

Elżbieta NIEZABITOWSKA

KRYTERIA DOBORU LOKALIZACJI PRZEMYSŁU WCZORAJ I DZISIAJ

Streszczenie. W krajach uprzemysłowionych w latach 70. nastąpiła zmiana akcentów w kierunkach rozwoju przemysłu. Nowe gałęzie przemysłu high-technology kierują się innymi kryteriami przy doborze lokalizacji niż tradycyjne przemysły w ciągu ostatnich 200 lat.

Gminy zainteresowane ściąganiem nowoczesnego przemysłu muszą stworzyć sprzyjające warunki dla jego lokalizacji. Szczególnie ważne jest to dla gmin słabo rozwijających i upadających.

W artykule podano cechy charakterystyczne gmin rozwijających się i upadających oraz warunki w gminie zachęcające inwestorów do inwestowania.

CRITERIA OF SELECTING INDUSTRY LOCATIONS YESTERDAY AND TODAY

Summary. During the seventies there was a change of accents in the directions of industrial development in industrialized countries. New branches of high-technology industries are governed by other criteria in their choice of location, differing from those taken into consideration by the traditional industries during the last 200 years.

Districts interested in attracting modern industries must create favourable conditions for its location. This is of particular importance in the case of slowly developing or declining districts. The article gives the characteristic features of developing districts and the declining ones, as well as conditions in the district that stimulate investors to invest.

KRITERIEN FÜR DIE WAHL DER STANDORTE VON INDUSTRIEANLAGEN GESTERN UND HEUTE

Zusammenfassung. In den industrialisierten Ländern erfolgte in der 70er Jahren eine Änderung der Akzentverteilung in den Entwicklungsrichtungen der Industrie. Neue Industriezweige von hochentwickelter Technologie lassen sich bei Wahl des Standortes von anderen Kriterien leiten, als die herkömmliche Industrie in den letzten 200 Jahren. Die Gemeinden, die an der Ansiedlung der modern Industrie interessiert sind, müssen ihr günstige Lokalisierungsbedingungen schaffen. Besonders wichtig ist das im Falle der

Gemaiden, deren Entwicklung stock, oder die zugrunde gehen. Im Artikel sind die charakteristischen Merkmale der sich entwickelnden und der im Rückgang begriffenen Gemeinden aufgeführt sowie die Voraussetzungen, deren Vorhandensein in der Gemeinde einen Industriellen zum Investieren veranlassen kann.

Lokalizacja przemysłu surowcowego zawsze była zdeterminowana występowaniem surowca. Początkowo przemysł opierał się na sile wodnej, a potem na energii uzyskiwanej z węgla. W ten sposób powstały kompleksy przemysłów węglowo-hutniczych, których lokalizacja sprzyjała także innym przemysłom, jak np. tekstylnym w Lancashire i Jorkshire. Główne ośrodki przemysłu ciężkiego, oparte na występowaniu węgla, to: Birmingham, Black Country, Zagłębie Ruhry i Pittsburgh, Górny Śląsk.

Przemysły przetwórcze nie związane lokalizacyjnie z występowaniem surowca miały możliwość swobodnego doboru lokalizacji. Kryteria, jakimi kierowano się w doborze tych lokalizacji, miały przede wszystkim charakter ekonomiczny. Były to głównie:

- bliskość rynku pracy,
- bliskość rynków zbytu,
- możliwość stałego rozwoju i ekspansji terytorialnej.

Te podstawowe kryteria zadecydowały o tzw. "zachowaniach przestrzennych przemysłu", które wywołały znane problemy przestrzenne miast i okręgów przemysłowych. Przemysł w swoim rozwoju na przestrzeni ostatnich 200 lat wykazywał następujące cechy:

- dążenie do lokalizacji w już istniejących osiedlach miejskich,
- komplementarność rozwoju, która prowadziła do koncentracji przemysłu w istniejących ośrodkach,
- stałą ekspansję terytorialną,
- rozwój infrastruktury społecznej przemysłu w chwili pojawienia się progu rozwojowego w postaci braku rąk do pracy.

Rozwój teorii ekonomicznych zakończył okres żywiołowych i przypadkowych lokalizacji. Początkowe teorie oparte były na założeniach, że najlepsza lokalizacja to taka, która minimalizuje koszty. Późniejsi autorzy domagali się zróżnicowania i różnorodności produkcji, widząc zagrożenia, jakie przynosi monokultura pracy. Zakładali się, że koszty są stałe, a czynnikiem wyróżniającym jest rynek pracujących.

Wreszcie w latach 50. Losch zwrócił uwagę na czynnik sprzedaży produkcji jako najistotniejszy w decyzjach lokalizacyjnych.

Ostatnie teorie, tzw. "behawioralne", podkreślają implikacje lokalne przy podejmowaniu decyzji oraz powiązanie zachowań lokalizacyjnych z polityką dużych organizacji a nie small biznesem.

Cechą końca XIX i początku XX wieku była intensyfikacja i powiększanie się korporacji. W związku z tym przestrzenne aspekty indywidualnych wyborów są częściej zdeterminowane przez strategię dużych organizacji i zarządów. Dominują one nad lokalnymi władzami, a także prywatnymi i publicznymi organizacjami.

Badania geografów z lat 70. potwierdziły tę zasadę. Hayter i Watts (1983) piszą, że w niektórych przypadkach firmy zdolne są manipulować albo modyfikować swój środowiskowy kontekst.

Mimo rozwoju badań nad decyzjami lokalizacyjnymi podstawowe zachowania przestrzenne przemysłu przetrwały niemal niezmienione do lat 70. Trzecia rewolucja techniczna, jaką przyniósł rozwój techniki komputerowej, wpłynęła w znacznym stopniu na zmianę akcentów w tym zakresie.

Restrukturyzacja przemysłu, upadek tradycyjnych ośrodków monokulturowych (górnictwo, hutnictwo, stocznie itp), powstanie tzw. "derelicted areas" w starych ośrodkach przemysłowych, nowe technologie, potrzeba życia i pracy w zdrowym środowisku spowodowały, że stare zasady, bazujące na dostępności surowców, siły roboczej i bliskości rynków zbytu straciły na swym dominującym znaczeniu.

Akcenty zostały skierowane na takie zagadnienia, jak: uwarunkowania środowiskowe, wymagania ochrony środowiska, jakość zastana tego środowiska, połączenia komunikacyjne i przekaz informacji, dostępność źródeł energii i możliwość składania i utylizacji odpadów.

W związku z nowymi problemami przestrzennymi, jakie stwarzają upadające regiony i nowe zasady lokalizacji przemysłu, w USA dokonano analizy istniejących regionów przemysłowych.

Efektem tej analizy jest wyróżnienie wraz z charakterystycznymi cechami 7 podstawowych typów regionów. Część z nich rozwija się dynamicznie (podkreśla się wysoki poziom badań i nauki) bądź zmierza ku upadkowi (rutynowa edukacja zawodowa, brak badań). Są to następujące typy regionów:

1. Metropolitalny, charakteryzujący się:

- różnorodnością zakładów wewnątrz regionu,
- wysoką urbanizacją ekonomiki,
- oparciem nauki, badań i edukacji na szerokiej bazie,
- kreacją firm high-tech w szerokim zakresie sektorów,
- umiarkowanym wzrostem,
- moderacją przemysłowego wzrostu jako rezultatem upadku niektórych sektorów.

2. Region przemysłowy z sukcesem o cechach następujących:

- bardziej wyspecjalizowany sektor produkcji,
- wysoka lokalizacyjna ekonomia, mniej silna ekonomia urbanizacyjna,
- nauka i badania na wysokim poziomie skoncentrowane przy głównym sektorze,
- umiarkowana kreacja nowych firm związanych z głównym sektorem,
- duże zakłady i firmy,
- zrównoważony wzrost jako rezultat sukcesów sektora.

3. Region upadającej produkcji charakteryzuje się:

- zbliżonym poziomem różnorodności do regionu przemysłowego z sukcesem, tzn. wyspecjalizowanym sektorem produkcji,
- upadającą ekonomią aglomeracji, to znaczy upadają przedsiębiorstwa obsługujące główny sektor produkcji,

- zmniejszającym się zasięgiem badań i nauki (brak kontaktu z innymi ośrodkami),
- powstaniem nowych biednych firm,
- dominacją dużych zakładów branżowo-gałęziowych,

4. Region słonecznego pasa, posiadający następujące cechy:

- koncentrację nowości, specjalnie w sektorach high-technology,
- udoskonalenie lokalnej ekonomii w głównych sektorach,
- dobre warunki i dobre środowisko życia,
- nauka i badania na najwyższym poziomie wiążą się z high-technology,
- szeroki zasięg kreacji firm,
- większość firm małych i młodych,
- szybki wzrost.

5. Peryferyjne regiony (rozwój), charakteryzujące się:

- różnorodnością sektorów w stadium dojrzałym,
- brakiem przedsiębiorstw wyspecjalizowanych w obsłudze głównych sektorów,
- rutynową edukacją zawodową,
- brakiem badań,
- ograniczoną kreacją firm - wąski branżowy rozwój,
- zadowalającym albo gwałtownym rozwojem.

6. Peryferyjne regiony kadłubowe o następujących cechach:

- różnorodność sektorów głównie w dojrzałym stadium,
- ograniczony rozwój przedsiębiorstw wyspecjalizowanych w obsłudze głównego sektora,
- znakomite nauczanie, trochę badań i rozwój,
- ograniczona kreacja firm, głównie rozwój gałęziowy,
- zadowalający albo gwałtowny rozwój ale brak dostosowania poziomu edukacji lub ambicji.

7. Peryferyjne regiony, rozwijające się, które charakteryzują się:

- drobnymi niedużymi fabrykami, głównie związanymi z surowcami albo lokalnym rynkiem,
- brakiem przedsiębiorstw obsługujących główne sektory,
- słabą edukacją i brakiem badań,
- niewielką ilością nowo powstających firm,
- niewielką ilością firm lokalnych gałęziowych,
- małym albo żadnym wzrostem.

W dłuższym okresie czasu tereny przemysłowe potrzebują swoich własnych firm i kreacji firm w nowych sektorach. Sytuacja dominacji wielkich firm jest niebezpieczna, a dominacja dużych branżowych zakładów staje się często przyczyną upadku. Siła inercji w ekonomii i polityce jest główną przeszkodą w przekształceniach i odmłodzeniu sił wytwórczych regionu. Nie wszystkie regiony zdolne są do odmłodzenia, czyli "rejuvenation". Odmłodzenie jest możliwe w regionach o różnorodnych typach działalności, w których wprowadzenie systemu informacyjnego pobudza nowości innowacyjne i rozszerza rynek. Dotyczy to także byłych centrów, które nigdy nie były typowymi miastami przemysłowymi ale były ważnymi centrami finansowymi, handlowymi, edukacyjnymi, usługowymi dla biznesu, były także centrami kulturalnymi i edukacyjnymi. Były więc atrakcyjne jako miejsce życia. W takich ośrodkach łatwiej jest o podział dużych przedsiębiorstw na mniejsze jednostki, podatniejsze na zmiany innowacyjne.

Takie zjawisko daje się zaobserwować np. w centralnym północno-wschodnim okręgu Włoch, zwanym "Trzecią Italią". Wiele firm tam znajdujących się jest podobnych do dziewiętnastowiecznych "Sweatshop", nazywanych również rodzajem "high-technology cottage industry", w których używa się zaawansowanego wyposażenia mikroelektronicznej komunikacji. Aktywność tych firm spowodowała wzrost zatrudnienia, dochodów i inwestycji, począwszy od lat 60. Obsługują one kilka różnych rynków zbytu.

Inną formą rozwoju lokalnego small biznesu są kooperatywy Mondragon w Baskonii Hiszpańskiej. W 80. latach było ponad 80. przemysłowych "co-operatives", zatrudniających około

1800 członków w różnorodnej działalności (narzędzia, łodówki, wyposażenie kuchni, meble, motocykle, części elektroniczne i autobusy). Są też kooperatywy rolnicze.

W tych wszystkich zabiegach o odmłodzenie staje się niezwykle ważna lokalna i państwowa pomoc w rozwoju przemysłu w terenach wymagających ożywienia. Pomoc ta w krajach zachodnich ma następujące formy (patrz "Quide to Industrial Site Selection 1988):

- "enterprise zones" - strefy przedsiębiorczości w terenach słabo rozwiniętych lub upadających,
- strefy wolnego handlu,
- pomoc przy ponownym rozwoju w nowej lokalizacji,
- fundacje rozwoju gminy,
- fundacje na przyuczenie do zawodu,
- fundacje na rozwój infrastruktury technicznej,
- zwolnienia z podatków.

Inwestorzy poszukujący odpowiedniej lokalizacji starają się znaleźć gminę, w której mieliby odpowiednie warunki do rozwoju i gdzie koszty pośrednie są możliwie najniższe (infrastruktura techniczna, społeczna itp.). A oto podstawowe pytania stawiane gminom:

- czy polityka lokalna sprzyja lokalizacji nowych przemysłów,
- czy gmina jest przygotowana na napływ nowych ludzi przyciągniętych nową inwestycją (szkoły, opieka socjalna, struktura usług itp),
- czy infrastruktura techniczna miasta jest przygotowana do przyjęcia nowego zakładu (zaopatrzenie w wodę, odprowadzenie ścieków, ciepło, energia, odpady, składowiska, drogi, środki komunikacji masowej),
- czy gmina posiada ludzi z odpowiednim wykształceniem, czy oferuje odpowiednie szkolenia, czy są chroniczne niedobory w zatrudnieniu,
- jaki jest poziom płac w gminie i dostęp do dóbr,
- jakie są wymagania strefowania i obowiązujące zasady prawa budowlanego (w USA każdy stan ma odrębne prawo budowlane).

W Stanach Zjednoczonych są szczególnie rozwinięte regulacje prawne, dotyczące ochrony środowiska i odpowiedzialności za nie. W związku z tym każdy nabywca nieruchomości dokonuje badania tzw. "Environmental contamination", czyli skażenia środowiskowego, zabezpieczając się w ten sposób przed obowiązkiem usunięcia zanieczyszczeń terenu powstałych w trakcie dokonywania zakupu nieruchomości.

Inwestorzy mają swoje wymagania i preferencje. Gmina również powinna znać swoje potrzeby. Dotychczas przemysł wybierał lokalizacje, obecnie istnieje coraz więcej przesłanek do tego, aby gmina sama decydowała o tym, jaki przemysł zechce ulokować na swoim terenie i za jaką cenę. Wymaga to jednak uprzedniego starannego zaplanowania polityki rozwojowej, przygotowania przestrzennego oraz stworzenia właściwego klimatu lokalnego.

Jednym z najważniejszych elementów polityki jest stworzenie gwarancji użytkowania terenu poprzez umowy dzierżawne średnio- (10-50 lat) i długoterminowe oraz gwarancji posiadania terenu na własność. Gwarancje te mogą pomóc w przekształcaniach terenów opuszczonych przez przemysł.

W badaniach nad czynnikami wyboru lokalizacji w USA inwestorzy podali, że czynnikami, które zadecydowały o wyborze lokalizacji, były (Champan i Walker 1991, str 258):

Typ polityki	Procentowa ilość wyborów
1. Granty dla nowych firm	67
2. Okres zwolnienia z płacenia dzierżawy	61
3. Gwarancje dzierżawne	14
4. Zapewnienie lokalizacji	82
5. Zapewnienie lokalu lub posesji	78
6. Informacja i promocja wykazów posesji i lokali w prasie	92
7. Poradnictwo dla biznesu	80
8. Centra informacji technologicznej	53

Problemy lokalizacji przemysłu są przede wszystkim problemami politycznymi, będącymi w rękach rządów centralnych, lokalnych oraz zarządów przedsiębiorstw liczących się na rynku.

Rola architekta-urbanisty polega jedynie na doradztwie, która z proponowanych lokalizacji jest najkorzystniejsza, w jakim konkretnym miejscu należy zakład zlokalizować, aby zminimalizować koszty środowiskowe.

Mimo tak, z pozoru, ograniczonych możliwości rola architekta jest tutaj decydująca, zwłaszcza na szczeblu gminy, gdzie architekt-urbanista dokonuje konkretnych wyborów lokalizacyjnych brzemiennych w skutki dla całej gminy i jej najbliższego otoczenia.

Nasze gminy, jak narazie, nie są przygotowane do przyjęcia i walki o dobrego inwestora. Brak jest nie tylko zachęt do inwestowania, lecz także rozeznania co do chłonności i potrzeb gminy w zakresie nowych miejsc pracy.

Wydaje się konieczne opracowanie informatorów o gminach, który ułatwiałyby inwestorom wybór lokalizacji.

LITERATURA

- [1] K. Champman, D. Walker: *Industrie Location Principles and Policies*. Basil Black well Ltd. Oxford, Cambridge, Massachusetts 1991.
- [2] E. Niezabitowska: *Infrastruktura społeczna i przyrodnicza przemysłu: ZN Polit. Śl.* s. Architektura z.6, Gliwice 1987.
- [3] "The Practice of Local Government Planning". City Management Associaton. Washington 1988.
- [4] "Quide to Industrial Site Selection". Society of Industrial and Office Realtors. Washington 1990.

Abstract

In the past many industrial complexes were established basing on the occurrence of power raw materials such as coal. That is how the textile centre in Lancashire and Yorkshire came into being, as well as the coal and metallurgic basins in Birmingham, the Ruhr Basin or Upper Silesia.

The processing industries, having freedom of choice in their location, took into consideration the economic criteria in this respect, such as for example: vicinity of labour market and outlets as well as the possibilities for continuous development and territorial expansion. Therefore, in its "spatial conduct" industry strove for locations in the already existing centres and was developing there in a complementary fashion. The expansion of economic sciences caused that the criteria for choosing the location were being determined more and more precisely. This led to the domination of big industrial corporations, not only over small businesses but also over authorities, and private and public organizations as well.

The Third Technical Revolution considerably affected the change of accent in this respect. The introduction of new high-technologies resulted in the fall of the traditional branches of industry and the stratification of district expansion possibilities depending on the existing industrial structure and scientific research background.

Depending on these factors scientists singled out 7 characteristic regions with features deciding about the chances of the region for expansion or decline.

It was found that the domination of large companies is dangerous, whereas industrial monoculture leads to decline. The force of inertia and lack of stimulus on the part of science causes that some regions are not capable of rejuvenation.

In different industrial centers of the world special solutions stimulating rejuvenation were introduced, for example in the Central North-Eastern Region of Italy or in Spanish Bascony. One of the most important revival factor is the creation of favourable location and financial conditions in the districts for establishing new and varied companies. It was found that the biggest barrier for revival is the shortage of opportune site and spatial solutions as well as the lack of the district's organization readiness.