gdzie:}$$

E_{ij} – zatrudnienie w przemyśle/działalności usługowej i w regionie j (wykorzystuje się tu również np. wartość dodaną, przychody, liczbę firm),

E_j – całkowite zatrudnienie w regionie j ,

E_{in} – krajowe zatrudnienie w przemyśle/usłudze i ,

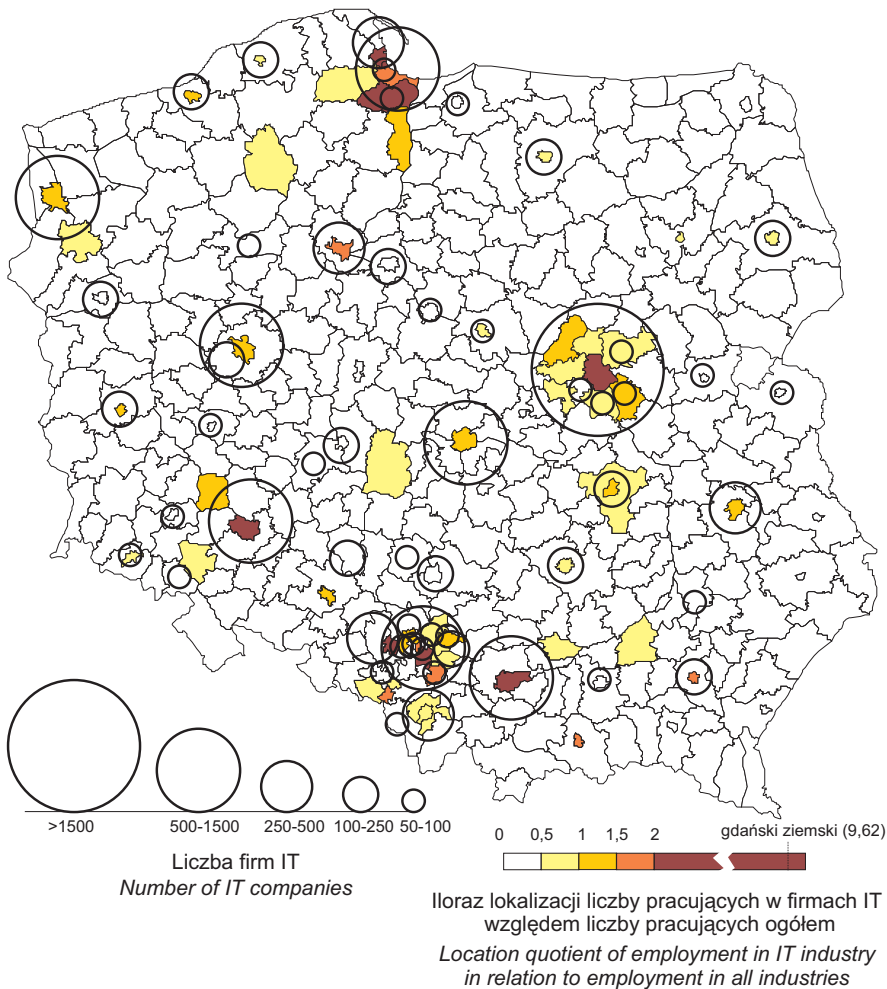
E_n – całkowite zatrudnienie w gospodarce kraju.

Główną zaletą ilorazu jest to, że pokazuje on, w których jednostkach przestrzennych występuje nadmiar ($LQ > 1$), a w których względny niedobór ($LQ < 1$) danej cechy. Iloraz lokalizacji służy standaryzacji danych i stwarza możliwość porównania jednostek przestrzennych w czasie (Stryjakiewicz, 1999; Dolata, 2004). Opinie na temat progowej wartości ilorazu lokalizacji świadczącego o koncentracji przestrzennej są podzielone. LQ większy niż 1,25 jest przyjmowany przez Brytyjskie Ministerstwo Przemysłu i Handlu (*Business...*, 2001) za świadczący o regionalnej koncentracji w danym sektorze. Dla A. Malmberga i P. Maskella (1997) granicą koncentracji przestrzennej jest wartość $LQ = 3,00$.

Przy analizie ilorazu lokalizacji należy wystrzegać się błędnej interpretacji wysokich wartości LQ , które mogą wynikać, w skrajnych przypadkach, z istnienia wyłącznie jednej dużej firmy na danym obszarze. Na podobne zagrożenie zwraca uwagę B. Domański (2007, s. 17): „istotną słabością wielu wydzieleń jest określanie mianem okręgów przemysłowych pojedynczych dużych a nawet średniej wielkości ośrodków, na potencjał przemysłowy których składa się czasem pojedynczy wielki zakład”. Wysoka wartość LQ w odniesieniu do zatrudnienia (np. dla firm informatycznych w powiecie ziemskim gdańskim – por. ryc. 2) nie zawsze wskazuje na istnienie potencjalnego klastra. Uwzględnienie liczby firm pozwala wykluczyć te jednostki przestrzenne, które, pomimo obecności dużych zakładów, nie odznaczają się odpowiednią liczbą przedsiębiorstw. Progowa liczba firm powinna być ustalona względnie wysoko, zwłaszcza jeśli analizujemy zróżnicowaną wewnętrznie działalność (np. dla firm informatycznych przyjęto wartość 50). W przypadku krajów skandynawskich wartość ta wyniosła 10 podmiotów gospodarczych (Porter, 1998a, 2001, za: Olejniczak, 2003). W świetle polskiego prawa (*Rozporządzenie...*, 2004), klastery tworzą co najmniej 10 podmiotów działających na rzecz rozwoju gospodarczego lub innowacyjności (w tym co najmniej 5 z nich powinny stanowić firmy).

Czasem analizie współczynnika LQ towarzyszą inne wskaźniki. Analiza tzw. *high points* zakłada obliczenie klasycznych mierników specjalizacji lokalnej, np. udziału danego sektora w zatrudnieniu ogółem w danym regionie (*Business...*, 2001). Brytyjska metodologia każe przyjąć niską (por. tab. 2) wartość 0,2% regionalnej siły roboczej (*European Commission...*, 2002, za: Olejniczak, 2003). Innymi zmiennymi służącymi do identyfikacji skupień przestrzennych są: liczba firm i pracujących w danej branży, udział pracujących na danym terytorium w ogólnokrajowym zatrudnieniu, udział danej działalności w tworzeniu regionalnego PKB czy poziom eksportu. Do określenia tempa rozwoju analizowanej działalności na danym obszarze pomocne są również: średnioroczny przyrost liczby firm czy średnioroczny wzrost zatrudnienia. Warto podkreślić, że dany okręg koncentracji należy zawsze porównać z dobrze rozwiniętymi gronami, aby móc wnioskować o przewadze konkurencyjnej.

Identyfikacja okręgu czy ośrodka koncentracji nie zawsze pozwala nazwać takie skupienie przestrzenne klastrem. Wiele wyspecjalizowanych skupień firm



Ryc. 2. Skupienia przestrzenne firm informatycznych w Polsce na tle powiatów (2004)

Źródło: opracowanie własne.

Spatial agglomerations of IT companies in Poland (2004)

Source: own elaboration.

identyfikowanych jako grona nie spełnia warunków powiązań między firmami i instytucjami wspomagającymi. Umożliwiając identyfikację potencjalnych klastrów, metody ilościowe powinny stanowić podstawę do wykorzystania metod jakościowych, np. pogłębionych wywiadów (Szultka, 2004). Oparcie się na ilorazie lokalizacji, a nawet innych wskaźnikach nie pozwala bowiem na poznanie struktury i mechanizmów funkcjonowania potencjalnego grona.

Metodą umożliwiającą poznanie struktury okręgów koncentracji, sposobów ich powstawania oraz funkcjonowania jest gruntowna analiza studiów przypadku. Wymagane jest, aby studium przypadku było oparte na pogłębionych wywiadach z przedstawicielami firm, instytucji naukowo-badawczych oraz samorządu. Wywiady należy przeprowadzić również w firmach prowadzących pokrewną działalność (np. dla producentów oprogramowania mogą być to dostawcy płyt czy opakowań) oraz instytucjach wspomagających (np. miejscowych firmach doradczych zajmujących się obsługą analizowanych przedsiębiorstw). Głównymi problemami przy stosowaniu studium przypadku są subiektywizm oceny danych o charakterze jakościowym oraz trudności z porównywalnością otrzymanych wyników. Próbę przezwyciężenia niedoskonałości metody opartej na studiach przypadku podjęli M. Porter i C. van der Linde w projekcie *Cluster Meta-Study* (ISC..., 2004). Na podstawie danych o ponad 700 gronach z 50 krajów wybrano listę kryteriów pozwalających na scharakteryzowanie grona, a następnie stworzono szablon pozwalający kwantyfikować dane jakościowe za pomocą skali 7-stopniowej w sposób umożliwiający ich analizę porównawczą.

Tabela 2. Wskaźniki opisujące wybrane skupienia przestrzenne firm informatycznych
Indicators of spatial agglomerations of IT companies in selected cities and regions

Wskaźnik (%)	Kraków	Konurbacja katowicka	Gliwice	Bielsko-Biała	Przykłady europejskie
Udział zatrudnionych w sektorze IT wśród ogółu pracujących w skupieniu przestrzennym (2004)	2,5	1,1	2,1	2,1	płd.-wsch. Anglia (3,8) 1998
Udział pracujących w skupieniu przestrzennym w zatrudnieniu w krajowym sektorze IT (2002)*	7,4	11,7	2,5	0,8	płd.-wsch. Anglia (24) 1998
Średnioroczny przyrost liczby firm (2001–2004)	9	9	2	10	•
Szacunkowy średnioroczny wzrost zatrudnienia (2002–2004)*	19	2	6	8	płd.-wsch. Anglia (10,8) 1991–1998 Dublin (24,3) 1993–1995

* dotyczy firm zatrudniających 9 osób i więcej.

Źródło: G. Micek (2006), uproszczone; dane o zagranicznych skupieniach przestrzennych: S. Ó Riain (1997), *Business...* (2001).

Source: G. Micek (2006), simplified; data on foreign spatial agglomerations: S. Ó Riain (1997), *Business...* (2001).

Algorytm badawczy badań jakościowych prowadzonych w potencjalnych klastrach może być następujący. Pierwszy, bardzo pracochłonny etap polega na konstrukcji bazy danych wszystkich firm funkcjonujących w skupieniu przestrzennym. W Polsce należy przy tym korzystać z różnych źródeł – baz danych teleadresowych (REGON, Teleadreson itp.), danych urzędowych (np. z Monitora Polskiego B), raportów i czasopism branżowych oraz lokalnych opracowań. Powinno się dążyć zwłaszcza do zebrania informacji o zatrudnieniu, przychodach i eksporcie. Podstawową zasadą powinna być tu konfrontacja danych pochodzących z różnych źródeł. Do wywiadów należy losowo wybrać firmy z bazy danych. Zaleca się przy tym, aby z losowania wykluczyć firmy duże i dążyć do tego, żeby wszystkie je objąć badaniem. Przemyślenia powstałe w wyniku pogłębionych wywiadów w powyższych firmach można uzupełnić o wywiady eksperckie lub fokusowe.

Klasy jako instrument polityki rozwoju lokalnego i regionalnego (IV pole kontrowersji)

Popularna w ostatnim okresie koncepcją stała się polityka rozwoju opartej na gronach (*cluster-based policy*). Wiele unijnych strategii i programów gospodarczych podkreśla rolę klastrów i uznaje je za kluczowy warunek wzrostu konkurencyjności, polepszenia potencjału innowacyjnego oraz wzrostu małych i średnich przedsiębiorstw (*Report...*, 2003). w dokumentach Unii Europejskiej polityka rozwoju gron jest najczęściej łączona z działaniami wspierającymi małe i średnie firmy. Według M. Dzierżanowskiego i S. Szultki (2004) rola władz publicznych powinna polegać na identyfikacji i analizie klastrów, inteligentnej polityce przyciągania inwestycji zagranicznych, wdrożeniu instrumentów stymulujących współpracę w sieciach pomiędzy lokalnymi firmami i przedsiębiorstwami zagranicznymi oraz poprawie przepływu informacji. Wsparcie ze strony administracji może objąć: działalność eksportową małych i średnich firm, rozwój zasobów ludzkich oraz promowanie innowacyjności i przedsiębiorczości. Zaniedbywanym w naszych warunkach działaniem jest stymulowanie popytu na rozwiązania innowacyjne, np. dzięki zamówieniom publicznym, co było istotnym czynnikiem rozwoju Doliny Krzemowej (Saxenian, 1994; Markusen, 1999).

Można wyróżnić dwa skrajne podejścia dotyczące udziału władz publicznych w procesie powstawania i początkowego rozwoju gron przedsiębiorczości. Często władze publiczne przyjmują *ex cathedra*, że istnieje konieczność stymulowania powstania i rozwoju danej działalności przez władze publiczne. Króluje myślenie życzeniowe nieopowiedziane rozpoznaniem realnych przewag konkurencyjnych – w ten sposób powstają więc artefakty klastrów, określane, w typologii M.J. Enrighta (2003), terminem *wishful-thinking clusters*. Czasem zakłada się grona w obszarach, które nie przekroczyły masy krytycznej (czyli tworzy się je *ex nihi-*

lo), czemu sprzyja *Rozporządzenie Ministra Gospodarki...* (2004), wedle którego do założenia klastra wystarczy 5 firm.

Obserwacja współpracy krakowskich firm znajdujących się na różnych poziomach łańcucha wartości pokazuje, że pewna grupa klastrów funkcjonuje samorzutnie i oddolnie, bez wpływu administracji. Taki niewspomagany rozwój ma miejsce szczególnie w początkowej fazie rozwoju. Mogą to być na przykład grona firm produkcyjnych funkcjonujących w dużych miastach, gdzie władze są częściej nastawione na wspieranie klastrów działalności usługowych. Założenie niewspomagane rozwoju w początkowej fazie i liberalne podejście do rozwoju klastrów wydaje się lepiej korespondować z tezą M. Portera (1990) o konieczności ułatwienia gronu samodzielnego rozwoju na konkurencyjnym rynku. Doświadczenia amerykańskie pokazują, że liczne klastry powstały dzięki zamówieniom rządowym, ale i w nich instytucjonalizacja powiązań nastąpiła relatywnie późno. Po wstępnym impulsie w postaci dużych zamówień ze strony sektora wojskowego, pozwolono zadziałać mechanizmom rynkowym (Saxenian, 1994).

Wykorzystując siedem wymiarów polityki rozwoju klastrów sformułowanych przez M. Kiese (2007) można stwierdzić, że polskie grona przedsiębiorczości cechuje:

- bardzo duży udział sektora publicznego w inicjowaniu i koordynowaniu tzw. inicjatyw klastrowych;
- bezpośrednie odniesienie do koncepcji klastrów w wielu programach (ale już nie w strategiach rozwoju miast i regionów), sprowadzone jednak zbyt często wyłącznie do definicji Portera z pominięciem analizy ilościowej;
- relatywnie niski stopień kompleksowości (występowanie pojedynczych instrumentów, np. parków naukowo-technologicznych czy inkubatorów przedsiębiorczości, a nie holistycznych strategii promocji i rozwoju gron);
- dynamiczny rozwój treści (m.in. wiadomości prasowych) opisujących klastry;
- niska spójność prowadzonej polityki na różnych szczeblach administracyjnych (występują raczej izolowane wysiłki wspierania gron, brakuje jeszcze kompleksowej promocji);
- bardzo różny stopień instytucjonalizacji klastrów: od nieformalnych porozumień o współpracy po organizacje zarządzające gronami (zwykle o charakterze stowarzyszeń);
- niedojrzałość związana z ich krótkim funkcjonowaniem oraz brakiem bezpośredniego doświadczenia w zarządzaniu klastrami.

Krytyka koncepcji klastrów jako instrumentu polityki rozwoju powinna objąć jej nadmierne wykorzystywanie w funduszach pomocowych Unii Europejskiej. Brak bowiem refleksji nad merytoryczną poprawnością wykorzystywania gron przedsiębiorczości do opisu skoncentrowanych przestrzennie działalności, których rozwój oparty jest niemal wyłącznie na czynnikach produkcji. Ponadto w dużej części przypadków bardzo negatywnie postrzegane są inicjatywy podej-

mowane przez administrację publiczną. W badaniach G. Micka (2006) drugim co do częstości, po braku zaufania przedsiębiorców, zarzutem wobec idei klastrów w warunkach polskich była nieznanomość realiów biznesowych wśród pracowników administracji. Inicjatywy klastrowe są postrzegane jako jeden ze sposobów ingerencji władz w działalność gospodarczą, przynoszący, według przedsiębiorców, więcej strat niż korzyści. W polskiej rzeczywistości władze różnych szczebli zbyt często pełnią rolę koordynującą w „kreowaniu” klastrów, a nie wyłącznie wspomagają dotychczasowy rozwój.

Duża część inicjatyw rozwoju polskich gron obejmuje potencjalne klastry, które nie osiągnęły jeszcze masy krytycznej, natomiast czynniki produkcji są w nich dobrze rozwinięte. Polityka rozwoju gron wymaga uporządkowania, bowiem olbrzymie środki przeznaczone na rozwój gron (w sumie ponad 1,5 mld euro w Regionalnych Programach Operacyjnych i Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka) mogą zostać wydatkowane na działania, które nie pomogą stworzyć trwałych i konkurencyjnych na rynkach międzynarodowych sieci współpracy. Polskie inicjatywy klastrowe olbrzymi nacisk kładą na współpracę w ramach trójkąta: przedsiębiorstwa–jednostki naukowo-badawcze–instytucje administracji publicznej. Wsparcie klastrów należy ukierunkować nie tylko na te relacje, lecz również na wzmacnianie sieci przedsiębiorstw.

Wnioski

Słabość polskich skupień przestrzennych polega na: ograniczonym zaufaniu przedsiębiorców, braku kultury wzajemnej współpracy oraz niewielkiej otwartości niektórych klastrów na powiązania międzynarodowe. Istnieją co najmniej trzy warunki konieczne do powstania w naszym kraju gron o przewadze konkurencyjnej w gospodarce międzynarodowej. Po pierwsze, siła grona tkwi w przekroczeniu masy krytycznej liczby firm w nim funkcjonujących. Po drugie, rozwój grona musi mieć wymiar egzogeniczny: produkty wytwarzane przez firmy grona powinny być sprzedawane na rynkach zagranicznych. Konkurencja lokalnych przedsiębiorstw musi być widoczna również na rynku międzynarodowym. Po trzecie, duży lokalny, wyspecjalizowany popyt ułatwia z reguły rozwój klastrów. Obecność lokalnych odbiorców (niekoniecznie końcowych klientów) jest wymagana jako jeden z czynników koniecznych rozwoju gron.

Geograficzna skala występowania klastrów nie może przekraczać granic państw, a grona stanowią o lokalnej, regionalnej i ponadregionalnej, ale nie krajowej specyfice. Znaczące różnice między klastrami a okręgami przemysłowymi leżą w podkreśleniu roli konkurencji i współpracy, silnego lokalnego popytu oraz zwiększonych przepływów wiedzy w gronie. Koncepcja klastra może wyjaśniać zarówno koncentrację firm produkcyjnych, jak i usługowych.

Identyfikacja klastrów powinna oprzeć się na ilościowej identyfikacji skupień przestrzennych, a następnie pogłębionych badaniach jakościowych.

przewagę konkurencyjną w skali światowej, nie można posługiwać się wyłącznie ilorazami lokalizacji – analizę należy wzbogacić o liczbę działających firm oraz porównanie do sytuacji w dobrze rozwiniętych gronach.

W polityce regionalnej trzeba wspierać klastry, które mają przewagę konkurencyjną. Wsparcie klastrów należy ukierunkować nie tylko na działania wspierające relacje przedsiębiorstw i wyższych uczelni, lecz również na wzmacnianie (a nie tworzenie) sieci przedsiębiorstw.

Piśmiennictwo

- Bathelt H., Taylor M., 2002, *Clusters, power and place: Inequality and local growth in time-space*, Geografiska Annaler B, 84, 2, s. 93–109.
- Becattini G. (red.), 1987, *Mercato e Forze Locali: il Distretto Industriale*, Il Mulino, Bolonia.
- Brodzicki T., Rot P., Szultka S., Tamowicz P., Umiński S., Wojnicka E., 2002, *Uwarunkowania rozwoju nowoczesnych technologii w Gdańsku*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk, maszynopis.
- Business Clusters in the UK – A First Assessment*, 2001, Department of Trade and Industry, Ministry of Science, London.
- Chamberlin T., De la Mothe J., 2002, *Ottawa's Telecommunications Cluster: Some Initial Findings*, prezentacja podczas ISRN National Meeting, Quebec, <http://www.utoronto.ca/isrn/documents>
- Dolata M., 2004, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce Polski*, Czasopismo Geograficzne, 75, 3, s. 195–212.
- Domański B., 2007, *Mechanizmy terytorialnego różnicowania inwestycji kapitałowych – rekomendacje dla KPZK*, Ekspertyza dla Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, Kraków.
- Duché G., 1997, *Lokalny system produkcyjny w Łodzi i regionie łódzkim*, [w:] A. Jewtuchowicz, *Przedsiębiorczość, innowacje a rozwój terytorialny*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Dziemianowicz W., 2008, *Warszawskie przedsiębiorstwa wobec wyzwań przyszłości*, [w:] T. Marszał (red.), *Rola polskich aglomeracji wobec wyzwań Strategii Lizbońskiej*, Studia KPZK PAN, 120, s. 206–217.
- Dzierżanowski M., Szultka S., 2004, *Klastry szansą na poprawę konkurencyjności i innowacyjności regionu*, [w:] *II Regionalne Forum Innowacyjne Województwa Pomorskiego*, Gdańsk, <http://www.ris-pomorskie.pg.gda.pl>
- Enright M.J., 1993, *The geographic scope of competitive advantage*, [w:] E. Dirven, J. Groenewegen, S. Van Hoof (red.), *Stuck in the Region? Changing Scales of Regional Identity*, Netherlands Geographical Studies, 155, s. 87–102.
- Enright M.J., 2003, *Regional clusters: What we know and what we should know*, [w:] J. Brocker, D. Dohse, R. Soltwedel (red.), *Innovation Clusters and Interregional Competition*, Springer, Berlin, s. 99–129.
- European Commission Observatory of European SMEs*, 2002, *Regional Clusters in Europe*, 3.
- Feser E.J., Luger M.I., 2003, *Cluster analysis as a mode of inquiry: Its use in science and technology policymaking in North Carolina*, *European Planning Studies*, 11, 1, s. 11–24.

- Final Report of the Expert Group on the Enterprise Clusters and Networks*, 2003, http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/cluster, European Commission, Brussels.
- Gierańczyk W., Stańczyk A., 2001a, *Okręgi przemysłowe w Polsce u progu XXI wieku*, [w:] Z. Ziolo (red.), *Problemy przemian struktur przemysłowych w procesie wdrażania regul gospodarki rynkowej*, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, Warszawa-Kraków-Rzeszów, 3, s. 61–70.
- Gierańczyk W., Stańczyk A., 2001b, *Przemiany struktury przestrzennej przemysłu na ziemiach polskich*, *Czasopismo Geograficzne*, 72, 3-4, s. 259–281.
- Grabher G., 1996, *Neue Bundesländer? Zur Rolle des historischen Erbes in der Reorganisation von Betrieben und Regionen in Brandenburg*, Discussion Paper FS I, Wissenschaftszentrum für Sozialforschung, Berlin, s. 96–104.
- Grosse T.G., 2002, *Przeгляд koncepcji teoretycznych rozwoju regionalnego*, *Studia Regionalne i Lokalne*, 3, 8, UW, Warszawa, s. 25–48.
- ISC Cluster Meta Study*, 2004, Institute for Strategy and Competitiveness, <http://www.isc.hbs.edu/econ-clustermetastudy.htm>.
- Kiese M., 2007, *Cluster approaches to local economic development: Conceptual remarks and case studies from Lower Saxony, Germany*, [w:] U. Blien, G. Maier, G. (red.), *The Economics of Regional Clusters: Networks, Technology and Policy*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Malmberg A., Maskell P., 2002, *The elusive concept of localization economies: Towards a knowledge-based theory of spatial clustering*, *Environment and Planning A*, 34, 3, s. 429–449.
- Markusen A., 1999, *Sticky places in slippery space. A typology of industrial districts*, [w:] T.J. Bames, M.S. Gertler (red.), *The New Industrial Geography. Regions. Regulations and Institutions*, Routledge, Cheltenham-Lyme, s. 98–126.
- Micek G., 2006, *Czynniki i mechanizmy koncentracji przestrzennej firm informatycznych w Polsce*, Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej UJ, Kraków, maszynopis.
- Misztal S., 1970, *Przemiany w strukturze przestrzennej przemysłu na ziemiach polskich w latach 1860–1965*, *Studia KPZK PAN*, 31.
- Nuissl H., 2005, *Trust in a 'post-socialist region'. A study of East German ICT entrepreneurs' willingness to trust each other*, *European Urban and Regional Studies*, 12, s. 65–81.
- Ó Riain S., 1997, *An offshore Silicon Valley? The emerging Irish software industry*, *Competition and Change*, 2, s. 175–212.
- Olejniczak K., 2003, *Apetyt na grona? Koncepcja gron oraz koncepcje bliskoznaczne w teorii i praktyce rozwoju regionalnego*, *Studia Regionalne i Lokalne*, 4, 12, UW, Warszawa, s. 55–77.
- Pinch N., Henry S., 2006, *Knowledge and clusters*, [w:] Ch. Pitelis, R. Sugden, J.R. Wilson (red.), *Clusters and Globalisation. The Development of Urban and Regional Economies*, Edward Elgar, Cheltenham-Northampton, s. 133–158.
- Pitelis Ch., Sugden R., Wilson J.R. (red.), 2006, *Clusters and Globalisation. The Development of Urban and Regional Economies*, Edward Elgar, Cheltenham-Northampton.
- Porter M.E., 1990, *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, Macmillan, New York.
- , 1998a, *Clusters and the new economics of competition*, *Harvard Business Review*, 76, 6, s. 77–90.
- , 1998b, *On Competition*, Harvard Business Review Press Books, Cambridge, MA.

- , 2000, *Location, competition and economic development: local clusters in a global economy*, *Economic Development Quarterly*, 14, 1, s. 15–34.
- , 2001, *Regions and the new economics of competition*, [w:] A.J. Scott (red.), *Global City-Regions. Trends, Theory, Policy*, Oxford University Press, Oxford, s. 139–157.
- Pyke F. (red.), 1990, *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*, International Institute for Labour Studies, Geneva.
- Report on European Seminar on Cluster Policy*, 2003, European Commission, Copenhagen-Brussels.
- Rozporządzenie Ministra Gospodarki z dnia 17 sierpnia 2004 r. w sprawie udzielania przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pomocy finansowej niezwiązanej z programami operacyjnymi*, 2004, Dz.U. RP, 181, poz. 1877, § 13, ust. 2.
- Saxenian A.L., 1994, *Regional Advantage. Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Staber U., Morrison C., 1999, *The Empirical Foundations of Industrial District Theory*, prezentacja podczas ISRN Workshop on Globalization and Regional Innovation Systems, Toronto, 17–19.05.1999, <http://www.utoronto.ca/isrn/documents>.
- Stryjakiewicz T., 1999, *Adaptacja przestrzenna przemysłu w Polsce w warunkach transformacji*, Seria Geografia, Wydawnictwo Naukowe UAM, 61, Poznań.
- Szultka S. (red.), 2004, *Klastry – innowacyjne wyzwanie dla Polski*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk.
- Szultka S., Wojnicka E., 2003, *Skupiska działalności inwestycyjnej w Polsce. Przypadek przedsiębiorstw automatyki przemysłowej w regionie gdańskim*, *Ekonomista*, 98, 4, s. 527–549.
- Van den Berg L., Braun E., van Winden W., 2001, *Growth clusters in european cities: An integral approach*, *Urban Studies*, 38, 1, s. 185–205.
- Van der Linde C., 2003, *The demography of clusters. Findings from the Cluster Meta-Study*, [w:] J. Broecker, D. Dohse, R. Soltwedel (red.), *Innovation Clusters and Interregional Competition*, Springer-Verlag, Berlin-Heidelberg-New York, s. 130–149.
- Wolfe D.A., 2002, *Social capital and cluster development in learning regions*, [w:] A. Holbrook, D.A. Wolfe (red.), *Knowledge, Clusters and Learning Regions*, School of Policy Studies, Queen's University, Kingston.

[Wpłynęło: kwiecień; poprawiono: październik 2008 r.]

GRZEGORZ MICEK

INDUSTRIAL CLUSTERS AS THE SUBJECT OF ANALYSIS
AND AS AN INSTRUMENT OF LOCAL AND REGIONAL DEVELOPMENT
IN POLISH CONDITIONS

The assessment of the industrial clusters' concept has been presented. The potential usage of the Porter's concept to explain spatial concentration of companies in the Polish conditions has been investigated. It is argued that the weakness of Polish clusters is based on the limited trust among entrepreneurs and relatively low level of openness for relations with external (foreign) partners.

There are at least three prerequisites for emergence of industrial clusters with strong competitive advantage in the Polish economic reality. First, the power of cluster stems from the critical mass of companies and employees, which is often lacking. Second, the cluster's development is not only based on endogenous forces, but also driver by exogenous dimension: products offered by cluster's companies must be widely sold on international markets. The competition between local companies must be evident on the foreign markets, too. Third, strong local specialised demand enables cluster's development. The presence of local suppliers (not exclusively final customers) is required in order to enhance and secure cluster's growth.

The paper is organised around four groups of controversies stemming from different approaches applied while using the concept of industrial clusters. Firstly, the relation between industrial clusters and other forms (classical industrial districts and neo-Marshallian districts) of spatial agglomeration has been described. The significant differences between clusters and industrial districts may be found in emphasizing simultaneous competition and cooperation, strong local demand and stimulating knowledge flows for enhancing spatial concentration in the cluster. Cluster concept is widely used to explain the spatial distribution and growth of not only manufacturing, but also service activities, while the other two concepts tend to focus on manufacturing.

Secondly, the heating debate takes place currently on proper geographical scale of cluster's existence. It seems that large territories which cross over several national boundaries can not be named clusters because the latter concept is based on the local distinct features.

Thirdly, there are some inconsistencies and simplifications encountered during identifying clusters. Due to those problems, analysis should be based on quantitative and then qualitative identification analysis (in-depth interviews). In order to assess competitive advantage in the international scale the location quotient analysis would be insufficient: another indicators (e.g. number of companies) and comparison with internationally recognised clusters must be provided.

Fourthly, cluster-based policies must face up to the wave of criticism. Only spatial agglomerations with strong competitive advantage may be treated as clusters. Cluster support must be directed not only towards enhancing relations between universities, R&D institutions and enterprises, but also towards providing a facilitative milieu for networking among entrepreneurs.

Dynamika zaludnienia w województwach łódzkim i świętokrzyskim w początkach XXI wieku

*Dynamics of the population in Łódzkie and Świętokrzyskie voivodships
at the beginning of the 21st century*

ANNA MAJDZIŃSKA

Zakład Demografii i Gerontologii Społecznej UŁ, 90-214 Łódź, ul. Rewolucji 1905 r. nr 41;
a_majdzinska@uni.lodz.pl

Zarys treści. Opracowanie zawiera analizę sytuacji demograficznej w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem województw łódzkiego i świętokrzyskiego. Przeprowadzono ją na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego dotyczących ludności w latach 2002–2007 oraz prognozy ludności GUS opracowanej w 2008 r. Celem artykułu jest wyjaśnienie przyczyn ubytku naturalnego i rzeczywistego w wymienionych województwach, oparte na przestrzennej analizie liczby ludności, jej struktury według wieku, a także na badaniach ruchu naturalnego i migracyjnego w Polsce.

Słowa kluczowe: depopulacja, łódzkie, świętokrzyskie, Polska, analiza demograficzna.

Wprowadzenie

Według prognoz Głównego Urzędu Statystycznego z 1986 r. liczba mieszkańców Polski w roku 2000 miała przekroczyć 40 milionów (*Rocznik statystyczny*, 1987). Przewidywania te nie sprawdziły się, co więcej, od końca lat 1990. widoczna jest tendencja spadkowa liczby ludności w Polsce i prawdopodobnie utrzyma się ona w latach kolejnych. Przedmiotem rozważań jest sytuacja demograficzna w województwach łódzkim i świętokrzyskim na tle Polski. Zwrócono szczególną uwagę na te dwa województwa, ponieważ w nich właśnie od 2002 r. notuje się najniższą w Polsce wartość współczynnika przyrostu naturalnego (w 2007 r. odpowiednio $-3,2\%$ oraz $-1,4\%$), co świadczy o ubytku naturalnym ludności.

Łódzkie i świętokrzyskie – to jedne z pięciu nieprzygranicznych województw. Pozostałe to: kujawsko-pomorskie, mazowieckie i wielkopolskie. Z całej tej „środkowej” grupy województw tylko łódzkie i świętokrzyskie obecnie charakteryzuje ujemny przyrost naturalny. Województwo łódzkie, obok mazowieckiego,

należy do regionu centralnego – w jego granicach położony jest Piątek, miejscowość wyznaczająca geograficzny środek Polski. Świętokrzyskie leży w regionie wschodnim, jednak ze względu na swoje nieprzygraniczne położenie, można je umownie zakwalifikować do grupy województw Polski środkowej. Ponieważ w łódzkim i w świętokrzyskim odnotowuje się najniższe spośród wszystkich województw wartości współczynnika przyrostu naturalnego, nasuwa się pytanie: czy Polska wyludnia się od środka? Celem opracowania jest wyjaśnienie przyczyn ubytku naturalnego i rzeczywistego w tych województwach oraz próba odpowiedzi na to pytanie.

Niniejszy tekst dotyczy liczby ludności, jej struktury według wieku, ruchu naturalnego i migracyjnego w wymienionych województwach na tle sytuacji w Polsce w latach 2002–2007 oraz perspektyw w tym względzie. Podstawowym źródłem danych do analiz były publikacje Głównego Urzędu Statystycznego zamieszczone na stronie internetowej tej instytucji (www.stat.gov.pl). Wszystkie dane dotyczą końca grudnia każdego z wymienionych lat.

Dynamika liczby ludności

W rozpatrywanym okresie (lata 2002–2007) liczba mieszkańców Polski malała (tab. 1). W 2007 r. liczba ludności w Polsce była o 102,9 tys. (0,27%) niższa niż w 2002 r., przy czym 254,3 tys. (1,08%) – to ubytek mieszkańców miast,

Tabela 1. Liczba ludności (tys.) i jej dynamika w Polsce oraz w województwach łódzkim i świętokrzyskim w latach 2002–2007

Population size ('000) and dynamic for Poland as a whole, and Łódzkie and Świętokrzyskie voivodships, 2002–2007

Region		Liczba ludności (tys.)				Zmiany liczby ludności (rok 2002=100)		
		2002	2004	2006	2007	2004	2006	2007
Polska	ogółem	38218,5	38173,8	38125,5	38115,6	99,88	99,76	99,73
	miasto	23571,2	23470,1	23368,9	23316,9	99,57	99,14	98,92
	wieś	14647,3	14703,7	14756,6	14798,8	100,39	100,75	101,03
Łódzkie	ogółem	2607,4	2587,7	2566,2	2555,9	99,24	98,42	98,02
	miasto	1692,4	1674,9	1657,3	1647,1	98,97	97,93	97,32
	wieś	915,0	912,8	908,9	908,8	99,76	99,33	99,32
Świętokrzyskie	ogółem	1295,9	1288,7	1279,8	1275,5	99,44	98,76	98,43
	miasto	593,0	586,7	579,8	579,0	98,94	97,77	97,63
	wieś	702,9	702,0	700,0	696,6	99,87	99,59	99,10

Źródło / Sources: http://www.stat.gov.pl/gus/45_654_PLK_HTML.htm?action=show_archive
http://www.stat.gov.pl/gus/45_655_PLK_HTML.htm?action=show_archive
 obliczenia własne / author's own calculations.

a 151,5 tys. (1,03%) to przyrost ludności na wsi. W grudniu 2007 r. ludność zamieszkująca tereny wiejskie stanowiła 38,8% mieszkańców kraju; w łódzkim ten udział wynosił 35,6%, a w świętokrzyskim 54,6%.

Ubytek ludności w latach 2002–2007, i to większy niż średni w kraju, wystąpił również w województwach łódzkim i świętokrzyskim (tab. 1). Dotyczył on zarówno ludności ogółem, jak i ludności miejskiej i wiejskiej. W ciągu tych 5 lat liczba ludności w łódzkim spadła o 51,5 tys. osób (1,98%), w świętokrzyskim zaś o 20,4 tys. (1,57%). Spadek ludności miejskiej w łódzkim wyniósł 2,68%, w świętokrzyskim 2,37%, a ubytek ludności wiejskiej odpowiednio 0,68% oraz 0,90%.

W 2007 r. największy względny spadek liczby ludności w stosunku do 2002 r., oprócz łódzkiego i świętokrzyskiego, zaobserwowano w opolskim (2,25%) i śląskim (1,64%). Wzrost liczby ludności odnotowano natomiast w małopolskim (1,29%), pomorskim (1,25%), mazowieckim (1,17%), wielkopolskim (0,94%) oraz w lubuskim (0,03%) – w tym ostatnim można mówić o stabilności zaludnienia.

Obliczone wartości tempa zmian liczby ludności wskazują na postępujący z roku na rok ubytek liczby ludności w łódzkim i w świętokrzyskim (tab. 2). W przypadku danych dla Polski, obserwowany jest coroczny wzrost liczby mieszkańców terenów wiejskich. Średnie roczne tempo zmian liczby mieszkańców

Tabela 2. Roczne tempo wzrostu (spadku)* liczby ludności w Polsce oraz w województwach łódzkim i świętokrzyskim w latach 2002–2007

Annual rate of growth (decline)* in population in Poland as a whole, and in Łódzkie and Świętokrzyskie voivodships, 2002–2007

Region		2003	2004	2005	2006	2007
Polska	ogółem	-0,07	-0,04	-0,04	-0,08	-0,03
	miasto	-0,25	-0,18	-0,20	-0,23	-0,22
	wieś	0,20	0,18	0,20	0,16	0,29
Łódzkie	ogółem	-0,40	-0,36	-0,39	-0,44	-0,40
	miasto	-0,57	-0,47	-0,57	-0,48	-0,62
	wieś	-0,08	-0,16	-0,07	-0,36	-0,01
Świętokrzyskie	ogółem	-0,33	-0,22	-0,29	-0,40	-0,33
	miasto	-0,57	-0,49	-0,55	-0,63	-0,14
	wieś	-0,13	0,00	-0,07	-0,21	-0,49

*wyznaczone według formuły: $(L_i - L_{i-1})/L_{i-1} * 100$,

gdzie L_i – liczba mieszkańców w danym roku, L_{i-1} – liczba mieszkańców w roku poprzednim.

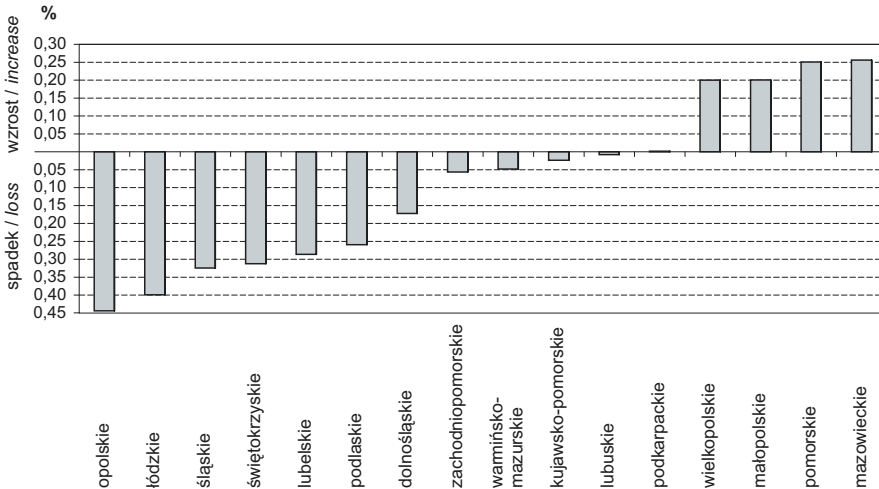
Źródło: jak w tab. 1, obliczenia własne.

* employing the formula: $(L_i - L_{i-1})/L_{i-1} * 100$,

where L_i is the no. of inhabitants in the given year and L_{i-1} the no. in the previous year.

Source: as in Table 1, plus author's own calculations.

województw za okres 2004–2007 zostało obliczone jako średnia geometryczna z wartości rzeczywistego tempa zmian liczby ludności rocznie w wymienionym okresie (ryc. 1). Najwyższy średni roczny ubytek ludności w latach 2004–2007 charakteryzował województwa: opolskie, łódzkie, śląskie i świętokrzyskie.



Ryc. 1. Ranking województw według średniego rocznego tempa wzrostu (spadku) liczby ludności w latach 2004–2007

Average annual rate of growth (or decline) in population among the Polish voivodships in the years 2004–2007, ordered by increasing values

Źródło / Source: http://www.stat.gov.pl/gus/45_654_PLK_HTML.htm?action=show_archive
http://www.stat.gov.pl/gus/45_655_PLK_HTML.htm?action=show_archive
 obliczenia własne / author's own calculations.

Główne demograficzne przyczyny spadku zaludnienia

Struktura ludności według wieku

Struktura ludności według płci i wieku stanowi główny przedmiot analiz demograficznych. Kształtuje się w wyniku wcześniejszych trendów rodności, umieralności, migracji, a także pod wpływem wojen. Struktura wieku ludności determinuje określony poziom ruchu naturalnego i migracyjnego, aktualny i przyszły (Holzer, 2003, s. 133–134). Obydwie wskazane tu kategorie demograficzne (ruch naturalny i struktura) tworzą swoisty rodzaj sprzężenia zwrotnego.

W 2007 r., w porównaniu do 2002 r., zarówno w Polsce ogółem, jak i w badanych województwach, największy względny wzrost liczby ludności odnotowano wśród osób w wieku 50–59 lat (tab. 3). Sygnalizowany wzrost wynikał z wejścia do tej grupy wieku roczników wyżu demograficznego urodzonych w latach 1950.

Tabela 3. Struktura wieku ludności w Polsce oraz w województwach łódzkim i świętokrzyskim w latach 2002–2007 (% ludności ogółem)
Population structure in Poland as a whole, and in Łódzkie and Świętokrzyskie voivodships, 2002–2007 (total=100)

Region	Rok	0–2	3–6	7–14	15–19	20–29	30–39	40–49	50–59	60–69	70–79	≥ 80
Polska	2002	2,86	4,21	10,74	8,45	16,06	12,87	15,58	12,27	8,31	6,41	2,24
	2004	2,77	3,96	9,98	7,81	16,68	13,18	14,88	13,64	8,05	6,52	2,53
	2006	2,86	3,77	9,17	7,31	16,80	13,81	13,97	14,73	8,11	6,62	2,85
	2007	2,94	3,72	8,82	7,11	16,70	14,16	13,50	15,00	8,40	6,66	2,99
Łódzkie	2002	2,57	3,81	9,78	7,71	15,38	12,41	15,83	13,53	8,75	7,47	2,77
	2004	2,54	3,56	9,18	7,08	15,93	12,78	14,93	14,97	8,49	7,44	3,09
	2006	2,64	3,43	8,46	6,67	15,92	13,47	13,84	15,82	8,87	7,40	3,47
	2007	2,71	3,41	8,16	6,52	15,78	13,84	13,32	15,98	9,32	7,37	3,60
Świętokrzyskie	2002	2,75	4,18	10,90	8,52	15,08	12,23	15,40	12,32	8,60	7,27	2,74
	2004	2,64	3,85	10,16	7,86	15,88	12,45	14,72	13,75	8,31	7,36	3,01
	2006	2,63	3,63	9,30	7,42	16,24	12,94	13,81	14,90	8,37	7,41	3,36
	2007	2,69	3,56	8,89	7,27	16,23	13,21	13,35	15,17	8,70	7,41	3,53

Źródło: jak w tab. 1, obliczenia własne.

Sources: as in Table 1, plus author's own calculations.

Natomiast odbiciem tzw. echa wyżu demograficznego w latach 1970. i 1980. był na początku bieżącego stulecia wzrost liczebności roczników z grupy 20–29 lat. Wzrost liczby ludności został odnotowany również w generacjach powyżej 60 lat (z wyjątkiem grupy 70–79 lat w łódzkim, gdzie nastąpił nieznaczny spadek). Udziały pozostałych grup wieku w ogólnej liczbie ludności zmalały, z wyjątkiem najmłodszej generacji (0–2 lata), gdzie od roku 2005 ma miejsce tendencja odwrotna wynikająca ze wzrostu liczby urodzeń.

Relacje między liczbą ludności najmłodszej i najstarszej w Polsce i w województwach łódzkim i świętokrzyskim przedstawiono za pomocą indeksu starości demograficznej (tab. 4). Próg starości demograficznej jest umowny;

Tabela 4. Udziały ludności w wieku 0–14 lat i 65 lat i więcej (w % ludności ogółem) oraz indeksy starości w Polsce oraz w województwach łódzkim i świętokrzyskim w latach 2002–2007

Shares of the population aged 0–14 and 65 and over, as well as index of ageing of the population for Poland as a whole, and for Łódzkie and Świętokrzyskie voivodships, 2002–2007

Region	Rok	0–14	≥ 65	Indeks starości*
Polska	2002	17,80	12,79	71,83
	2004	16,71	13,15	78,69
	2007	15,48	13,46	86,96
Łódzkie	2002	16,16	14,66	90,72
	2004	15,28	14,82	96,95
	2007	14,28	14,96	104,73
Świętokrzyskie	2002	17,83	14,42	80,88
	2004	16,65	14,74	88,50
	2007	15,14	14,85	98,09

* wyznaczony według formuły: $w_i = (L_{65+} / L_{0-14})100$.

Źródło: jak w tab. 1, obliczenia własne.

*employing the formula: $w_i = (L_{65+} / L_{0-14})100$.

Sources: as in Table 1, plus author's own calculations.

w tym opracowaniu za granicę starości przyjęto wiek 65 lat. W latach 2002–2007 wartości indeksu starości demograficznej, zarówno dla Polski jak i omawianych województw, wykazywały tendencję rosnącą. W 2007 r. średnio w Polsce na 100 dzieci w wieku 0–14 lat przypadało 87 osób w wieku co najmniej 65 lat. Najstarszym demograficznie województwem jest łódzkie, gdzie ten wskaźnik wyniósł 105 (w świętokrzyskim 98). Do województw o najwyższym indeksie starości należą, oprócz świętokrzyskiego i łódzkiego, także opolskie (100) i śląskie (98 osób w wieku 65 lat i powyżej na 100 dzieci w 2007 r.). Najmłodsze

demograficznie spośród województw są warmińsko-mazurskie, wielkopolskie i pomorskie, gdzie w 2007 r. na 100 dzieci przypadały 70–73 osoby starsze. Jeżeli za granicę starości demograficznej przyjąć wiek 60 lat, wówczas udział ludności starszej będzie wyższy niż pokolenia dzieci. W 2007 r. w Polsce na 100 osób w wieku 0–14 lat przypadało 116 osób w wieku 60 lat i więcej (w łódzkim i świętokrzyskim odpowiednio 142 i 130). Polska jest więc krajem starzejącym się demograficznie, a badane województwa, podobnie jak śląskie i opolskie, przodują w tym względzie.

Rozpatrując rodzaje struktur ludności według wieku, można stwierdzić, że Polskę charakteryzuje struktura typu w przybliżeniu zastojowego, przy utrzymywaniu się której „roczna liczba urodzeń równa jest rocznej liczbie zgonów, a każdy następny rocznik urodzeń zbliżony jest do poprzedniego” (Holzer, 2003, s. 134). Współczynniki urodzeń i zgonów w 2007 r. dla Polski wynosiły odpowiednio 10,2‰ oraz 9,9‰. Przewaga częstości zgonów nad urodzeniami oznacza zmierzanie ku regresywnej strukturze wieku, której obrazem jest odwrócona piramida. Na takiej drodze znalazły się województwa łódzkie i świętokrzyskie, w których jest znaczna przewaga osób starszych nad liczbą dzieci. Ponadto obserwowany tu od 2004 r. niewielki wzrost liczby urodzeń, następuje razem ze wzrostem liczby zgonów, w rezultacie, jak wcześniej wspomniano, przyrost naturalny jest najniższy spośród wszystkich województw.

Od kilku lat w Polsce obserwuje się niską płodność kobiet. W 2006 r. jej współczynnik wynosił 38,1 (oznacza to, iż na 1000 kobiet w wieku 15–49 lat odnotowano 38 urodzeń) i był o 2,9 punktu wyższy niż w 2002 r., natomiast w 1990 r. współczynnik ten wynosił 58,1 czyli 1,5 razy więcej niż w 2006 r. (Rocznik Statystyczny Województw, 1991, 2003, 2007). Rządowa Rada Ludnościowa komunikuje, że „niski poziom rozrodczości, utrwała się już od wielu lat. Do 1990 r. związany był on głównie z niekorzystnymi zmianami w strukturze wieku rozrodczego kobiet, a w kolejnych latach ze znaczącym spadkiem poziomu płodności kobiet. Sytuację w tym zakresie należy uznać już za krytyczną” (*Sytuacja demograficzna...*, 2007, s. 8). W 2006 r. w woj. świętokrzyskim i łódzkim wartość sumarycznego współczynnika płodności była jedną z niższych wśród województw (odpowiednio 35,5 oraz 36,5 urodzeń na 1000 kobiet w wieku rozrodczym). Najniższe wartości zostały odnotowane w opolskim (30,6) i śląskim (34,8), najwyższe natomiast w pomorskim (42,3) oraz wielkopolskim (41,2) – *Rocznik statystyczny województw 2007*.

W 2002 r. w Polsce oraz we wszystkich województwach najwyższa płodność kobiet przypadała na wiek 25–29 lat, a następnie 20–24 lata. W 2006 r. największe natężenie urodzeń zostało odnotowane również wśród kobiet w wieku 25–29 lat, ale w większości województw (m.in. w łódzkim) nastąpiło przesunięcie kolejnej częstości urodzeń do grupy 30–34 lata (Rocznik Statystyczny Województw, 2003, 2007). Nieznaczny wzrost w ostatnim okresie poziomu płodności kobiet w wieku powyżej 25 lat związany jest z realizacją odłożonych urodzeń,

będących wynikiem chęci zdobycia przez młode osoby wykształcenia i stabilizacji materialnej przed założeniem rodziny.

W konsekwencji spadku płodności kobiet, współczynnik dzietności ogólnej (tj. liczba urodzonych dzieci przypadająca na jedną kobietę w wieku rozrodczym) jest w Polsce niski. Od 1989 r. współczynnik ten nie zapewnia prostej zastępowalności pokoleń (gwarantuje ją wartość 2,10–2,15). W 2007 r. współczynnik dzietności w skali kraju wynosił 1,31, przy czym wyższy był na wsi (1,45) niż w mieście (1,22). Zakres zmienności tego współczynnika wyznaczały województwa opolskie (1,04) i pomorskie (1,45), a wartości zaobserwowane w łódzkim i świętokrzyskim wynosiły odpowiednio 1,24 i 1,25 (czyli poniżej średniej krajowej). Podane wartości współczynników dzietności wskazują na tendencję ku reprodukcji zawężonej.

Ubytek naturalny i migracyjny ludności

Bezpośrednią przyczyną spadku liczby ludności w Polsce jest obserwowany od 1984 r. spadek liczby urodzeń (na 1983 r. przypadał szczyt ostatniego wyżu demograficznego) przy niewielkich zmianach poziomu umieralności (Stańczak i Szałtys, 2004). Ubytek liczby ludności został zapoczątkowany w 1998 r., ale jego tempo w ostatnich latach nasiliło się na skutek przewagi emigracji zewnętrznej nad imigracją do Polski (*Sytuacja demograficzna...*, 2007, s. 7).

W latach 2002–2007 w miastach Polski przyrost naturalny był ujemny, na wsi zaś dodatni (tab. 5). W łódzkim i w świętokrzyskim, zarówno w miastach jak i na wsi, przyrost naturalny był ujemny. Jak już wspomniano, województwa te od 2002 r. cechują się najniższą wartością współczynnika przyrostu naturalnego w Polsce. Najwyższą wartość tego współczynnika w 2007 r. miały zaś woj. pomorskie (2,7‰), wielkopolskie (2,1‰) oraz warmińsko-mazurskie (1,9‰). Dodatni przyrost naturalny zaobserwowano również w podkarpackim, mazowieckim, małopolskim, lubuskim, kujawsko-pomorskim oraz zachodniopomorskim.

W łódzkim i świętokrzyskim ujemny przyrost naturalny jest następstwem niskiego współczynnika urodzeń i wysokiego współczynnika zgonów. W łódzkim współczynnik urodzeń w 2007 r. wynosił 9,3‰ (taką samą wartość odnotowano w świętokrzyskim i podlaskim, niższą jedynie w opolskim – 8,2‰, najwyższą zaś w pomorskim – 11,6‰ oraz w wielkopolskim 11,3‰). W przypadku współczynnika zgonów, najwyższą jego wartość w 2007 r. charakteryzowała łódzkie (12,5‰) oraz świętokrzyskie i lubelskie (10,7‰), najniższą zaś podkarpackie (8,5‰) i pomorskie (8,9‰). Dodatkowo w łódzkim od lat obserwowana jest najwyższa wartość standaryzowanego współczynnika zgonów (1036 na 100 tys. ludności w 2004 r. – *Sytuacja demograficzna...*, 2006, s. 147).

Łódzkie wyróżnia się najniższą przeciętną długością trwania życia noworodka – według danych z 2007 r. jest to 68,7 lat w przypadku mężczyzn i 78,7 lat w przypadku kobiet (w świętokrzyskim odpowiednio 71 i 80,6 lat). Najwyższą

Tabela 5. Przyrost naturalny, saldo migracji i przyrost rzeczywisty w Polsce oraz w województwach łódzkim i świętokrzyskim w latach 2002–2007 (na 1000 ludności)
 Natural increase, total net migration and real increase in population for Poland and for Łódzkie and Świętokrzyskie voivodships, 2002–2007 (per 1000 head of population)

Region	Rok	Przyrost naturalny			Saldo migracji wewnętrznych			Saldo migracji zagranicznych	Saldo migracji ogółem	Przyrost rzeczywisty
		ogółem	w miastach	na wsi	ogółem	w miastach	na wsi			
Polska	2002	-0,15	-0,69	0,72	0,00	-0,75	1,20	-0,47	-0,47	-0,62
	2004	-0,19	-0,49	0,29	0,00	-1,77	2,83	-0,25	-0,25	-0,44
	2006	0,12	-0,18	0,59	0,00	-1,50	2,38	-0,95	-0,95	-0,83
	2007	0,28	x	x	0,00	x	x	-0,54	-0,54	-0,26
Łódzkie	2002	-3,24	-3,58	-2,60	-0,54	-1,18	0,64	-0,08	-0,62	-3,85
	2004	-3,09	-3,19	-2,91	-0,57	-2,38	2,74	-0,01	-0,58	-3,67
	2006	-3,10	-3,51	-2,35	-0,69	-2,27	2,20	-0,44	-1,13	-4,23
	2007	-3,18	x	x	-0,65	x	x	-0,19	-0,83	-4,01
Świętokrzyskie	2002	-1,31	-0,84	-1,71	-1,83	-4,32	0,27	-0,07	-1,90	-3,21
	2004	-1,61	-0,94	-2,17	-1,80	-5,65	1,43	0,02	-1,77	-3,38
	2006	-1,92	-1,33	-2,40	-2,18	-5,18	0,30	-0,54	-2,72	-4,64
	2007	-1,36	-1,10	-1,58	-2,06	-5,37	0,69	-0,23	-2,29	-3,65

Źródło: Rocznik Statystyczny Województwu, wydania z lat 2003–2007, Rocznik demograficzny 2008 oraz http://www.stat.gov.pl/gus/45_655_PLK_HTML.htm, obliczenia własne.

Sources: Rocznik Statystyczny Województw ("Statistical Yearbook of the Voivodships"), 2003–2007, plus Rocznik Demograficzny 2008 ("Demographic Yearbook of Poland 2008") and: http://www.stat.gov.pl/gus/45_655_PLK_HTML.htm author's own calculations.

średnią długość trwania życia noworodka odnotowano w województwie podkarpackim (72,9 lat dla mężczyzn i 80,9 lat dla kobiet).

W 2007 r. podregiony¹ województwa łódzkiego, tj. m. Łódź, skierniewicki, piotrkowski oraz łódzki, charakteryzowała najniższa przeciętna długość trwania życia noworodka płci męskiej spośród wszystkich podregionów w Polsce (68–69 lat). Najniższą średnią długość trwania życia noworodka płci żeńskiej odnotowano w podregionie katowickim (77,2 lat), a następnie w m. Łódź (77,9) oraz podregionie łódzkim (78,1 lat). Najwyższą przeciętną długość trwania życia noworodka płci męskiej była w m. Warszawa (74 lata), a płci żeńskiej w – podregionie rzeszowskim (81,2 lat).

Procesy depopulacyjne w badanych województwach następują nie tylko na skutek ujemnego przyrostu naturalnego, ale również w wyniku migracji ludności. Ogólne saldo migracji dla Polski jest ujemne (tab. 5), podobnie jak dla większości województw (oprócz wielkopolskiego, mazowieckiego, małopolskiego i pomorskiego). Najniższą wartość salda migracji notuje się w opolskim (–3,9‰ w 2007 r.) oraz warmińsko-mazurskim i lubelskim (odpowiednio –2,7‰ oraz –2,6‰).

Zestawienie wartości przyrostu naturalnego oraz salda migracji pozwala ocenić rzeczywiste zmiany stanu liczebnego ludności. Informacji takich dostarcza współczynnik przyrostu rzeczywistego. W 2007 r. najniższa wartość tego współczynnika charakteryzowała województwo opolskie (–5,0‰), a także łódzkie i świętokrzyskie (tab. 5), najwyższa zaś mazowieckie i pomorskie (3,3‰), wielkopolskie (2,7‰) oraz małopolskie (2,2‰).

Ubytek/przyrost ludności w podregionach i powiatach badanych województw

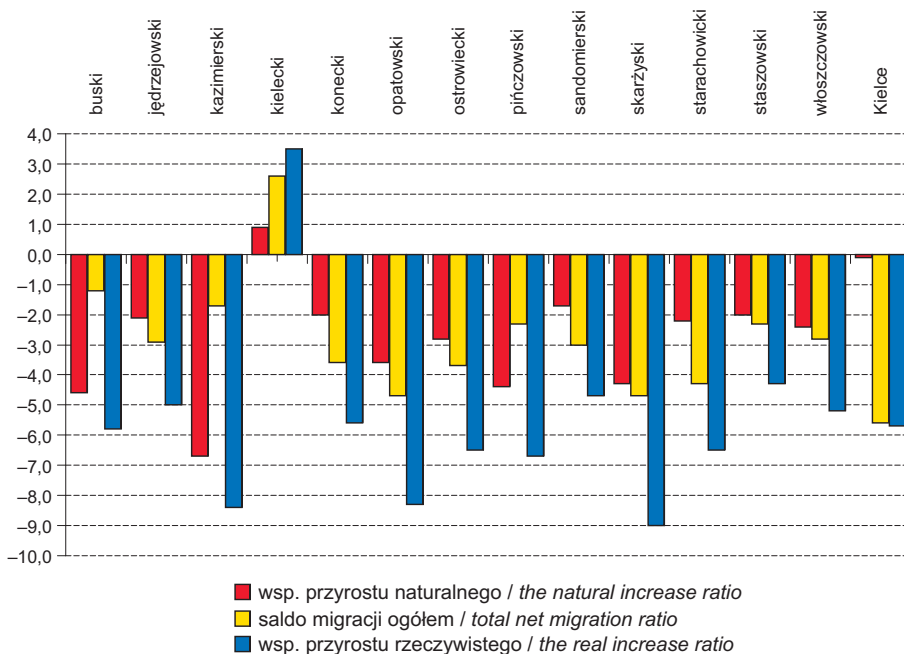
W łódzkim i świętokrzyskim ujemny przyrost naturalny jest główną przyczyną procesów depopulacyjnych. Dalsza część analizy miała na celu zbadanie, czy w obrębie badanych województw istnieją obszary o dodatnim przyroście naturalnym i rzeczywistym.

W 2007 r. we wszystkich podregionach województwa łódzkiego, tj. łódzkim, piotrkowskim, skierniewickim, sieradzkim oraz m. Łódź, odnotowano ujemne wartości współczynnika przyrostu naturalnego, wynoszące odpowiednio –3,0‰, –0,6‰, –2,5‰, –1,8‰ oraz –6,5‰. Saldo migracji ogółem było dodatnie jedynie w podregionie łódzkim (6‰), w pozostałych podregionach zaś – ujemne, naj-

¹ Podregiony są jednostkami terytorialnymi położonymi w obrębie województw, składającymi się z powiatów (przy czym do 2007 r. podregionami były również dwa całe województwa – opolskie i świętokrzyskie). Utworzono je do celów statystycznych na mocy *Rozporządzenia Rady Ministrów...* z 2000 r. i nie stanowią, w przeciwieństwie do powiatów, jednostek podziału administracyjnego kraju. Wprowadzenie podregionów jest nawiązaniem do jednostek terytorialnych (NTS 3) przyjętych w Unii Europejskiej. Od 1.01.2008 r. liczba podregionów została zwiększona z 45 do 66 na mocy *Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 14 listopada 2007 r.*

niższe w skierniewickim (-2,5‰) i m. Łódź (-2,8‰). Dodatnim współczynnikiem przyrostu rzeczywistego odznaczał się jedynie podregion łódzki (3‰).

Rozpatrując łódzkie według mniejszych jednostek administracyjnych tj. powiatów (ryc. 2) według stanu z 2006 r., można wskazać obszary o dodatnim przyroście naturalnym (powiat bełchatowski, rawski oraz m. Skierniewice). Powiaty o najniższej wartości współczynnika przyrostu naturalnego to: poddębicki, kutnowski, pabianicki oraz m.Łódź. Dodatkowo saldo migracji zostało odnotowane w powiatach brzezińskim, łódzkim wschodnim, pabianickim, zgierskim oraz piotrkowskim. Pierwsze cztery powiaty bezpośrednio sąsiadują z Łodzią, a powiat piotrkowski okala Piotrków Trybunalski, zatem korzystne położenie wymienionych obszarów w pobliżu dużego miasta decyduje o dodatnim saldzie migracji. Dodatni przyrost rzeczywisty charakteryzował powiaty: łódzki wschodni, bełchatowski, zgierski, brzeziński oraz piotrkowski, natomiast spośród pozostałych powiatów najniższe wartości przyrostu rzeczywistego odnotowano w m. Łódź, powiecie kutnowskim i m. Piotrków Trybunalski.



Ryc. 3. Współczynnik przyrostu naturalnego, saldo migracji ogółem i współczynnik przyrostu rzeczywistego w powiatach województwa świętokrzyskiego (stan w grudniu 2006 r.)

Źródło: *Województwo świętokrzyskie...* (2007), obliczenia własne.

Natural increase, total net migration and real increase per 1000 head of population in poviats (county-level units of administration) within Świętokrzyskie voivodship (as of 31.12.2006)

Source: *Województwo świętokrzyskie...* (2007), author's own calculation.

W podregionach województwa świętokrzyskiego, tj. kieleckim i sandomiersko-jędrzejowskim, w 2007 r. odnotowano ujemne wartości współczynnika przyrostu naturalnego (odpowiednio $-0,7\%$ i $-2,4\%$), oraz ujemne saldo migracji (odpowiednio $-2,2\%$ i $-2,4\%$). W obu podregionach przyrost rzeczywisty był ujemny.

W przypadku powiatów, w 2006 r., jedynie kielecki charakteryzował się dodatnim przyrostem naturalnym (ryc. 3). Wystąpiło w nim również dodatnie saldo migracji oraz dodatni przyrost rzeczywisty. Najniższy współczynnik przyrostu naturalnego zarejestrowano w powiatach kazimierskim, buskim, pińczowskim oraz skarżyskim, natomiast przyrost rzeczywisty – w skarżyskim, kazimierskim i opatowskim.

Perspektywy demograficzne województw łódzkiego i świętokrzyskiego

Na tle innych województw, sytuacja demograficzna w łódzkim i w świętokrzyskim jest szczególnie niekorzystna z uwagi na dość intensywny ubytek naturalny ludności. Istotne jest pytanie, czy procesy depopulacyjne na tych obszarach utrzymają się w najbliższych latach. Poniżej przedstawiono prawdopodobną sytuację demograficzną w łódzkim i świętokrzyskim w latach 2008–2035, opierając się na prognozie GUS z 2008 r.

W perspektywie 30 lat należy oczekiwać postępowania spadku liczby ludności, zarówno w Polsce, jak i w województwach łódzkim i świętokrzyskim (tab. 6). W 2035 r. liczba ludności w Polsce prawdopodobnie zmniejszy się o 5,57% w porównaniu do 2007 r. Spośród wszystkich województw, największego spadku liczby mieszkańców należy oczekiwać w świętokrzyskim (15,58%) i łódzkim

Tabela 6. Prognozowana liczba ludności (tys.) i jej dynamika w latach 2008–2035 w Polsce oraz w województwach łódzkim i świętokrzyskim

Forecast population size ('000) and dynamic for 2008–2035 in Poland as a whole and in Łódzkie and Świętokrzyskie voivodships

Region	Liczba ludności (tys.) stan na 31 XII					Dynamika prognozowanej liczby ludności (2007 r. =100)			
	rzeczywista	prognozowana				2008	2015	2025	2035
		2007	2008	2015	2025				
Polska	38115,64	38107,41	38016,06	37438,09	35993,07	99,98	99,74	98,22	94,43
Łódzkie	2555,90	2545,94	2475,01	2353,30	2188,02	99,61	96,84	92,07	85,61
Świętokrzyskie	1275,55	1270,45	1232,26	1167,76	1076,86	99,60	96,61	91,55	84,42

Źródło: http://www.stat.gov.pl/gus/45_4514_PLK_HTML.htm; obliczenia własne.

Sources: http://www.stat.gov.pl/gus/45_4514_PLK_HTML.htm and author's own calculations.

(14,39%), a także w lubelskim (13,62%), opolskim (13,50%) i śląskim (12,93%). Przyrost ludności natomiast prawdopodobnie nastąpi w mazowieckim (5,42%), pomorskim (2,35%), małopolskim (1,52%) i wielkopolskim (0,21%).

W kolejnych latach tendencja przyrostu naturalnego i rzeczywistego będzie malejąca zarówno w Polsce, jak i we wszystkich województwach. W 2035 r., w świetle prognozy demograficznej, wartości współczynników przyrostu naturalnego i rzeczywistego spadną w Polsce odpowiednio o 4,66 i 4,92 punktu promilowego w porównaniu do 2007 r. Najniższy przyrost naturalny w 2035 r. nadal będzie charakteryzować województwa łódzkie (-7,44‰) i świętokrzyskie (-7,25‰), a także opolskie (-6,67‰) i śląskie (-6,59‰), najwyższy zaś pomorskie (-3,09‰), małopolskie (-3,59‰), mazowieckie (-3,70) oraz wielkopolskie (-3,72).

Prognoza GUS zakłada, że w 2020 r. saldo migracji zagranicznych w Polsce i we wszystkich województwach z wyjątkiem śląskiego osiągnie wartości dodatnie, natomiast saldo migracji wewnętrznych będzie dodatnie w małopolskim, mazowieckim, pomorskim oraz wielkopolskim.

W 2035 r. najniższa wartość współczynnika przyrostu rzeczywistego prawdopodobnie zostanie odnotowana w świętokrzyskim (-9,22‰), lubelskim (-8,33‰) i łódzkim (-8,03‰), najwyższa zaś w mazowieckim (-0,54‰), pomorskim (-1,97‰) i małopolskim (-2,12‰).

Za 30 lat należy oczekiwać wzrostu współczynnika dzietności ogólnej. Prognozowane wartości tego współczynnika w 2035 r. dla Polski, łódzkiego i świętokrzyskiego będą wynosiły odpowiednio: 1,44, 1,41 i 1,37 w miastach oraz 1,46, 1,48 i 1,40 na wsi. Średni wiek rodzenia kobiet w 2035 r. w Polsce wzrośnie do 30,97 lat w miastach oraz 30,53 lat na wsi. Zwiększy się przeciętna długość trwania życia noworodków: w 2035 r. w Polsce noworodek płci męskiej będzie miał przed sobą średnio 77,1 lat życia, żeńskiej natomiast 82,9 lata. Najkrótsza będzie przeciętna długość trwania życia noworodka w województwie łódzkim (75,7 lat w przypadku mężczyzn i 82 lata w przypadku kobiet).

Podsumowanie

Od kilku lat w Polsce widoczna jest tendencja spadkowa liczby ludności. Główną tego przyczyną jest obserwowany już od końca lat 1980. spadek liczby urodzeń, przy względnie stałym poziomie zgonów.

Procesy depopulacyjne, wynikające w głównej mierze z ubytku naturalnego, w największym stopniu postępują w środkowej części Polski, tzn. w łódzkim i w świętokrzyskim. Województwa te, charakteryzuje również największy – zaraz po opolskim – ubytek rzeczywistej ludności.

Procesy depopulacyjne w łódzkim i w świętokrzyskim są głównym następstwem ujemnego przyrostu naturalnego. Stopień zaawansowania starości demograficznej jest w nich wysoki. W łódzkim obserwuje się najwyższą wartość

współczynników zgonów (sumarycznych i standaryzowanych), a także najniższą średnią długość trwania życia noworodków. Łódzkie – to województwo umiarkowanie zurbanizowane, ze znacznie skażonym środowiskiem naturalnym i stosunkowo trudnymi warunkami życia (*Sytuacja demograficzna...*, 2006, s. 146). Świętokrzyskie natomiast jest jednym z najczystszych pod względem ekologicznym regionów kraju, o niskim stopniu urbanizacji i słabo rozwiniętą infrastrukturą ekonomiczno-społeczną. Dużym problemem jest tu bezrobocie oraz znaczne zubożenie ludności (*Plan zagospodarowania...*, 2002). Stopa bezrobocia rejestrowanego jest jedną z najwyższych w kraju (13,2% we wrześniu 2008 r.).

W perspektywie 30 lat należy oczekiwać dalszego spadku liczby ludności w Polsce, będącego w głównej mierze wynikiem ujemnego przyrostu naturalnego. Ze względu na wyjściowy potencjał demograficzny województw łódzkiego i świętokrzyskiego, największy ubytek naturalny i rzeczywisty ludności będzie obserwowany w środkowej części kraju.

Piśmiennictwo

- Bezrobotni oraz stopa bezrobocia wg województw, podregionów i powiatów (stan w końcu września 2008 r.)*, 2008, GUS, Warszawa.
http://www.stat.gov.pl/gus/45_1488_PLK_HTML.htm
- Holzer J., 2003, *Demografia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Ludność według płci, wieku, województw, podregionów, powiatów, miast i gmin. Stan w dniu 31 XII 2002 r.*, 2002, GUS, Warszawa.
http://www.stat.gov.pl/gus/45_654_PLK_HTML.htm?action=show_archive
- Ludność. Stan i struktura w przekroju terytorialnym. Stan w dniu 31 XII 2004 r.*, 2005, GUS
- Ludność. Stan i struktura w przekroju terytorialnym. Stan w dniu 31 XII 2006 r.*, 2007, GUS
- Ludność. Stan i struktura w przekroju terytorialnym. Stan w dniu 31 XII 2007 r.*, 2008, GUS
http://www.stat.gov.pl/gus/45_655_PLK_HTML.htm?action=show_archive
- Plan zagospodarowania przestrzennego województwa świętokrzyskiego*, 2002,
http://www.sejmik.kielce.pl/temp/zdjecia_kat/1068/plan.pdf
- Prognoza ludności na lata 2008–2035*, 2008, GUS, Warszawa.
http://www.stat.gov.pl/gus/45_4514_PLK_HTML.htm
- Rocznik Demograficzny 2008*, 2008, GUS, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny 1997, 1998*, GUS, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny Województw z lat 1991, 2003, 2007*, GUS, Warszawa.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 lipca 2000 r.*, Dz.U. 2000 nr 58, poz. 685.
<http://www.lex.com.pl/serwis/du/2000/0685.htm>
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 14 listopada 2007 r.*, Dz.U. 2007 nr 214, poz. 1573.
<http://www.lex.com.pl/serwis/du/2007/1573.htm>
- Stańczak J., Szołtys D., 2004, *Rozwój demograficzny Polski do 2003 r.*, Wiadomości Statystyczne, 4, GUS, Warszawa.

Sytuacja demograficzna Polski i założenia polityki ludnościowej w Polsce. Raport 2004, 2006, Rządowa Rada Ludnościowa, Warszawa.

Sytuacja demograficzna Polski. Raport 2006–2007, 2007, Rządowa Rada Ludnościowa, Warszawa.

Trwanie życia, 2008, GUS, Warszawa; http://www.stat.gov.pl/gus/45_894_PLK_HTML.htm
Województwo łódzkie. Podregiony, powiaty, gminy, 2007, Urząd Statystyczny w Łodzi, Łódź.

Województwo świętokrzyskie. Podregiony, powiaty, gminy, 2007, Urząd Statystyczny w Kielcach, Kielce.

[Wpłynęło: maj; poprawiono: listopad 2008 r.]

ANNA MAJDZIŃSKA

DYNAMICS OF THE POPULATION IN ŁÓDZKIE AND ŚWIĘTOKRZYSKIE VOIVODSHIPS AT THE BEGINNING OF THE 21ST CENTURY

The paper presents a demographic analysis of Polish province-regions, with a focus on Łódzkie (Łódź) and Świętokrzyskie voivodships. The work was based on statistics provided by the Central Statistical Office of Poland (notably on the population of Poland in the years 2002–2007 and the Polish population forecast as formulated in 2008). Notwithstanding the central location within Poland of both Łódzkie and Świętokrzyskie voivodships, the natural increase per 1000 head of population is shown to have diminished – from 3.2‰ in 2002 to –1.4‰ in 2007. The aim of the paper is thus to account for such natural decrease at the heart of the country, by reference to a dimensional analysis of population, population structure with respect to age, vital statistics and migrations within Poland.

The population of Poland as a whole has declined over the last few years. The phenomenon is mainly considered due to a declining number of births in a situation in which the numbers of deaths remain relatively constant, as has been the case since 1984. More specifically, the population decline in the period 2002–2007 was of 0.27%, as compared with the figures for Łódzkie and Świętokrzyskie voivodships of 1.98% and 1.57% respectively. The rate of natural decrease in Poland was of 0.28% in 2007. Among the voivodships, it was in fact Łódzkie and Świętokrzyskie voivodships that noted the lowest values, while the highest characterized Pomorskie voivodship (Pomerania), as well as Wielkopolskie and Warmińsko-mazurskie. As far as the real increase per 1000 head of population is concerned, the rate is –0.26‰. Here, the lowest values were those noted in Opolskie (Opole), Łódzkie and Świętokrzyskie voivodships, while the highest were to be observed in Mazowieckie, Pomorskie, Wielkopolskie and Małopolskie voivodships.

The negative natural increase is claimed as the main reason for depopulation in Łódzkie and Świętokrzyskie voivodships, which are considered to have very high proportions of people in old age within their populations (per 100 children aged 0–14, Łódzkie voivodship has 105 persons aged 65 or over, cf. 98 persons in Świętokrzyskie). Łódzkie

has Poland's lowest average length of life for infants, and the highest rate of infant mortality.

Depopulation caused mainly by the natural decrease is also at its highest in central and south-central Poland, i.e. in Łódzkie and Świętokrzyskie voivodships. In turn, the most marked depopulation process due to emigration is believed to be that characterizing such peripherally-located voivodships as Opolskie, Warmińsko-mazurskie and Lubelskie (the voivodship of Lublin).

The fall in values for natural and real increases is expected to continue in Poland for 30 more years at least. Furthermore, Łódzkie and Świętokrzyskie voivodships are likely to remain among those with the greatest loss of natural increase. A real decrease is also going to affect Świętokrzyskie, Łódzkie and Lubelskie voivodships.

Ranking ośrodków geografii społeczno-ekonomicznej w Polsce na podstawie cytowań w bazach Web of Science

*Ranking of the centres of human geography in Poland
on the basis of citations in the Web of Science*

ARTUR BAJERSKI

Instytut Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Gospodarki Przestrzennej UAM,
61-680 Poznań, ul. Dziegiełowa 27; bajerski@amu.edu.pl

Zarys treści. Celem artykułu jest analiza rankingu ośrodków geografii społeczno-ekonomicznej Polsce na podstawie cytowań w bazach Web of Science. W artykule omówiono: (1) rozkład liczby cytowań polskich geografów społeczno-ekonomicznych, (2) rankingi ośrodków geografii społeczno-ekonomicznej (na podstawie zarówno sumarycznej liczby cytowań, jak i przeciętnej liczby cytowań przypadających na 1 samodzielnego pracownika nauki) oraz (3) pozycję ośrodków geografii społeczno-ekonomicznej w Polsce w odniesieniu do ośrodków w Czechach i na Słowacji.

Słowa kluczowe: ośrodki geografii społeczno-ekonomicznej, ranking ośrodków, cytowania, Web of Science, Polska.

Wprowadzenie

W wielu krajach postsocjalistycznych przeprowadza się zmiany sposobu oceniania dorobku naukowego. W ciągu ostatnich kilku lat wprowadzono reformę systemu oceniania dorobku naukowego m.in. w Polsce, Republice Czeskiej i na Słowacji. Wspólnym rysem zachodzących zmian jest przywiązywanie coraz większej wagi do publikacji i cytowań indeksowanych przez Institute of Scientific Information (ISI) w Filadelfii, zawartych w bazach Web of Science (WoS)¹. W niektórych krajach, np. w Czechach, istnieją już wymogi określonej liczby opublikowanych artykułów oraz posiadanych cytowań w czasopiśmie WoS przy ubieganiu się o stopień doktora habilitowanego i o tytuł profesora. Dotyczy to również nauk o ziemi, w tym geografii (zob. *Doporučená...*, 2007).

¹ Web of Science składa się z trzech baz: Science Citation Index, Social Science Citation Index oraz Arts & Humanities Citation Index. W bazach tych indeksowanych jest łącznie ok. 8,7 tys. prestiżowych czasopism naukowych (*Web of Science*, 2008).

Przeprowadzona reforma sposobu oceny dorobku naukowego wzbudziła w Polsce pewne kontrowersje. Wielokrotnie kwestionowano przypisanie zbyt dużych wag publikacjom w czasopismach indeksowanych w WoS oraz pozostałym publikacjom w języku angielskim, gdyż premiuje to nauki ścisłe oraz techniczne, które ze względu na swój przedmiot badania zajmują się problemami niezależnymi od lokalnego kontekstu społeczno-historycznego. W przypadku nauk społecznych i humanistycznych, częstokroć większą wartość mają publikacje w kraju, ze względu na częste osadzenie w nim badań, w języku narodowym². W trudnej sytuacji znalazły się więc i nauki geograficzne, których przedmiotem analiz jest głównie Polska i zmiany w niej zachodzące.

Ze względu na powyższe wątpliwości, braku publikacji i cytowań w czasopismach zawartych w bazach WoS nie należy utożsamiać z niskim poziomem naukowym poszczególnych autorów oraz ich prac. Niemniej, liczba publikacji w nich stanowi dobry miernik międzynarodowej aktywności i rozpoznawalności autora, zaś liczba cytowań jest właściwym miernikiem wpływu danego autora na określoną dyscyplinę nauki w ujęciu międzynarodowym. Postępując się liczbą cytowań, można więc ocenić wpływ na daną dyscyplinę nie tylko poszczególnych autorów, lecz także poszczególnych ośrodków, co pozwala na dokonywanie porównań między nimi w skali krajowej i międzynarodowej³.

W niniejszym artykule cytowania w czasopismach indeksowanych w WoS wykorzystano do analizy pozycji ośrodków geografii społeczno-ekonomicznej w Polsce. Za ośrodki geografii społeczno-ekonomicznej uznano 14 placówek uczelnianych⁴, w których istnieje co najmniej instytut geografii i zakład geografii społeczno-ekonomicznej oraz jeden ośrodek pozauczelniany – Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN w Warszawie (IGiPZ PAN). W analizie uwzględniono tylko cytowania obecnie zatrudnionych samodzielnych pracowników nauki (tj. posiadających stopień doktora habilitowanego lub tytuł profesora). Zdecydowano tak na podstawie przeprowadzonych badań wstępnych, z których wynikało, że cytowania samodzielnych pracowników nauki

² Szerzej o analizie bibliometrycznej oraz o problemach wykorzystania indeksu cytowań do oceny parametrycznej zob.: A.K. Wróblewski (1999, 2001), G. Racki (2005), J.M. Brzeziński (2007).

³ W ostatnich latach C.W. Matthiessen, A.W. Schwarz i S. Find (2002), wykorzystując cytowania w bazie Science Citation Index, stworzyli ranking światowych centrów nauki oraz przeanalizowali powiązania pomiędzy nimi. Wcześniej C.W. Matthiessen i A.W. Schwarz (1999) analizowali pozycję i specjalizację ośrodków naukowych w Europie, bazując na liczbie publikacji indeksowanych w Science Citation Index.

⁴ Do ośrodków uczelnianych zaliczono placówki: Uniwersytetu Warszawskiego (UW), Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie (UJ), Uniwersytetu im. A. Mickiewicza w Poznaniu (UAM), Uniwersytetu Łódzkiego (UŁ), Uniwersytetu Wrocławskiego (UWr), Uniwersytetu Śląskiego (UŚ), Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu (UMK), Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie (UMCS), Uniwersytetu Gdańskiego (UG), Uniwersytetu Szczecińskiego (US), Uniwersytetu Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy (UKW), Akademii Pedagogicznej im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie (AP KEN), Akademii Świętokrzyskiej w Kielcach (AŚ, obecnie Uniwersytet Humanistyczno-Przyrodniczy Jana Kochanowskiego) oraz Pomorskiej Akademii Pedagogicznej w Słupsku (PAP, obecnie Akademia Pomorska).

stanowią ponad 90% cytowań ogółu polskich geografów społeczno-ekonomicznych. Cytowania obejmują okres 1970–2007.

Cytowania polskich geografów społeczno-ekonomicznych w bazach ISI

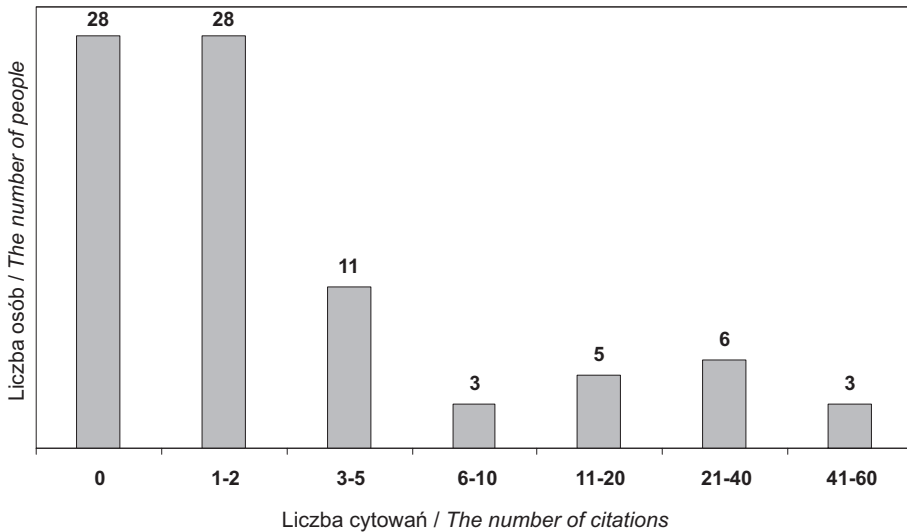
W 15 wydzielonych ośrodkach geografii społeczno-ekonomicznej w roku akademickim 2007/2008 zatrudnionych było 84 doktorów habilitowanych i profesorów geografii społeczno-ekonomicznej. W latach 1970–2007 ich prace naukowe zostały zacytowane 508 razy w czasopismach indeksowanych w WoS. Daje to przeciętnie 6,0 cytowań na osobę. Cytowanych było 413 artykułów oraz prac naukowych, na każdą z cytowanych prac powoływano się zatem średnio zaledwie 1,2 razy.

Spśród 508 przypadków, 385 (75,7%) przypadało na cytowania przez zagranicznych autorów, zaś 123 (24,3%) na cytowania przez autorów polskich⁵. Powyższa struktura cytowań oraz fakt, że ogólna liczba cytowań danego autora oraz liczba cytujących go prac zagranicznych są ze sobą ściśle skorelowane (wartość współczynnika korelacji liniowej wynosi 0,99), potwierdzają, że liczba cytowań polskich geografów w czasopismach indeksowanych w WoS jest właściwym miernikiem wpływu danego autora na naukę w ujęciu międzynarodowym.

Na prace polskich geografów społeczno-ekonomicznych powoływali się badacze pracujący na uczelniach 40 krajów. Najczęściej byli to Polacy – ich udział w ogólnej liczbie cytowań wynosił 24,3%. Niemal równie licznie prace polskich geografów cytowane były przez badaczy pracujących na uczelniach amerykańskich – 113 (22,2%). Kolejne miejsca zajmowały powołania przez akademików brytyjskich (98 – 19,3%), niemieckich (45 – 8,9%), rumuńskich (21 – 4,1%) oraz czeskich (16 – 3,1%). Łącznie ponad połowa cytowań (256, tj. 50,4%) przypadała na Stany Zjednoczone, Wielką Brytanię i Niemcy. Z jednej strony wiąże się to z dominacją badaczy z tych krajów w publikacjach w czasopismach indeksowanych w WoS, z których ogromna większość wydawana jest w języku angielskim w Stanach Zjednoczonych albo w Wielkiej Brytanii. Z drugiej strony, wskazuje na stosunkowo szeroki zasięg prac przynajmniej niektórych polskich autorów.

Znaczne zróżnicowanie wykazuje liczba cytowań poszczególnych autorów (od 0 do 60). Zdecydowana większość geografów społeczno-ekonomicznych nie była cytowana wcale lub była cytowana tylko kilka razy w czasopismach indeksowanych przez WoS (ryc. 1). Aż 28 z 84 (33,3%) geografów nie miało żadnego cytowania, kolejnych 28 (33,3%) cytowano jedynie raz albo dwa razy. Łącznie aż 67 spośród 84 (79,8%) ma nie więcej niż 5 cytowań. Pozostałych 17 autorów, stanowiących zaledwie 20,2% ogółu, było cytowanych od 6 do 60 razy, posia-

⁵ Z tego 61 powołań przypadało na cytowania przez pracowników tego samego ośrodka, zaś 35 na autocytowania. Udział obu grup w ogóle cytowań jest jednak nieznaczny, wynosi bowiem odpowiednio 12,0% oraz 6,9%.



Ryc. 1. Rozkład liczby cytowań wśród polskich samodzielnych pracowników nauki w dziedzinie geografii społeczno-ekonomicznej w bazach Web of Science
Opracowano na podstawie Web of Science (<http://isiknowledge.com>).

Distribution of the number of citations of senior academic scholars in the field of human geography in the bases of the Web of Science
Prepared on the basis of the Web of Science (<http://isiknowledge.com>).

dając łącznie 427 cytowań (tj. 84,1% ogółu). Warto zwrócić uwagę, iż mimo że tylko 9 autorów ma ponad 20 cytowań, byli oni łącznie cytowani aż 337 razy, co stanowi 66,3% ogółu powołań.

Ranking ośrodków geografii społeczno-ekonomicznej w Polsce na podstawie cytowań w bazach WoS

Do opracowania rankingu ośrodków geografii społeczno-ekonomicznej w Polsce, który ma oddawać ich pozycję międzynarodową, wykorzystano tylko cytowania autorów zagranicznych (385 powołań).

Ośrodki geografii społeczno-ekonomicznej w Polsce znacznie różnią się pod względem liczby cytowań w bazach WoS. Tylko 5 spośród 15 ośrodków ma ponad 10 cytowań w bazie (tab. 1). Dominującą pozycję ma IGiPZ PAN w Warszawie, którego obecni samodzielni pracownicy nauki mają 168 cytowań, co stanowi 43,6% cytowań ogółu ośrodków. Drugą pozycję zajmuje UAM w Poznaniu, z 79 cytowaniami (20,5% ogółu). Na kolejnych miejscach są UJ oraz UW – odpowiednio 42 i 35 cytowań, co stanowi 10,9% i 9,1% ogółu, a dalej UŁ z 29

powołaniami (7,5%). Na powyższe 5 ośrodków przypada łącznie 353 z 385 cytowań – 91,7% ogółu. Ze względu na liczbę cytowań tylko 5 powyższych ośrodków geografii społeczno-ekonomicznej w Polsce może wywierać potencjalnie wpływ na geografie społeczno-ekonomiczną w ujęciu międzynarodowym. Zróżnicowana liczba cytowań pomiędzy ośrodkami pozwala wydzielić 3 klasy ośrodków ze względu na ich wpływ na naukę światową:

klasa I – IGiPZ PAN;

II – UAM, UJ, UW, UŁ;

III – UW_r, AP KEN, UŚ, UG, AŚ, UMK, PAP, UKW, UMCS, US.

Liczba cytowań obecnych samodzielnych pracowników danego ośrodka może się wydawać silnie uzależniona od liczby pracowników ośrodka. Współczynnik korelacji pomiędzy powyższymi zmiennymi wyniósł jednak zaledwie 0,57, co oznacza, że ledwie niespełna 32% liczby cytowań ośrodka można wytłumaczyć statystycznie liczbą zatrudnionych w nim samodzielnych pracowników nauki. Konieczna jest zatem analiza przeciętnej liczby cytowań przypadającej na 1 samodzielnego pracownika nauki. Liczba ta jest w poszczególnych ośrodkach

Tabela. 1. Cytowania samodzielnych pracowników nauki poszczególnych ośrodków geografii społeczno-ekonomicznej w bazach Web of Science

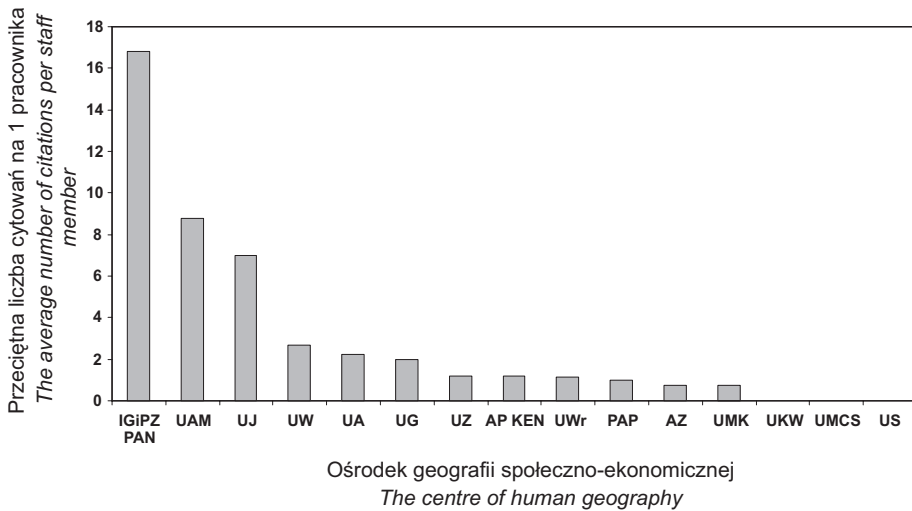
Citations of senior academic scholars employed in the individual centres of human geography in the bases of the Web of Science

Lp.	Ośrodek	Liczba cytowań w latach 1970–2008	
		ogółem	%
1	IGiPZ PAN	168	43,6
2	UAM	79	20,5
3	UJ	42	10,9
4	UW	35	9,1
5	UŁ	29	7,5
6	UW _r	8	2,1
7	AP KEN	7	1,8
8	UŚ	6	1,6
9	UG	4	1,0
10	AŚ	3	0,8
11	UMK	3	0,8
12	PAP	1	0,3
13	UKW	0	0,0
14	UMCS	0	0,0
15	US	0	0,0

Opracowano na podstawie Web of Science (<http://isiknowledge.com>).

Prepared on the basis of the Web of Science (<http://isiknowledge.com>).

wyraźnie zróżnicowana i wynosi od 16,8 dla IGiPZ PAN do 0 dla UKW, UMCS i US (ryc. 2). Jest także silnie skorelowana z sumaryczną liczbą cytowań ośrodków – wartość współczynnika korelacji liniowej pomiędzy sumaryczną liczbą cytowań a przeciętną liczbą cytowań przypadającą na 1 pracownika wyniosła 0,98.



Ryc. 2. Przeciętna liczba cytowań w bazach Web of Science przypadająca na 1 samodzielnego pracownika nauki ośrodków geografii społeczno-ekonomicznej w Polsce
Opracowano na podstawie Web of Science (<http://isiknowledge.com>).

Mean number of citations in bases of the Web of Science per senior academic scholar employed in the centres of human geography in Poland
Prepared on the basis of the Web of Science (<http://isiknowledge.com>).

Podobnie jak w przypadku ogólnej liczby cytowań, wyraźnie zaznacza się przewaga IGiPZ PAN nad ośrodkami uczelnianymi. Liczba cytowań przypadająca na 1 pracownika w IGiPZ PAN jest blisko dwukrotnie wyższa niż w zajmującym drugie miejsce UAM, w którym wynosi ona 8,8. Trzecie miejsce zajmuje UJ z wynikiem 7,0. W kolejnych ośrodkach liczba cytowań na 1 pracownika jest znacząco niższa – poniżej 3. Na podstawie rozkładu przeciętnej liczby cytowań można wydzielić 3 klasy ośrodków geografii społeczno-ekonomicznej pod względem przeciętnego wpływu ich pracowników na naukę światową:

klasa I – IGiPZ PAN;

II – UAM i UJ;

III – UW, UŁ, UG, UŚ, AP KEN, UW r, PAP, AŚ, UMK, UKW, UMCS, US.

Znaczne różnice liczby cytowań pomiędzy ośrodkami geografii społeczno-ekonomicznej w Polsce, jak napisano wcześniej, spowodowane są przede wszystkim znacznymi różnicami przeciętnej liczby cytowań przypadających na 1 samodzielnego pracownika nauki. Różnice te wynikają m.in. z (zob. np. Leimu i Koricheva, 2005; Hassink, 2007):

- stopnia uznania w środowisku naukowym,
- stopnia aktywności międzynarodowej pracowników poszczególnych ośrodków geograficznych, szczególnie z liczby publikacji w czasopismach indeksowanych w WoS,
- popularności subdyscyplin geografii społeczno-ekonomicznej (pracownicy zajmujący się aktualnie popularniejszymi zagadnieniami mają większą szansę na zacytowanie przez innych),
- braku obciążenia obowiązkami dydaktycznymi w przypadku IGiPZ PAN.

Cytowania ośrodków geografii społeczno-ekonomicznej w Polsce na tle cytowań ośrodków w Republice Czeskiej i na Słowacji

Analiza rankingu ośrodków geografii społeczno-ekonomicznej w Polsce nie wystarczy, by określić ich rangę w regionie. W tym celu dokonano porównania liczby cytowań ośrodków polskich z cytowaniami ośrodków w krajach sąsiedzkich, o podobnym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego i podobnym modelu kariery naukowej.

Największa liczba cytowań spośród ośrodków analizowanych krajów cechuje ośrodki polskie – 508. Niemal tyle samo cytowań mają ośrodki czeskie (493), pomimo ponad trzykrotnie mniejszej liczby samodzielnych pracowników nauki zatrudnionych w czeskich ośrodkach geografii społeczno-ekonomicznej. Na ośrodki słowackie przypadają 94 cytowania.

Aby porównać ośrodki czeskie i słowackie z polskimi należy wziąć pod uwagę tylko cytowania przez autorów zagranicznych, nie traktując przy tym, ze względu na bliskość języka, Słowaków jako autorów zagranicznych wobec Czechów i odwrotnie. Zabieg ten jest konieczny, ponieważ Czechom oraz Słowakom udało się wprowadzić na WoS zdecydowanie więcej czasopism z zakresu nauk społecznych niż Polakom. W WoS indeksowane są m.in. czeskie: *Sociologický Časopis*, *Politická Ekonomie*, *Finance a Úver* i słowackie: *Ekonomický Časopis* oraz *Sociológia*. Stosunkowo duża liczba czasopism na WoS oraz bliska, szczególnie w przypadku Republiki Czeskiej, współpraca geografów z socjologami, sprawia, że spośród 493 cytowań czeskich geografów, zaledwie 287 (58,2%) stanowią cytowania przez autorów zagranicznych. W przypadku geografów słowackich stanowią one jeszcze mniejszą część – tylko 42 z 94 (44,7%). W obu przypadkach znaczną część ogółu cytowań stanowią cytowania w wyżej wymienionych czasopismach czeskich oraz słowackich. W przypadku powołań na geografów czeskich ich udział w ogóle wynosi 23,7%, zaś geografów słowackich – 43,6%.

Jeśli idzie o przeciętną liczbę cytowań autorów zagranicznych przypadających na 1 pracownika, zaznacza się wyraźna przewaga ośrodków czeskich nad polskimi i słowackimi. Przeciętnie 1 samodzielny pracownik nauki czeskich ośrodków geografii społeczno-ekonomicznej był cytowany 10,2 razy w bazach WoS, podczas gdy polskich 4,6, a na słowackich 2,6.

Jak wynika z powyższych zestawień, polska geografia społeczno-ekonomiczna plasuje się na równi z geografiami czeską w aspekcie sumarycznego wpływu na geografie społeczno-ekonomiczną w ujęciu międzynarodowym, zdecydowanie za nią jednak pod względem przeciętnego wpływu pojedynczego samodzielnego pracownika nauki. Sumaryczny wpływ polskiej geografii społeczno-ekonomicznej jest znacznie większy niż geografii słowackiej, co wynika zarówno z większej liczby polskich geografów społeczno-ekonomicznych, jak i z większej liczby cytowań przypadających na 1 pracownika.

Tabela. 2. Ośrodki geografii społeczno-ekonomicznej Polski, Czech i Słowacji o największej liczbie cytowań w bazach Web of Science
Centres of human geography in Poland, the Czech Republic and Slovakia with the greatest number of citations in bases of the Web of Science

Lp.	Ośrodek	Liczba cytowań	Ośrodek	Liczba cytowań na 1 pracownika
1	UK Praga	281	UK Praga	25,5
2	IGiPZ PAN	168	IGiPZ PAN	16,8
3	UAM	79	UAM	8,8
4	UJ	42	UJ	7,0
5	UK Bratysława	39	UK Bratysława	3,9
6	UW	35	UW	2,7
7	UWr	8	UŁ	2,2
8	AP KEN	7	UG	2,0
9	UŚ	6	UŚ	1,2
10	UG	4	AP KEN	1,2

Opracowano na podstawie Web of Science (<http://isiknowledge.com>).

Prepared on the basis of the Web of Science (<http://isiknowledge.com>).

Polskie ośrodki geografii społeczno-ekonomicznej zajmują wysoką pozycję wśród ośrodków geograficznych Polski, Republiki Czeskiej i Słowacji. Wśród 10 ośrodków geograficznych o największej liczbie cytowań i największej przeciętnej liczbie cytowań na 1 samodzielnego pracownika nauki znajduje się po 8 polskich (tab. 2). Jedyńm ośrodkiem, któremu wyraźnie ustępują polskie placówki, jest ośrodek praski, związany z Uniwersytetem Karola (UK Praga). Jego

pracownicy mają łącznie 281 cytowań, co stanowi wartość odpowiadającą łącznej liczbie cytowań IGiPZ PAN, UAM oraz UJ. Drugi w kolejności IGiPZ PAN ma 168 cytowań. Kolejne miejsca zajmują UAM, UJ oraz Uniwersytet Komeńskiego w Bratysławie (UK Bratysława).

Ośrodek praski wyraźnie dominuje również w przypadku przeciętnej liczby cytowań przypadającej na 1 samodzielnego pracownika nauki. Pracownicy Uniwersytetu Karola byli cytowani w czasopismach indeksowanych przez WoS średnio 25,5 razy. Naukowcy z drugiego w kolejności IGiPZ PAN mają przeciętnie 16,8 cytowań na osobę. Kolejne miejsca zajmują UAM oraz UJ, w których przeciętna liczba cytowań przypadająca na 1 pracownika zawiera się w przedziale pomiędzy 8,8 a 7,0.

Jak można zatem zauważyć, najsilniejsze polskie ośrodki geografii społeczno-ekonomicznej wyprzedzają większość ośrodków czeskich oraz słowackich, jeśli idzie o liczbę cytowań w WoS. Jedynym wyjątkiem jest ośrodek praski, który dominuje nad pozostałymi i którego wpływ na geografę światową stanowi blisko $\frac{3}{4}$ wpływu całej polskiej geografii społeczno-ekonomicznej. O dominacji ośrodka praskiego zdecydowały, jak można sądzić: znaczna koncentracja potencjału naukowego (ośrodek praski skupia 98,2% ogółu czeskich cytowań), tradycja i znaczenie tzw. szkoły albertowskiej oraz rozległe kontakty międzynarodowe, które przyczyniły się do dużej aktywności międzynarodowej i rozpoznawalności praskich geografów. Należy jednak wspomnieć, że aż 182 cytowania (64,8% cytowań ośrodka praskiego) przypadają na dwoje najczęściej cytowanych autorów. W dużej mierze przewaga ośrodka praskiego nad ośrodkami polskim wynika więc z zatrudnienia w nim dwojga geografów, którzy zdobyli szerokie międzynarodowe uznanie.

Wnioski

Analiza rankingu polskich ośrodków geografii społeczno-ekonomicznej, ustalonego na podstawie cytowań w bazach WoS, wykazała znaczne różnice liczby cytowań pomiędzy poszczególnymi ośrodkami. Różnice te wynikały w zdecydowanie większym stopniu z różnej przeciętnej liczby cytowań przypadających na 1 samodzielnego pracownika nauki niż z różnej liczby zatrudnionych. Niestety, zaledwie 5 z 15 analizowanych ośrodków geografii społeczno-ekonomicznej w Polsce może mieć jakikolwiek bezpośredni wpływ na naukę w ujęciu międzynarodowym. Są to: IGiPZ PAN, UAM, UJ, UW i UŁ. Zarówno w sumarycznej liczbie cytowań, jak i w przeciętnej liczbie cytowań na 1 pracownika zaznacza się wyraźna dominacja IGiPZ PAN w Warszawie.

Powyższe 5 ośrodków geografii społeczno-ekonomicznej cechuje również silna pozycja w regionie. Ośrodki te przewyższają (pod względem zarówno sumarycznej, jak i przeciętnej liczby cytowań) większość ośrodków czeskich i słowackich. Niestety, nawet zajmujący pierwszą pozycję w rankingu IGiPZ PAN

wyraźnie ustępuje ośrodkowi praskiemu, tworzonemu przez Uniwersytet Karola. Przewaga ośrodka praskiego może być jeszcze większa, bowiem zaczynają już w nim występować efekty mnożnikowe wysokiej aktywności międzynarodowej w ostatnich latach. Ośrodek praski już stanowi uznany w Europie ośrodek w dziedzinie studiów miejskich i demografii.

Trzeba mieć nadzieję, że w kolejnych latach aktywność międzynarodowa polskich geografów społeczno-ekonomicznych będzie wzrastać, nie ograniczając się do pracowników kilku najsilniejszych ośrodków. Można przypuszczać, że dużą rolę będzie odgrywał reformowany od kilku lat system oceny dorobku naukowego, kładący większy nacisk na publikacje w czasopismach indeksowanych w WoS. Pomimo wątpliwości przytoczonych na wstępie, należy uznać, że zwiększanie wagi tych publikacji na drodze awansu naukowego może doprowadzić do wzrostu wpływu polskiej geografii społeczno-ekonomicznej na naukę światową.

*

Autor serdecznie dziękuje Panu mgr. Pawłowi Nawrotowi za umożliwienie dostępu do pełnych wersji baz Web of Science oraz anonimowym Recenzentom za cenne uwagi, które w znacznym stopniu wpłynęły na ostateczny kształt artykułu.

Piśmiennictwo

- Brzeziński J.M., 2007, *Reguły parametryzacji*, Forum Akademickie, 2, s. 21–24.
- Doporučená hlediska hodnocení pro habilitační řízení a řízení pro jmenování profesorem*, 2007, Univerzita Karlova v Praze Opatření rektora, 28, Praha.
- Hassink R., 2007, *It's the language, stupid! On emotions, strategies, and consequences related to the use of one language to describe and explain a diverse world*, Environment and Planning A, 39, 6, s. 1282–1287.
- Leimu R., Koricheva J., 2005, *What determines the citation frequency of ecological papers*, Trends in Ecology and Evolution, 20, 1, s. 28–32.
- Matthiessen C.W., Schwarz A.W., 1999, *Scientific centres in Europe – an analysis of research strength and patterns of specialisation based on bibliometric indicators*, Urban Studies, 36, 3, s. 453–477.
- Matthiessen C.W., Schwarz A.W., Find S., 2002, *The top-level global research system, 1997-99 – centres, networks and nodality – an analysis based on bibliometric indicators*, Urban Studies, 39, 5/6, s. 903–927.
- Racki G., 2005, *Pułapki „Master” Journal List z Filadelfii*, Przegląd Geologiczny, 53, 7, s. 560–561.
- Web of Science*, 2008, Thompson Reuters
<http://scientific.thomsonreuters.com/products/wos/>, cytowane 7 lipca 2008 r.
- Wróblewski A.K., 1999, *Kryteria są jasne*, Forum Akademickie, 4, s. 32–35.
- , 2001, *Bibliometryczne nieporozumienia*, Forum Akademickie, 9, s. 40–42.

[Wpłynęło: styczeń; poprawiono: lipiec 2008 r.]

ARTUR BAJERSKI

RANKING OF THE CENTRES OF HUMAN GEOGRAPHY IN POLAND
ON THE BASIS OF CITATIONS IN THE BASE OF THE WEB OF SCIENCE

The aim of the article was to analyse the ranking of the centres of human geography in Poland on the basis of citations in the base of the Web of Science. The issues discussed include: distribution of the number of citations of Polish human geographers, ranking of the centres of human geography on the basis of the total number of citations and the mean number of citations per senior academic scholar, and position of the centres of human geography in Poland with reference to those in the Czech Republic and Slovakia.

The number of citations of the Polish human geographers was given for senior academic scholars employed in 15 separate centres of human geography. They were quoted 385 times by foreign authors in journals indexed in the Web of Science. There were nine authors with more than 20 citations each. They were quoted a total of 337 times, which amounts to 66.3% of the total citation figure.

In terms of the number of citations, the dominant position is occupied by the Institute of Geography and Spatial Organisation of the Polish Academy of Sciences (IGiPZ PAN) in Warsaw, whose current senior academic scholars account for 168 citations, or 43.6% of the total citations of all the centres. Next comes Adam Mickiewicz University with 79 citations (20.5%) followed by Jagiellonian University in Cracow, Warsaw University and Łódź University. The above five centres account for a total of 353 out of the 385 citations, or 91.7%. These are the only centres of human geography which are potentially capable of exerting some influence on world Sciences.

The differences in the number of citations between the centres result primarily from differences in the average number of citations per staff member. As in the case of the total number of citations, there is a dominance of the IGiPZ PAN, whose staff members score an average of 16.8 citations each. Besides, only for Adam Mickiewicz University and Jagiellonian University does the number of citations per staff member exceed 5. The above differences follow from such factors as the varying levels of recognition by the scientific circles, international activity of scholars of the individual geographical centres, popularity of the geographical sub-disciplines pursued, and lack of the teaching load in the case of staff of the Polish Academy of Sciences.

The strongest Polish centres of human geography match the Czech and Slovak ones in terms of the number of citations in the base Web of Science. The only exception is the human geography centre at Charles University in Prague, which dominates over the rest (Charles University staff were quoted 281 times, which gives 25.5 citations per person).

K. Liebscher, J. Christl, P. Mooslechner, D. Ritzberger-Grünwald (red.) – *Foreign Direct Investment in Europe. A Changing Landscape*, Edward Elgar, Cheltenham, UK–Northampton, MA, USA 2007; XIII + 274 s.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) są przedmiotem zainteresowania wielu dyscyplin, a geografia jest jedną z nich, wcale nie najważniejszą. Recenzowana praca jest napisana z punktu widzenia ekonomii i bankowości. Spośród 37 autorów mniej więcej połowa to pracownicy naukowi wyższych, zwłaszcza ekonomicznych uczelni, a resztę stanowią praktycy, zatrudnieni przede wszystkim w instytucjach finansowych. Zespół jest w pełni międzynarodowy. Wśród nich jest jeden autor z Polski – Marcin Kolasa, ekonomista z Narodowego Banku Polskiego. Redaktorami jest czworo praktyków, zajmujących kluczowe stanowiska w Austriackim Banku Narodowym (Österreichische Nationalbank).

Praca składa się z 18 rozdziałów, ujętych w trzy części tematyczne: (1) wpływ BIZ na kraje pochodzenia kapitału i kraje przyjmujące inwestycje; (2) globalne tendencje i struktury, czyli dokąd wędrują BIZ; oraz (3) teoria i praktyka przyciągania zrównoważonych inwestycji. Całość poprzedza sześć krótkich, nienumerowanych rozdziałów (wszystkie napisane przez praktyków) nt. politycznych wyzwań związanych z BIZ. Następnie mamy dłuższy, również nienumerowany „akademicki”, bardzo dobry rozdział R.E. Lipseya na temat pomiaru wpływu BIZ w Europie Środkowej i Wschodniej. Ta cokolwiek dziwna struktura dotyczy pracy, której tematem jest „zmieniający się krajobraz BIZ w Europie”. Ujęcie tematu sugeruje, że przepływ BIZ nie jest dłużej jednokierunkowy, z krajów wyżej do słabiej rozwiniętych, z zachodniej do wschodniej części Europy, lecz obu-, by nie powiedzieć wielokierunkowy. Przepływ jest w coraz mniejszym stopniu określany przez granice i ograniczenia, a w coraz większym przez siły popytu i podaży, nieraz w odległych krajach.

Praca porusza całkiem szeroki wachlarz zagadnień, niejednokrotnie wykraczający poza tematykę określoną w tytule, takich jak globalne tendencje, wpływ BIZ na kraje pochodzenia i przyjmujące, politykę zachęcającą do inwestowania i doświadczenia towarzyszące BIZ, ze szczególnym uwzględnieniem krajów Europy Środkowej, Wschodniej i Południowo-Wschodniej. Książka jest pokłosiem konferencji nt. europejskiej integracji gospodarczej, zorganizowanej przez Austriacki Bank Narodowy w Wiedniu w listopadzie 2006 r. Konferencja została zorganizowana wspólnie z Europejskim Bankiem Odbudowy i Rozwoju, który jest największym źródłem finansowania w Europie Środkowo-Wschodniej; EBOiR inwestował w regionie około 4 mld € rocznie (M. Schepers).

Pracę poprzedza świetnie napisana *Przedmowa*. Rzadko zdarza się tak konkretny i treściwy tekst, w którym – na niespełna czterech stronach – redaktorzy zarysowują wszystkie najważniejsze, a przede wszystkim niezwykle aktualne tendencje związane z BIZ.

Jak podaje we wstępnym rozdziale K. Liebscher, u podstaw projektu integracji europejskiej legła hipoteza, że gospodarcza – a później monetarna – integracja pobudzi wymianę i przepływy BIZ, tym samym będzie sprzyjać wzrostowi i procesowi nadrobienia opóźnień. Rzeczywiście, doświadczenia i najświeższe dane potwierdzają tę hipotezę: w 2005 r. UE przyciągnęła niemal połowę wszystkich środków zainwestowanych na świecie. W tym samym roku napływ BIZ do 10 nowych krajów członkowskich UE wzrósł o 19%, osiągając nowy rekordowy poziom. Rola BIZ w promowaniu przepływu jest widoczna: BIZ przynoszą innowacje, nowe umiejętności i techniki zarządzania ryzykiem; popierają konkurencję, zmuszają krajowych menadżerów, aby stali się bardziej produktywni, a także zapewniają powiązania.

Pod tym względem BIZ są kluczowe do zapewnienia wzrostu gospodarczego i „doganiania” w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. W zasadzie istnieją trzy kanały, poprzez które BIZ mogą wpływać na gospodarkę jakiegoś kraju. Po pierwsze, zwiększają zasoby kapitałowe gospodarki, które, zgodnie z regułami neoklasycznej teorii wzrostu, same powinny prowadzić do wyższego poziomu produkcji *per capita*. Po drugie, przyczyniają się do wzrostu produktywności, jako że zagraniczne przedsiębiorstwa dążą do posiadania lepszego technologicznego *know-how* i umiejętności zarządzania. Po trzecie, potencjalnie wiążą się z szeregiem skutków ubocznych dla lokalnych przedsiębiorców stymulując ruchliwość zasobów pracy, naśladownictwo i kształcenie dostawców (rozdział, których autorami są Y. Gorodnichenko, J. Svejnar i K. Terrell oraz I. Tytell i K. Yudaeva). Część wzrostu produktywności wiąże się z naśladownictwem i może odnosić się do przedsiębiorstw ponadnarodowych, których poddostawcami są firmy krajowe.

Wszystkie te efekty wystąpiły w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, przyczyniając się do procesów konwergencji ich gospodarki z krajami Europy Zachodniej. Nic więc dziwnego, że kraje „naśladowujące” korzystają z BIZ bardziej niż kraje rozwinięte, szczególnie w początkowych etapach procesów naśladownictwa. BIZ zdają się przy tym odgrywać szczególną rolę w przemysłach kapitałochłonnych i wymagających wysokich kwalifikacji. Perspektywa korzyści wynikających z napływu BIZ jest inną przyczyną, dla której politycy promują działalność służącą rozwojowi kapitału ludzkiego. Biorąc pod uwagę negatywny efekt wypierania, przypisywany napływowi BIZ, warto spojrzeć z pewnej perspektywy czasowej. Nawet jeśli krajowe inwestycje są wypierane w początkowym etapie napływu BIZ, krajowe inwestycje skorzystają również nieco później, gdy popyt krajowy wzrośnie właśnie wskutek BIZ.

Istnieje ostra konkurencja jeśli chodzi o fundusze, a czynniki i instrumenty zmieniły się w sposób znaczący w porównaniu z połową lat 1990. Obecnie, konkurują ze sobą już nie poszczególne kraje lub duże regiony, lecz poszczególne miasta lub niewielkie regiony w różnych krajach. Częściowo może to wynikać z efektu aglomeracji, obecnego szczególnie w sektorach zaawansowanych technologii. Jednym z pierwszych przykładów tej tendencji może być Dolina Krzemowa, pierwszy klastr IT, który przyciągnął wiele BIZ. Dzisiaj, przychodzi na myśl klastr motoryzacyjny, który wykształcił się na Słowacji. W rezultacie, polityka w zakresie BIZ może zmieniać lub rozszerzać swoją misję. Obecnie agencje promujące lokalne inwestycje zdają się być efektywnym instrumentem pobudzającym zarówno BIZ jak i produktywność, szczególnie jeśli łączą się z jednym miejscem załatwiania spraw administracyjnych.

Co się jeszcze istotnie zmieniło? Finansowa motywacja w postaci subsydiów przestała być najbardziej atrakcyjną formą przyciągania BIZ; najbardziej liczy się usunięcie restrykcji. Dodatkowo, poprawa współrzędzenia (*governance*) i stworzenie niezawodnego i przewidywalnego systemu prawnego jest kluczowe, szczególnie we wczesnym stadium transformacji. W istocie, BIZ w Europie Środkowo-Wschodniej doprowadziły do ogromnej poprawy na wszystkich szczeblach współrzędzenia jeszcze w latach przed przystąpieniem do UE, chociaż – jak twierdzi nie tylko Komisja Europejska – od tego czasu nastąpiło pewne „zmęczenie” reformami.

Generalnie, jeśli chodzi o efekty BIZ, główny przedmiot zainteresowań uległ ostatnio przesunięciu z kraju przyjmującego na kraj pochodzenia kapitału. Istnieją jednoznaczne potwierdzenia korzyści w zakresie produktywności osiąganych przez zagranicznych producentów. Natomiast dowody świadczące o wypieraniu krajowych podmiotów lub też wpływające niekorzystnie na ich produktywność, czy skutki uboczne, nie są jasne. Obawy związane z niekorzystnymi efektami BIZ w kraju pochodzenia kapitału są raczej przesadzone, lecz nie ma wątpliwości, że konieczne jest strukturalne dostosowanie kwalifikacji pracowników, związane z opuszczeniem przez niektórych z nich kraju inwestora.

Od czasu do czasu opinia publiczna wskazuje na negatywne efekty zewnętrzne przepływów BIZ, ale wyniki empiryczne nie wykazują takiego istotnego wpływu. Obawy w tym zakresie są przesadzone, zwłaszcza *off-shoring* lub *outsourcing* bezpośrednich czynników produkcji (czasami określane jako rozwój „gospodarki bazarowej”), i nie wydają się ilościowo bardzo istotne. W Austrii, z jej wysokim odpływem BIZ do krajów Europy Środkowo-Wschodniej, BIZ w przemyśle przetwórczym, który jest bardziej podatny na *outsourcing*, stanowią zaledwie 20% ogółu. Co więcej, nie powinniśmy zapominać, że rosnący międzynarodowy podział pracy przynosi korzyści również krajowi pochodzenia BIZ, jako że w niektórych sektorach producenci mogą pozostać konkurencyjni tylko wtedy, gdy kupują tańsze komponenty zagraniczne. Zatem, polityka gospodarcza w krajach pochodzenia inwestorów powinna wystrzegać się działań protekcyjnych.

Implikacje inwestycji zewnętrznych dla krajów pochodzenia kapitału nie są wyłącznie kwestią krajów rozwiniętych; zewnętrzne inwestycje zyskują na znaczeniu także w krajach Europy Środkowo-Wschodniej – klasycznych krajach przyjmujących, które w coraz większym stopniu jawią się jako aktywni inwestorzy (rozdział M. Svetličiča i A. Jakliča). Obecnie odpływ BIZ z tych krajów jest jeszcze niski, lecz pokazuje wysoki stopień wzrostu w ostatnich latach. Na razie, głównymi miejscami przeznaczenia BIZ z nowych krajów członkowskich są inne nowe kraje UE, głównie z powodu niewielkiej luki technologicznej i bliskości kulturowej. Lecz ta sytuacja wkrótce się zmieni, jako że wspomniane kraje będą się „wspinały po drabinie technologicznej” i rozszerzały swój wachlarz działalności. Niemniej, saldo inwestycji nowych krajów członkowskich pozostanie nadal ujemne, przynajmniej w średnim okresie.

Obok wielu kwestii globalnych, książka dotyczy również dwóch specyficznych regionów, które mogą posłużyć jako punkt odniesienia dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Z jednej strony, mamy zakończoną powodzeniem historię Irlandii, a z drugiej – pojawiającego się konkurenta: Chiny.

Fakt, że Irlandia przyciągnęła znaczny kapitał zagraniczny od połowy lat 1980. był zasadniczym czynnikiem wyjątkowego wzrostu gospodarczego (rozdział 17 autorstwa

F. Barry'ego). W 2006 r. napływ BIZ do Irlandii *per capita* był sześciokrotnie wyższy niż przeciętnie w Europie. Połowa zatrudnionych w przemyśle przetwórczym i 1/4 w usługach pracuje w przedsiębiorstwach ponadnarodowych. Brak bariery językowej i duża społeczność irlandzka w USA są zaledwie dwoma czynnikami wyjaśniającymi. Kilka innych czynników jest równie istotnych lub nawet ważniejszych: sprzyjający inwestycjom klimat (odkąd nierównowaga finansowa i problemy rynku pracy zostały rozwiązane w latach 1980.); niskie podatki od osób prawnych; instytucje zapewniające odpowiednie wykształcenie i umiejętności w zakresie nauki i techniki; ogromny wpływ Agencji Rozwoju Przemysłu na decyzje rządowe oraz merytokratyczna orientacja usług publicznych¹.

Jeśli chodzi o Azję, kluczowe jest pytanie, czy obecny i rosnący napływ BIZ do Chin jest zjawiskiem komplementarnym w stosunku do napływu do innych krajów, czy też wypiera je; jest to przedmiotem rozdziału B. Eichengreena i H. Tonga. Badania empiryczne sugerują, że napływ BIZ do Chin nie ma większego wpływu na podobne zjawisko w odniesieniu do innych krajów. W szczególności, kraje Europy Środkowo-Wschodniej zdają się być odporne w tym względzie, jako że ich położenie geograficzne, ich stale jeszcze tania a równocześnie wykwalifikowana siła robocza, i unikalność w zakresie procesów doganiania – umieszcza je mniej więcej na pozycji jaką zajmowały przed powstaniem żelaznej kurtyny. Wszystko to czyni je atrakcyjnymi dla BIZ.

Co jest zrozumiałe, redaktorzy przy różnych okazjach w książce uwypuklają rolę i znaczenie Austrii w BIZ. Z powodu położenia geograficznego i historycznych związków z krajami Europy Środkowo-Wschodniej, Austria odgrywa – ich zdaniem – szczególną rolę w zmieniającym się krajobrazie BIZ. Wskutek upadku żelaznej kurtyny, a także przyspieszenia wynikającego z austriackiego ubiegania się o członkostwo w UE w 1989 r., austriackie przedsiębiorstwa znalazły się wśród pierwszych inwestorów w krajach Europy Środkowo-Wschodniej w latach 1990. W rezultacie, Austria stała się jednym z czołowych inwestorów w regionie, stając się numerem jeden w przypadku kilku, raczej niewielkich krajów – Słowenii, Bułgarii, Chorwacji oraz Bośni i Hercegowiny. W miarę dojrzewania rynków i inwestycji w nowych krajach członkowskich UE, przedsiębiorstwa austriackie coraz więcej inwestują w krajach południowo-wschodniej Europy i we Wspólnocie Niepodległych Państw. Jednocześnie, Austria stała się przyczółkiem dla przedsiębiorstw ponadnarodowych, które są aktywnymi inwestorami w całym regionie, a które mają swoją główną siedzibę w tym kraju. Dla nich kraje regionu są ważnymi rynkami, pozwalającymi na ekspansję rynkową. Ten argument jest często ważniejszy niż działalność mająca na celu redukcję kosztów poprzez *offshoring*. W niektórych przypadkach przedsiębiorstwa przenoszą się za swoimi głównymi klientami lub partnerami biznesowymi, już działającymi w regionie (rozdział R. Dell'moura).

Ogólnie BIZ są postrzegane jako sytuacja, w której nie ma przegranych (*win-win situation*), zarówno dla kraju pochodzenia jak i przyjmującego, gdyż firmy austriackie i przedsiębiorstwa ponadnarodowe przyczyniają się znacząco do rozwoju gospodarczego krajów regionu. Podobnie jak wcześniejsza konferencja, dająca początek przedstawianej książce, publikacja jest poświęcona tym wszystkim, którzy byli zaangażowani w zmianę „krajobrazu” BIZ.

¹ Więcej informacji na ten temat można znaleźć w ciekawej pracy pt. *Understanding Contemporary Ireland* pod redakcją B. Bartleya i R. Kitchina (Pluto Press, London–Dublin–Ann Arbor, MI, 2007). Recenzja niżej podpisanego ukazała się w Przeglądzie Geograficznym, 2008, 80, 2, s. 301–306.

Jak widać, nie jest to książka geograficzna. Stosunkowo wiele miejsca poświęca rozmaitym skutkom ubocznym inwestycji zagranicznych, co raczej nie jest przedmiotem szerszych badań geograficznych. Niemniej, ze względu na relatywnie duże zainteresowanie polskich geografów problematyką BIZ wydaje się, że warto po nią sięgnąć. Praca zawiera celne stwierdzenia i generalizacje, wnosi inspirujący, twórczy wkład do dyskusji nad BIZ w Europie Środkowo-Wschodniej. Dla polskiego czytelnika najbardziej interesująca jest część trzecia, a zwłaszcza rozdziały poświęcone naszemu regionowi (szczególnie rozdział 14). W tym zakresie książka wypełnia pewną lukę, istniejącą dotychczas w europejskiej literaturze przedmiotu. Szkoda jednak, że wśród autorów dominują osoby spoza regionu.

W wielu kwestiach praca dostarcza zupełnie nowego spojrzenia na BIZ, chociaż forma w jakiej to czyni czasem odbiega od naszych oczekiwań. Niektóre rozdziały bardziej przypominają dość luźne szkice lub przyczynki, których autorzy wykorzystują najrozmaitsze wskaźniki, niż rozprawy naukowe. W licznych opracowaniach autorzy próbują zmierzyć czynniki trudno wymierne, takie jak poziom korupcji czy biurokracji. U części autorów jednak „duch konferencji” jest aż nadto widoczny. Zdarzają się też drobne nieścisłości, np. data przystąpienia do UE krajów Europy Środkowo-Wschodniej (1 stycznia 2007 r. członkami UE stały się tylko Bułgaria i Rumunia, a nie cała dziesiątka), niezbyt czytelne tabele, czy usterki na niektórych rycinach. Również sposób opracowania piśmiennictwa w całej pracy wymagałby jakiejś standaryzacji. Niemniej, ogromna ilość informacji i trafnie wyprowadzone uogólnienia rekompensują czas poświęcony na lekturę.

Zbigniew Taylor
IGIPZ PAN, Warszawa

P. Rietveld, R.R. Stough (red.) – *Institutions and Sustainable Transport: Regulatory Reform in Advanced Economies*, Edward Elgar, Cheltenham, UK–Northampton, MA, USA 2007; X + 311 s.

Praca składa się z 13 rozdziałów, ujętych w trzy części poprzedzone *Przedmową* i wstępnym rozdziałem autorstwa redaktorów tomu. Książka jest pokłosiem programu STELLA-STAR, prowadzonego w latach 2002–2005. STELLA – to projekt Piątego Programu Ramowego Komisji Europejskiej nt. Badań i Rozwoju. Nazwa jest akronimem od Sustainable Transport in Europe and Links and Liaisons with America. Sieć STAR (skrót od Sustainable Transportation Analysis and Research) była wspierana finansowo przez amerykańską National Science Foundation i Transport Canada. Program STELLA-STAR skupiał się na zrównoważonym (trwałym) transporcie w kontekście transatlantyckim. Jednym z jego celów było sformułowanie listy priorytetów badawczych, interesujących zarówno naukowców jak i polityków. O znaczeniu tej problematyki świadczy fakt, że transport zużywa 32,2% całej energii w krajach UE, 28,7% w Kanadzie i 26,8% w Stanach Zjednoczonych (2001).

We wstępnym rozdziale P. Rietveld i R.R. Stough szkicują instytucje i reformy nadzorujące w transporcie. Wsparcie ze strony instytucji ma zasadnicze znaczenie dla właściwego funkcjonowania systemu transportowego. Co więcej, tam gdzie koszty transpor-

tu zmalowały w kategoriach realnych w ostatnich dwóch stuleciach, stały się mniej ważne jako determinanty handlu i generalnie przestrzennej interakcji, w porównaniu z innymi barierami instytucjonalnymi.

Praca koncentruje się na trzech tematach, związanych z relacjami instytucji i transportu. Pierwszy dotyczy roli instytucji w popieraniu zrównoważonego (trwałego) transportu. Historycy ekonomii dostarczają przykładów świadczących o instytucjonalnym rozwoju promującym wzrost gospodarczy. W recenzowanym tomie bada się możliwości zmian instytucjonalnych zmierzających do zrównoważonego transportu. Chodzi przede wszystkim o bariery w prowadzeniu polityki transportowej, co jest przedmiotem rozdziałów 2–5.

W obszernym rozdziale 2, D. Banister, J. Pucher i M. Lee-Gosselin stwierdzają, że jednym z palących problemów jest uczynienie polityki zrównoważonego (trwałego) transportu bardziej akceptowalną, zarówno wśród szerszych rzesz społeczeństwa, jak i wybranych przez nie polityków. Badają sposoby wzrostu akceptacji takiej polityki, przytaczając studia przypadków ze Stanów Zjednoczonych, Kanady i UE. Autorzy rozwijają koncepcję zrównoważonego transportu i zużycia energii dokonując przeglądu tendencji i mierników we wspomnianych krajach. W USA jest to bardzo dwuznaczna, można powiedzieć – niezrównoważona i mocno zróżnicowana przestrzennie polityka, w Kanadzie – również zróżnicowana przestrzennie, a jej celem na poziomie regionalnym i lokalnym jest przede wszystkim zapobieganie kongestii, a w dużo mniejszym stopniu – zwalczanie efektu cieplarnianego. W krajach UE rozwój zrównoważony oznacza ekonomiczny, społeczny i środowiskowy punkt widzenia. Jednakże priorytety uległy zmianie wraz z rozszerzeniem UE: dla nowych krajów członkowskich priorytetem jest raczej poprawa dostępności przestrzennej niż promocja zrównoważonego transportu.

Autorzy przedstawiają wskazówki do działania, skupiając się na transporcie pasażerskim. Zrównoważony transport można osiągnąć poprzez kombinację czterech rodzajów działalności: (1) rozwój technologii, w tym sposobów transportu, systemów informatycznych i systemów transportowych, a także wskazywanie priorytetów wobec przemysłu; (2) regulacje dotyczące użytkowników, w tym kierowców i pojazdów, opodatkowania, taryf, standardów i przepisów ruchu; (3) planowanie i regulacje dotyczące użytkowania ziemi; oraz (4) informacje, w tym presję społeczną, wzrost świadomości, demonstrowanie, perswazję i indywidualny marketing.

E. Deakin (rozdział 3) przedstawia teoretyczne i prawne ramy do rozważania równości i sprawiedliwości środowiskowej oraz identyfikuje kluczowe kwestie tej ostatniej, tak jak są one podnoszone przez ubogie i mniejszościowe grupy w Stanach Zjednoczonych. Rozpoczyna od przeglądu alternatywnych teorii (nazwanych tak znacznie „na wyrast”) sprawiedliwości, jak również głównych teoretycznych argumentów na rzecz publicznego uczestnictwa w podejmowaniu decyzji przez rząd. Następnie omawia rozwój sprawiedliwości środowiskowej jako ruchu politycznego w USA, sięgającego swymi korzeniami do praw obywatelskich, protestów przeciwko składowaniu niebezpiecznych odpadów i budowie miejskich autostrad. Autorka pokazuje, że programy dla wspomnianych grup różnią się znacząco od programów dla ogółu społeczeństwa. Następnie identyfikuje wstępną listę potrzeb badawczych, obejmujących procedury, metody i wyniki.

W rozdziale 4, pięcioro holenderskich autorów analizuje czynniki rządzące sukcesem i niepowodzeniem w projektach innowacyjnych w dziedzinie zrównoważone-

go transportu. Dane pochodzące z wywiadów, przeprowadzonych z przedstawicielami różnorodnych ośmiu projektów innowacyjnych w Holandii (z ostatnich niemal 20 lat), zostały przeanalizowane w kontekście wyjaśnienia czynników technologicznych, prawnych, politycznych, społeczno-kulturowych i ekonomicznych. Autorzy wskazują, że decydującą rolę jeśli chodzi o powodzenie projektu odgrywają czynniki polityczne, „procesowe”, społeczno-kulturowe i psychologiczne. Ponadto, przyczynki dowodzą w dostateczny sposób, że kryzys może sprzyjać w wyborze momentu dogodnego do wprowadzenia innowacji. Zarówno publiczne jak i prywatne instytucje wykazują tendencje do zachowań rutynowych, chyba że siły zewnętrzne, takie jak kryzysy lub katastrofy, zmuszą je do zmiany zachowań.

Rozdział 5, napisany przez J.L. Gifforda i V. Marchau, przedstawia instytucje, zarówno formalne jak i nieformalne, zajmujące się niepewnością w transporcie. Niepewność jest wszechobecna w dziedzinie transportu. Na przykład, niepewny jest sposób w jaki technologiczny i demograficzny rozwój będzie wpływał na przyszły popyt na przewozy. Niepewność wiąże się również z wprowadzeniem polityki transportowej i jej oceną przez akcjonariuszy. Rozdział podaje ramy ryzyka i niepewności w transporcie, omawia instytucje zajmujące się nimi i przedstawia analizę porównawczą obszarów szczególnego ryzyka w Stanach Zjednoczonych i w Europie, zwłaszcza inteligentne systemy transportowe (*Intelligent Transportation Systems*).

Drugi temat pracy dotyczy wkładu reform nadzorujących efektywność (skuteczność), równość i zrównoważenie na różnych rynkach transportowych. Podczas ostatnich kilku dziesięcioleci, reformy nadzorujące rynki transportowe były znaczące w wielu krajach, w tym w USA i UE. W rozdziałach 6–10 dokonuje się przeglądu reform z perspektywy międzynarodowej.

W rozdziale 6, Ch. Nash i C. Rivera-Trujillo omawiają europejskie doświadczenia reform regulujących kolejnictwo. Europejska polityka kolejowa (w zasadzie Europa rozumiana jako unijna 15) koncentrowała się na wprowadzeniu konkurencji na rynku przez oddzielenie infrastruktury od działalności przewozowej, przez stopniowe otwieranie rynku dla nowych przewoźników i przez regulacje dotyczące alokacji przydziałów czasu („slotów”) i ustalanie cen korzystania z infrastruktury, nadzorowane przez niezależnego regulatora. Inaczej jest w przypadku Stanów Zjednoczonych, gdzie konkurencja była głównie rozwijana między pionowo zintegrowanymi kolejami. Dominacja przewozów towarowych w transporcie kolejowym USA, której towarzyszy zażarta konkurencja międzygałęziowa i rywalizacja między różnymi źródłami podaży, zmniejsza problem efektywności w porównaniu z Europą, której systemy kolejowe są zdominowane przez subsydiowane przewozy pasażerskie i gdzie liczą się raczej argumenty społeczne niż komercyjne. W Stanach Zjednoczonych nieistotne są problemy osiągnięcia interoperacyjności i efektywności całego transportu, które nękają Europę. Wszystkie te czynniki powalają wyjaśnić, dlaczego na obu kontynentach stosuje się całkiem odmienne podejście do reform regulujących kolejnictwo.

J.D. Bitzan kontynuuje problematykę kolei amerykańskich, które zostały częściowo zderegulowane przed ponad 20 laty, która to zmiana na ogół jest uważana za sukces. Na deregulacji kolei w 1976 i 1980 r. skorzystali klienci (niższe stawki), sama kolej (niższe koszty), a kolejnictwo uzyskało finansową wiarygodność. Autor koncentruje się na

zwiększeniu produktywności w wyniku deregulacji w USA. Przedstawia amerykańskie studia analizujące wspomniane korzyści.

K. Button porównuje w rozdziale 8 doświadczenia europejskiego zliberalizowanego rynku transportu lotniczego z amerykańskim rynkiem krajowym, który został zderegulowany nieco wcześniej. W szczególności bada wpływ tych reform na poziom dobrobytu i wartości w warunkach konkurencji. Jeśli tak by się nie działo, wtedy należałoby przemyśleć prowadzoną politykę. Rozdział kończy się rozważeniem niektórych kwestii stworzenia zrównoważonego rynku lotniczego.

W rozdziale 9, R. Macário zajmuje się reformami regulującymi miejski transport publiczny ze szczególnym uwzględnieniem integracji transportu jako narzędzia promującego zrównoważony system transportu miejskiego. Poza jakością usług transportowych na poszczególnych liniach i jakością przewoźników, ważna jest integracja systemu. Rozdział koncentruje się na tym ostatnim aspekcie – autor przedstawia model zarządzania systemem mobilności miejskiej, w którym rezultaty są oceniane w świetle strategicznie zdefiniowanych celów. Analizę prowadzi na trzech poziomach: strategicznym, taktycznym i operacyjnym, jednak rozważania są niestety na wysokim poziomie abstrakcji, zatem nie mają charakteru operacyjnego.

B. de Borger i S. Proost (rozdział 10) dyskutują kwestie związane z wielokrotnym opodatkowaniem działalności przewozowej. Zaangażowanie różnych szczebli administracji rządowej sprawia, że powstaje swoista konkurencja horyzontalna i wertykalna w zakresie opodatkowania zysków. Pierwsza zachodzi wtedy, gdy sąsiednie jednostki administracyjne konkurują o opodatkowanie zysków, a druga – gdy organy administracyjne różnego szczebla stosują w opodatkowaniu tę samą podstawę. Wspomniane zjawiska są całkiem częste w sektorze transportu, m.in. z powodu istnienia lokalnego i tranzytowego ruchu na drogach regionalnych i alokacji odpowiedzialności różnych instrumentów podatkowych między różne szczeble administracji.

Trzeci temat pracy obejmuje możliwości współpracy publiczno-prywatnej w sektorze transportu (rozdziały 11–13). W wielu krajach próbowano ułożyć relacje między nimi, ale wydaje się, że rezultaty są niejednoznaczne i nie wskazują unikalnych lub najlepszych wzorców. Szczególnie istotne jest pytanie, jakie ustalenia mogą być najlepsze na poziomie sieci, w przeciwieństwie do poziomu indywidualnych projektów. Inne ważne pytanie wiąże się z ryzykiem przesunięć między sektorami (publicznym i prywatnym) oraz możliwością uwzględnienia w nich kosztów zewnętrznych. Generalnie, ta część pracy jest dla geografa stosunkowo najmniej interesująca.

S. Lockwood (rozdział 11) dokonuje przeglądu publicznych i prywatnych ról w rozwoju sieci transportowych. Role rządu i prywatnego sektora w zapewnieniu lądowej infrastruktury transportowej i jego działalności przedstawia zarówno w Ameryce Północnej, jak i UE. Poszczególne podejścia różnią się znacznie. Przyjmując dominującą rolę i wartość inwestycji drogowych, a także tradycyjną dominację sektora publicznego, kwestie partnerstwa publiczno-prywatnego (PPP) nabierają szczególnego znaczenia. Autor identyfikuje dwie grupy zagadnień: (1) jakie są najbardziej efektywne relacje partnerstwa publiczno-prywatnego; oraz (2) w jaki sposób można osiągnąć zrównoważenie w sieci uwzględniając popyt i zachowanie różnych interesów?

W rozdziale 12, R. Vickerman dyskutuje finansowanie infrastruktury transportowej przez sektor prywatny, zwłaszcza przy zmianach kontraktów i warunków rynkowych.

Dokonuje przeglądu literatury nt. PPP, asymetrycznych informacji i niekompletnych kontraktów. Odnosi się do licznych większych projektów, w tym do przeszkód związanych z ukończeniem Transeuropejskiej Sieci Transportowej w poszerzonej UE. Główna konkluzja rozdziału jest taka, że bez bardziej przejrzystego sposobu dzielenia ryzyka między sektory publiczny i prywatny, istnieje mała szansa na realizację większych projektów infrastrukturalnych bez udziału lub kontroli ze strony sektora publicznego. Jednocześnie charakter większości takich projektów czyni bardzo prawdopodobnym postępowanie sektora publicznego w planowaniu i zarządzaniu takimi projektami. Wnioski R. Vickermana powinny zainteresować naszych decydentów, odpowiedzialnych za tworzenie infrastruktury transportowej.

Wreszcie, w rozdziale 13, D. Levinson i inni badają szczegółowo PPP, omawiając główne cele, realizacje i zagrożenia. Przedstawiają oni możliwe *joint venture* między rządem i spółkami prywatnymi przy powoływaniu PPP, oceniają je i proponują pomiar sukcesu. Opisują zastosowania PPP, korzystając z doświadczeń europejskich i amerykańskich. Szczegółowo badają system supernowoczesnego tramwaju Luas w Dublinie, most na rzece Tag w Portugalii, korytarz Alameda w Kalifornii i Dulles Greenway w Wirginii. Rozdział kończą rozważania nt. pomiaru i przyszłości wdrażania PPP.

Istotną cechą tomu jest międzynarodowy, ściślej transatlantycki, charakter przyczynków. Wiele rozdziałów ma współautorów z obu stron Atlantyku. Przyczyny tego stanu rzeczy są dwie: (1) pogłębiona analiza roli instytucji transportowych implikuje odpowiednie ich zróżnicowanie, dlatego celowe są studia z różnych krajów; oraz (2) książka jest wynikiem programu STELLA-STAR, finansowanego z rozmaitych źródeł, a ukierunkowanego na współpracę transatlantycką w zakresie zrównoważonego transportu. Formułuje również elementy przyszłych badań międzynarodowych we wspomnianym zakresie.

„Zrównoważony transport” lub „zrównoważony rozwój transportu” są często hasłami mającymi pozytywnie nastawiać odbiorców, do których taki program jest adresowany. Dzisiaj znacznie rzadziej mówi się o transporcie przyjaznym środowisku (i człowiekowi), co miało miejsce jeszcze przed kilku, kilkunastu laty. Nie inaczej jest w Polsce, ale – niestety – niewiele z tego wynika. Praktyka jednoznacznie wskazuje, że rozwój transportu w naszym kraju nie odbywa się w sposób ani planowany, ani zrównoważony, ani proekologiczny.

Wbrew tytułowi, stosunkowo niewielka część pracy poświęcona jest zrównoważonemu transportowi. Co więcej, książka jest mało homogeniczna i reprezentuje wyjątkowo nierówny poziom. Obok ciekawych i dobrze napisanych rozdziałów (np. 4, 6, 8), spotykamy mniej interesujące, żeby nie powiedzieć – nudne (np. 5, 10, 11). Ponadto, niektóre rozdziały napisane są mało przejrzysto, a nawet – chaotycznie, jeszcze inne – przedstawiają zaledwie wstępne wyniki badań (na przykład 3). Wiele do życzenia pozostawia nie tylko układ niektórych rozdziałów, ale również ich mało precyzyjny język, a także niezbyt staranna redakcja końcowa. W sumie, mimo dość obiecującego tytułu, otrzymaliśmy książkę zaledwie przeciętną.

Zbigniew Taylor
IGiPZ PAN, Warszawa

E. Holden – *Achieving Sustainable Mobility. Everyday and Leisure-time Travel in the EU*, Ashgate, Aldershot, Hampshire, England–Burlington, VT, USA 2007; XV + 245 s.

Stały wzrost ruchliwości społeczeństw w krajach rozwiniętych sprawia, że ich rozwój coraz bardziej oddala się od zrównoważonego. Wprowadzając w 1992 r. termin „zrównoważona ruchliwość”, Komisja Europejska zasygnalizowała nowy imperatyw w polityce transportowej krajów członkowskich. „Zrównoważona ruchliwość” jest terminem preferowanym w Europie, podczas gdy w Stanach Zjednoczonym mówi się raczej o „transportie zrównoważonym”, chociaż E. Holden woli ten pierwszy termin i opowiada się za wyraźnym ich rozróżnieniem. W skali globalnej podejmowano liczne próby zrównoważenia ruchliwości, a zwłaszcza rozwoju bardziej wydajnych konwencjonalnych technologii transportu, stosowanie alternatywnych paliw, promocję sprawnych i przystępnych systemów transportu publicznego, zachęcanie do postaw środowiskowych i wzrostu świadomości środowiskowej oraz stosowanie zrównoważonego planowania użytkowania ziemi.

Taki rodzaj polityki był często przedstawiany jako warunek wstępny dla zrównoważonej mobilności, którą teraz uważa się za sprawę oczywistą. Ale czy jakkolwiek z tych form rzeczywiście odniosła sukces? W jakim wymiarze tego rodzaju polityki aktualnie przyczyniają się (lub nie) do zrównoważonej ruchliwości ludzi? Dlaczego niektóre są skuteczne, a inne nie? Jak można osiągnąć zrównoważoną ruchliwość osób?

Stosując interdyscyplinarne podejście, syntetyzując różne teorie i metodologie, autor sprawdza każdą z sześciu hipotez w szczegółowych badaniach empirycznych. Kolejno są to hipotezy:

- 1) o nowym, konwencjonalnym łańcuchu energii – zrównoważona ruchliwość wymaga rozwoju nowych, konwencjonalnych łańcuchów energii (źródła energii, paliwa, techniki jazdy) w celu zredukowania zużycia energii w transporcie pasażerskim;
- 2) o alternatywnym łańcuchu energii – zrównoważona ruchliwość wymaga rozwoju alternatywnych łańcuchów energii (ponownie: źródła energii, paliwa, techniki jazdy) w celu zredukowania zużycia energii w transporcie pasażerskim;
- 3) o udoskonalonym transporcie publicznym – zrównoważona ruchliwość wymaga poprawy systemów transportu publicznego w celu poprawy dostępności dla grup mniej mobilnych i, co więcej, zachęca do zmiany sposobu transportu;
- 4) o rosnącym wykorzystywaniu transportu publicznego – zrównoważona ruchliwość wymaga wzrostu korzystania z transportu publicznego w celu zredukowania zużycia energii w transporcie pasażerskim;
- 5) o postawach „zielonych” – zrównoważona ruchliwość wymaga zachęty do bardziej środowiskowo odpowiedzialnych postaw w celu zredukowania zużycia energii w transporcie pasażerskim;
- 6) o planowaniu użytkowania ziemi – zrównoważona ruchliwość wymaga zmiany planowania użytkowania ziemi w celu poprawy dostępu grupom o niskiej ruchliwości i, co więcej, zredukowania konsumpcji energii w transporcie pasażerskim.

Każda z hipotez odzwierciedla istotne strategie, które są często przedstawiane jako konieczne warunki zrównoważonej ruchliwości. Jednakże, ich trafność nie powinna być przyjmowana jako oczywista, lecz powinna być przedmiotem badań empirycznych.

Podejście autora opiera się na czterech przesłankach. Po pierwsze, każdą próbę właściwego celu zrównoważonej mobilności należy traktować raczej jako hipotezę niż fakt. Po drugie, w badaniu stosuje się postępowanie interdyscyplinarne, które wydaje się właściwe biorąc pod uwagę poprzednią dominację paradygmatu technicznego i ekonomicznego w badaniach zrównoważonej mobilności. Po trzecie, próby osiągnięcia zrównoważonej ruchliwości powinny obejmować również podróże w czasie wolnym (w tym turystyczne), ponieważ odpowiadają one za połowę odległości przemierzanych rocznie w krajach rozwiniętych (s. 2). Po czwarte, główne kwestie badawcze książki odnoszą się do wyzwań związanych z osiągnięciem zrównoważonej mobilności w UE. Jednakże, najczęściej autor wykracza poza UE i przytacza przykłady i studia z rodzinnej Norwegii.

Książka składa się z wprowadzenia (rozdział 1) i trzech głównych części. Część I (rozdziały 2–3) traktuje o podstawach, w tym pojęciach, hipotezach i ujęciach teoretycznych. W II (rozdziały 4–7) autor prezentuje przyczynki, w których ocenia odpowiednie role nowych konwencjonalnych i alternatywnych technologii, transportu publicznego, postawy „zielonych” i planowanie użytkowania ziemi w osiąganiu zrównoważonej ruchliwości. Część III (rozdziały 8–9) zawiera omówienie 14 tez zrównoważonej mobilności dla UE i nowy wzorzec najlepszej praktyki w przyszłości.

Część I daje świetny przegląd koncepcji zrównoważonego rozwoju, uwzględniając rozwój historyczny i współczesne debaty i definicje. Autor dokonuje przeglądu piśmiennictwa na temat zrównoważonej ruchliwości z lat 1992–2007, co jest nieco nudne, ale potencjalnie użyteczne, na przykład dla studentów. Następnie wyjaśnia pojęcie „obszar zrównoważonej ruchliwości”, zakreślając ramy dalszej części książki. Opiera się na osiągnięciu minimalnego poziomu ruchliwości dla każdego (przeciętnie dziennie 11 km *per capita*¹) i maksymalnego poziomu zużycia energii (8 kWh). Warto zwrócić uwagę, że tylko w latach 1960–2000 przeciętna długość podróży Norwega samochodem wzrosła z 9,2 km do 47,3 km dziennie. Autor skupia się na redukcji mobilności, ale podnosi interesującą kwestię wzrostu ruchliwości grup tradycyjnie mniej mobilnych (takich jak ludność uboga, niepełnosprawni, ludzie starsi, kobiety, imigranci), w krajach zarówno rozwiniętych jak i rozwijających się.

Część II przedstawia teoretyczne podstawy każdej z czterech perspektyw politycznych, stanowiących solidne tło przed prezentacją wyników studiów empirycznych w Norwegii. Każdy rozdział otwiera omówienie podstawowych pojęć i wyjaśnienie sposobu, w jaki są stosowane w ogólnej tezie, a kończy pozytywne streszczenie. Rozdział na temat nowych ról konwencjonalnych i alternatywnych technologii jest szczególnie użyteczny. Jest to dalej podparte dyskusją w części III, która naświetla różne środowiskowe wpływy paliw, z alternatywnymi źródłami paliw redukującymi wpływ środowiskowy w jednej kategorii, a powodującymi wzrost wpływu na środowisko w innej. Zastosowanie paliw alternatywnych zmienia wyłącznie obszar wpływu środowiskowego. Dlatego nie wydaje się bardzo prawdopodobne, aby użycie alternatywnych paliw miało zredukować ogólne obciążenie środowiska. Taka analiza obnaża możliwość „pułapki technologicznej” i potwierdza potrzebę łączenia technologicznych rozwiązań z innymi kierunkami polityki. Aby osiągnąć zrównoważoną mobilność, trzeba równocześnie promować rosnące wykorzystywanie transportu publicznego i ograniczać użytkowanie samochodu prywatnego.

¹ Około 11 km dziennie, czyli 3500–4500 km rocznie.

Analiza roli postaw „zielonych” rozpoczyna się przeglądem badań teorii postaw. Holden konkluduje, że rola postaw „zielonych” w zmianach zachowań jest ograniczona, jednak dowodzi, że zmiana postaw i wartości jest priorytetowym zadaniem. To stwierdzenie wydaje się cokolwiek dziwne biorąc pod uwagę staranną analizę, z której wynika, że pozytywne postawy środowiskowe mają mały lub wręcz żaden wpływ na środowisko. Jest to także rozczarujące, gdyż autor nie daje sugestii, jak osiągnąć wspomniany cel.

Końcowy rozdział w części II dowodzi, że planowanie odgrywa pewną rolę. Holden w zasadzie popiera hipotezę o „zdecentralizowanej koncentracji”, która ma wielu zwolenników, ale również krytyków. Można się zastanawiać, czy wyższe poziomy zrównoważonej ruchliwości są spowodowane kształtem miasta lub preferencjami mieszkańców do życia w pewnych kontekstach miejskich. Jednakże, Holden sugeruje, że ten argument nie ma żadnego znaczenia, jako że układ miasta daje mieszkańcom szanse na bardziej zrównoważone życie. Nowe spojrzenie daje tutaj analiza czasu wolnego, skoro widać, że mieszkańcy centrów miejskich, podróżujący codziennie, podróżują więcej w celach rekreacyjnych samochodem i samolotem. Mniej jasny jest natomiast proces przyczynowy: czy ruchliwość jest rezultatem kształtu miasta i brakiem dostępu do ogrodów i innych zielonych terenów wypoczynkowych, czy też efektem wyboru pewnego stylu życia przez mieszkańców miast? Analiza Holdena wyznacza ścieżkę dla dalszych badań mających na celu zrozumienie tych procesów.

W ostatniej, III części książki autor rozważa implikacje polityki i przedstawia 14 tez, które według niego stanowią podstawę teorii zrównoważonej ruchliwości. Jest to ambitne dążenie, lecz generalnie autor próbuje zaledwie zarysować problem, o czym może świadczyć charakter wspomnianych tez:

- 1) stały wzrost kilometrażu w transporcie pasażerskim pozostaje w sprzeczności z obniżką zużycia paliwa, wynikającą z rosnącej sprawności silników;
- 2) cięższe, silniejsze pojazdy z wymagającymi energią urządzeniami pomocniczymi także pozostają w sprzeczności z obniżką zużycia paliwa, wynikającą z rosnącej sprawności silników;
- 3) istnieje znacząca rozbieżność między zużyciem paliwa według oficjalnych testów a faktyczną konsumpcją na drodze;
- 4) stosowanie alternatywnych paliw wyłącznie przenosi konsumpcję energii w przestrzeni (tj. z pojazdu do miejsca produkcji i procesu dystrybucji), a nie redukuje ogólnego zużycia energii;
- 5) zawsze istnieją kompromisy w stosowaniu alternatywnych paliw, ponieważ ich użycie zmienia tylko rodzaj wpływu na środowisko, a nie redukuje ogólnego wpływu na środowisko;
- 6) bez strategii redukującej ogólny kilometraż pasażerskiego transportu samochodowego i lotniczego, rola transportu publicznego w obniżeniu konsumpcji energii będzie umiarkowana;
- 7) przystępny i dobrze funkcjonujący system transportu publicznego musi zapewniać grupom o niskiej ruchliwości dostęp do realizacji niezbędnych potrzeb, eliminując ich społeczne wykluczenie;
- 8) korelacja między specyficznymi postawami „zielonych” wobec codziennych podróży i codziennym zachowaniem podróżniczym jest znacząca, podczas gdy korelacja między ogólnymi postawami środowiskowymi i codziennym zachowaniem podróżniczym jest nieznacząca;

- 9) ludzie reprezentujący postawy „zielone” nie przestrzegają tych postaw w podróżach odbywanych w czasie wolnym;
- 10) członkostwo w organizacjach środowiskowych nie zapewnia zrównoważonego zachowania podróżnego swoich członków;
- 11) ludzie mieszkający w gęsto zaludnionych obszarach mieszkaniowych zużywają mniej energii na codzienne podróże niż mieszkający w rzadko zaludnionych, lecz z kolei zużywają więcej energii na podróże samolotem, związane z wypoczynkiem;
- 12) ludzie mający regularny dostęp do prywatnych ogródków zużywają mniej energii na długie wyjazdy wypoczynkowe samochodem i samolotem, niż pozbawieni takiego dostępu;
- 13) ludzie mieszkający w średnio zagęszczonych obszarach mieszkaniowych zużywają mniej energii na przejazdy niż zamieszkujący gęsto i rzadko zaludnione obszary;
- 14) „zdecentralizowana koncentracja” jest bardziej zrównoważoną formą miasta niż miasto zwarte lub rozproszone.

Pewne stwierdzenia wydają się oczywiste, jak to, że ludzie o niskich dochodach zużywają mniej energii na podróże w czasie wolnym niż ludzie o wyższych dochodach, chociaż nie zużywają mniej energii na podróże codzienne (s. 220). Można powiedzieć, że Holden testuje konwencjonalną mądrość, pozostawia jednak wiele niedokończonych kwestii – dyskusja technologii jest tu szczególnie dobrym przykładem. Nadrzędna konkluzja jest taka, że nie ma jednej strategii, dzięki której można by osiągnąć zrównoważoną mobilność, a rozwiązaniem jest kombinacja wszystkich czterech kierunków polityki. O ile niżej podpisany nie kwestionuje ogólnej analizy i częściowych konkluzji autora, o tyle końcową analizę uważa za wątpliwą. Po bardzo dogłębnym przeglądzie, Holdena końcowa uwaga implikuje hierarchię poczynając od przekształceń postaw. Jest to raczej rozczarowujące zakończenie, i – w istocie – sprzeczne z jego wcześniejszą analizą ograniczonej roli postaw „zielonych”. W pewnym sensie, jest to powrót do rozważań, czy wprowadzać marchewkę przed kijem, czy odwrotnie. Jeśli mielibyśmy zmieniać najpierw postawy ludzi, to do roku 2030, a więc w horyzoncie czasowym objętym książką, uzyskamy mały postęp. Holden przedstawia pewne argumenty za tą strategią, lecz generalnie rozczarowuje, gdyż kończy broniąc podejścia złożonej polityki, którą tak starannie analizuje.

Praca jest napisana bardzo nierówno. Pewne partie mają wiele do zaoferowania studentom wyższych lat studiów, pracownikom naukowym i praktykom. Co więcej, wyjaśnienia niektórych rozdziałów (na przykład obszernego, dobrze napisanego rozdziału 3) potencjalnie nadają się nawet dla studentów młodszych lat. Miejscami, niestety nie wszędzie, książka jest przystępna, łączy wyjaśnienia kluczowych koncepcji z badaniami empirycznymi. Uwzględnia inne podejście aniżeli dotychczasowe publikacje na temat polityki transportowej, gdyż testem dla skuteczności polityki jest zrównoważona ruchliwość. Również, jak sugeruje tytuł, praca dotyczy podróży w czasie wolnym, często pomijanych w analizach transportowych. Wszystko to sprawia, że analizę E. Holdena można uważać za zbliżoną do holistycznej.

Z drugiej strony trudno powiedzieć, jaką tradycyjną dyscyplinę reprezentuje książka. Jest niewątpliwie interdyscyplinarna, z pewnym nachyleniem ku ekonomii, ale też ku problematyce środowiskowej, a w wykazie piśmiennictwa znajdujemy niemało prac geograficznych. Bibliografia obejmuje, między innymi, sporo prac skandynawskich, raczej

slabo znanych poza regionem, co na pewno jest zaletą pracy. Niżej podpisanego razi natomiast sztuczne i zupełnie niepotrzebne unaukowianie niektórych kwestii, co nieraz skutecznie gmatwa wywód. Jeśli do tego dodamy mnóstwo wprowadzonych przez autora akronimów, pracę miejscami czyta się ciężko. Nawet sam autor się gubi w skrótach, na przykład HDI raz oznacza Human Development Index, a raz Human Development Indicator (na tej samej s. 33!).

Znaczna część książki opiera się na artykułach opublikowanych przez autora (czasem we współpracy z innymi) w rozmaitych periodykach. Jednakże, niżej podpisany nie do końca podziela pogląd, że przykłady i studia dotyczące Norwegii są na tyle typowe dla krajów UE, by w sposób dość dowolny nimi operować. Przecież nie można opisywać zrównoważonej ruchliwości w krajach UE opierając się niemal wyłącznie na przykładach z Norwegii! Pomijając fakt, że Norwegia nie jest formalnie członkiem UE, przede wszystkim jest krajem dość specyficznym, bardzo zamożnym, rzadko zaludnionym, o szczególnych walorach środowiska geograficznego, z bardzo urozmaiconym ukształtowaniem terenu, w sumie mało reprezentatywnym jako przykład przeciętnego kraju rozwiniętego, nawet w Europie. Dlatego tytuł książki niezbyt dobrze oddaje jej zawartość i należało go inaczej sformułować. Zresztą, przestrzeganie zakresu przestrzennego w pracy nie jest jej najmocniejszą stroną – w rozdziale 2 na przykład wywody dotyczą całego świata, a w części III – Unii Europejskiej.

Zbigniew Taylor
IGiPZ PAN, Warszawa

D. Horton, P. Rosen, P. Cox (red.) – *Cycling and Society*, Ashgate, Aldershot, Hampshire, England–Burlington, VT, USA 2007; XIII + 205 s.

Recenzowana praca jest zredagowanym zbiorem 9 artykułów, będących pokłosiem sympozjum z zakresu nauk społecznych na temat jazdy na rowerze, które to sympozjum miało miejsce na Uniwersytecie w Lancaster w Anglii w 2004 r. Zbiór obejmuje dość szerokie spektrum artykułów z różnych nauk społecznych, dla których wspólne jest zainteresowanie kolarstwem. Praca ma pomóc zrozumieć nam przeszłość, teraźniejszość, a także przyszłe możliwości jazdy rowerem. Zbiór artykułów dotyczy zmian w praktyce i w podejściu do jazdy rowerem, stawia też wiele pytań dotyczących jej przyszłości. Jakie jest miejsce badań jazdy rowerem w ramach szerszej kwestii ruchliwości? A jakie w ramach polityki? W kontekście zrównoważonej ruchliwości przyszłości? Jazda rowerem jest promowana w społeczeństwach zdominowanych przez samochód jako sposób rozwiązania licznych problemów społecznych i kwestii politycznych.

Publikacja zaczyna się od obszernego *Wprowadzenia*, napisanego przez redaktorów tomu. Umieszczają oni problematykę jazdy na rowerze w szerszym kontekście społecznym i czasoprzestrzennym, podają naukowe piśmiennictwo na ten temat, zarysowują treść książki i zastanawiają się nad przyszłością roweru w epoce postmotoryzacyjnej.

Właściwą pracę rozpoczyna rozdział J. Spinneya, w którym autor stawia pytanie, co sprawia, że ruch ma dla ludzi znaczenie (s. 25)? Rozdział ten jest kulturową analizą pojęcia przestrzeni miejskiej Londynu z użyciem roweru jako pojazdu. Jest interesujący

i dobrze napisany, chociaż brakuje podsumowania. Niemniej, w kategoriach niektórych pytań stawianych na wstępie, tylko w ostatniej części pewne spośród wspomnianych idei mogłyby wnieść jakiś wkład do obecnych rozważań nad studiami transportu i procesem planowania.

Następny rozdział pióra C. Simpson dotyczy kobiecego profesjonalnego kolarstwa w końcu XIX w. Jest interesującą historyczną relacją przedmiotu łączącego kwestie kulturowe i płci kulturowej, przygotowaną przez autorkę mającą doświadczenie w tym zakresie. Autorka wskazuje na współzależności między zawodniczkami kolarskimi, ich kibicami i inwestorami w kolarstwo – producentami, handlowcami i przedsiębiorcami, bez których kolarstwo kobiece nie cieszyłoby się ogromną popularnością, a kobiety otrzymywały większe gaże niż mężczyźni. Jednakże, autorka daje niewielki – jeśli w ogóle jakiś – wkład do obecnej debaty na temat transportu zrównoważonego.

Rozdział 3, napisany przez J. Parkina, T. Ryleya i T. Jonesa, przybliży analizę ilościową zachowań ludzi i ich implikacji, szczególnie w kontekście niektórych barier związanych z jazdą rowerem. Na początku autorzy dokonują przejrzystego i efektywnego przeglądu wybranych podejść, a następnie stosują je do analiz i przedstawiają wyniki. W istocie jest to bardzo dobry rozdział, odpowiadający na pytania postawione na wstępie. Może służyć zarówno jako dobre wprowadzenie do metod ilościowych, jak i przedstawienie interesujących rezultatów badawczych.

W rozdziale 4, D. Skinner i P. Rosen badają kwestie kultury i tożsamości w odniesieniu do dojazdów rowerem. Mimo że zainteresowania badawcze niżej podpisanego są dość odległe od geografii kultury, lektura tego rozdziału sprawia sporo przyjemności. Jest dobrze napisany i daje wgląd w studium jazdy rowerem, oferuje rzeczywiście kulturową perspektywę na ten temat.

Następny rozdział N. Oddy’ego na temat jazdy rowerem w początkach XX w. przypomina przyczynek C. Simpson, będąc kulturowo-historyczną analizą przedmiotu. Nosi intrygujący tytuł (*Próżniak, dyletant na kołach?*), jest niezłe napisany przez doświadczonego autora, lecz wnosi relatywnie mały wkład do obecnej debaty na temat transportu zrównoważonego.

Również rozdział P. Coxa i F. van de Walle jest historycznym ujęciem tematu jazdy rowerem ze szczególnym uwzględnieniem technologii rozwoju, a jako przykład posłużył *velomobile*. Rozdział jest interesujący i dobrze napisany. Próbuje umieścić *velomobile* w przyszłej problematyce transportowej poprzez określenie ram dyskusji w kontekście rozwoju niezmotoryzowanych technologii przewozowych. Niestety, jego wkład w tematykę zrównoważonego rozwoju jest niewielki.

Rozdział 7, napisany przez D. Hortona, poświęcony jest roli emocjonalnych barier, a zwłaszcza obawom związanym z jazdą rowerem i próbom ich pokonywania. Przyjmując inne podejście niż wcześniejszy przyczynek J. Parkina, T. Ryleya i T. Jonesa, bardzo dobrze go uzupełnia. Jest interesujący, dobrze napisany i wnikliwy. Świetnie informuje i wnosi wkład do obecnej debaty na temat transportu zrównoważonego. Z kolei, opracowanie P.G. Mackinstosha i G. Norcliffe’a jest znowu bardziej historyczne. Autorzy patrzą przez pryzmat tożsamości kulturowej płci na konstrukcję przestrzeni i społeczeństwa; skupiają się na jeździe rowerem w epoce wiktoriańskiej w końcu XIX w. Zdaniem niżej podpisanego, rozdział mieści się w tej samej kategorii co niektóre wcześniejsze, jest interesujący i dobrze napisany, lecz niewiele wnosi do dyskusji nt. transportu zrównoważonego.

Wreszcie, w rozdziale 9, B. Fincham spogląda na temat posłańców rowerowych i na sposób, w jaki są oni przedstawiani przez samych siebie i przez innych. Rozdział jest interesujący i napisany przez osobę, która zna przedmiot zarówno z perspektywy akademickiej jak i praktyki. Ostatni akapit sugeruje możliwe podobieństwa z innymi subkulturami, związanymi z kolarstwem, nawet z dojeżdżającymi rowerem. Dalsze rozwinięcie tego tematu byłoby interesujące, ale już praca Finchama nie obejmuje.

Mimo że niektóre rozdziały czyta się z przyjemnością, trudno jednoznacznie określić cel recenzowanej książki. Publikacja nie jest wystarczająco szeroko nakreślonym wprowadzeniem do tematu, który można by określić jako „jazda rowerem a społeczeństwo”, a która byłaby przeznaczona laików, ewentualnie dla studentów pierwszych lat studiów. Dla takich odbiorców praca nie jest dostatecznie zwięzła, a niektóre rozdziały są zbyt specjalistyczne, opierają się bowiem na przeprowadzonych badaniach. Nie dostarcza też obiecanych rozwiązań współczesnych problemów społecznych, związanych z jazdą rowerem jako możliwym rozwiązaniem w zakresie transportu zrównoważonego. W niektórych rozdziałach autorzy nawet nie próbują się zbliżyć do wspomnianej problematyki. Wszystko to sprawia, że mamy do czynienia z dość przypadkowym zbiorem artykułów na temat jazdy na rowerze.

Zbigniew Taylor
IGiPZ PAN, Warszawa

M. Levinson – *The Box: How the Shipping Container Made the World Smaller and the World Economy Bigger*, Princeton University Press, Princeton-Oxford, 2006; XI+376 pp.

Even if you are approaching retirement, as I am, the container can still seem to be an ubiquitous item that has always been with us, an ordinary thing, too ordinary to write a book about. Yet, if you dig into your memory you will start to recall, especially if you lived in the East London area, or Liverpool, memories of dockers (“longshoremen” in this book) in the 1950’s, and of unions and restrictive practices, and strikes, and the emergence of new non-unionised ports in odd places like Felixstowe where you normally had caravan holidays. And those funny boxes. This book made it all come flooding back to me.

According to the author, the development of the shipping container has been one of the most radical developments ever in freight transport, which has done what the title summarises so aptly: made the world smaller and the world economy bigger. In my opinion, the book demonstrates very amply the truth of the first part of this statement (made the world smaller), and at great length, but struggles somewhat in verifying the second part of the statement (made the world economy bigger), and really says very little about it, though I think the claim is probably right. The problem, as the author found, is proving it.

The coming of the container seemed in retrospect an obvious development, an enormous simplification in the way freight was moved. However, the book demonstrates that there was nothing automatic and inevitable about the way it happened, and many things could have stopped the innovation process in its tracks. The introductory chapter sets the scene for the book as a whole, outlining the themes of the book, from the problems of tradi-

tional ways of moving freight, labour issues, the sequence of phases in the development of containerisation, etc. It states that a major intellectual theme of the book is the relationship between transportation costs and economic geography. It argues that “the box” has brought about major changes in the costs of transportation, loosened the constraints on the location of economic activity, unmade and made port cities, moved economic activity to new places, and in the process considerably expanded the world economy. And it says that the book “does not employ economic models to prove the container’s impact” (p. 14).

The chapters then unfold. The first one after the introduction outlines the grossly inefficient nature of the way in which freight was handled in ports, with the necessity to deal with mixed freight in extremely awkward and labour intensive ways. A 1959 study relates that 60–75% of the cost of sea freight transport was accounted for by activities around the ship whilst in dock, with the rest being the actual at sea costs. The antediluvian nature of labour processes in the ports is described, and the consequent fraught state of industrial relations. The potential for doing something radical was obvious, and the first halting attempts at using containers in the 30’s, 40’s and 50’s are described. The next chapter relates how the real boost to containerisation came from an unexpected direction – the trucking industry in the USA – and was associated with an energetic entrepreneur, Malcom McLean. In the early 1950’s he developed the idea of driving trucks straight on to ships. This was seen eventually to be inefficient: the wheels and chassis took up space: why not just transfer the trailer body? These became the containers. The sequence of moves described in the next few chapters is predictable. Standardising the boxes, the leapfrogging of larger and larger container ships to capture economies of scale, the impact in the ports, with those that could adapt (e.g. Rotterdam) winning and taking all, and those that could not (e.g. Liverpool) going to the wall. The boosting effect of events like the Vietnam war are described, as is the decline of union power, and then the steady proliferation of containerisation into all facets of the economy, so that the ultimate end process is the invention of “just in time” manufacturing, and the growth of logistics systems integrating the assembly of components around the world at places which had no compelling economic logic other than being convenient places to load and unload containers. Distance per se was not of great importance. The story of course is much more complex than this, and this review can only allude to the multiplicity of factors and issues involved.

But what I was then looking for in the book as I came towards the end was a more extended elaboration of the impact, alluded to in the introduction, which the container had on the growth of the world economy, a really big example, if true, of the relationship between transport and economic development. But apart from fleeting glimpses here and there, this was missing at the end of the book where I was expecting to find it. True, as the author says, the data just is not there to show it in the way we would like to (hence no economic models), but even a more descriptive account seems to be missing. In terms of the thinking in this area, and the newish and still rapidly developing “new economic geography” (NEG)¹, one might have expected an innovation like the container, which focussed our attention less on getting from A to B, but more on what happened at A and

¹ Fujita M., Krugman P., Venables A.J., 1999, *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*, MIT Press;

Henderson J. V. (ed.), 2005, *New Economic Geography*, The International Library of Critical Writings in Economics, 184, Edward Elgar.

B separately prior to attempting to move between them, and which had much more radical effects in transport cost terms than simply getting from A to B more cheaply or quickly, would have figured much more prominently in the new wave of work. Yet the words “container” or “containerisation” are relatively absent from this type of literature (e.g. see such recent texts as *Principles of Transport Economics*²). Maybe it is an effect which so far defies incorporation in theory just as transport was hard to incorporate into economic theory until the development of NEG, and hence once the author had said what he said, there was not much more to add? Another area of research beckons?

This very readable book may have several different potential readerships. At a most general level, those studying innovation and looking for case studies of how you get from an idea to a reality which may take several different forms (Betamax or VHS, PC or Apple, new high definition video formats, etc.) will find it interesting as an example of where there just had to be a single standard and you could not let the market decide by a battle between different standards. In the transport field per se, courses in freight transport will find it very instructive, whether surface or marine. Transport technology courses will also find it useful. Those teaching transport economics and transport geography courses may find it vaguely dissatisfying in that it did not say more about the things that really interest them, but on the other hand it may whet interests to go further into these less explored aspects of the book. Finally, those specialising in labour relations and the impact of technological change may find it is a useful case study.

Eamonn Judge

Policy Research Institute, Leeds Metropolitan University, Leeds

W. Strubelt, G. Gorzelak (red.) – *City and Region. Papers in Honour of Jiri Musil*, Budrich UniPress, Opladen & Farmington Hill 2008; 367 s.

Miasto i region, jako miejsca i przestrzenie, wpisują się w główny nurt myśli społeczno-geograficznej. Nieskończoność pytań stawianych we współczesnych studiach miast i regionów w żadnej mierze nie zezwala na spełnienie się wizji „końca geografii”¹ czy „końca historii”, dostarczając jednocześnie nowych impulsów socjologii i ekonomii miasta. Podczas analizy procesów zachodzących w miastach i regionach żadna z metod czy podejść nie wydaje się nieodpowiednia; przeciwnie, interdyscyplinarne studia i łączone metody badawcze pozwalają na pełniejszy opis i poznanie przestrzeni. Recenzowana książka stanowi zbiór ukazujący właśnie różnorodność metod i zagadnień związanych z miastami i regionami Europy Środkowo-Wschodniej. Jednocześnie motywem przewodnim tomu są wcześniejsze i bardziej współczesne prace naukowe Jiri Musila², jego wkład w rozwój socjologii miasta i ekologii człowieka.

² Quinet V., Vickerman R., 2005, *Principles of Transport Economics*, Edward Elgar.

¹ Odwołanie do licznych prac głoszących koniec geografii, czyli spadek znaczenia miejsca i przestrzeni m.in. wobec rozwoju wysokich technologii komunikacyjnych – np. J.M. Grieg, 2002, *The End of Geography?*, *Journal of Conflict Resolution*, 46, 2, s. 225–243.

² Profesor socjologii na Uniwersytecie Karola w Pradze oraz Uniwersytecie Środkowoeuropejskim (Budapeszt i Warszawa).

Pojawia się pytanie, czym wyróżnia się recenzowana książka wśród bogatej literatury przedmiotu. Okazuje się, że całkiem inaczej niż w wielu obecnie publikowanych pozycjach z tej dziedziny, prezentowany tom nie podejmuje próby „nowego odkrycia” bądź „odkrycia na nowo”, „dowiedzenia istnienia/nieistnienia” miejsca, przestrzeni, czasu czy którejś z dyscyplin badawczych. Nie kwestionuje on także żadnej teorii dotyczącej współczesnych procesów rozwoju miast i regionów. Dowodzi natomiast, że szeroka perspektywa, w której różnorodność przeważa nad homogenicznością badanych obiektów niekoniecznie musi prowadzić do utraty spójności i ścisłości publikacji jako takiej.

W prezentowanej dyskusji o mieście i regionie spotkało się dwudziestu jeden autorów reprezentujących kilka środkowoeuropejskich krajów i tradycji badawczych. Podchodząc do lektury czytelnik zwykle poszukuje wątku, który poprowadzi go przez całą książkę, od jej pierwszych stron do ostatnich. Taki wątek jest niełatwy do odnalezienia w tomie składającym się z pojedynczych, dość odrębnych tematycznie artykułów. Ogólnie można stwierdzić, że prace w *City and Region* zostały uporządkowane alfabetycznie. Najwyraźniej zamysłem Redaktorów było ominięcie, często sztucznego w tego typu zbiorach, podziału książki na rozdziały. Biorąc jednak pod uwagę duży zakres tematyczny pracy, taki zabieg mógłby ułatwić lekturę. Kompozycja miałaby bardziej regularną strukturę, gdyby interesujący *List do Jiri Musila*, napisany piórem Alfreda Schwandta (s. 341) zamykał tom i wraz ze *Słowem wstępnym* Wendelina Strubelta stanowił klamrę spinającą zawartość książki.

Pomimo rozpiętości struktury i tematyki artykuły stanowią jednak całość. Dzieje się tak między innymi dzięki ramom geograficznym i czasowym, w jakich umieszczone są poszczególne prace: rzadko kiedy problematyka wykracza przestrzennie poza obszar Europy Środkowej, i niezależnie od tego, czy praca zawiera genezę historyczną czy nie, dotyczy ona szeroko rozumianych skutków ostatniej transformacji systemowej lat 1989/90. Obierając za kryterium treść wypowiedzi wyróżnić można pięć głównych obszarów dyskusji. Jednym z czynników, które odgrywają rolę w tym podziale jest „bardziej geograficzny” lub „bardziej socjologiczny” charakter analizy, nie ma jednak powodu, aby sztucznie wytyczać granicę między tymi dwiema grupami.

Przejrzysty artykuł P. Drostała dotyczący wymiaru usług wyższego rzędu (głównie z zakresu pośrednictwa) w miastach czeskich po 1990 r. (s. 15), ukazujący wyraźny prymat Pragi (wynikający w krajach Europy Środkowo-Wschodniej z „efektu miasta stołecznego”, w szczególności dotyczącego monocentrycznych krajowych systemów miejskich) otwiera dyskusję o tym, jak systemy osadnicze regionu zareagowały na równoległy wpływ transformacji systemowej i globalizacji, jak również przemian demograficznych (B. Hamm, s. 121). Dyskusja odkrywa także zjawiska, z jakimi mamy do czynienia w erze obszarów metropolitalnych, które w przyszłości zostaną zastąpione przez makrostruktury, takie jak megalopolis (P. Drostał, M. Hampel, s. 52). Temat powraca wraz z G. Gorzelaka sprawiedliwą poniekąd oceną polityki spójności prowadzonej przez Unię Europejską, której wpływ na rozwój regionalny jest, zdaniem autora, zdecydowanie ograniczony (s. 97). Przynajmniej możemy powiedzieć, że mamy do czynienia z rzadko spotykaną w przeszłości łaską historii wobec regionu. W obliczu globalnej konkurencji „szczodrość” Wspólnoty Europejskiej w stosunku do jej biedniejszych regionów wkrótce zastąpi zimna kalkulacja finansowa. Interesująca jest analiza oparta na koncepcji zależności od ścieżki rozwoju, które to zależności kształtowane są przez struktury wytworzo-

ne w trakcie zmian systemowych 1989–1990. Analiza ta odsłania naturę transformacji jako procesu (s. 283). Na pograniczu pierwszej grupy artykułów i drugiej można ułożyć pracę W. Strubelta, dotyczącą zmieniających się relacji między miastem i wsią. Prezentując wzorce urbanizacji w Niemczech – w przeszłości, a także po zjednoczeniu Niemiec – autor przedstawia ciekawą dyskusję dotyczącą rozwoju miast i regionów miejskich. Odkrywa przy tym przejście niegdyś antagonistycznych relacji >miasto–wieś< w swoiste „kontinuum” (s. 266), w którym miasto nadal dominuje, lecz topnieje dystans psychologiczny między dwiema sferami.

Kilka prac oscyluje wokół pojęć „region” i „polityka miejska”. Dynamiczny charakter regionów omawiany jest na przykładzie Regionu Węglowego Ruhry, gdzie polityka regionalna i zdolność porozumienia między podmiotami przyczyniły się do rozwoju (s. 216). Z kolei powszechny wśród polskich polityków szczebla władz lokalnych brak świadomości, jak wielką rolę odgrywa polityka miejska, odsłania praca A. Majera (s. 193), stawiając pod znakiem zapytania dojrzałość demokracji samorządowej w Polsce. Uzmysłowanie sobie roli oraz porozumienie między stronami partnerskimi jest również podstawą funkcjonowania polityki miejskiej w sieciach ponadkrajowych. Zagadnienie to przedstawia U.-J. Walther na przykładzie programów przebudowy i odnowy miast.

Do trzeciej grupy artykułów, badających charakter zmian wewnątrz miast, należy esej J. Faltana o ideologii konsumeryzmu w miastach postsocjalistycznych, która dość brutalnie wdziera się w „przestrzenną, społeczną i psychiczną rzeczywistość” (s. 68). Wątek prymatu miasta stołecznego powraca w pracy B. Jałowieckiego na temat polskich metropolii oraz ich społecznych i funkcjonalnych przemian. Artykuł ukazuje dominację Warszawy, obraz jednak przyćmiony przez, idące ramię w ramię z pozytywnymi, zjawiska niekorzystne. (s. 143). Sukces i porażka, bieda i dobrobyt znajdują w miastach przestrzenne odzwierciedlenie, co przedstawiają S. Szczepański i M. Ślęzak-Tazbir na przykładzie konurbacji śląskiej (s. 297). Groźba powstania przepaści, która jak w miastach Trzeciego Świata dzieli przestrzeń na „biedną” i „bogatą”, ukazaną jako jeden z najbardziej negatywnych skutków transformacji, stanowi temat powracający w większości społeczno-geograficznych dyskusji o przyszłości miast środkowo-wschodniej Europy.

Grupa czwarta składa się z prac, w których wywody niekoniecznie dotyczą jedynie Europy Środkowej. Do grupy tej należą: artykuł K.Z. Sowy o tożsamości europejskiej: o przyszłych granicach UE (s. 269) oraz bardzo wnikliwy esej K. Fryszackiego o strukturalistycznym spojrzeniu na życie miejskie. Zachęca on czytelnika do sięgnięcia po inne prace autora, dotyczące tego tematu.

Motywy przewodnim piątego, ostatniego podzbioru artykułów są bezpośrednie zainteresowania naukowe Jiri Musila. Jest wśród nich praca J. Friedricha dotycząca związków ekologii człowieka z socjologią miejską. Autor poszukuje w niej ideologicznych korzeni pierwszej z dyscyplin, próbując jednocześnie odpowiedzieć na pytanie o jej przyszłość (s. 83). Czy przeżyje ona renesans? Do tej grupy zaliczyć należy również artykuł M. Illnera o „pragocentryzmie” (s. 133), który przybliży czytelnikowi życiową pasję Musila i jego pozycję czołowego ‘pragocentrysty naukowego’. Grupę zamyka obszerna praca E. Kaltenberg-Kwiatkowskiej dotycząca zmian nazewnictwa ulic jako narzędzia „manipulacji tożsamością miasta”; ten temat należy do nurtu kulturowego badań miejskich, stanowiąc jedną z subdyscyplin socjologii miasta (s. 157).

Obok różnic w treści, artykuły wykazują także wielość form: od studiów empirycznych poprzez bardziej teoretyczne do omówień i esejów. Zmienność i bogactwo tematyczne stanowi niewymierną wartość temu – pozwala ona na lekturę książki przez długie godziny, nie dopuszczając do znużenia.

Raczej wydaje się oczywiste, że nie należy się spodziewać „końca nauk społecznych”³. Wobec zmieniających się przestrzeni i czasu nie będziemy bowiem zdolni w pełni wyjaśnić natury społeczeństwa. Pomimo to zawsze należy próbować. Czyni to także książka *City and Region*.

Ewa Korcelli-Olejniczak
IGiPZ PAN, Warszawa

J. Tkocz – Podstawy geografii społeczno-ekonomicznej. Wykład teoretyczny. Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2007; 268 s. (wyd. 2)

Zaledwie dwa lata minęły od publikacji pierwszego wydania – prawda, że w niewielkim nakładzie, a już do rąk czytelnika trafiła książka o rozmiarach podręcznikowych (wzrost objętości o prawie 50%) i wydrukowana w 500 egz. Niektóre rozdziały uległy zmniejszeniu, np. o przestrzeni społecznej czy geografii społeczno-ekonomicznej (wprowadzający), a już szczególnie o kierunkach współczesnych badań – o blisko 1/4. Część w ogóle usunięto, jak o środowisku geograficznym, dynamicznej organizacji przestrzeni społeczno-ekonomicznej, czy zakresie geografii historycznej. Dzięki temu możliwe stało się poszerzenie innych oraz wprowadzenie nowych. Z tych drugich rzuca się w oczy objętościowo duży rozdział – 45 stron! (chyba jednak nieproporcjonalny do pozostałych) *O geografii*, jest też o *Procedurach badawczych* i o *Teoriach zmiany przestrzeni społecznej i ekonomicznej*. Zmieniła się ponadto kolejność rozdziałów, które autor pogrupował w trzy części:

- Przedmiot (4 wykłady),
- Pojęcia i teorie (7),
- Badania (4).

Wprowadzający Wykład I obejmuje sześć części, z których pierwsza przedstawia związki między składnikami powłoki ziemskiej a działalnością człowieka. W dużej mierze autor opiera się tu na koncepcjach H. Carola, traktując geografii jako holistyczne postrzeganie właściwości świata, z czym trzeba się w pełni zgodzić. W następnej części – o charakterze relacji między komponentami powłoki ziemskiej – pojawiło się kilka niezręczności, a może dyskusyjnych sformułowań, jak choćby następujące: „Wyniki badań kompleksowych należą do czasopism geograficznych” (s. 27) – chyba raczej do geografii regionalnej czy kompleksowej. W części o środowisku geograficznym nie można zgodzić się z definicją, że środowisko geograficzne to tylko takie, gdzie żyje człowiek lub gdzie przeważają elementy wprowadzone przez niego. W pierwszym przypadku zwykło się mówić o ekumenie. Bez człowieka, który wkroczył na Antarktydę czy wysoko w Himalaje,

³ Odwołanie do: J. Horgan, 1996, *The End of Science: Facing the Limits of Knowledge in the Twilight of the Scientific Age*, Helix Books, Addison Wesley.

miałoby nie istnieć tam środowisko geograficzne. Jednakże istnieje i wtedy mówi się o środowisku naturalnym z dalszymi podziałami oraz kulturowym¹, a w ramach tego ostatniego – o antropogenicznym jako nieprzyrodniczym wytworzonym przez człowieka niemal w pełni, np. środowisko zurbanizowane (miejskie). Ze względu na przełomowy charakter I Raportu Rzymskiego z 1972 r. dobrze byłoby podać nieco więcej informacji o nim i następnych jako bliższych naszym czasom aniżeli teorii z XVIII–XIX w., które oczywiście powinny być też odnotowane. Przy omawianiu rozwoju zrównoważonego (lepiej: równoważonego, jako procesu, a nie jednorazowego, dokonanego działania, choć co prawda takie niezręczne sformułowanie trafiło do polskiej Konstytucji) warto zwrócić uwagę, że rozwój niekoniecznie musi oznaczać przyrost ilościowy (w domyśle: dóbr wytworzonych i wykorzystanych przez człowieka), ponieważ zasoby Ziemi są w większości wypadków ograniczone². Powinno to więc dotyczyć także interpretacji w duchu jakościowym, np. w aspekcie stylu i celów życia. Przy lekturze czwartej części tego wykładu, który został poświęcony problemowi przestrzeni, nasuwa się inna uwaga. Interesujące byłoby chociaż zamarkowanie coraz intensywniej analizowanego zagadnienia wielowymiarowości przestrzeni, oczywiście bez nadmiernego rozwijania tego wątku, które niesie za sobą intrygujące pytania także dla geografów (choćby sprawa „przenikania się” światów wielowymiarowych), w tym czarnych dziur, wprawdzie bardzo oddalonych od Ziemi, ale w ramach całego makrokosmosu też wpływających na nią. Dwie kolejne części przeznaczono na omówienie zróżnicowania przestrzeni i struktur przestrzennych.

W odniesieniu do całości Wykładu I trzeba podkreślić jego istotną rolę dla pojmowania geografii jako nauki, ale wskazane byłoby silniejsze zaakcentowanie dużej dynamiki procesów geograficznych przy równoczesnym ich ogromnym złożeniu, a nie jako jednej z możliwości interpretacyjnych. Te dwie cechy są immanentne dla środowiska geograficznego, które najlepiej poznawać w ramach czasoprzestrzeni, co niewielu nie-geografów rozumie i uświadamia sobie w działaniach praktycznych, np. w planowaniu zagospodarowania przestrzennego. W wykładzie tym znalazły się niektóre pojęcia przeniesione z poprzedniego – *Geografia społeczno-ekonomiczna*.

W opracowanym Wykładzie II (dawny III) zamiast rozważań teoretycznych o wartości jako takiej autor umieścił część o *Wartości społecznej i ekonomicznej* z obszernym – w przypisie w ujęciu M. Gołaszewskiej – wyjaśnieniem odmian wartości estetycznych. Całkiem słusznie wprowadzono zagadnienie wartości etycznej (s. 59). Praktyczny jej wymiar mógłby wszelako być ukazany poprzez podkreślenie znaczenia etyki w badaniach i pracy naukowej oraz samych studiów, ponieważ bywa z nią w tych wypadkach nie zawsze dobrze. Wyodrębniono tu – bez numeracji – zagadnienie wartości społecznej jako osobną część, opierając się na publikacjach B. Jałowieckiego, a także ustęp o wartości ekonomicznej. Aczkolwiek nie jest to podręcznik ekonomii, to sensowne byłoby wskazanie, że ta druga kształtuje się w warunkach swobodnych (gry rynkowej) i regulowanych (przez suwerena terytorium: władcę, państwo). Niekoniecznie też

¹ K.R. Mazurski, 2000, *Wybrane zagadnienia geografii ekonomicznej*, Oficyna Wydawnicza Oddziału Wrocławskiego PTTK, Wrocław, s. 13.

² K. R. Mazurski, 2000, *Zrównoważone użytkowanie zamiast zrównoważonego rozwoju w koncepcji Johna Cairnsa, Jr.*, [w:] *Ekorozwój w polityce regionalnej. T. 1*, red. H. Sasinowski, Wydawnictwo Politechniki Białostockiej, Białystok, s. 58–66.

musi być związana z wkładem zawartej w dobro pracy (s. 64) – ujęcie Marksowskie; może wynikać z zapotrzebowania, np. na niewydobyte jeszcze surowce mineralne czy wodę. Wprawdzie przy omawianiu wartości przestrzennych pojawia się pojęcie korzyści, ale nie jest wyjaśniona różnica między nimi, za którą przyjęto uważać ujawnienie zapotrzebowania na określoną część lub cechę przestrzeni/środowiska z jego wartościami.

Wykład III *O geografii społeczno-ekonomicznej* przynosi informacje w układzie aspektu przestrzeni i środowiska oraz omówienie nauk pokrewnych. Ta druga część jest wyraźnie skromniejsza i kończy się zaakcentowaniem osiągnięć polskiej geografii związanych z planowaniem i zagospodarowaniem przestrzennym. Szkoda, że nie przywołano tu choćby postaci i dorobku Stanisława Leszczyckiego.

Wykład IV *Kierunki współczesnych badań* po przedstawieniu czterech orientacji badawczych ukazuje przemiany w polskiej geografii społeczno-ekonomicznej po 1989 r., której to cezury nie trzeba wyjaśniać. Za jeden z najważniejszych objawów autor uznał wyraźne nasilenie indywidualnego wartościowania, czynionego z pozycji poszczególnych jednostek. Inna cecha tego okresu – to lokalizm i regionalizm w miejsce centralizmu oraz zastępowanie antropopresji jako kierunku dominujących zainteresowań badawczych – ekorozwojem. Tu trzeba jednak zgłosić uwagę, że ekorozwój oznacza działalność gospodarczą i społeczną podporządkowaną interesom przyrody, natomiast właściwe określenie to rozwój równoważony, którego istotę definiuje właśnie tekst w górnej ramce na s. 97 – wystarczy w niej wymienić słowo „ekorozwój”. Zgodne to będzie ponadto z Konstytucją RP.

Część drugą otwiera Wykład V *Miejsce społeczne i lokalizacja ekonomiczna*. Definiowane są w nim poszczególne terminy, istotne z punktu geografii, ale uwzględniające też aspekt ekonomiczny i socjologiczny. Bez przyswojenia ich poruszanie się po problematyce objętej omawianą książką staje się uciążliwe, a nawet niemożliwe. Nasuwa się tu refleksja, że ze względu na coraz głębsze powiązania geografii z innymi dyscyplinami kształtuje się znaczny chaos terminologiczny, do czego przyczyniają się mechaniczne, często nieudane tłumaczenia z języka angielskiego. Nie bez znaczenia jest też rosnąca ilościowo „inflacja” publikacji naukowych, co przy wzroście liczby ośrodków badawczych i fizycznej niemożności poznawania całej bieżącej literatury prowadzi do powstawania swoistych zamkniętych kręgów cytowań i powołań, a tym samym i odmiennej terminologii.

W nowym Wykładzie VI o krajobrazie rozbudowano i zmieniono wstęp, zlikwidowano fragment o jego dynamice, wstawiając go do części *Krajobraz materialny* jako nowy ustęp wraz z *Krajobrazem fizjonomicznym*. Jest to co najmniej dyskusyjny podział. Skoro bowiem ten drugi jest identyfikowany wzrokowo, to przecież wzrok rejestruje jedynie formę materialną, niezależnie od jego oceny estetycznej. Lepsze byłoby tu omówienie podziału według Tadeusza Bartkowskiego³. W tym świetle percepcja nie musi być warunkiem *sine qua non* istnienia krajobrazu, który jako efekt działania sił przyrody istnieje niezależnie od tego, czy jest lub nie jest postrzegany przez człowieka i zwierzęta.

W Wykładzie VII *Region społeczny i ekonomiczny* przedstawiono problematykę regionalistyczną w dużym skrócie – co jest zrozumiałe wobec ogromu zagadnień z tym

³ T. Bartkowski, 1991, *Kształtowanie i ochrona środowiska*, PWN, Warszawa.

związanych. Cenne informacje, jakie z tego zakresu podaje Zbigniew Rykiel, zasługują chyba na umieszczenie w głównym tekście, a nie w przypisie na dwóch stronach. Przydałoby się może też zamieszczenie wiadomości o ilościowych metodach regionalizacji⁴.

Przestrzeń społeczna i ekonomiczna jest przedmiotem Wykładu VIII. Wydaje się, że powinien on pojawić się wcześniej, w części pierwszej. Przestrzeń stanowi bowiem bezwzględna determinantę wszelkich zjawisk i poczynań – także człowieka, a więc niejako wyprzedza samą istotę geografii. Zawartość tej części może wystarczyć nie tylko początkującym geografom.

Wykład IX – to zmieniony dawny Wykład V, z którego przeniesiono część dotyczącą środowiska geograficznego do Wykładu I, lokując w nim natomiast dotychczasowy Wykład VI o środowisku społecznym i wprowadzając jako równorzędną część środowisko ekonomiczne. W tym miejscu przydałaby się wzmianka o globalizacji, uniwersalizacji (pojęcia na ogół nierozróżniane) oraz koncepcji ponadregionalnego znaczenia kryzysów gospodarczych (II Raport Rzymski).

Kontynuując zagadnienia przestrzenne autor w Wykładzie X omawia *Teorie przestrzeni społecznej i ekonomicznej*. Jako pierwsze prezentuje poglądy Herberta Spencera, potem Johanna Heinricha von Thüнена, Waltera Christallera, Alfreda Webera i Thomasa Malthusa. Jest to więc wyraźnie historyczny przegląd, aczkolwiek każdy „przestrzennik” powinien je znać. Dotyczy to m.in. całego kierunku studiów „gospodarka przestrzenna”, uprawianego na różnych uczelniach – nie tylko uniwersyteckich.

Nowszych idei z powyższego zakresu, począwszy od teorii progów rozwojowych Bolesława Malisza, dotyczy Wykład XI *Teorie zmiany przestrzeni społecznej i ekonomicznej*. Poświęcono w nim, i słusznie, sporo miejsca problematyce dynamice procesów przestrzennych, gdyż uwzględnienie ich przynosi lepsze poznanie i opisanie rzeczywistości. Duży wkład wniosły tu teorie i badania ilościowe Ryszarda Domańskiego. Autor wspomina też o ciągle aktualnej jego zdaniem koncepcji migracyjnej Ernesta Geoga Ravensteina, pochodzącej przecież z przełomu XIX/XX w. Przeciwnieństwem koncepcji malthuzjańskich jest dynamiczna teoria rozwoju ludności Michaela Kramera, która pozwala spokojniej patrzeć w przyszłość wobec faktu, że produkt dodatkowy w jej myśl stale przewyższa produkt na poziomie egzystencjalnego minimum.

Rozpoczynający trzecią część Wykład XII *Procedury badawcze geografii społeczno-ekonomicznej* ujęty jest w dwóch częściach, a mianowicie:

- Przedmiot, fakt, problem badawczy;
- Badania w geografii społeczno-ekonomicznej.

Ich zawartość w znacznej mierze stanowią wiadomości z zakresu ogólnej metodologii nauki, co chyba jednak przekracza ramy omawianej pozycji.

Wykład XIII *Zakres geografii społecznej* omawia go w podziale na geografie ludności, polityczną, potrzeb społecznych, czasu pojedynczego człowieka i humanistyczną. Znamienne jest zaistnienie w tak szerokim wymiarze trzech ostatnich wątków. Odbija się w tym zmiana pozycji polskiego obywatela z przedmiotowej na podmiotową, wymagającą większej uwagi także ze strony badaczy. Jest to zgodne z państwową polityką budowania społeczeństwa obywatelskiego. Od tego Wykładu pojawiają się wyodrębnione

⁴ K.R. Mazurski, 2000, *Ekonomiczne aspekty regionalizacji*, Oficyna Wydawnicza Oddziału Wrocławskiego PTTK, Wrocław.

w formie punktów dość szczegółowe zagadnienia badawcze – jakby sugerujące większy ich ciężar praktyczny, co chyba nie odpowiada treści i formie poprzednich wykładów. Podana jest ponadto literatura i to do poszczególnych części. Także tu należy zgłosić wątpliwość co do zamieszczenia niezwykle obszernego przypisu, podzielonego aż na trzy strony. Te interesujące, a mało znane poglądy i wiadomości w pełni bowiem zasługują na umieszczenie w tekście głównym.

Jako *Zakres geografii ekonomicznej* opracowany został Wykład XIV, oczywiście pod kątem kierunków badań. Z tego względu autor zastosował podział sektorowy gospodarki, a więc na geografie rolnictwa, geografie przemysłu i geografie usług, zwracając jednak uwagę na możliwość innego jej podziału. W zakresie tej ostatniej lepsze byłoby podanie bardziej rozróżniających pojęć – zresztą za cytowanym Andrzejem Kowalczykiem, a mianowicie *geografia turystyki* i *geografia turystyczna*.

Nowy Wykład XV *Zakres syntetycznej geografii społeczno-ekonomicznej* zajął miejsce *geografii społeczno-ekonomicznej regionalnej* i eksponuje przede wszystkim dwa wątki: geografie osadnictwa i geografie społeczno-ekonomiczną regionalną. Autor przyjął tu stanowisko, nie zawsze podzielane, że ta pierwsza jest „syntezą geografii społeczno-ekonomicznej” (s. 249). Jeśli tak miałyby być, to w sprzeczności pozostaje do tego przynajmniej tytuł drugiej części. A więc, gdyby ujęcie regionalne miałyby być kompleksową syntezą w takich ramach przestrzennych, to wystarczyłoby przecież mówić o regionalnej geografii osadnictwa. Nienajlepiej brzmi przytoczona definicja systemu przestrzennego społeczno-ekonomicznego (s. 254), która mówi o przewodzie w nim elementów przestrzennych. Wynikałoby z tego, iż to one są przedmiotem zainteresowania. W istocie jednak chodzi o te elementy społeczno-ekonomiczne, które mają rozkład przestrzenny, powiązania funkcjonalne między sobą i oddziałują na przemiany przestrzeni. Dopiero wtedy są one podstawą wyodrębniania systemu spośród całego środowiska, mając jako swoistą cechę właśnie przestrzenność. I w tym Wykładzie pojawił się bardzo rozbudowany przypis i wykaz tematyki trzydziestu ćwiczeń, związanych oczywiście merytorycznie z książką, choć wymagających dodatkowej lektury.

W *Postłowi* autor sugeruje przyjęcie systemu przestrzennego w ujęciu matematycznym, a więc zobiektywizowanym, pozwalającym na wewnętrzną integrację geografii. Równocześnie zauważa on przesunięcie ciężaru badań z aspektu przyrodniczego na społeczno-ekonomiczny. Uznając fakt nasilonej globalizacji o podłożu gospodarczym nie można jednak, zdaniem recenzenta, całkowicie ulec tej tendencji – żeby nie powiedzieć: modzie – bowiem środowisko przyrodnicze jest czymś, bez czego jakakolwiek działalność człowieka i wręcz jego egzystencja nie są możliwe. Znaczenie geografii fizycznej i geografii społeczno-ekonomicznej musi więc być ciągle równoważne.

Zdecydowanie przybyło pozycji w spisie literatury – o ponad 27%. Nadal przeważa polskie piśmiennictwo, ale nie jest to wadą biorąc pod uwagę adresata książki – studentów i ewentualnie nauczycieli. Zakres objętościowy rozbudowanych przypisów świadczy o znaczeniu przywiązywanym przez autora do takich wyjaśnień, a jeśli tak – to miejsce ich jest właśnie w tekście zasadniczym. Dobrym krokiem było ujęcie definicji i ważniejszych twierdzeń w ramki, co ułatwia ich wychwycenie i zapamiętanie.

W sumie dokonano kroku naprzód w udoskonalaniu interesującej propozycji podręcznikowej. Zgromadzenie tak obszernej wiedzy na temat teorii geografii społeczno-ekonomicznej w jednej książce budzi uznanie. To bardzo pożyteczna praca. Jak mawia

jeden z geografów-turystów, praca nad przewodnikiem zaczyna się od drugiego wydania. Recenzowaną książkę można w efekcie śmiało polecać w szerokim kręgu odbiorców i zachęcać do dalszego jej doskonalenia. Szczególnie duża przydatność niniejszej pozycji rysuje się dla studentów kierunków niegeograficznych, takich jak ekonomia, gospodarka przestrzenna czy turystyka.

Krzysztof R. Mazurski

Wydział Architektury, Politechnika Wrocławska, Wrocław

J. Czerwiński – *Podstawy turystyki*. Stowarzyszenie „Wspólnota Akademicka”, Legnica 2007; 151 s.

W ciągu ostatnich kilkunastu lat turystyka – jako zjawisko – osiągnęła bardzo szeroki zasięg społeczny i gospodarczy, stając się dla wielu obszarów potencjalnym raczej niż realnym remedium na lokalne problemy. Pociągnęło to za sobą także rozwój szkolnictwa turystycznego, szczególnie na poziomie wyższym, choć nie wydaje się, by wszyscy pracownicy tej branży usługowej musieli posiadać akademickie stopnie. Jeśli uwzględnić do tego bujny rozwój (ilościowy) szkół wyższych o znacznej autonomii programowej oraz ich ambicje zaistnienia na wymagającym rynku edukacyjnym, to zrozumiały stały się „wysyp” rozmaitych podręczników i skryptów przeznaczonych z reguły dla własnych studentów. Niestety, wiele z nich pisane bywa z pozycji dyscypliny uprawianej uprzednio przez poszczególnych autorów, bardzo często „przypisanych” do kierunku z oczywistego braku specjalistów – właśnie, jakiej dyscypliny? Wciąż trwają dyskusje, czy nauka o turystyce to już samodzielna dyscyplina, czy nie, a jeśli tak, to jak ją nazwać? A może to tylko gałąź innych, starszych dyscyplin, jak nauk geograficznych lub ekonomicznych. W rezultacie, przy oczywistym uwzględnieniu okoliczności, że turystyka to wielowymiarowe zjawisko, reprezentanci tradycyjnych dyscyplin podejmują jej problematykę, często bez oglądania się na ustalone już definicje czy terminologię. Mamy więc do czynienia z ogromnym chaosem w tym zakresie, pogłębianym niekiedy przez tak wydumane i abstrakcyjne konstrukcje myślowe, takie jak zaliczanie wyjazdów na pogrzeby do turystyki. Wkrótce chyba każde wyjście z domu będzie za takową uznane.

Słusznie więc autor przedstawianej książki zaczyna od przeglądu i wyjaśnienia głównych terminów związanych z turystyką jako zjawiskiem, a często niezauważanych przez innych twórców podobnych pozycji. Umiarkowanie, ale dość wyraźnie krytycznie ustosunkowując się do niektórych powszechnie stosowanych, nie próbuje znaleźć własnej propozycji, lecz przedstawia do wyboru dwie najbardziej mu odpowiadające. Są to sformułowania Z. Kruczka i L. Turosa, zawężające do rozpowszechnionych, ale oddających najlepiej – zdaniem Czerwińskiego – ducha „prawdziwej” turystyki. Nie powinno to dziwić – to „praktykujący” turysta, współtwórca Akademickiego Klubu Turystycznego we Wrocławiu, przewodnik sudecki, autor wielu popularnych przewodników i innych opracowań, geograf, który też poznał niemały kawał Ziemi. To także wieloletni pracownik naukowy Uniwersytetu Wrocławskiego, a przez kilka ostatnich lat kierownik Zakładu Turystyki Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej im. Witelona w Legnicy. Można więc powiedzieć, że w przeciwieństwie do wielu innych autor wie, o czym pisze.

Podręcznik ma charakter kompleksowy, choć brakuje w nim – z oczywistych względów – problematyki ekonomicznej, która jest tylko okolicznościowo wprowadzana. Poza standardowymi rozdziałami, poświęconymi wspomnianej już terminologii, historii turystyki (na uznanie zasługuje spora część poświęcona turystyce sudeckiej – mało bowiem kto wie, że choćby polska turystyka górską narodziła się właśnie w Sudetach, a Karkonosze na początku XIX w. były najpopularniejszym regionem turystycznym w całej Europie!), walorom turystycznym, funkcjom i dysfunkcjom turystyki, wpływowi na środowisko przyrodnicze mamy więc szczegółowe omówienie poszczególnych dyscyplin turystycznych, w tym, na przykład, *caravanning*. Tu można tylko napomknąć, że od dawna przyjęte jest spolszczenie *kemping*, może mniej *karawaning* (ciekawe, że dalej napotykamy na spolszczony już *surwiwal*). Generalnie autor stara się podawać też odpowiedzi w języku angielskim, co świadczy o jego obeznaniu z literaturą anglojęzyczną, a użytkownikom publikacji ułatwi poruszanie się w niej. Szkoda tylko, że bezkrytycznie posługuje się on terminami „turystyka leczniczo-uzdrowskowa” i „turystyka medyczna”, wprawdzie zgodnie z ukształtowaną „modą” na takie określenia, ale jakby nieco niezgodnie z preferowanymi przez siebie definicjami turystyki. O wiele trafniej byłoby posłużyć się określeniem „rewitalizacja uzdrowskowa” (na wzór zabiegów medycznych, które przecież stosuje się także wobec jej uczestników).

Poprzez atrakcyjność turystyczną, chłonność i zagospodarowanie turystyczne Czerwiński dociera jakby do drugiej, niewyodrębnionej specjalnie części, którą można by nazwać geografią turystyczną. W sześciu rozdziałach zostały przedstawione regiony turystyczne świata (oczywiście bardzo skrótowo) i Polski (szerzej) ze szczególnie rozbudowaną partią o Dolnym Śląsku, najogólniej mówiąc. Jest to zrozumiałe z uwagi na adresatów podręcznika – studentów legnickiej uczelni pochodzących przede wszystkim właśnie z tego regionu. Wyglądało to na karkołomne przedsięwzięcie (ze względu na niezwykle obszerną tematykę, nawet w odniesieniu do jednego tylko regionu, i próbę streszczenia jej w skrypcie), zwłaszcza że autor ma w dorobku opasły przewodnik po Dolnym Śląsku, ale zagwarantowało rzetelny wybór wyimków z oficjalnych dokumentów dotyczących rozwoju turystyki na jego obszarze.

Zupełnie niezrozumiałą jest brak ilustracji. Wynika może z oszczędności, jednak mając w pamięci kartograficzny rodowód autora musimy się zdziwić, że akurat do tej problematyki zabrakło choćby jednej mapki.

Całość uzupełnia omówienie form informacji turystycznej, w tym czasopism, wydawnictw i targów, a także prezentacja ważniejszych instytucji i organizacji turystycznych oraz paraturystycznych w Polsce. Bogata, acz nieprzeładowana i zróżnicowana merytorycznie jest literatura, której wykaz ma stanowić dodatkową pomoc dla zainteresowanych pogłębianiem wiedzy z zakresu nauki o turystyce.

W sumie jest to więc pozycja bardzo użyteczna, o rozległym zakresie poznawczym, zdecydowanie wyróżniająca się wśród wielu podobnych publikacji. Warto wzbogacić o nią podręczne zasoby i biblioteki, a autorowi życzyć wielu czytelników.

Krzysztof R. Mazurski

Wydział Architektury, Politechnika Wrocławska, Wrocław

**Professor Zbyszko Chojnicki:
Jubileusz 80-lecia urodzin i 55-lecia pracy
w Uniwersytecie im. A. Mickiewicza
w Poznaniu**



Uroczystość jubileuszowa

W dniu 8 maja 2008 r. w auli im. bpa Jana Lubrańskiego Uniwersytetu im. A. Mickiewicza w Poznaniu odbyła się uroczystość jubileuszowa 80-lecia urodzin i 55-lecia pracy naukowej Profesora dr. hab. Zbyszka Chojnickiego, jednego z najznakomitszych polskich geografów przełomu XX i XXI wieku. Na uroczystość przybyło wielu wybitnych przedstawicieli nauki polskiej z Poznania i innych ośrodków akademickich kraju z członkami Polskiej Akademii Nauk oraz aktualnymi i byłymi rektorami uczelni akademickich na czele. Byli uczniowie i współpracownicy Profesora, liczne grono kolegów i przyjaciół oraz małżonka i inni członkowie rodziny. Dostojnego Jubilata i zebranych przywitał JM Rektor Uniwersytetu im. A. Mickiewicza, prof. dr hab. Stanisław Lorenc. Składając Jubilatowi serdeczne życzenia podkreślił Jego zasługi dla nauk geograficznych i dla macierzystego Uniwersytetu, z którym jest związany od pierwszych dni swoich studiów prawniczych i filozoficznych. W imieniu władz Wydziału Nauk Geograficznych i Geologicznych UA oraz jego społeczności akademickiej głos zabrał dziekan, prof. dr hab. Henryk Rogacki. Jako jeden z uczniów Profesora, w ciepłych słowach mówił o Jego zasługach, przede wszystkim dla miejscowego ośrodka geograficznego znanego jako „poznafiska szkoła geografii społeczno-ekonomicznej”, której powstanie i rozwój są związane z Jego osobą. Już 80-letnią drogę życiową Jubilata przedstawił następnie prof. dr hab. Jerzy J. Parysek, zastępca Dyrektora Instytutu Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Gospodarki Przestrzennej. Była to stosowna okazja do złożenia życzeń w imieniu pracowników i doktorantów Instytutu, co uczynili profesorowie: Henryk Rogacki, Tadeusz Stryjakiewicz i Jerzy J. Parysek. Następnie Tadeusz Stryjakiewicz, Dyrektor Instytutu, przedstawił dorobek naukowy Profesora oraz Jego wkład w rozwój nauk geograficznych w Polsce i na świecie (skrót obu wystąpień w dalszej części niniejszego tekstu). W imieniu uczniów Jubilata głos zabrała dr Anna Świdurska, 13 z kolei wypromowany doktor, która w niezwykle emocjonalny sposób podziękowała za odebrane nauki i wskazane drogi rozwoju naukowego oraz za wkład Profesora w kształcenie młodej kadry naukowej. Do życzeń i kwiatów dołączyli się inni z najmłodszych uczniów Jubilata. Po tych życzeniach wystąpił znany z międzynarodowych sukcesów Chór Kameralny Uniwersytetu

im. A. Mickiewicza w Poznaniu pod batutą prof. Krzysztofa Szydzisza, uświetniając uroczystość jubileuszową krótkim koncertem.

Następnie głos zabrał Jubilat. Nie było to przemówienie okolicznościowe, a bardzo osobista refleksja obejmująca lata studiów (wraz z odniesieniem do tych nauczycieli, których autorytet i wiedza miały największy wpływ na ukształtowanie formacji intelektualnej Profesora) oraz lata pracy w różnych, niejednokrotnie trudnych okresach. Specjalną uwagę poświęcił Profesor swoim przyjaciółom, kolegom oraz uczniom i współpracownikom, zwłaszcza tym, z którymi wspólnie tworzył wspomnianą już „poznąską szkołę geografii społeczno-ekonomicznej”. Po wystąpieniu Jubilata J.J. Parysek podziękował zebranym za udział, zakończył oficjalną część uroczystości i „odał Profesora w ręce przybyłych gości”.

Droga życiowa Jubilata

Profesor Zbyszko Chojnicki urodził się 8 maja 1928 r. w Tokarzewie k. Ostrzeszowa, w rodzinie nauczycielskiej. Klimat i patriotyczna atmosfera domu rodzinnego, a także pozycja społeczna rodziców nie pozostały, jak się wydaje, bez wpływu na wybór drogi życiowej Profesora, na Jego poglądy, postawę oraz widzenie zmieniającego się świata.

Maturę zdaje w 1946 r. w znanym i cenionym ostrowskim Męskim Gimnazjum i Liceum Ogólnokształcącym, gdzie świadectwem maturalnym potwierdził okupacyjną edukację, zarówno w ramach samokształcenia, jak i przez udział w tajnych kompletach. W latach 1946–1950 studiuje na Wydziale Prawno-Ekonomicznym Uniwersytetu Poznańskiego uzyskując tytuł magistra prawa. Jednocześnie studiuje filozofię na Wydziale Filozoficzno-Historycznym tego Uniwersytetu i w 1952 r. zdobywa kolejny dyplom. Profesor uważa się przede wszystkim za ucznia profesorów Czesława Znamierowskiego i Kazimierza Ajdukiewicza, choć w pamięci zachowuje wielu innych profesorów, a także kolegów ze swoich studenckich lat.

Profesor Zbyszko Chojnicki całe swoje życie zawodowe, a więc działalność naukową, dydaktyczną i wychowawczą, związał z macierzystą uczelnią, Uniwersytetem im. A. Mickiewicza w Poznaniu, której to uczelni, mimo wielu pokus, pozostał wierny do dziś. Doktorat uzyskał w 1960 r., stopień doktora habilitowanego w 1966, profesorem nadzwyczajnym mianowano go w 1972, zaś zwyczajnym w 1978. Był kolejno, jak to dawniej bywało: asystentem, starszym asystentem, adiunktem, docentem, profesorem nadzwyczajnym i zwyczajnym. Profesorem tej uczelni, mimo formalnego przejścia na emeryturę w 1998 r., pozostaje zresztą do dziś, jako aktywny członek społeczności akademickiej Uniwersytetu. Właśnie za zasługi dla tej uczelni i wierność jej został w 2004 r. wyróżniony, jako ósma z kolei osoba, prestiżową *Palmae Universitatis Posnaniensis*.

Profesor Zbyszko Chojnicki należy, bez wątpienia, do grona najwybitniejszych polskich geografów przełomu XX i XXI w. – do tych, którzy nadali geografii polskiej już w latach 1960. nowy kierunek badawczy i sprawili, że osiągnęła ona znaczące miejsce w wymiarze światowym. Wielka szkoda, że miejsca tego nie utrzymała do dziś. Jest uznanym autorytetem w dziedzinie teorii i metodologii geografii oraz metod analizy przestrzennej i regionalnej. Nie mniejszą rolę odgrywają jego modelowe, jeśli idzie o zastosowane podejście i aparat badawczy, prace o charakterze empirycznym, dotyczące badań przestrzenno-strukturalnych. Jest też znakomitym znawcą problematyki teoretycznej i praktycznej gospodarki przestrzennej i jednym z pionierów w zakresie badań

gospodarki opartej na wiedzy, w sensie zarówno metodologicznym, jak i empirycznym. W ostatnich latach, podobnie jak Waltera Christallera, interesują Profesora zagadnienia turystyki i gospodarki turystycznej.

Z działalnością naukową Z. Chojnickiego wiąże się rozwój w Uniwersytecie im. A. Mickiewicza w Poznaniu studiów metodologicznych oraz rozwój zastosowania metod matematycznych i modeli w geografii polskiej, co od wielu lat określane jest jako poznańska szkoła nowoczesnej geografii społeczno-ekonomicznej. Od końca lat 1980. Profesor i Jego uczniowie poszerzyli zakres swoich zainteresowań naukowych o gospodarkę przestrzenną. Szkoła ta mogła się rozwijać, ponieważ Profesor potrafił skupić wokół siebie grono młodych badaczy, których zachęcił do podejmowania problematyki badawczej opartej o solidne podstawy metodologiczne i nowoczesny warsztat badawczy – i czyni to do dnia dzisiejszego. Sam zaś dostarczał i dostarcza licznych przykładów takiej właśnie postawy w rozwiązywaniu formułowanych problemów. Na pracach Profesora, a także Jego wielu uczniów, kształciły się całe rzesze geografów nie tylko polskich, ale także innych państw, zwłaszcza najbliższych sąsiadów.

Przedstawiając życie i działalność Profesora nie można pominąć Jego dokonań natury organizacyjnej. Kierował Katedrą Geografii Ekonomicznej i Zakładem Geografii Ekonomicznej w Instytucie Geografii, a następnie w Instytucie Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Planowania Przestrzennego. Był zastępcą dyrektora Instytutu Geografii (1979–1980), a w 1980 r. został wybrany przez społeczność geografów pierwszym, nomenklaturowym dyrektorem tego Instytutu. Funkcję tę pełnił tylko niespełna dwa lata, by w 1981 r. stanąć na czele nowo utworzonego Instytutu Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Planowania Przestrzennego, w którym pełnił także funkcję kierownika Zakładu Gospodarki Przestrzennej. Na tym ostatnim stanowisku pozostawał aż do przejścia na emeryturę.

W latach 1981–1982 Profesor wchodził w skład pierwszych, demokratycznie wybranych władz Uczelni, pełniąc funkcję prorektora. Ze stanowiska tego został odwołany na mocy decyzji Wojskowej Rady Ocalenia Narodowego. W okresie stanu wojennego, mimo nalegań wielu osób i środowisk, nie przyjął żadnej funkcji komisarycznej. Pozostał wierny swoim poglądom i przekonaniom. Miał w tym zakresie spore doświadczenie i nabył pewną odporność, bowiem nie raz, bezskutecznie, proponowano mu przyjęcie legitymacji „kierowniczej siły narodu” lub bratnich stronnictw politycznych. Dla Profesora były to zawsze propozycje nie do przyjęcia. Mimo wyraźnych poglądów politycznych i pewnych sympatii okazywanych dziś niektórym partiom oraz żywego zainteresowania polskim życiem politycznym, przez cały czas pozostaje osobą bezpartyjną. Niestety, będąc jednym z najwybitniejszych przedstawicieli nauk geograficznych, nie dostąpił zaszczytu powołania w skład Polskiej Akademii Nauk.

W czasie sprawowania funkcji dyrektora Instytutu Geografii i prorektora UAM Profesor Zbyszko Chojnicki podjął inicjatywę przekształcenia Instytutu Geografii w Wydział Nauk Geograficznych i Geologicznych i ukształtował nową strukturę organizacyjną oraz program badawczy utworzonego przy tej okazji Instytutu Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Planowania Przestrzennego. W 1990 r. był jednym z orędowników powstania na Wydziale nowego kierunku studiów „Gospodarka przestrzenna”, co wkrótce stało się faktem.

Pełnił także wiele zaszczytnych funkcji na szczeblu centralnym. W latach 1981–1984 był, z wyboru, zastępcą przewodniczącego, a od 1990 r., przez kolejne 12 lat, przewodniczącym Komitetu Nauk Geograficznych PAN. Jednocześnie przewodniczył Komitetowi Narodowemu do spraw Międzynarodowej Unii Geograficznej. Od 1966 r., przez blisko 40 lat był członkiem Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju przy Prezydium PAN. Zasiadał w wielu innych ważnych, PAN-owskich i resortowych gremiach naukowych i opiniodawczych.

Wielokrotnie zapraszano go do odwiedzania poważnych geograficznych ośrodków naukowych, gdzie wygłaszał wykłady, prowadził seminaria oraz brał udział w dyskusjach naukowych. Przebywał między innymi w: University of Pennsylvania w Filadelfii, University of Washington w Seattle, State University of New York w Brockport, University of Michigan w Ann Arbor, Clark University w Worcester, University of Florida w Gainesville oraz na uniwersytetach w Göteborgu, Sztokholmie, Hanowerze i Kilonii. Wygłaszał referaty na niezliczonych, krajowych i zagranicznych konferencjach naukowych, w tym tak ważnych dla polskiej geografii konferencjach w Osiecznej, Rydzynie, Zakopanem i Słubicach. Był pomysłodawcą, organizatorem i autorem programu konferencji w Rydzynie i Słubicach.

Profesor Z. Chojnicki jest nie tylko wielkiego formatu uczonym, ale także cenionym nauczycielem akademickim. Jego, stojące na bardzo wysokim poziomie i ciekawe wykłady, i w Poznaniu, i w innych ośrodkach akademickich Polski, cieszą się ciągle wielkim zainteresowaniem, młodzieży akademickiej i młodej kadry naukowej. Jest przy tym wymagającym egzaminatorem – doświadczyło tego wielu studentów geografii i gospodarki przestrzennej.

Dużą rolę w kształceniu młodej kadry naukowej odegrały wielokrotnie organizowane przez Profesora w latach 1970. w Poznaniu sympozja dotyczące zastosowania metod i modeli ilościowych, w których brali udział reprezentanci niemal wszystkich polskich ośrodków geograficznych. Była to prawdziwa szkoła doskonalenia metodologicznego i metodycznego ówczesnych młodych geografów polskich oraz kształtowania ich poglądów i postaw naukowych. Warto także podkreślić, że do wygłaszania referatów na organizowanych konferencjach zapraszał Profesor młodych, obiecujących naukowców, co było przejawem Jego troski o przyszłość geografii polskiej.

Wykształcił około 350 magistrów geografii i gospodarki przestrzennej oraz wypromował 17 doktorów. Był opiekunem naukowym kilkunastu ukończonych przewodów habilitacyjnych, opracował kilkadziesiąt recenzji prac doktorskich oraz dorobku naukowego w przewodach habilitacyjnych i procedurach ubiegania się o tytuł profesorski.

Profesor Zbyszko Chojnicki jest wspaniałym towarzyszem podczas zagranicznych konferencji naukowych, także w czasie wolnym od uczonych debat. Podczas tych ostatnich dyskutuje jednak zawzięcie, broniąc swych poglądów, a niekiedy i polskiej racji stanu. W wolnych chwilach konferencji Profesor, jak na geografa z wyboru przystaje, chętnie poznaje nowe miejsca, zwyczaje i ludzi.

Reprezentuje, niestety rzadko dziś spotykany, typ intelektualisty o szerokim kręgu zainteresowań. Jest nie tylko wybitnym specjalistą w dziedzinie, którą uprawia, ale także posiada gruntowną wiedzę w zakresie filozofii, logiki, ekonomii. Zna się na prawie i socjologii. Pasjonuje Go historia, zwłaszcza ostatnich stu lat, dokonujące się na świecie przemiany polityczne, polska transformacja społeczno-ustrojowa oraz towarzyszące jej

zawirowania. Często sięga po książkę beletrystyczną, zarówno polską jak i obcą, klasyczną i nowoczesną, z wyraźną preferencją tej pierwszej. Jest wytrawnym dyskutantem i znakomitym gawędziarzem, a pamięcią sięgającą dawnych czasów zadziwia swoich słuchaczy.

Swich uczniów, w tym także autorów niniejszego tekstu, nauczył Profesor solidności, uczciwości i dociekliwości naukowej, sumienności, poprawności metodologicznej, a przede wszystkim porządku logicznego. Nauczył formułować oryginalną, nie zaś banalną problematykę badawczą, odróżniać rzeczy ważne od drugorzędnych, budować poprawną strukturę przygotowywanych prac, poprzedzać badania empiryczne sprecyzowaniem założeń badawczych, formułować wnioski wynikające wyłącznie z prowadzonych badań, zbudować odpowiedni do podejmowanej problematyki warsztat metod i narzędzi badawczych, prowadzić dyskusję naukową. Nauczył nas wielu jeszcze innych rzeczy i za to wszystko jesteśmy Profesorowi wdzięczni.

Dorobek naukowy Profesora i Jego wkład w rozwój nauk geograficznych

Dorobek naukowy Prof. dr. hab. Zbyszka Chojnickiego obejmuje 230 publikacji, w tym 8 monografii, ponad 170 artykułów oraz redakcję 16 prac zbiorowych. Prace Profesora publikowane były w wielu językach w renomowanych wydawnictwach krajowych i zagranicznych i stanowią cenny wkład do rozwoju polskiej i światowej geografii. Na wartość tych prac wpływa zarówno gruntowna wiedza geograficzna Profesora i pełne zrozumienie specyfiki geografii, jak i szeroka znajomość wielu innych dyscyplin naukowych: filozofii, metodologii nauk, logiki, matematyki, ekonomii, socjologii, prawa i historii.

Systematyzacja dorobku naukowego Z. Chojnickiego nie jest łatwa ze względu na jego rozległość i różnorodność podejmowanej problematyki. Według T. Czyż dotyczy on 4 głównych dziedzin geografii i gospodarki przestrzennej:

- 1) metod ilościowych i modeli w geografii,
- 2) teorii geografii społeczno-ekonomicznej i gospodarki przestrzennej,
- 3) przestrzennej i regionalnej struktury społeczno-ekonomicznej kraju i jego zmian,
- 4) metodologii geografii.

Wydaje się, że obecnie można by do tego dodać jeszcze jedną grupę problemową: kształtowanie gospodarki opartej na wiedzy i jej rola w rozwoju regionalnym.

W dziedzinie **metod ilościowych i modeli w geografii** działalność naukowa Profesora zapoczątkowała stosowanie i rozwój tych metod w geografii polskiej. Należy przy tym podkreślić, że jego prace z zakresu metod analizy przestrzennej stały się impulsem do ich stosowania nie tylko w geografii społeczno-ekonomicznej, ale również w geografii fizycznej. Wkład Z. Chojnickiego w omawianą dziedzinę obejmuje obok analizy metodologicznych podstaw, zasad budowy i konkretyzacji metod matematycznych i statystycznych w geografii, również monografie tych metod oraz próby sformułowania ich nowej interpretacji w badaniach geograficznych. Do najważniejszych osiągnięć Jubilata należy zaliczyć: studia nad modelami grawitacji i potencjału jako narzędziami badania oddziaływań przestrzennych, rozwinięcie i wprowadzenie metod czynnikowych do badania struktur regionalnych i ich zmian, zastosowanie modeli regresji w analizie zależności przyczynowej, zastosowanie modeli rozkładów przestrzennych do

identyfikacji typu rozkładu miast, wykorzystanie łańcuchów Markowa do sformułowania koncepcji odległości funkcjonalnej oraz syntezę metod taksonomicznych w regionalizacji geograficznej (wiele z tych prac powstało przy współudziale prof. T. Czyż). To pod wpływem tych prac oraz organizowanych przez Profesora konferencji metodologicznych nastąpił w polskiej geografii społeczno-ekonomicznej przełom, wyrażający się w nowym sposobie uprawiania tej dyscypliny, co doprowadziło do istotnego postępu poznawczego i zwiększenia znaczenia aplikacyjnego wyników badawczych.

W dziedzinie **teorii geografii społeczno-ekonomicznej** (a później także **teorii gospodarki przestrzennej**) publikacje Z. Chojnickiego zawierają opracowanie podstawowych modeli poznawczych i założeń teoretycznych tych dyscyplin naukowych. Odegrały one istotną rolę w udoskonaleniu struktury logicznej i merytorycznej teorii. Na szczególną uwagę zasługuje tu wprowadzenie i wykorzystanie **podejścia systemowego** do przebudowy podstaw teoretycznych geografii i gospodarki przestrzennej. Opierając się na tym podejściu, Profesor sformułował bądź rozwinął szereg koncepcji szczegółowych, dotyczących m.in. modelu systemu przestrzennego miast, analizy zależności 'człowiek-środowisko' w postaci modelu *input-output*, a przede wszystkim opracowania **koncepcji terytorialnego systemu społecznego** jako podstawowej kategorii teorii geografii społeczno-ekonomicznej integrującej różne aspekty przedmiotowe i analityczne. Koncepcja ta stała się źródłem inspiracji badawczych i znalazła swoją realizację w sformułowaniu wielu modeli geograficznych. Jej najbardziej konsekwentnym rozwinięciem było jej odniesienie do systemowej teorii regionu ekonomicznego oraz badań nad zmianami roli regionu w kontekście postmodernizacji i transformacji struktur społeczno-ekonomicznych.

Do niewątpliwych osiągnięć Profesora należą także: rozwinięcie koncepcji czasu i przestrzeni w geografii, określenie roli geografii w rozwiązywaniu praktycznych problemów rozwoju społeczno-gospodarczego i gospodarki przestrzennej oraz rekonstrukcja i ocena procesu powojennego rozwoju i stanu nauk geograficznych w Polsce, zwłaszcza ewolucji ich orientacji teoretyczno-metodologicznych oraz funkcji.

Istotne znaczenie poznawcze i praktyczne mają dokonania Profesora Chojnickiego w dziedzinie **przestrzennej i regionalnej struktury społeczno-gospodarczej Polski**. Badania te rozpoczął Profesor od analizy zróżnicowania struktury regionalnej kraju w świetle przepływów towarowych, określając węzły i hierarchiczny charakter tej struktury. Dalej prowadził studia nad zmianami struktury regionalnej kraju z zastosowaniem metod analizy wielozmiennej. Dokonał również weryfikacji racjonalności podziału Polski na makroregiony na podstawie analizy migracji. Wyniki tych prac utworzyły nowy kierunek badań nad węzłową strukturą regionalną kraju w ujęciu relacyjnym i dynamicznym. Z. Chojnicki zajął się też problematyką struktury osadniczej. Sformułował koncepcję kontinuum miejsko-wiejskiego i na jej podstawie przedstawił charakterystykę i typologię małych miast. Rozwinął badania własne i zespołowe nad poziomem i warunkami życia ludności w ujęciu regionalnym. Ostatnio podjął problematykę regionalnej struktury nauki w Polsce i opracował model ośrodków naukowych i charakterystykę ich potencjału naukowego. Jeśli dodać do tego prace dotyczące diagnozy kryzysu społeczno-gospodarczego w Polsce pod koniec lat 1980., procesu polskiej transformacji i przemian postmodernistycznych, to widać, że dorobek Z. Chojnickiego dotyczący regionalnej struktury społeczno-gospodarczej kraju układa się w ciąg badaw-

czy, w ramach którego podejmowane są coraz to nowe problemy o charakterze poznawczym i praktycznym, że prace te odznaczają się pomysłowością koncepcyjną i analityczną, że dotyczą problemów ważnych społecznie i gospodarczo i z tego wynika ich duża rola aplikacyjna.

Szczególne znaczenie w dorobku naukowym Profesora Z. Chojnickiego mają jednak studia w dziedzinie **metodologii geografii**. Dostojny Jubilat jest uważany za jednego z twórców metodologii współczesnej geografii. Do Jego głównych osiągnięć w tej dziedzinie należy zaliczyć:

- 1) Określenie charakteru geografii społeczno-ekonomicznej jako nauki z punktu widzenia jej podstawowych funkcji i metod rozwiązywania problemów oraz sformułowanie jej nowego wzorca badawczego. Tu Profesor jest niekwestionowanym autorytetem, uznanym zarówno w literaturze polskiej jak i światowej – amerykański geograf P.E. James w swej historii myśli geograficznej ten dorobek nazwał „sformułowaniem nowego paradygmatu w badaniach geograficznych” (P.E. James, *All Possible Worlds. A History of Geographical Ideas*, Indianapolis 1972, s. 534 i 528).
- 2) Studia nad strukturą i funkcjami wiedzy geograficznej, nad dylematami metodologicznymi geografii oraz podstawami teoretycznymi prognozowania.
- 3) Analiza i rekonstrukcja orientacji filozoficzno-metodologicznych geografii i *regional science*.
- 4) Opracowanie koncepcji i głównych kierunków rozwoju polskiej geografii społeczno-ekonomicznej oraz współautorstwo referatów programowych dotyczących geografii na II i III Kongres Nauki Polskiej.
- 5) Opracowanie systemowego modelu dyscypliny naukowej jako podstawy charakterystyki metodologicznej geografii.

Podsumowując tę część prezentacji dorobku naukowego Z. Chojnickiego można stwierdzić, że jest On twórcą nowej koncepcji metodologicznej geografii społeczno-ekonomicznej, której podstawą jest określanie przedmiotu i zadań geografii z punktu widzenia jej wkładu do rozwiązywania naczelných problemów współczesnej nauki. Należy w tym miejscu podkreślić, że takie podejście stało się możliwe dzięki temu, że w swych zainteresowaniach badawczych Jubilat wykracza poza geografję, czego przejawem jest m.in. monografia *Filozofia nauki. Orientacje, koncepcje, krytyki*. Wydaje się, że właśnie ta cecha, tj. oparcie analizy geograficznej na szerokiej podbudowie różnych dyscyplin naukowych oraz duża umiejętność posługiwania się narzędziami badawczymi pokrewnych nauk, stanowi swoisty wyróżnik dorobku Profesora i określa jego wartość.

Zbyszko Chojnicki należy niewątpliwie do najwybitniejszych współczesnych polskich geografów. Jest uznanym autorytetem w dziedzinie podstaw teoretycznych i metodologii geografii oraz analizy przestrzennej i regionalnej. Z Jego działalnością naukową wiąże się rozwój kierunku zastosowań metod matematycznych i modeli w geografii polskiej. Inicjatywa i sukcesy naukowe Profesora Chojnickiego w tej dziedzinie przyczyniły się do powstania szkoły naukowej nowoczesnej geografii społeczno-ekonomicznej w Polsce i umożliwiły jej włączenie w nurt geografii światowej.

Obok prezentacji dorobku naukowego Profesora Chojnickiego, należy również zwrócić uwagę na to, co jest niezwykle ważne w Jego postawie badawczej i nauczycielskiej. Profesor jest naukowcem i nauczycielem o niezwykle osobowości i wybitnej indywidualności twórczej. Zarysowując Jego postawę wobec pracy naukowej należy zwrócić

uwagę na to, że ceni on najwyżej rzetelność jej wykonania. W pracy tej dokonuje ostrej samokontroli i oczekuje także krytycznej refleksji od innych. Odnosi się ze zdecydowanym sceptycyzmem wobec sądów autorytatywnych, niedostatecznie udokumentowanych, a sam proces szukania prawdy i konstruowania hipotez, ich weryfikacji, stanowi dla Niego sedno badania naukowego. Wysokie poczucie odpowiedzialności wyraża się w Jego trosce o odpowiedni poziom naukowy prac, również młodszych współpracowników, w stosunku do których jest niezwykle wymagający, ale i pełen życzliwości. Nie toleruje prac naukowych w stanie nieuporządkowanym, „zaśmieconym”, udziela więc konsultacji, wskazówek, służy radą i dzieli się uwagami.

Na tle współczesnego pisarstwa naukowego, często zrutynizowanego i bezosobowego, prace Profesora odróżniają się charakterystycznym, rozpoznawalnym stylem. Podążanie za tokiem Jego myśli bywa trudne, ale opłaca się sownie. Profesor jest doskonałym przewodnikiem po ścieżkach nauki. Jego osobowość zaznacza się nie tylko w piśmiennictwie naukowym, ale także w słowie żywym – na wykładzie, w dyskusji naukowej, w rozmowie. Mimo że formalnie już na emeryturze, Jubilat przejawia nadal niezwykłą aktywność naukową. To właśnie teraz opublikował dwie książki z dziedziny metodologii geografii i filozofii nauki, był inspiratorem i twórcą programu naukowego ogólnopolskiej konferencji „Geografia wobec problemów teraźniejszości i przyszłości”. Zainicjował badania geograficzne w dziedzinie gospodarki opartej na wiedzy, roli kapitału ludzkiego w jej kształtowaniu i jest współautorem monografii z zakresu tej problematyki.

Profesor Chojnicki jest wciąż otwarty na nowe koncepcje i wciąż silnie oddziałuje na środowisko naukowe geografów. Cieszy się autorytetem, który kształtuje poważny dorobek naukowy, głęboka erudycja i wielka uczciwość intelektualna. Wszystko to stwarza wokół Niego atmosferę szacunku i szczerego uznania.

Jerzy J. Parysek, Tadeusz Stryjakiewicz

Instytut Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Gospodarki Przestrzennej,
Uniwersytet im. Adama Mickiewicza, Poznań

Laureaci Międzynarodowej Unii Geograficznej w 2008 r.

Międzynarodowa Unia Geograficzna (MUG) od 1976 r. przyznaje wybranym geografom tytuł *Laureat d'Honneur of the IGU* za ich dorobek naukowy i wkład w międzynarodową współpracę w dziedzinie geografii i badań środowiska, zwłaszcza w ramach MUG. Tytuły nadawane są co 4 lata w czasie Międzynarodowych Kongresów Geograficznych (MKG). Kandydatury, zgłaszane przez Komitety Narodowe, rozpatruje Komitet Wykonawczy MUG, a decyzję, na jego wniosek, przyjmuje Walne Zgromadzenie Unii.

W minionych latach laureatami zostało 26 osób z 15 krajów, w tym 5 z USA (Chauncy D. Harris w 1976 r., Gilbert White w 1988, Yi-Fu Tuan w 2000, Robert Kates i Harley J. Walker w 2004; po 3 z Francji (Jean Dresch w 1980, Jacqueline Beaujeu-Garnier w 1988 i Paul Claval w 2004) i Wielkiej Brytanii (Michael Wise w 1984, Peter Haggett w 1988, Alan G. Wilson w 2004); po 2 z Australii (Oskar H.K. Spate w 1988 i Harold Brookfield w 1996), Japonii (Shinzo Kiuchi w 1984 i Masatoshi Yoshino w 2000) i Polski (Stanisław Leszczycki w 1988 i Jerzy Kostrowicki w 1992); po jednej z pozostałych ośmiu

krajów (Innokentij P. Gerasimov, ZSRR w 1980, Torsten Hägerstrand, Szwecja w 1984, Akin Mabogunje, Nigeria i Walther Manshard, Niemcy, obaj w 1992, Yola Verhasselt, Belgia i Huang Bin-Wie, Chiny, oboje w 1996, Leslie Curry, Kanada w 2000 oraz Maria Teresa Gutierrez de Mac Gregor, Meksyk w 2004).

W czasie ostatniego XXXI MKG, odbywającego się w 2008 r. w Tunezji, dyplomy honorowe MUG otrzymało 6 osób, w tym profesor Leszek A. Kosiński. W uzasadnieniu podkreślono jego dorobek naukowy oraz działalność międzynarodową. Tekst laudacji, w tłumaczeniu z angielskiego podajemy poniżej:

„Profesor Kosiński jest jednym z najbardziej wpływowych geografów na świecie, a mówiąc bardziej ogólnie, jednym z czołowych naukowców w dziedzinie nauk społecznych. Wniósł on poważny wkład do literatury naukowej, dotyczącej problematyki demograficznej. Jako autor lub redaktor ponad 30 książek przyczynił się on zarówno do rozwoju geografii jak też, poprzez artykuły, recenzje i mapy, do powszechnego rozumienia problemów ludnościowych.

Jego udział w rozwoju dyscypliny geografii był szczególnie istotny. Był on członkiem Komisji Geografii Ludności MUG od 1964 r., a jej przewodniczącym przez prawie dekadę (1972–1980), Sekretarzem Generalnym i Skarbnikiem MUG przez 8 lat (1984–1992). Dowodem uznania był wybór na członka Kanadyjskiego Towarzystwa Królewskiego. Przez prawie dziesięć lat kierował Międzynarodową Radą Nauk Społecznych (ISSC) jako Sekretarz Generalny (1994–2003). Ponadto miał ważny wkład w prace Międzynarodowej Unii Demograficznej (IUSSP) i Międzynarodowego Programu Społecznych Aspektów Przemian w Środowisku (HDGEC).

Panie Profesorze Kosiński – w pełni zasługuje Pan na tytuł Laureata Honorowego MUG za Pański wybitny wkład organizacyjny [*leadership*] w rozwój geografii akademickiej, zwłaszcza w kontekście kanadyjskim. Składamy Panu gratulacje za służbę dla Międzynarodowej Unii Geograficznej i wielu innych organizacji międzynarodowych, jak również za Pańskie osiągnięcia naukowe na tych polach, gdzie geografia ludności styka się z demografią i innymi naukami społecznymi.”

Nadanie ostatnich tytułów honorowych odbyło się w Tunisie w czasie ceremonii zakończenia XXXI MKG w dniu 15 sierpnia 2008 r. Oprócz profesora Kosińskiego otrzymali je profesorowie M.S. Abulezz (Egipt), Gyorgy Enyedi (Węgry), Hartwig Haubrich (Niemcy), Vladimir Kotlyakov (Rosja) i Herman Th. Verstappen (Holandia). Laudacje wygłosili prezydenci MUG – ustępujący José Palacio-Prieto i nowo wybrany Ronald F. Abler. W imieniu wyróżnionych przemawiał Leszek Kosiński.

Następne tytuły *Lauréat d'Honneur de l'UGI* przyznane zostaną w 2012 r. w czasie XXXII MKG w Kolonii.

lak

**IV międzynarodowa konferencja ludnościowa
„Zmiany demograficzne, zróżnicowania geograficzne
i polityka ludnościowa”**

Hongkong, 11–13 VII 2007 r.

Z inicjatywy Grupy Roboczej Geografii Ludności Królewskiego Towarzystwa Geograficznego w Wielkiej Brytanii, Instytut Geografii i Zarządzania Zasobami Środowiska Chińskiego Uniwersytetu w Hongkongu zorganizował w lipcu 2007 r. IV międzynarodową konferencję ludnościową pt. „Zmiany demograficzne, zróżnicowania geograficzne i polityka ludnościowa”, która odbyła się w Hongkongu.

W spotkaniu wzięło udział 148 naukowców reprezentujących uniwersytety i szkoły wyższe, naukowe instytucje i organizacje międzynarodowe w 37 krajach świata, którzy wygłosili 136 referatów oraz brali udział w dyskusji merytorycznej na temat zmian demograficznych. Ze strony polskiej w konferencji uczestniczyły i wygłosiły referaty 2 osoby.

Jednym z głównych współorganizatorów Konferencji była Komisja Ludnościowa Międzynarodowej Unii Geograficznej, której członkowie przygotowali i przewodniczyli trzem sesjom tematycznym.

Sesji inauguracyjnej przewodniczył główny organizator prof. Jianfa Shen z Instytutu Geografii i Zarządzania Zasobami Środowiska Chińskiego Uniwersytetu w Hongkongu, zaś ceremonii otwarcia dokonali Dziekan Wydziału GiZZŚ tegoż Uniwersytetu oraz główny organizator z ramienia Królewskiego Towarzystwa Geograficznego w Wielkiej Brytanii, prof. Paul Boyle z Uniwersytetu w St. Andrews (Szkocja), wiceprzewodniczący Brytyjskiego Towarzystwa Studiów Ludnościowych.

Ten ostatni wygłosił referat inauguracyjny na temat studiów ludnościowych w ujęciu cyklu życia i biografii zdarzeń ludnościowych. Drugi referat wprowadzający, nt. migracji ludności i gospodarstw domowych w Chinach, wygłosiła prof. C. Cindy Fan z Uniwersytetu Kalifornijskiego w Los Angeles (UCLA).

Ponizej przedstawiono, z konieczności bardzo skrótowo, program konferencji.

I dzień obrad, cykl przedpołudniowy – 4 sesje tematyczne.

1. „Zmiany demograficzne a polityka ludnościowa”; przewodniczący prof. Paul Norman (Uniwersytet w Leeds); 4 referaty traktujące o:
 - zastosowaniach badań ludnościowych w polityce (P. Rees),
 - wpływie migracji na politykę budżetową Tajwanu (M. Hsueh, S-K. Lai) i kompleksowym modelu migracji na przykładzie Tajwanu (C. Kongmuang),
 - zastosowaniach danych spisowych w badaniach przestępstw kryminalnych w Wielkiej Brytanii (G.P. Clarke, A.J. Evans) i studentów (D.P. Smith).
2. „Urbanizacja”, przewodniczący prof. Li Zhong (Chiński Uniwersytet w Hongkongu); 4 referaty dotyczące:
 - przyszłości dużych miast w Niemczech (P. Gans),
 - aspektów urbanizacji i migracji wewnętrznych w Indiach – 2 wystąpienia (U.V. Somayajulu, T. Mukherji; A. Majumdar),
 - suburbanizacji i kontrurbanizacji w Estonii (T. Tammaru).

3. „Struktura sąsiedztwa w miastach a kwestie etniczne” – przewodniczył prof. E. Fong (Uniwersytet w Toronto); referaty na następujące tematy:
 - ekologia społeczna, a szczególnie bezpieczeństwo na ulicach i przestępczość kryminalna w dzielnicach miejskich (Ch.R. Browning, K. Cagney),
 - przyczyny opuszczania dzielnic miejskich (P. Feijten, M. van Ham),
 - wieloaspektowa i wielopoziomowa analiza struktury społecznej w Chicago (M. Wen, X. Zhang),
 - więzi rodzinne i pomoc finansowa świadczona rodzinom przez imigrantów (C.H. Mulder, M. van der Meer).
4. „Demografia a ludność zagrożona” – zorganizowana przez członków Komitetu Sterującego Komisji Ludnościowej MUG, prof. Daniela Hogana (Uniwersytet w Campinas, Brazylia) i dr Alinę Potrykowską (IGiPZ PAN, Warszawa); przewodniczył D. Hogan; 4 referaty, nt.:
 - teoretycznego podejścia w badaniach uchodźców z powodu zagrożeń środowiska naturalnego (A. Geddes, A. Findlay),
 - zagrożeń dla ludności z powodu podwyższania się poziomu morza na wybrzeżu brazylijskim (R.L. do Carmo, A.F. Young),
 - zagrożeń ludności w Zachodniej Australii (E.P. Kraly)
 - zagrożenia ludności w Ameryce Południowej (E. Pelaz, L. Gonzalez, J.M. Pinto da Cucha, D. Celton).

I dzień obrad, cykl popołudniowy, równoległe 4 sesje:

1. Zmiany demograficzne a polityka ludnościowa; przewodniczący prof. Philip Rees (Uniwersytet w Leeds); 6 referatów, dotyczących:
 - badań ludnościowych w Wielkiej Brytanii w mikroskali (P. Norman),
 - kwestii mieszkaniowych rodzin (A. Smits, C.H. Mulder),
 - interakcji przestrzennej przemieszczeń ludności (J. Stillwell, O. Duke-Williams, A. Dennett),
 - migracji rodzin (P. Boyle, Z. Feng, V. Gayle),
 - czynników lokalizacji przestrzennej i rozwoju gospodarczego (W. Li, E. Holm, U. Lindgren),
 - nowych podejść w badaniach rynku pracy (J. Osth).
2. „Mobilność ludności w skali globalnej. Przepływ i drenaż mózgów”, zorganizowana i kierowana przez prof. Allana Findlaya, przewodniczącego Komisji Ludnościowej MUG; 6 referatów o tematyce:
 - migracje w Australii (G. Hugo),
 - imigracja w Portugalii (P. Gois, J.C. Marques),
 - migracje Japończyków w USA (M. Nishida),
 - migracje z b. ZSRR do Szwecji (J. Olofsson),
 - migracje międzynarodowe (K. Csedo),
 - migracje na Węgrzech (M. Redei).
3. „Struktura sąsiedztwa w miastach a kwestie etniczne”, przewodnicząca prof. Kathleen Cagney (Uniwersytet w Chicago); 6 referatów:
 - zmiany ludnościowe w Północnej Irlandii (G. Catney),
 - skala przestrzenna segregacji etnicznej w Północnej Irlandii (C.D. Lloyd, G. Shuttleworth, D.J. Martin),

- kwestie etniczne i rasowe w obszarach metropolitalnych USA (L.A. Brown),
 - tematyka etniczna i migracje w Korei Płd. (D. Kwon),
 - rozmieszczenie firm pochodzenia etnicznego w Kanadzie (E. Fong, E. Anderson, W. Chen, Ch. Luk),
 - kwestie kulturowe i zagrożeń dla dzieci i młodzieży w slumsach Rio de Janeiro (R. Andrade, A. Navarro).
4. „Demografia a ludność zagrożona” – organizatorzy: prof. Daniel Hogan i dr Alina Potrykowska, przewodnicząca prof. Deborah Sporton (Uniwersytet w Sheffield, Wielka Brytania); 6 referatów, tematyka:
- mobilność ludności w obszarach metropolitalnych (D. Hogan),
 - migracje wewnętrzne na wyspach Fidzi (M. Mohanty),
 - migracje w Niemczech (R. Wehrhahn),
 - migracje ludności chińskiej do Korei Płd. (A.M. Kim),
 - wpływ migracji na zdrowie w Nikaragui (C. Gustafsson),
 - migracje międzynarodowe w Tajlandii.

I dzień konferencji, cykl wieczorny, 4 sesje tematyczne.

1. „Migracje międzynarodowe”, przewodniczący prof. James Forrest (Uniwersytet w Macquarie, Australia); 6 referatów, dotyczących:
- migracji z Meksyku do USA (C. Mendoza),
 - doświadczeń kobiet japońskich pracujących w Singapurze (T. Nakazawa),
 - migracji z Chin do Singapuru (C. Pluss),
 - migracji z Chin do Australii (J. Forrest),
 - wpływu imigracji na strukturę ludności w Grecji (B. Kotzamanis, A. Kostaki),
 - osadnictwa ludności cudzoziemskiej we Włoszech (C. Bonifazi, F. Heins, S. Strozza).
2. „Mobilność ludności w skali globalnej. Przepływ i drenaż mózgow”, pod kierownictwem prof. Graeme Hugo (Uniwersytet w Adelajdzie); 6 referatów na temat:
- przepływu talentów w Wielkiej Brytanii (A. Findlay),
 - migracji ludzi wykształconych do Hongkongu (M.W.H. Leung),
 - migracji międzynarodowych z Singapuru do Wielkiej Brytanii (E.L.E Ho),
 - migracji z Chin do Japonii (G. Liu Farrer),
 - międzynarodowych migracji osób wykształconych w Ghanie (A.B. Asiedu),
 - migracji ludzi wykształconych w Chinach (J. Liu).
3. „Problemy i zagrożenia ludności w krajach rozwijających się” – przewodnicząca prof. Doris Schmied (Uniwersytet w Bayreuth); 5 referatów, traktujących o:
- problemach ludności w slumsach w Nima, Ghana (S. Agyei-Mensah, G. Owusu),
 - turystyce i osadnictwie Brytyjczyków w Gambii (H. Barrett),
 - metodologii opracowania spisów w Afryce (D. Schmied),
 - problemach mniejszości Wietnamczyków w Czechach (J. Dokoupil, J. Preis),
 - zmianach demograficznych w wyniku procesu starzenia się ludności w Polsce oraz problemach społecznych związanych z tym zjawiskiem (A. Potrykowska).
4. „Demografia a ludność zagrożona” – organizatorzy prof. Daniel Hogan i dr Alina Potrykowska, przewodniczący prof. Paul Gans (Uniwersytet w Mannheim); 6 referatów, nt.:
- polityki ludnościowej w szwedzkim mieście Umea (L. Sandberg),

- problemów HIV/AIDS w wymiarze globalnym (D. Sporton),
- zagrożeń dla turystów w miastach (M.M. Steinberger, N. Campos),
- regionalnych zróżnicowań procesów starzenia się ludności w Polsce (S. Kurek),
- kwestii mieszkaniowych ludności wiejskiej w Bawarii (H. Standl),
- przyszłości ludności i spadku jej liczby w Japonii (M. Sutton).

Drugi dzień konferencji (12.07.2007), **obrazy poranne**, cztery równoległe sesje tematyczne.

1. „Migracje wewnętrzne”, przewodniczący prof. Paul Boyle (Uniwersytet w St. Andrews, (Szkocja); 6 referatów, dotyczących:
 - migracji kobiet w Japonii (M. Yoshida),
 - migracji powrotnych w Australii (A. Parr, D. Brown, M. Bell, T. Wilson),
 - migrowania osób starszych w Australii (N. Sander, M. Bell, D. Brown),
 - przenosin ze wsi do miast w Turcji (A. Gedik),
 - peryurbanizacji i segregacji społecznej migrantów w Chinach (S. Liu, J. Huang, T. Chen),
 - dynamiki przepływów ludności w obrębie rynków pracy (Ch. Hedberg).
2. „Migracje a miłość w aspekcie globalizacji”, zorganizowana przez członków Komitetu Sterującego Komisji Ludnościowej MUG – dr Brenda Yeoh (Narodowy Uniwersytet w Singapurze), także przewodnicząca sesji oraz doc. dr Elli Heikila (Instytut Badań nad Migracjami w Turku, Finlandia); 6 referatów o następującej problematyce:
 - małżeństwa z cudzoziemcami w Finlandii (E. Heikila),
 - imigracja i małżeństwa mieszane w Hiszpanii (R. Moren-Alegret),
 - mobilność ludności w rodzinach mieszanych (O. Stjernstrom),
 - problemy imigrantów w Szwecji (G. Malmberg),
 - migracje międzynarodowe w Szwecji (A. Petterson),
 - małżeństwa mieszane w Szwecji w aspekcie globalizacji (Th. Niedomysl, J. Osth, M. van Ham).
3. „Migracje i urbanizacja w Chinach” – przewodniczący prof. Si-ming Li (Uniwersytet Baptistów w Hongkongu); 6 referatów, o:
 - ludności miejskiej w Chinach (Y. Zhu),
 - zależnościach edukacji i migracji (J. Shen),
 - osadnictwie kobiet wiejskich w miastach chińskich (R. Connelly, K. Roberts, Z. Zheng),
 - migracjach ludności chińskiej (floating people) i ich strukturze przestrzennej (Ch. Gu, I.G. Cook, Ch. Zhu, R. Ma, T. Yu),
 - nowych podejściach w analizie rynku pracy,
 - organizacjach społecznych wspomagających migrantów w Chinach (J. Hsu).
4. „Mobilność w ujęciu globalnym” – organizatorzy: prof. Armando Montanari (Uniwersytet La Sapienza w Rzymie), przewodniczący Komisji „Zmiany globalne a mobilność ludności” MUG i przewodniczący sesji oraz prof. Y. Ishikawa (Uniwersytet w Kioto), członek Komitetu Sterującego Komisji „Zmiany globalne a mobilność ludności” MUG. Przedstawiono 6 referatów, dotyczących kolejno:
 - migracji cudzoziemców w Japonii (Y. Ishikawa, K-L. Liaw),
 - migracji Koreańczyków do Japonii (H. Jo),
 - międzynarodowych migracji kobiet filipińskich do Japonii (R. Abe),

- imigracji japońskiej do Kanady (N. Chubachi),
- roli agencji rekrutujących kobiety japońskie pracujące w Singapurze (Y. Yui),
- migracji w celu zawarcia małżeństwa osób z obszarów wiejskich w Tajlandii do Niemiec (S. Nakagawa, S. Yongvanit).

II dzień konferencji, cykl przedpołudniowy, także 4 sesje tematyczne.

1. „Migracje wewnętrzne”, przewodniczący prof. M. Bell (Uniwersytet w Queensland, Australia); 3 referaty, poświęcone:
 - migracjom wewnętrznym w Laosie (G. Malmberg, A. Tollefsen, K. Phouxay),
 - międzyregionalnym migracjom i dojazdom do pracy w Szwecji (E. Lundholm),
 - czynnikom migracji czasowych w Australii (Ch.E. Elin, D. Brown).
2. „Migracje a miłość w aspekcie globalizacji” – przewodniczyła doc. dr Elli Heikila; 4 referaty:
 - migracje międzynarodowych małżeństw z obszarów wiejskich w Korei Płd. i Japonii (H. Kamiya, Ch. Woo Lee),
 - małżeństwa mieszane w Japonii (F. Kumagai),
 - imigracji kobiet wietnamskich do Singapuru (B.S.A. Yeoh),
 - kwestie teoretyczne dotyczące migracji małżeństw (A. Stam).
3. „Migracje i urbanizacja w Chinach”, przewodnicząca prof. C. Cindy Fan (Uniwersytet Kalifornijski, Los Angeles); 4 referaty, odnoszące się do:
 - procesów restrukturyzacji w miastach chińskich na przykładzie Guangzhou (Si-ming Li),
 - urbanizacji i restrukturyzacji w Delcie rzeki Jangcy (Y. Ning, J. Li),
 - społecznej integracji ludności napływowej na przykładzie Szanghaju (G. Wang),
 - procesów urbanizacji w Szanghaju (D. Iossifowa).
4. „Mobilność w ujęciu globalnym”, zorganizowana przez prof. Armando Montanari oraz Y. Ishikawa (Uniwersytet w Kioto), członka Komitetu Sterującego Komisji „Zmiany globalne a mobilność ludności” MUG, przewodniczącego sesji; 4 referaty, dotyczące:
 - teoretycznych zagadnień atrakcyjności miast (B.A. Portnov),
 - mobilność ludności i rozwoju lokalnego (A. Montanari),
 - problemów rodzin migrantów (L. Zhang, Z. Ma),
 - nowych form mobilności siły roboczej na Łotwie (Z. Krisjane).

II dzień obrad, cykl popołudniowy, równoległe 4 sesje tematyczne.

1. „Płodność i polityka ludnościowa”, przewodniczący prof. Darren P. Smith (Uniwersytet w Brighton); 5 referatów, na temat:
 - teorii modernizacji i analizy wskaźników urodzeń w Singapurze (E. Graham),
 - tzw. migracji zastępczych w populacjach o niskiej płodności na przykładzie Szanghaju, Hongkongu i Tajwanu (E.J-Ch. Tu, X. Yuan),
 - niskiej płodności w Chinach w kontekście migracji wieś–miasto (X. Juan, Z. Zhao),
 - badania populacji dzieci i młodzieży (L. Holt),
 - badań gospodarstw domowych oraz sytuacji dzieci migrantów w dużych miastach w Wietnamie (K.D. Hoang, N.D. Thioet).
2. „Migracje a miłość w aspekcie globalizacji”, przewodniczyła dr Brenda Yeoh; 5 referatów, w których omawiano:
 - sytuację kobiet tajwańskich migrujących do Chin (P. Lin),

- migracje międzynarodowe kobiet japońskich do Hiszpanii (R. Avila Tapias),
 - migracje powrotne do Hongkongu (J. Salaff, A. Shik, A. Greve),
 - problem małżeństw mieszanych w Finlandii z punktu widzenia sytuacji fińskich mężczyzn (H. Sirkkila),
 - migracje międzynarodowe tancerzy kabaretowych do Szwajcarii (R. Thievent).
3. „Nielegalne przekraczanie granic a praca seksualna”, przewodniczący prof. Sealing Cheng; 5 referatów, traktujących o:
- nielegalnym przekraczaniu granic i migracji w celu podejmowania pracy seksualnej w Południowej Azji (S.P. Shah),
 - bezskutecznych wysiłkach władz podejmowanych przeciw prostytucji i przemytowi w Południowej Korei (S. Cheng),
 - pracy seksualnej mężczyzn oraz sektorze przemysłu turystycznego w Dominikanie (M. Padilla),
 - polityce antyprzemysłowej w USA w ujęciu historycznym (K. Kaye),
 - kampanii przeciwko wykorzystywaniu kobiet w USA (E. Bernstein).
4. „Mobilność w ujęciu globalnym”, przewodniczący prof. Armando Montanari; 5 referatów, na temat:
- migracji kobiet w Obszarze Metropolitalnym Chieti-Pescara (B. Staniscia, A. Montanari),
 - wpływu migracji dzieci na jakość opieki nad osobami starszymi (Z. Ma, G. Zhou),
 - procesów starzenia się ludności i imigracji do Hiszpanii (J. Dominguez Mujica, R. Guerra Talavera),
 - mobilności ludności na przykładzie miasta Fushun w Prowincji Liaoning (Y. Abe, N. Zheng),
 - procesów migracji w małych miastach Łotwy (M. Berzins).

II dzień konferencji, obrady wieczorne, w trzech sesjach tematycznych.

1. „Umieralność a zdrowie”, przewodnicząca dr Alina Potrykowska; 4 referaty, obejmujące:
- wpływ małżeństwa na zdrowie i umieralność ludności w Wielkiej Brytanii (P. Feijten),
 - mobilność ludności w mikroskali na przykładzie Szkocji (D. Exeter),
 - współzależności między migracjami a stanem zdrowia ludności w Indonezji (S. Muhidin, D. Brown),
 - badania współzależności między stanem cywilnym osób samotnych w Szkocji a ich zdrowiem psychicznym (Z. Feng, P. Feijten, P. Boyle).
2. „Badania ludnościowe w świecie”; przewodnicząca prof. Hazel Barrett (Uniwersytet w Coventry); 4 referaty, na temat:
- strategii państwa w celu likwidacji biedy w Ghanie (K-K. Akwasi),
 - problemów ludnościowych w Iranie (M. Momeni),
 - regionalnych zróżnicowań biedy w Indiach (M.S. Kumar, A. Dubey, Ch. Lloyd),
 - profilaktyki i aktywnego stylu życia na tle zdrowotności w Tajlandii (Ch. Sota).
3. „Ludność a środowisko” – prowadzący prof. Sukanyi Aimimtham (Uniwersytet w Khon Kaen); 4 referaty:
- badania wpływu ludności na jakość środowiska (F. Swiaczny),
 - zmiany w użytkowaniu ziemi w Czechach (M. Balej, J. Andel),

- współzależności między wielkością i produktywnością farm i odpływem ludności w prowincji Himachal Pradesh (D.K. Sharma),
- problematyka zrównoważonego rozwoju w delcie rzeki Jangcy w Chinach (X. Wang, S. Wang, S. Yan).

Obrady zakończyło wystąpienie organizatora konferencji, prof. Jianfy Shena z Chińskiego Uniwersytetu w Hongkongu, który podsumował wyniki spotkania oraz omówił program następnego, które odbędzie się na Uniwersytecie w Dortmund (USA) w 2009 r.

W dniach 10 i 13 lipca 2007 r. odbyły się spotkania robocze Komisji Ludnościowej Międzynarodowej Unii Geograficznej, w których uczestniczyli członkowie Komitetu Sterującego (w tym dr Alina Potrykowska), a przewodniczył prof. Allan Findlay z Uniwersytetu w Dundee (Szkocja), Przewodniczący Komisji. Omówiono zagadnienia organizacyjne Komisji związane z przygotowaniem do 41 Kongresu Międzynarodowej Unii Geograficznej (Tunis 2008). Omówiono również program naukowy kolejnego symposium Komisji Ludnościowej MUG (w Mannheim w 2008 r.) na temat procesów starzenia się ludności. Podsumowano obrady IV międzynarodowej konferencji ludnościowej w Hongkongu i przedyskutowano plan wydawniczy Komisji Ludnościowej MUG oraz inne sprawy organizacyjne.

Alina Potrykowska
IGiPZ PAN, Warszawa

II Ogólnopolska konferencja naukowa „Transport morski i lotniczy w obsłudze ruchu pasażerskiego. Implikacje dla regionów”

Dźwirzyno, 13–14 III 2008 r.

Konferencja pod hasłem „Transport morski i lotniczy w obsłudze ruchu pasażerskiego. Implikacje dla regionów” została zorganizowana przez Katedrę Gospodarki Światowej i Transportu Morskiego Wydziału Zarządzania i Ekonomiki Usług Uniwersytetu Szczecińskiego i była drugą z tego cyklu (poprzednia odbyła się w 2005 r.). Miała interesującą formułę dyskusji panelowych.

Badania dotyczące zmian zachodzących w transporcie morskim i lotniczym, a szczególnie aspekt obsługi międzynarodowych potoków pasażerskich, mają bardzo praktyczne znaczenie i są przedmiotem zainteresowań nie tylko naukowców, ale również praktyków. Dlatego do trzech paneli tematycznych organizatorzy konferencji zaprosili przedstawicieli zarówno nauki jak i praktyki gospodarczej, a także przedstawicieli administracji samorządowej i państwowej.

Pierwszy panel dyskusyjny „Determinanty rozwoju polskich portów morskich i lotniczych w aspekcie obsługi ruchu pasażerskiego” został poprzedzony wykładem prof. Marka Grzybowskiego z Instytutu Morskiego w Gdańsku i Wyższej Szkoły Administracji i Biznesu w Gdyni. Wśród uczestników panelu znaleźli się: prezes Zarządu Portu Lotniczego Szczecin-Goleniów – dr Maciej Jarmusz, Jan Lewko z Zarządu Morskiego Portu Gdynia SA, Mirosław Małyso z Pomorskiego Oddziału Straży Granicznej w Szczecinie, Wiesław Mileńko, reprezentujący Terminal Promowy Świnoujście, Anna Wypych-Namiotko – Wiceminister Infrastruktury oraz reprezentujący świat nauki

– dr Mariusz Szuster z Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, dr Dariusz Tłoczyński z Uniwersytetu Gdańskiego i prof. Uniwersytetu Szczecińskiego Elżbieta Załoga. W czasie dyskusji próbowano zdefiniować klienta portów morskich i lotniczych i pokazać, jak różnie może on być postrzegany. Z jednej strony są to klienci indywidualni i grupowi, ale także współpracujące z portami firmy. Dla portów morskich klientami są głównie armatorzy, a dla portów lotniczych – oprócz pasażerów – także linie lotnicze. Podkreślano, że w ostatnich latach zmienił się również model podróżowania – przede wszystkim drogą morską. Od 2001 r. obserwuje się w portach bałtyckich spadek liczby pasażerów podróżujących promami (w 2000 r. liczba pasażerów wynosiła 121 mln, w 2006 r. tylko 103 mln), spowodowany głównie otwarciem mostu łączącego Danię ze Szwecją, zniesieniem sprzedaży wolnocłowej i rozwojem połączeń linii niskokosztowych z państw nadbałtyckich w wyniku rozszerzenia Unii Europejskiej. W przeciwieństwie do podróży promowych ciągle rośnie zainteresowanie rejsami wycieczkowymi. Obserwuje się wzrost zainteresowania podróżami, w których coraz większą rolę odgrywa komfort, ale również zmienia się podejście do samego przemieszczania się. Podróż morska staje się częścią produktu turystycznego i dodatkową atrakcją. Zaczynają to wykorzystywać firmy promowe, oferując szereg atrakcji na promie i dodatkowe usługi, na przykład organizację konferencji. Zmienia się więc odbiorca (segmenty rynku), który korzysta z usług zarówno firm promowych, jak i linii lotniczych.

W przypadku podróży lotniczych coraz większego znaczenia nabierają powiązania portu lotniczego z transportem kolejowym czy samochodowym. Port lotniczy powinien pełnić rolę węzła transportowego różnych gałęzi transportu. Zwrócono równocześnie uwagę na liczne problemy, z którymi borykają się polskie porty lotnicze. Podkreślono konieczność radykalnych zmian w systemach bezpieczeństwa stosowanych na lotniskach (M. Jarmusz) – coraz bardziej uciążliwych dla pasażerów i służb lotniskowych, a równocześnie niewystarczająco skutecznych. Kolejny temat poruszony przez panelistów (M. Szuster i D. Tłoczyński) – o granica wydatków na rozwój lotnisk w świetle dynamiki wzrostu zainteresowania tą formą transportu, ale równocześnie niestabilności oferty usług transportu lotniczego. Jako przykład podano port lotniczy w Gdańsku, z którego od nowego rozkładu lotów wycofało się dwóch przewoźników, zawieszając aż 8 połączeń. Szerszym problemem w skali regionalnej, przed którym staną polskie lotniska, głównie w zachodniej części kraju, będzie natomiast konkurencja ze strony budowanego lotniska Berlin Brandenburg International (BBI), którego otwarcie jest planowane na rok 2011.

Drugi panel „Elementy konkurencji i płaszczyzny kooperacji pomiędzy transportem morskim a lotniczym w obsłudze ruchu pasażerskiego” otwierał wykład moderatora panelu – prof. Haliny Brdulak ze Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Ośrodki akademickie reprezentowali prof. Elżbieta Marciszewska (SGH), dr Ilona Urbanyi-Popiołek z Akademii Morskiej w Gdyni oraz prof. US Aleksander Panasiuk. Środowisko praktyki gospodarczej było reprezentowane przez Barbarę Klary z linii niskokosztowych Norwegian, Krzysztofa Domagalskiego z Działu Planowania i Marketingu Portu Lotniczego w Szczecinie-Goleniowie oraz Jana Warchoła, prezesa Zarządu Polskiej Żeglugi Bałtyckiej SA.

W trakcie sesji zaproszeni paneliści i pozostali uczestnicy konferencji zastanawiali się nad pytaniami zadanymi przez moderatora: czy konkurencja pomiędzy transportem lotniczym i morskim w segmencie przewozów pasażerskich ma wyłącznie charakter

produkty (a więc dotyczy jakości produktu i jego ceny), czy też bardziej złożony? Czy i w jakim stopniu zakres substytucjonalności i komplementarności w sferze przewozów pasażerskich jest lub może być uzależniony od elastyczności cenowej popytu i podaży usług transportowych, i jak ta elastyczność wpływa na strategie tworzenia przewag konkurencyjnych w transporcie lotniczym i morskim oraz kreowanie wartości dodanej dla klienta? Przedstawiciele praktyki gospodarczej podkreślali, że mimo walki o klienta możliwa jest współpraca pomiędzy firmami oferującymi usługi transportu morskiego i przewoźnikami lotniczymi. Natomiast pracownicy nauki podkreślali pozytywne aspekty konkurencji, zarówno dla klienta jak i gospodarki regionu.

Tematem trzeciego panelu dyskusyjnego był „Wpływ funkcjonowania portów morskich i lotniczych na rozwój oraz konkurencyjność polskich regionów”. Wykład wprowadzający wygłosił prof. UWM Dariusz Waldziński. Do grona panelistów zostali zaproszeni: prof. Juliusz Engelhardt z Uniwersytetu Szczecińskiego, pełniący funkcję Wiceministra Infrastruktury, dr Wojciech Drożdż z Uniwersytetu Szczecińskiego, będący równocześnie dyrektorem Wydziału Infrastruktury i Transportu Urzędu Marszałkowskiego Województwa Zachodniopomorskiego, prof. UG Tadeusz Palmowski, prof. Józef Perenc z Uniwersytetu Szczecińskiego oraz przedstawiciele praktyki: Krzysztof Anzelewicz – kierownik Działu Prognoz i Strategii Zarządu Morskiego portu Gdańsk, Tomasz Kułakowski – dyrektor linii Ryanair ds. Marketingu na Europę Środkowo-Wschodnią, Marek Sławatyniec – dyrektor Aviareps Poland oraz Piotr Twardochleb z Biura Projektowo-Inżynierskiego REDAN. Tym razem w czasie dyskusji próbowano odpowiedzieć na następujące pytania moderatora: Jakie są oczekiwania samorządów terytorialnych w związku z powstaniem oraz rozwojem portów morskich i lotniczych? Czy i w jakim stopniu problematyka związana z portami morskimi i lotniczymi stanowi przedmiot polityki rozwoju terytorialnego oraz jak powinny wyglądać mechanizmy finansowania budowy i modernizacji regionalnych portów morskich i lotniczych? W panelu tym poruszano również temat współpracy publiczno-prywatnej i wpływu tej współpracy na rozwój transportu morskiego i lotniczego, a tym samym na rozwój regionu.

Przygotowane przez uczestników spotkania referaty zostały opublikowane w Zeszytach Naukowych Uniwersytetu Szczecińskiego (nr 491, Ekonomiczne Problemy Usług nr 15). Tom został zatytułowany zgodnie z tematem konferencji. Publikacja zawiera łącznie 35 artykułów, podzielonych tematycznie na trzy części, odpowiadające panelom.

Widoczna w czasie dyskusji i w opublikowanych materiałach różnorodność podejść, metod badawczych i dostrzeganych problemów związanych ze zmianami zachodzącymi w transporcie, wskazuje na interdyscyplinarny charakter problematyki rozwoju portów morskich i lotniczych. Jest ona przedmiotem zainteresowania ekonomistów, inżynierów, geografów i polityków. Świadectwem tego zainteresowania była obecność przedstawicieli wielu środowisk naukowych i różnych uczelni (Gdańska, Gdyni, Krakowa, Olsztyna, Poznań, Szczecin, Warszawy i Wrocławia), licznego grona praktyków gospodarczych oraz reprezentantów władz samorządowych i państwowych. Zaproponowana formuła spotkania w pełni umożliwiła konfrontację różnych stanowisk i wymianę doświadczeń rozmaitych środowisk zainteresowanych poruszaną tematyką. Można więc sądzić, że konferencja była dla wszystkich uczestników bardzo interesująca.

Edyta Pijet-Migoń
Wyższa Szkoła Bankowa, Wrocław

**Międzynarodowa konferencja naukowa
„Dziedzictwo kulturowe a turystyka.
Eksploracja historycznej przestrzeni turystycznej”
Kłodzko-Trzebieszowice, 18 VI 2008 r.**

Ziemia Kłodzka, czyli powiat kłodzki, dawniej Hrabstwo Kłodzkie, ma ogromny potencjał kulturowy jako spuściznę bogatej historii tego regionu. Za potencjał kulturowy należy uznać zarówno walory krajoznawcze, jak i osoby zasłużone dla regionu. Nasycenie zabytkami architektonicznymi jest tutaj bardzo duże, nie zawsze jednak są one odpowiednio zadbane i wyeksponowane. W najlepszym stanie technicznym są obecnie kościoły. Wiele niegdyś cennych zabytków to już, niestety, ruiny. Podjęcie powyższej tematyki przez kolejną, doroczną międzynarodową konferencję naukową, zorganizowaną przez Wyższą Szkołę Zarządzania „Edukacja” we Wrocławiu Wydział Turystyki w Kłodzku, było więc ze wszech miar celowe. Rozpoczął ją rektor tej uczelni prof. dr hab. Zdzisław Knecht, głos zabrał też przedstawiciel władzy lokalnej regionu i wojewódzki konserwator zabytków – mgr inż. arch. Andrzej Kubik.

Udział w niej wzięło 60 uczestników reprezentujących różne ośrodki naukowe w Polsce, m.in. Uniwersytet Warszawski, Uniwersytet Wrocławski, Politechnikę Wrocławską, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza, Politechnikę Krakowską, Wyższą Szkołę Handlową we Wrocławiu, Uniwersytet Łódzki, Wyższą Szkołę Zarządzania „Edukacja” i inne, w tym zagraniczne. Świadczy to o dużym zainteresowaniu tematem konferencji nie tylko w kręgach naukowych, ale i w szkolnictwie, a także muzealnictwie całej Polski. W oficjalnej nazwie spotkania było słowo „międzynarodowa”, jednak zagraniczne referaty nie znalazły się w programie; ukażą się w publikacji pokonferencyjnej. Również prof. A. Mitkowska występowała w imieniu międzynarodowego zespołu.

Tematem przewodnim konferencji było „Dziedzictwo kulturowe a turystyka. Eksploracja historycznej przestrzeni turystycznej”. W związku z dużą liczbą zgłoszonych referatów, do prezentacji wybrano 25, sugerując się niepowtarzalnością tematu lub ogólnym wydźwiękiem.

Tematykę podzielono na cztery części, tym samym konferencję na cztery sesje naukowe:

1. Percepcja krajobrazu kulturowego,
2. Ekonomia turystyki historyczno-kulturowej,
3. Aspekt wielokulturowości w turystyce,
4. Muzeum jako przestrzeń poznawcza i twórcza.

Jako przewodniczący sesji zasiadali w kolejności: prof. dr hab. Jan Łoboda (Uniwersytet Wrocławski), dr Jolanta Kowal, prof. WSZ „Edukacja” we Wrocławiu, prof. dr hab. Krzysztof R. Mazurski (Politechnika Wrocławska) oraz dr inż. arch. Mieczysław Leniartek (WSZ „Edukacja” we Wrocławiu Wydział Turystyki w Kłodzku).

Główne cele spotkania to:

- zaprezentowanie badań własnych dotyczących tematu konferencji,
- wymiana poglądów i doświadczeń w zakresie aktywnego wykorzystania walorów kulturowych w turystyce,
- promocja walorów turystycznych Ziemi Kłodzkiej,
- ukazanie możliwości aplikacji wyników badań w praktyce turystycznej.

Konferencja wywołała dyskusję dotyczącą wartościowej turystyki w harmonijnym środowisku – społecznym i przestrzennym. Pierwszą z akcentowanych płaszczyzn podczas konferencji były kwestie fundamentalne dla przyszłości krajobrazu kulturowego – szanse i zagrożenia, jakie mogą wystąpić w wyniku synergii dziedzictwa, turystyki oraz inwestycji. Gospodarka przestrzenna, polityka lokalizacyjna i kształtowanie zabudowy powinny być oparte zawsze na dziedzictwie kulturowym i przyrodniczym. Znakomite tradycje, jakie ma szkoła wrocławska w planowaniu, urbanistyce oraz architekturze, należy kontynuować przy formułowaniu nowych zasad planistycznych i architektonicznych dla Sudetów.

Na konferencji podkreślano, że spośród wielu form zapisu prawnego ochrony zabytków najważniejszą jest wpis do rejestru zabytków, który nie jest jednak pełny i aktualny na obszarze Ziemi Kłodzkiej.

Zwrócono też uwagę na stanowiska archeologiczne, które bezsprzecznie są dziedzictwem kulturowym i mogą być wykorzystane jako jeden z ważnych elementów promocji turystycznej regionu oraz w pełnieniu funkcji edukacyjnej i muzealnej. Ich włączenie do ruchu turystycznego jest obecnie w Polsce minimalne. Przeanalizowano charakter krajobrazu inżynierskiego, który jest pojęciem szerszym od przemysłowego, pokazano ciekawe przykłady wykorzystania tego krajobrazu w turystyce.

Wnioski z konferencji posłużą m.in. do lepszego wykorzystania wiedzy z innych regionów Polski i świata w planach zagospodarowania przestrzennego gmin powiatu kłodzkiego i do aktywizacji Ziemi Kłodzkiej, posiadającej ogromny potencjał kulturowy, jednak niedostatecznie wykorzystany w promocji regionu.

Konkludując należy stwierdzić, że problematyka dziedzictwa kulturowego w powiązaniu z turystyką jest niezmiernie ważna. Wiele zagrożeń dla kultury dziedzictwa niesie bezwzględne i bezrefleksyjne hołdowanie nowoczesności, ryzyko degradacji środowiska turystyki krajobrazowej tkwi również w chybionych strategiach rozwoju regionalnego, które są sztuką dokonywania wyborów.

Poruszane problemy, ich różnorodność i zakres były potwierdzeniem rangi i złożoności problematyki podjętej podczas spotkania. Każdy uczestnik otrzymał specjalne materiały reklamujące walory turystyczne Ziemi Kłodzkiej – dotyczące uzdrowisk kłodzkich, materiały promocyjne Wyższej Szkoły Zarządzania „Edukacja” we Wrocławiu, informacje na temat ofert „Zamku na Skale” w Trzebieszowicach, czasopismo Zabytki nr 1 z 2006 r. z mapą zabytków woj. dolnośląskiego oraz dwa tomy Rocznika Mazowieckiego konserwatora zabytków z 2006 i 2007 r. i inne drobne upominki.

Wszystkie referaty ukazały się w publikacji *Eksploracja przestrzeni historycznej*, przygotowanej pod redakcją M.K. Leniartka (WSZ „Edukacja”, Wrocław 2008).

Konferencja odbywała się w XVI-wiecznych, zabytkowych wnętrzach „Zamku na Skale” w Trzebieszowicach (gmina Łądek-Zdrój) – odrestaurowanego dużego obiektu Ziemi Kłodzkiej. Zamek, obok funkcji hotelowych o wysokim standardzie, oferuje organizację licznych atrakcji dodatkowych w zależności od konwencji spotkania czy klienta i różnorodne formy rekreacji, niezależnie od pory roku. Wokół zamku roztacza się zadbane 13-hektarowy park, który stanowi plener do organizacji różnych atrakcji. Z parku roztaczają się widoki na park, rzekę Białą Łądecką – prawy dopływ Nysy Kłodzkiej, wieś Trzebieszowice i okoliczne wzniesienia.

Małgorzata Żochowska

Wyższa Szkoła Zarządzania „Edukacja”, Bystrzyca Kłodzka

Konferencja naukowa
„Rewitalizacja miast polskich – sytuacja wyjściowa, problemy, dylematy”
Kraków, 18–20 IX 2008 r.

W dniach 18–20 września 2008 roku w Krakowie odbyła się konferencja naukowa zatytułowana „Rewitalizacja miast polskich – sytuacja wyjściowa, problemy, dylematy”, będąca częścią projektu badawczego (MNiSW) pt. „Rewitalizacja miast polskich jako sposób zachowania dziedzictwa materialnego i duchowego oraz czynnik zrównoważonego rozwoju”. Organizatorami konferencji byli: Instytut Rozwoju Miast, Szkoła Główna Handlowa, Uniwersytet Jagielloński oraz Forum Rewitalizacji. Kierownictwo naukowe konferencji sprawowali: profesorowie dr. hab. Zygmunt Ziobrowski, Marek Bryx i Bolesław Domański, dr hab. Krzysztof Skalski oraz dr Wojciech Jarczewski.

Celem konferencji było poszerzenie wiedzy o stanie badań procesów rewitalizacji w Polsce i możliwościach jej regulacji. Ponadto, konferencja miała być podsumowaniem pierwszego, poświęconego diagnozie, etapu projektu badawczego.

Wyróżniono następujące sesje tematyczne:

1. Miejsce rewitalizacji w polityce miejskiej państwa;
2. Problemy i priorytety w sferze rewitalizacji;
3. Możliwości wykorzystania doświadczeń zagranicznych w procesie rewitalizacji miast polskich;
4. Regionalne zróżnicowanie rewitalizacji miast;
5. Specyficzne aspekty rewitalizacji;
6. Zarządzanie i finansowanie procesów rewitalizacji;
7. Obszary kryzysowe;
8. Doświadczenia rewitalizacji miast.

W konferencji uczestniczyło ponad 100 osób, w tym zarówno reprezentanci ośrodków naukowo-badawczych z Łodzi, Torunia, Poznania, Krakowa i Warszawy, jak i przedstawiciele administracji samorządowej.

Otwarcia konferencji dokonał arch. Zygmunt Ziobrowski, profesor Instytutu Rozwoju Miast i jednocześnie kierownik projektu badawczego „Rewitalizacja miast polskich jako sposób zachowania dziedzictwa materialnego i duchowego oraz czynnik zrównoważonego rozwoju”.

We wprowadzeniu do tematyki konferencji Z. Ziobrowski przedstawił główne cele projektu badawczego, któremu przewodniczy. Podkreślił potrzebę zdefiniowania sposobu i metod prowadzenia rewitalizacji miast, stworzenia wzorcowych modeli rewitalizacji jak również informacyjnych, edukacyjnych i prawno-organizacyjnych podstaw do przyspieszenia i zwiększenia efektywności procesów odnowy w Polsce. Rewitalizacja jako skomplikowany i wielowymiarowy proces wymaga zastosowania odpowiedniego podejścia, dlatego udział w konferencji doświadczonych ekspertów z Francji, Niemiec i Wielkiej Brytanii był szansą na transfer tzw. dobrych praktyk.

W ramach ośmiu sesji, wygłoszono 27 referatów naukowych o następującej tematyce:
– *Ponowne odkrywanie miasta jako miejsca życia* – Patric Clarc (Urban Studio, Tribal Group, UK);

- *Rewitalizacja nieużytków przemysłowych i polityka odzyskiwania działek – przykład regionu Nord-Pas-de-Calais* – Marc Kaszynski (L'Établissement public foncier Nord-Pas-de-Calais, France);
- *Nowe trendy w gospodarce a rynek nieruchomości* – Elżbieta Mączyńska (SGH);
- *Rewitalizacja dziedzictwa materialnego – doświadczenia czterech europejskich miast* – Martin Crookston (Urban Studio, Tribal Group, Wielka Brytania);
- *Problemy i priorytety w rewitalizacji miast w Niemczech – przykład miasta Güstrow* – Peter Lack (BIG-Stadtebau, Niemcy);
- *Rewitalizacja w Niemczech – wnioski dla Polski* – Marek Bryx (SGH);
- *Kierunki, zakres i efekty rewitalizacji. Studium przypadku – Niemcy Wschodnie* – Natalia Krawczyk, Marta Modelewska (SGH);
- *Możliwości wykorzystania doświadczeń francuskich w procesie rewitalizacji polskich miast* – Krzysztof Skalski (Forum Rewitalizacji);
- *Rewitalizacja miast w Wielkiej Brytanii – doświadczenia i wskazówki dla procesów rewitalizacji w Polsce* – Robert Guzik, Grzegorz Micek (UJ);
- *Problem rewitalizacji w dokumentach polityki rozwoju regionalnego* – Tadeusz Kudłacz (UE, Kraków);
- *Delimitacja obszarów kryzysowych* – Wojciech Jarczewski, Janusz Jeżak (IRM, Kraków);
- *Rewitalizacja polskich miast w świetle wymagań Funduszy Strukturalnych UE w okresie 2004–2006 jako wdrażanie europejskiego podejścia systemowego* – Ewa Heczko-Hyłowa (IRM, Kraków);
- *Typy gentryfikacji na przykładzie Niemiec* – Aleksandra Jadach-Sepiolo (SGH);
- *Partnerstwo publiczno-prywatne jako metoda finansowania rewitalizacji* – Irena Herbst (SGH);
- *Ocena zarządzania procesami rewitalizacji* – Władysław Rydzik (IRM, Kraków);
- *Wstępne propozycje rozwiązań prawnych w zakresie rewitalizacji miast polskich* – Jerzy Kopyra (SGH);
- *Organizacja przedsięwzięć rewitalizacji miast w Niemczech – studium przypadku z Lipska* – Karsten Gerkens (City of Leipzig, Office of Urban Regeneration and Residential Development);
- *Rewitalizacja terenów poprzemysłowych – wyzwania i doświadczenia* – Bolesław Domański (UJ);
- *Rewitalizacja krajobrazu miejskiego* – Aleksander Bohm (Politechnika Krakowska);
- *Rewitalizacja dzielnic śródmiejskich – specyfika wyzwań i możliwości* – Alina Muzioł-Węclawowicz (Forum Rewitalizacji);
- *Wielkie osiedla mieszkaniowe – diagnoza stanu obecnego, podejmowane działania rewitalizacyjne* – Katarzyna Gorczyca (IRM, Kraków);
- *Zagadnienia technologiczne w procesach rewitalizacji miast* Stanisław Karczmarczyk (Politechnika Krakowska);
- *Demograficzne i społeczne uwarunkowania rewitalizacji miast w Polsce* – Andrzej Zborowski (UJ);
- *Ocena znaczenia praw do nieruchomości w procesie rewitalizacji* – Maciej Wierchowski (IRM, Kraków);

- *Podjęte po 1990 roku ważniejsze działania rewitalizacyjne* – Hanka Zaniewska (IRM, Kraków);
- *Ocena programów rewitalizacji – struktura decyzyjna, wdrożenia, bariery* – Aleksandra Czyżewska (Forum Rewitalizacji);
- *Ocena lokalnych programów rewitalizacji* – Jerzy Adamski (IRM, Kraków).

Niektóre z wygłoszonych referatów dotyczyły zagadnień ogólnych, tj. uwarunkowań prawnych rewitalizacji, możliwych do zastosowania narzędzi, sposobów określenia obszarów wymagających podejmowania tego typu działań, etc. Inne skupiały się na konkretnych miastach lub też dzielnicach problemowych, prezentując zrealizowane programy odnowy. Kilkoro prelegentów scharakteryzowało pozytywne i negatywne następstwa rewitalizacji (np. procesu gentryfikacji).

Po każdej sesji odbywały się dyskusje, w których na pierwszy plan wysuwały się pytania uszczegóławiające związane z prezentowanymi referatami, a następnie komentarze i rozwinięcia poruszanych problemów. Zainteresowanie wzbudziły przykłady zagranicznych programów rewitalizacji, prezentowane przez zagranicznych i polskich ekspertów. W referatach uwzględniono diagnozę stanu danego miasta przed wdrożeniem programu, opis zastosowanych narzędzi i opracowanej polityki, jak również scharakteryzowano efekty działań oraz plany na przyszłość.

W jednej z sesji uczestniczyli Kazimierz Bujakowski (Zastępca Prezydenta ds. Rozwoju Przestrzennego Miasta Krakowa) oraz Minister Olgierd Dziekoński (Podsekretarz Stanu w Ministerstwie Infrastruktury), który na zakończenie obrad tego dnia odpowiedział na szereg pytań stawianych przez uczestników konferencji, a dotyczących głównie prawnych uwarunkowań rewitalizacji.

W podsumowaniu konferencji, Z. Ziobrowski odwołał się do zaprezentowanych referatów, wskazując cztery czynniki niezbędne do odniesienia sukcesu podczas rewitalizacji: wola polityczna, polityka rewitalizacyjna, instytucje i instrumentarium służące realizacji tej polityki. Podkreślił możliwość skorzystania z doświadczeń krajów, które osiągnęły w tej dziedzinie znaczące efekty (Wielka Brytania, Francja, Niemcy). Wyraził również nadzieję, że projekt badawczy, któremu przewodniczy, będzie nie tylko istotnym przyczynkiem do gromadzenia wiedzy, ale także impulsem do działania.

Abstrakty oraz pełne teksty referatów są dostępne na stronie internetowej www.rewitalizacja.org.pl, natomiast pierwsze efekty projektu badawczego zostaną wkrótce opublikowane.

Magdalena Górczyńska
IGiPZ PAN, Warszawa

Informacja dla Autorów

Przegląd Geograficzny publikuje oryginalne prace teoretyczne, metodologiczne i empiryczne (**niebędące typowymi przyczynkami ani wstępnymi wynikami badań, zwłaszcza empirycznych**) z zakresu szeroko pojmowanej problematyki geograficznej i przestrzennego zagospodarowania kraju. Zapraszamy Autorów do współpracy z naszym kwartalnikiem przez nadsyłanie wartościowych artykułów i notatek, materiałów dyskusyjnych, recenzji (w tym oprogramowania geograficznego) oraz sprawozdań. Przestrzeganie poniższych zaleceń formalnych usprawni prace redakcyjne i przyczyni się do szybszej publikacji nadsyłanych materiałów.

Uwagi ogólne. Prosimy o przesyłanie tekstu w postaci wydruku komputerowego, w trzech egzemplarzach, oraz kserokopii ilustracji, również w trzech egzemplarzach. Tekst powinien być napisany zwięźle, ale jasno, w dowolnej wersji edytora MS Word for Windows i mieć następującą objętość: artykuł – 4000–6000 słów, wyjątkowo – jeśli temat tego wymaga – nieco dłuższy; notatka i materiał dyskusyjny – do 4000 słów; recenzja i sprawozdanie – 800–1200 słów. Powyższe objętości obejmują również piśmiennictwo, przypisy, streszczenie angielskie i tabele. Tekst powinien być wydrukowany jednostronnie z podwójną interlinią i szerokimi (4 cm) marginesami. Autorzy-obcokrajowcy proszeni są o nadsyłanie zweryfikowanych tekstów w języku angielskim, gdyż w tym języku będą publikowane ich prace.

Strona tytułowa. Na pierwszej stronie prosimy w kolejności umieścić: tytuł pracy w języku polskim, tytuł w języku angielskim, imię i nazwisko Autora(-ów), afiliację, adres(y), e-mail(e), zarys treści (nie dłuższy niż 100 słów), słowa kluczowe. Nie więcej niż sześć słów kluczowych, podanych w osobnym wierszu, powinno dotyczyć: jedno – tematu, jedno – obszaru, jedno – metody badawczej, oraz trzy inne. Dane Autora(-ów) nie powinny pojawiać się w innym miejscu pracy, gdyż jest ona anonimowo przesyłana do co najmniej dwóch recenzentów.

Tekst nie powinien zawierać wyróżnień ani podkreśleń. Śródtytuły, ograniczone raczej do pierwszego i drugiego rzędu, można zaznaczyć ołówkiem na marginesie. Prosimy o ograniczenie liczby i objętości przypisów do niezbędnego minimum. Przypisy, numerowane kolejno, należy umieścić na osobnej kartce. Ilustracji i tabel nie należy wklejać do tekstu, lecz drukować je na oddzielnych stronach. W tekście można zaznaczyć proponowane miejsce ich zamieszczenia. W tekście opracowania, przy powoływaniu się na piśmiennictwo, należy podawać nazwisko autora oraz rok publikacji, np. (Nowak, 1999; Kowalski, 2000) lub według A. Nowaka (1999), a przy cytowaniu również numer strony, np. według A. Nowaka (1999, s. 5). W powołaniach na więcej prac tego samego autora, które ukazały się w tym samym roku podaje się: (Bunge, 1987a, b). W przypadku wspólnej publikacji dwóch autorów podaje się: (Marshall i Wood, 1995), a trzech i więcej autorów: (Ford i inni, 1996). W wykazie piśmiennictwa, jednakże, należy podać wszystkich autorów. Konieczna jest pełna zgodność nazwisk i roku publikacji w tekście i w wykazie piśmiennictwa.

Piśmiennictwo, ograniczone do literatury cytowanej, w porządku alfabetycznym, zamieszczone na osobnych kartkach, należy opracować bez skrótów, według poniższego wzoru:

- artykuły w czasopismach:
Grobelska H., 1999, *Plejstocen Białorusi*, Przegląd Geograficzny, 71, 4, s. 447–469.
- rozdziały w pracach zbiorowych:
Easton G., 1992, *Industrial network: a review*, [w:] B. Axelsson, G. Easton (red.), *Industrial Networks: A New View of Reality*, Routledge, London-New York, s. 3–27.
- serie wydawnicze:
Kielczewska-Zaleska M., 1956, *O powstawaniu i przeobrażaniu kształtów wsi Pomorza Gdańskiego*, Prace Geograficzne, IG PAN, 5, Warszawa.
- książki, monografie:
Ebdon D., 1995, *Statistics in Geography*, Blackwell, Oxford, 2 wyd.
Kozłowski S. (red.), 1988, *Przemiany środowiska geograficznego Polski*, Ossolineum, Wrocław.
Mały słownik odmiany nazw własnych, 2002, red. A. Cieślowska, Instytut Języka Polskiego PAN, Kraków.

- prace niepublikowane:

Szawlowska H., 1990, *Przemiany własnościowe w handlu*, Instytut Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji, Warszawa, maszynopis powielony.

W przypadkach wątpliwych (np. Occasional papers) prosimy podawać wszystkie dane bibliograficzne.

Tabele powinny być opracowane podobnie jak w bieżących zeszytach kwartalnika, najlepiej w programach MS Word lub Excel. Każda tabela powinna zawierać zwięzły tytuł (w języku polskim i angielskim) i kolejny numer (u góry) oraz źródło danych (u dołu). Główna tabeli powinna być dwujęzyczna. Prosimy nie stosować edycji ramek, cieniowania wierszy i kolumn, itp. Każdą tabelę prosimy wydrukować na osobnej stronie i zapisać na dyskietce w łatwym do odczytania formacie.

Ilustracje. Fotografie powinny być wykonane na odpowiednim poziomie technicznym, a mapy – zgodnie z zasadami kartografii. Wykresy, diagramy i mapy, opisane jako ryciny, powinny mieć jednolitą numerację (numery rycin zaznaczone ołówkiem na odwrocie); tytułów nie należy umieszczać na rycinach. Objasnienia fotografii i rycin, w języku polskim i angielskim, powinny być umieszczone na osobnej kartce. Objasnienia legendy map (w jęz. polskim i angielskim) należy w miarę możliwości zamieścić na mapach, a nie w formie odsyłaczy. Wraz z artykułem lub notatką Autor dostarcza trzy egzemplarze kopii ilustracji, a gotowe do reprodukcji oryginały – dopiero po przyjęciu pracy do druku. Przy planowaniu wielkości rycin należy uwzględnić format kwartalnika (B5) i zmniejszenie ich podczas reprodukcji do podstawy 126 mm. Większe ryciny (na wklejkach) będą zamieszczane tylko w wyjątkowych przypadkach. Po wykorzystaniu ilustracje zostaną zwrócone Autorowi tylko na specjalne życzenie.

- Jeśli ryciny opracowane są komputerowo, linie nie powinny być cieńsze niż 0,3 punktu, a symbole i opisy muszą być czytelne nawet po zmniejszeniu. Preferowane programy to CorelDRAW!, Adobe Illustrator, Photoshop; wykresy mogą być opracowane w MS Excel, a czarno-białe również w MS Word. Ryciny opracowane w innych programach powinny być zapisane w formacie EPS lub TIFF (o rozdzielczości nie mniejszej niż 600 dpi). Prosimy o upewnienie się, czy konwersja nie spowodowała pogorszenia jakości rycin.
- Jeśli ryciny opracowane są ręcznie, powinny być w postaci bardzo czytelnego czystorysu, nadającego się do łatwego skanowania. Po zmniejszeniu, grubość linii powinna mieć nie mniej niż 0,2 mm.

Streszczenie. Na osobnej kartce Autor powinien dostarczyć streszczenie w języku angielskim, o ile to możliwe, zweryfikowane przez *native-speakera*. Objętość streszczenia: około 2 strony (1000 słów). Osobno, na końcu tekstu, prosimy dołączyć zarys treści i słowa kluczowe przetłumaczone na język angielski, poprzedzone nazwiskiem Autora i tytułem artykułu – ten fragment potrzebny jest do celów bibliograficznych i należy zapisać go na dyskietce jako osobny plik.

Akceptacja materiału, zapis elektroniczny. Po uzyskaniu pozytywnych recenzji i wprowadzeniu ewentualnych poprawek do artykułu lub notatki, Autor dostarcza ostateczną wersję materiału wraz z dyskietką i oryginałami rycin. W przypadku materiałów dyskusyjnych, recenzji i sprawozdań Autor dostarcza dyskietkę równocześnie z tekstem w postaci wydruku komputerowego. W każdym przypadku, wersja drukowana musi być identyczna z zapisem na dyskietce lub na CD-ROM.

Korekta ogranicza się tylko do poprawienia błędów drukarskich. Wszelkie zmiany tekstu są kosztowne i dlatego prosimy Autorów o dostarczanie wyłącznie dopracowanych tekstów. Korekta powinna być wykonana i zwrócona do Redakcji niezwłocznie. Jeśli korekta nie zostanie zwrócona w ciągu 8 dni, wówczas wykona ją Redakcja.

Pozostałe uwagi. Redakcja zastrzega sobie prawo skracania i adiustacji stylistycznej tekstów. W korespondencji z Redakcją prosimy o korzystanie z poczty elektronicznej (e-mail: l.kwiat@twarda.pan.pl). Po wydrukowaniu, Autor otrzymuje bezpłatnie 25 nadbitków artykułu i notatki, a po kilka egzemplarzy pozostałych materiałów.