

TADEUSZ STRYJAKIEWICZ

Orientacje teoretyczno-metodologiczne w geografii przemysłu a transformacja gospodarki

Przedmiotem artykułu jest refleksja nad sytuacją teoretyczno-metodologiczną współczesnej geografii przemysłu oraz nad możliwościami aplikacji niektórych koncepcji do analizy procesu transformacji przemysłu w Polsce. Artykuł opiera się na tezach rozprawy habilitacyjnej autora pt. „Adaptacja przestrzenna przemysłu w Polsce w warunkach transformacji” (T. Stryjakiewicz 1999).

Współczesne orientacje teoretyczno-metodologiczne w geografii przemysłu

Obecny stan teorii w geografii przemysłu najlepiej oddaje słowo „eklektyzm”. Sytuacja taka odpowiada współczesnym postmodernistycznym orientacjom w nauce. R. Hayter (1997, s. 5 i 80) – wspominając o ponad 20 różnych teoriach – stwierdza, że „w praktyce eklektyzm we współczesnej literaturze w dziedzinie geografii przemysłu zatarł różnice między teoriami. (...) Koncepcje, terminologia i metody związane niegdyś z jednym podejściem teoretycznym są wymieniane, zapożyczane i modyfikowane przez inne podejścia”. Stąd kwestia określenia tych różnych perspektyw teoretycznych pozostaje otwarta do dyskusji. Wydaje się jednak, że mimo powyższych kontrowersji, można wyróżnić za R. Hayterem (op. cit., s. 79-81 i 161) trzy podstawowe, wzajemnie uzupełniające się orientacje teoretyczno-metodologiczne: neoklasyczną, behawioralną i instytucjonalną. (tab. 1).

O ile orientacje neoklasyczna i behawioralna obecne są od wielu lat w polskiej literaturze geograficzno-ekonomicznej i dyskusjach naukowych (patrz np. Z. Chojnicki 1986, H. Libura 1990, M. Jerczyński i in. 1991, J. Grzeszczak 1991), to orientacja instytucjonalna wymaga szerszego omówienia, tym bardziej, że często przeciwstawia się ją dwóm poprzednim, w szczególności teoriom neoklasycznym (patrz np. M. Storper 1981, W.F. Lever 1985, H. D. Watts 1987). W teoriach neoklasycznych przedsiębiorstwa traktowane są jako abstrakcyjne podmioty decyzyjne włączone w ekonomiczny mechanizm działania sił podaży i popytu, a czynniki lokalizacji są w tym ujęciu pewną cechą (np. ekonomiczną korzyścią, jak u A. Webera 1909) przypisaną określönemu miejscu. W orientacji instytucjonalnej koszt siły roboczej, ceny, stawki transportowe, dostęp do infrastruktury, poziom podatków i szereg regulacji wpływających na – jak to określa R. Hayter (1997, s. 161) – „rentowność przestrzenną” działalności gospodarczej są przedmiotem różnorodnych negocjacji, perswazji, przetargów. Proces ten jest sterowany przez technostruktury, tj. profesjonalne, wyspecjalizowane biurokracie zarządzające (wg J.K. Galbraitha, 1967), które pełnią rolę kolektywnych podmiotów decyzyjnych. Pojedyncze technostruktury, mimo że dążą do osiągnięcia

efektu dominacji lub kontroli, nie są jednak omnipotentne w swoich działaniach. Na przykład strategie przedsiębiorstw są ograniczane przez siły równoważące, takie jak: rządy, związki zawodowe, ruchy proekologiczne itp. W ten sposób lokalizacje i układy przestrzenne przemysłu są niejako ciągle zmieniającym się „produktem” (lub wypadkową) działań owych równoważących się sił (G. Krumme, 1969, określa ten proces jako *exercice in bargaining*, co – choć trudno przetłumaczalne na język polski – w dosłownym tłumaczeniu brzmiałoby: „ćwiczenie w targowaniu się”). Wydaje się, że zwłaszcza w okresie transformacji systemowej taki mechanizm przemian zaznacza się w przemyśle bardzo wyraziście (np. w relacjach między rządami państw a korporacjami wielonarodowymi oraz procedurach i transakcjach prywatyzacyjnych).

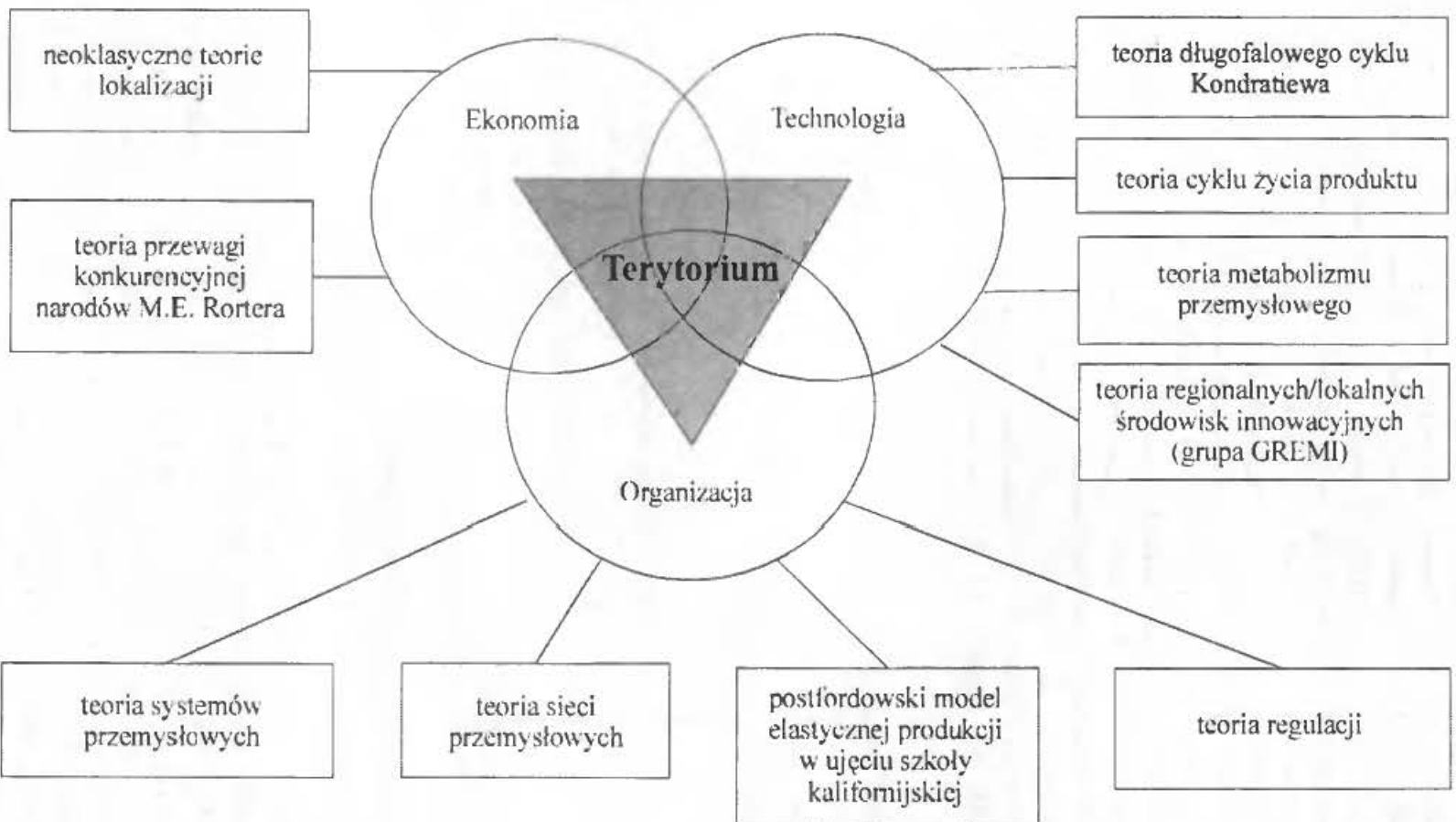
Tabela 1. Orientacje teoretyczno-metodologiczne w geografii przemysłu

Charakterystyka	Orientacja teoretyczno-metodologiczna		
	neoklasyczna	behawioralna	instytucjonalna
Podmiot decyzyjny	<i>Homo oeconomicus</i>	<i>Homo satisfandus</i>	technostruktura
Cele działalności gospodarczej	minimalizacja kosztów, maksymalizacja zysków	zaspokojenie określonego poziomu aspiracji / satysfakcji	długookresowy wzrost, zysk i bezpieczeństwo (redukcja niepewności)
Sposób ujmowania przestrzeni ekonomicznej	relacje kosztów i przychodów, podaży i popytu w warunkach nieograniczonej wolnej konkurencji	przestrzeń informacji, kontaktów i działania (<i>action space</i>)	pole negocjacji, przetargów i umów między głównymi aktorami gry ekonomicznej, dążącymi do osiągnięcia efektu dominacji lub kontroli
Uwarunkowania decyzji lokalizacyjnych	doskonała racjonalność, pełna informacja	ograniczona racjonalność, niepełny zasób informacji	struktura i strategie korporacji, mechanizmy władzy
Sposób podejmowania decyzji lokalizacyjnych i adaptacji do zmian	automatyczna reakcja na działanie sił ekonomicznych (prawa podaży-popytu)	proces uczenia się	proces negocjacyjny między przedsiębiorstwami, rządem i pracownikami

Źródło: oprac. własne na podstawie R. Haytera (1997, s. 80).

Zakres przedmiotowy rekonstrukcji teoretycznej; obiekt i skala badań

Niezależnie od sposobu podejścia (orientacji metodologicznej) różne teorie w różnym zakresie podejmują próbę ujęcia trzech podstawowych elementów składowych działalności przemysłowej: technologicznego, ekonomicznego i organizacyjnego. Elementy te nie są rozłączne, stąd trudno nieraz jednoznacznie określić, który z nich jest w danej teorii szczególnie eksponowany. Tym niemniej przyjęto je jako podstawę systematyzacji najważniejszych teorii związanych z geografiami przemysłu (ryc. 1). Jej analiza nasuwa pewne wątpliwości, czy uprawnione jest „zaliczanie” niektórych teorii do geografii przemysłu. Każda z nich jednak, choć w różnym stopniu, odnosi się do wymiaru przestrzennego (symbolizowanego na rycinie przez trójkąt z napisem „terytorium”), a rozstrzygnięcie powyższej kwe-



Ryc. 1. Teorie związane z geografą przemysłu



stii wymagałoby odrębnej dyskusji na temat definicji współczesnej geografii ekonomicznej (w tym geografii przemysłu) oraz miejsca przemysłu w teoriach rozwoju regionalnego i globalnego porządku społeczno-ekonomicznego. Taka dyskusja nie jest przedmiotem niniejszego artykułu. Wydaje się natomiast, że każda z wymienionych teorii może stanowić (choć w różnym zakresie) narzędzie analizy procesu transformacji przemysłu.

Transformacja systemowa i otwarcie gospodarki polskiej na procesy globalne pociągają za sobą również potrzebę dyskusji na temat obiektu i skali badań. Dotychczas w polskiej geografii przemysłu obiektem badań były przede wszystkim zakłady, przedsiębiorstwa i – rzadziej – systemy przemysłowe (ryc.2). Tymczasem współcześnie, w związku z globalizacją działalności gospodarczej oraz coraz większą współzależnością i kompleksowością powiązań między poszczególnymi sektorami, a także podmiotami (czy jak się to określa w orientacji instytucjonalnej – „aktorami”) działalności społeczno-gospodarczej, przechodzi się w coraz większym stopniu do analiz łańcuchów produkcji, zwanych też łańcuchami towarowymi lub łańcuchami wartości dodanej (por. M.E. Porter 1990, M. Storper 1992, G. Gereffi, M. Korzeniewicz 1994, R. Hayter 1997, P. Dicken 1994, 1998).

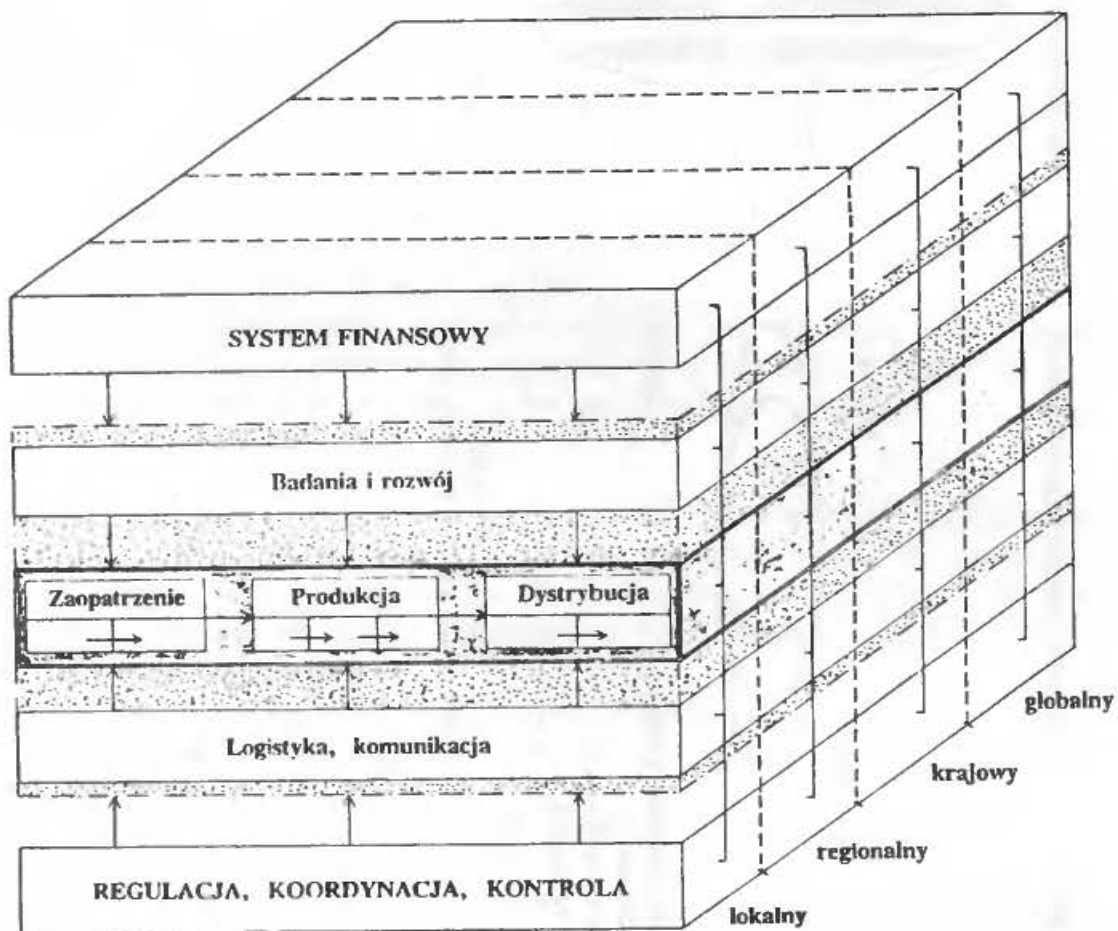


Ryc. 2. Zmiana obiektu badań geografii przemysłu

Źródło: na podstawie R. Haytera 1997, s. 9.

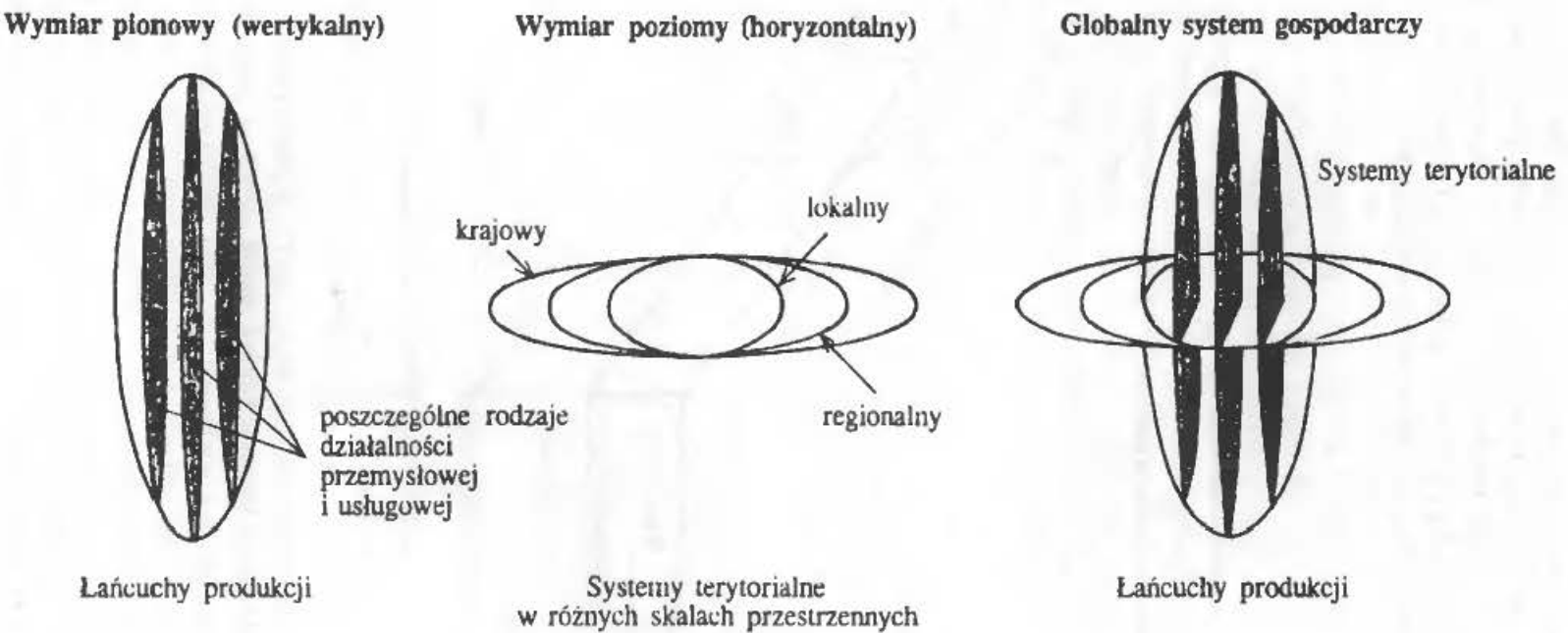
P. Dicken (1998, s. 7) definiuje łańcuch produkcji jako „transakcyjnie powiązaną sekwencję funkcji, w której każde stadium dodaje wartość dodatkową do procesu produkcji dóbr i świadczenia usług” (ryc. 3). Wynika z niej, że każde z poszczególnych ogniw łańcucha jest włączone w sieć powiązań nie tylko technologicznych, ale także logistycznych, finansowych i innych, a ponadto w różnorodne mechanizmy regulacji, koordynacji i kontroli. Regulacja, koordynacja i kontrola odbywają się na różnych poziomach: przedsiębiorstwa, państwa, instytucji ponadnarodowych (takich jak np.: Światowa Organizacja Handlu, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Unia Europejska). Zarazem każdy łańcuch ma – jak to określa Dicken – swoją geograficzną konfigurację, która coraz częściej przybiera skalę globalną (ryc.4). Zatem obiektem badań współczesnej geografii ekonomicznej (w tym geografii przemysłu) staje się „przecięcie” wymiaru wertykalnego gospodarki (łańcuchów

produkcji) z jej wymiarem horyzontalnym (systemami terytorialnymi: lokalnym, regionalnym, krajowym). G. Gereffi (1994) zwraca przy tym uwagę, że współcześnie nie wszystkie łańcuchy produkcji są „sterowane” przez producentów (których tradycyjnie łączy się z przemysłem). Ogniwem dominującym mogą być np. wielkie korporacje handlowe. Proces transformacji gospodarki dostarcza coraz liczniejszych takich przykładów.



Ryc.3 Hipotetyczny łańcuch produkcji i jego wymiar przestrzenny

Źródło: na podstawie P. Dickena (1998, s.6 i 7), ze zmianami autora



Ryc. 4. Podstawowe wzajemnie powiązane wymiary globalizującej się gospodarki

Źródło: P. Dicken (1998, s. 13), ze zmianami autora



Zastosowanie wybranej koncepcji teoretycznej (modelu sposobów regulacji przedsiębiorstwa) do analizy procesu transformacji przemysłu w Polsce

Teoria regulacji, sformułowana przez M. Agliettę (1979), a rozwinięta m.in. przez A. Lipietza (1986, 1987, 1988, 1992), D. Leborgne'a i A. Lipietza (1988, 1992), M. Dunforda (1990), R. Boyera (1990) oraz B. Jessopa (1990), w polskiej literaturze geograficznej została omówiona w pracach Z. Chojnickiego (1993) i T. Stryjakiewicza (1994, 1999). Opierając się na niektórych założeniach tej teorii, a także teorii sieci przemysłowych, B.T. Asheim i T. Heraldson (1991) oraz A. Smith (1995) sformułowali konceptualny model sposobów regulacji przedsiębiorstwa (ryc. 5). Według tego modelu przedsiębiorstwa włączone są w sieci konkurencji i współpracy (kooperacji) oraz mechanizmy regulacji, które oddziałują na ich adaptabilność, tj. zdolność przystosowania się do zmian warunków zewnętrznych, w tym także do zmian wywołanych procesem transformacji. Obejmują one:

- a) strategii integracji sieci dostawców;
- b) strategii integracji sieci odbiorców;
- c) strategii konkurencji i współpracy (np. aliansów strategicznych) z innymi przedsiębiorstwami (por. też H. Yeung 1994).

Funkcjonowanie przedsiębiorstw, również w wymiarze przestrzennym, zależy ponadto od:

- a) sposobów regulacji wewnątrz przedsiębiorstwa (stosunków pracy i płacy, form organizacji produkcji, orientacji technologicznej i innowacyjnej);
- b) regulacji państwowych;
- c) relacji z systemem finansowym.

Próbie typologii form adaptacji przestrzennej przedsiębiorstw przemysłowych do zmieniających się warunków postkomunistycznej gospodarki w oparciu o powyższy model podjął A. Smith (1995) w odniesieniu do przedsiębiorstw słowackich. Przyjmując ją, z jedną istotną zmianą, wyróżniam 3 podstawowe formy adaptacji przedsiębiorstw przemysłowych do warunków transformacji w Polsce (ryc.6):

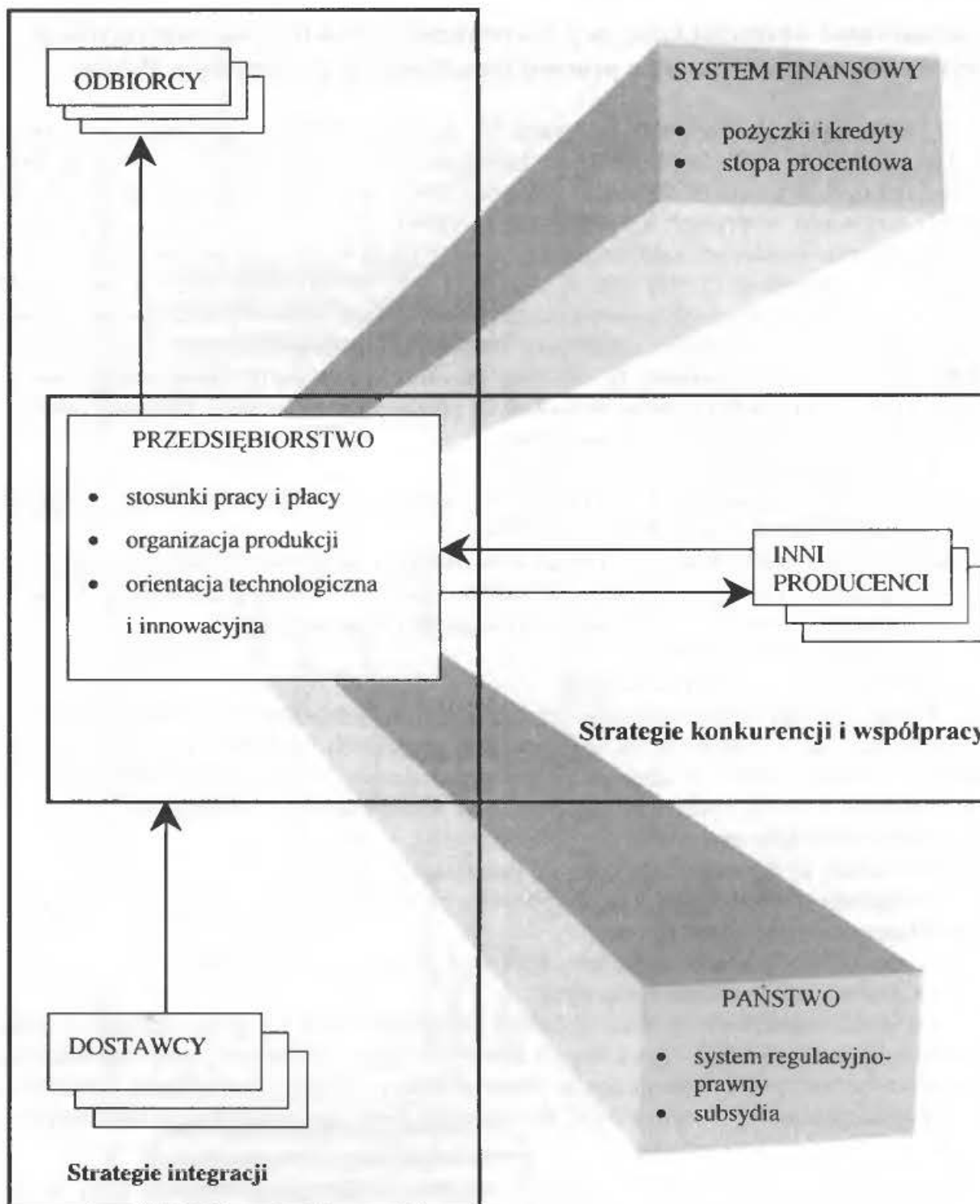
- a) globalizującą, b) dezindustrializującą, c) paternalistyczną.¹

Adaptacja globalizująca (ryc. 6A) wydaje się być najbardziej skuteczna w perspektywie długookresowej. Dotyczy ona:

- a) otwarcia na globalne przepływy kapitału i inwestycje zagraniczne;
- b) globalizacji powiązań rynkowych.

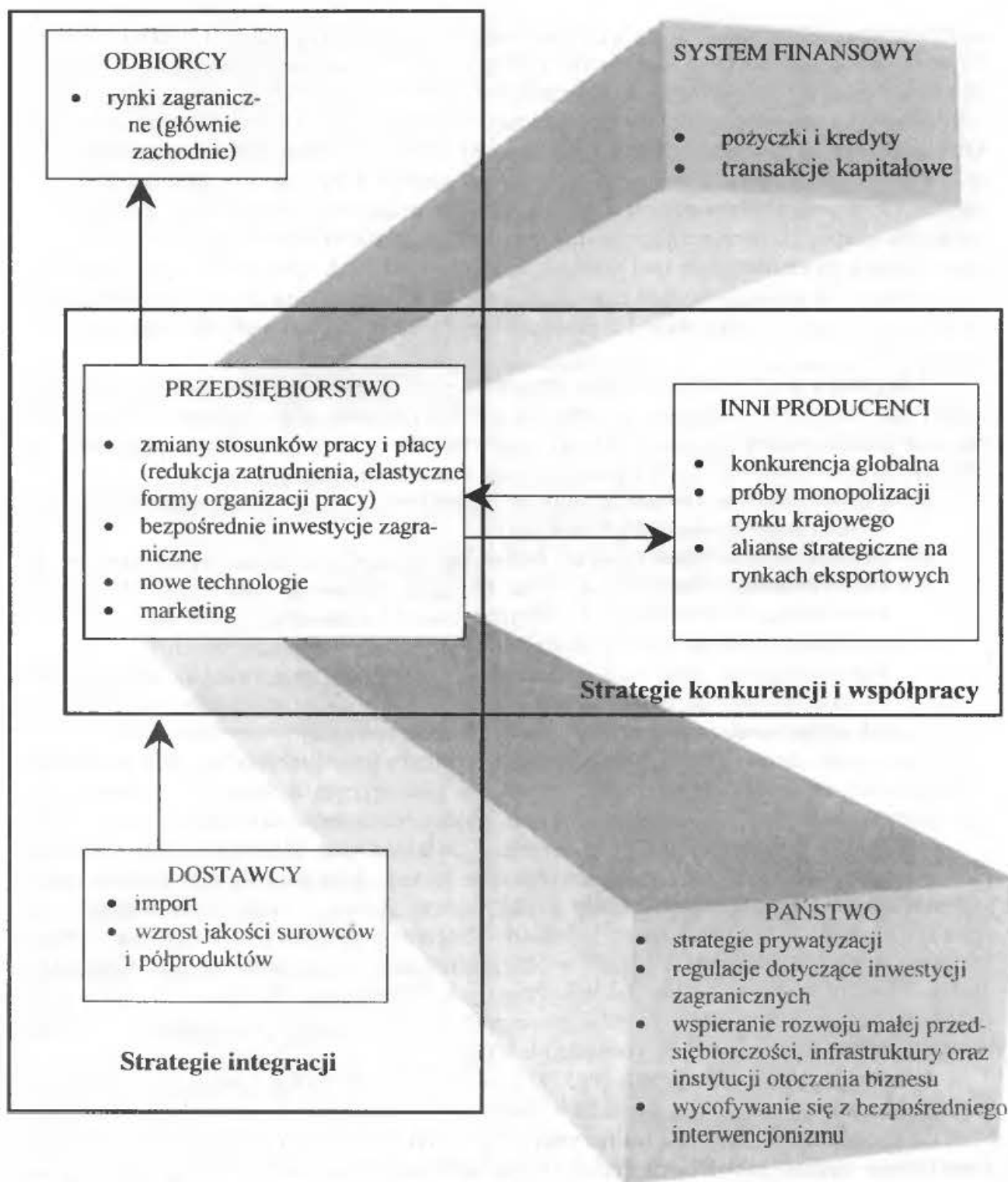
Zdolność konkurencji w skali globalnej przedsiębiorstwa tej grupy (których najlepszym przykładem jest ABB – Asea Brown Boveri) osiągnęły najczęściej przy współudziale zagranicznego inwestora strategicznego, poprzez zmiany systemu zarządzania i marketingu, wprowadzanie nowych technologii i elastycznych form organizacji pracy. Ich korzyści

¹ A. Smith (1995, s. 768-770) mówi o regulacji i adaptacji merkantylnej. Podkreśla przez to rolę spółek handlowych i kapitału handlowego, będących istotnym elementem organizacji nowych sieci przemysłowych na Słowacji (np. poprzez system zleceń, wymianę barterową); por. także V. Székely 1993, J. Mládek 1997. W Polsce ten rodzaj uzależnienia przedsiębiorstw przemysłowych od instytucji merkantylnych (przypominających centrale handlu zagranicznego w gospodarce nakazowo-rozdzielczej) nie zaznacza się zbyt silnie. Występuje natomiast forma adaptacji związana z uzależnieniem funkcjonowania przedsiębiorstw od zewnętrznych regulacji i działań wspierająco-ochronnych (zwłaszcza ze strony państwa), którą nazywam paternalistyczną. Prezentowana typologia odnosi się przede wszystkim do dużych przedsiębiorstw dawnego sektora państwowego.



Ryc.5. Model sposobów regulacji przedsiębiorstwa przemysłowego

Źródło: B.T.Asheim, T.Heraldsen 1991; A.Smith 1995; z niewielkimi zmianami autora



A – adaptacja globalizująca

Ryc.6. Formy adaptacji przedsiębiorstwa przemysłowego do nowego systemu gospodarczego

(Źródło: na podstawie A.Smitha 1995, ze zmianami i uzupełnieniami autora)

komparatywne związane są także z ekstensywnymi czynnikami produkcji, takimi jak: relatywna taniość siły roboczej, surowców i energii. Układ powiązań przestrzennych przedsiębiorstw tej grupy w porównaniu z okresem gospodarki nakazowo-rozdziałowej uległ znacznemu rozszerzeniu. Dotyczy to zarówno zaopatrzenia, jak i zbytu. W wielu przypadkach po przejściu firmy przez kapitał zagraniczny nastąpiło bardzo szybkie jego włączenie w globalne sieci korporacji wielonarodowych, nie zawsze korzystne dla dawnych kooperantów. Obok przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego zbliżoną do globalizującej formę adaptacji reprezentują również te polskie przedsiębiorstwa (najczęściej sektora prywatnego), które osiągnęły taki poziom technologiczny i tak dostosowały swą organizację produkcji, że w długookresowej perspektywie są zdolne sprostać wymogom konkurencji globalnej (choć obecny układ ich powiązań przestrzennych wykazuje na ogół węższy zasięg).

Adaptacja dezindustrializująca (ryc. 6B) – to forma adaptacji nieskutecznej, kończącej się znacznym spadkiem zatrudnienia i zmniejszeniem skali produkcji, przeprofilowaniem działalności w kierunku funkcji nieprzemysłowych, a w skrajnym przypadku zamknięciem przedsiębiorstwa. W Polsce dotyczy ona przede wszystkim:

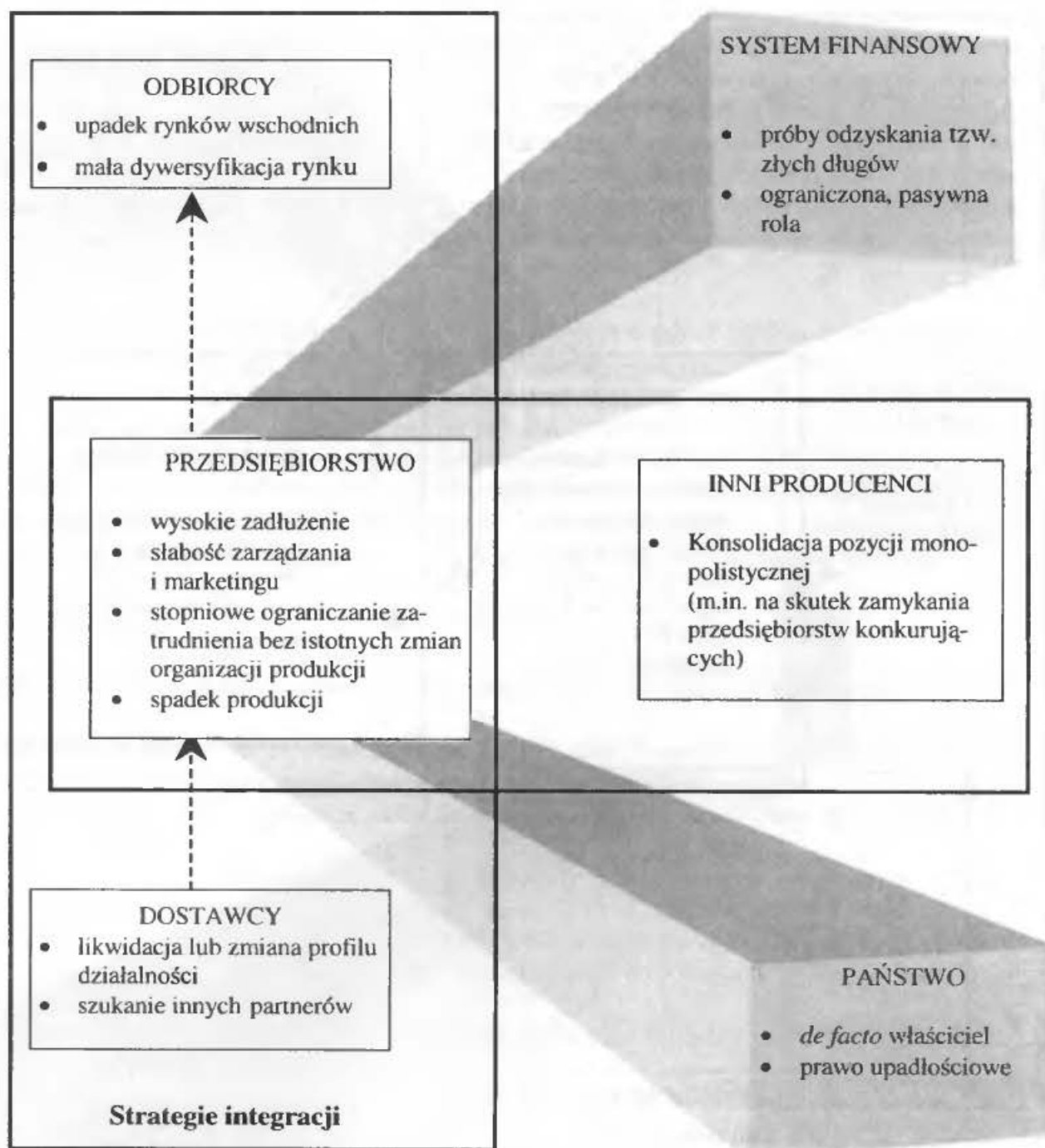
- a) przedsiębiorstw, których produkcja zorientowana była w przeważającej części na rynki byłego Związku Radzieckiego²;
- b) przedsiębiorstw zapóźnionych technologicznie i/lub organizacyjnie, produkujących produkty w schyłkowej fazie ich cyklu życiowego, nie mających szans na przetrwanie w konfrontacji z wolnym rynkiem i konkurencją globalną;
- c) przedsiębiorstw źle zarządzanych;
- d) przedsiębiorstw, które pod koniec lat 80. zaciągnęły znaczne nisko oprocentowane kredyty (np. na modernizację), a którym w 1990r. zmieniono nagle warunki ich spłaty (w szczególności wysokość oprocentowania).

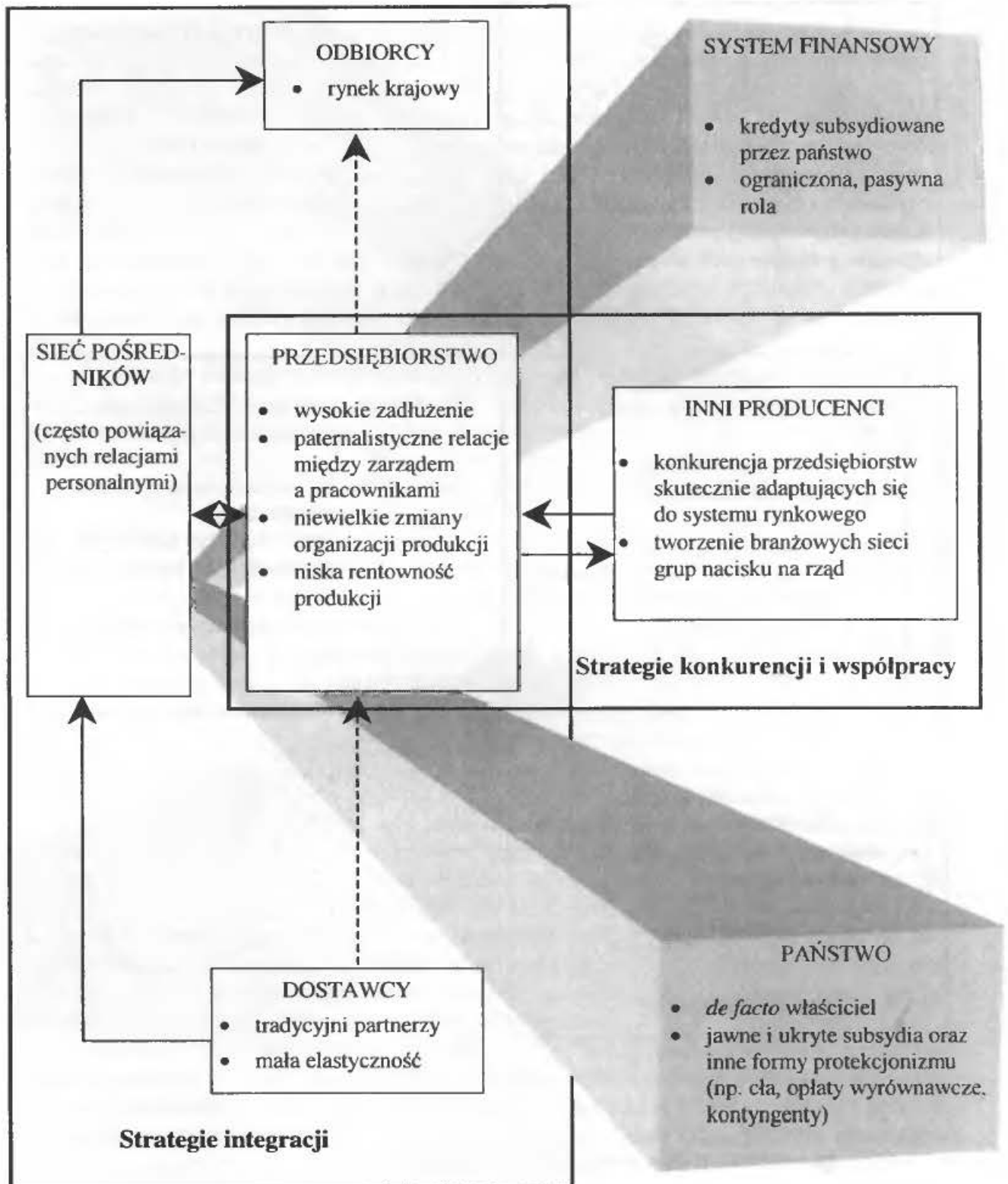
Są to więc zarówno przyczyny tkwiące wewnątrz przedsiębiorstw, jak i poza nimi. Przedsiębiorstwa te miały ponadto zbyt małą siłę przetargową w relacjach z rządem i instytucjami finansowymi, by uzyskać subsydia, umorzenie długów lub dalsze pożyczki.

Omawiana forma nieskutecznej adaptacji związana jest najczęściej z przemysłami elektromaszynowym (w tym zbrojeniowym) oraz lekkim, a jej przykładami są takie przedsiębiorstwa jak: Wrocławskie Zakłady Elektroniczne „Elwro”, Rogozińska Fabryka Maszyn Rolniczych „Agromet-Rofama”, Zakłady Rowerowe „Romet” w Bydgoszczy, Fabryka Samochodów Ciężarowych „Star” w Starachowicach, Wytwórnia Sprzętu Komunikacyjnego w Mielcu, Nowotarskie Zakłady Przemysłu Skórzanego „Podhale”. W wielu przypadkach upadek tych przedsiębiorstw pociągnął za sobą upadek kooperantów i głęboki kryzys ściśle z nimi związanych gospodarek lokalnych.

Adaptacja paternalistyczna (ryc. 6C) jest w istocie próbą kontynuacji zachowań przedsiębiorstw typowych dla gospodarki nakazowo-rozdziałowej w warunkach zmierzających do kształtowania systemu wolnorynkowego. Niska efektywność produkcji i przerosty zatrudnienia (mimo niewielkich redukcji) są kompensowane silną pozycją przetargową tych przedsiębiorstw i skutecznymi naciskami na rząd, który *de facto* pozostaje wciąż ich

² W latach 80. ZSRR był jedynym partnerem zagranicznym dla ponad 100 dużych polskich przedsiębiorstw. Wiele firm (np. „Zastal” w Zielonej Górze, „Meraster” w Katowicach, „Polmo” w Praszce, „Mera” w Błoniu) sprzedawało na ten rynek ponad 90% swej produkcji (por. R. Matykowski, T. Strykiewicz 1992, s. 151).

**B – adaptacja dezindustrializująca**



C – adaptacja paternalistyczna

właścicielem. Efektem tych nacisków są różne formy protekcjonizmu (jawne i ukryte subsydia, cła, opłaty wyrównawcze, kontyngenty). Relacje paternalistyczne obejmują ponadto układy powiązań przestrzenno-produkcyjnych. Zamiast zwiększania aktywności marketingowej i zdolności konkurencyjnej przedsiębiorstw, tworzone są spółki pośredników (niezwykle powiązane więzami personalnymi z zarządami przedsiębiorstw), które przejmują znaczną część łańcucha wartości dodanej w sferze zaopatrzenia i dystrybucji. Przykładów tego rodzaju adaptacji dostarcza górnictwo węgla kamiennego, hutnictwo żelaza czy przemysł cukrowniczy.

Jak zaznaczono uprzednio, prezentowana typologia stanowi jedynie próbę generalizacji zachowań adaptacyjnych przedsiębiorstw przemysłowych w okresie transformacji i z pewnością wymaga uzupełnień oraz modyfikacji. Pokazuje ona jednak możliwości zastosowania przynajmniej niektórych koncepcji teoretycznych przedstawionych na ryc. 2 nie tylko w wysoko rozwiniętych gospodarkach rynkowych, ale także w gospodarkach w „fazie przejścia”, w tym w odniesieniu do przemysłu w Polsce. Wydaje się, że polska geografia przemysłu możliwości te ciągle jeszcze nie w pełni wykorzystuje, a w badaniach procesu transformacji podejścia idiograficzne zdecydowanie przeważają nad nomotetycznymi.

Literatura

- Aglietta M., 1979. *A theory of capitalist regulation: the US experience*. London: New Left Books.
- Asheim B.T., Heraldsen T., 1991. *Methodological and theoretical problems in economic geography*. Norsk Geogr. Tidsskr., 45, 189-200.
- Boyer R., 1990. *The regulation school: a critical introduction*. New York: Columbia University Press.
- Chojnicki Z., 1986. *Philosophical and methodological orientations of geography. Their conceptions and models*. Concepts and Methods in Geography, vol. I, 5-30.
- Chojnicki Z., 1993. *Postmodernistyczne zmiany globalnego porządku społeczno-gospodarczego*. Studia Regionalne i Lokalne (12) 45. Warszawa: Uniwersytet Warszawski, 167-204.
- Dicken P., 1994. *Global – local tensions: firms and states in global space – economy*. Economic Geography, 70, 101-128.
- Dicken P., 1998. *Global shift. Transforming the world economy* (3rd edition). London: Paul Chapman Publishing.
- Dunford M., 1990. *Theories of regulation*. Environment and Planning D, 8, 297-322.
- Galbraith J.K., 1967. *The new industrial state*. London: Hamish Hamilton.
- Gereffi G., 1994. *The organisation of buyer – driven global commodity chains: how US retailers shape overseas production networks*. In: G. Gereffi, M. Korzeniewicz (eds), Commodity chains and global capitalism. Westport: Praeger/ Greenwood Press, Chapter 5.
- Gereffi G., Korzeniewicz M. (eds), 1994. *Commodity chains and global capitalism*. Westport: Praeger/ Greenwood Press.



- Grzeszczak J., 1991. *Podstawowe orientacje badawcze w geografii przemysłu*. W: Z. Chojnicki (red.), *Podstawowe problemy metodologiczne rozwoju polskiej geografii*. Poznań: UAM, 27-34.
- Hayter R., 1997. *The dynamics of industrial location. The factory, the firm and the production system*. Chichester: John Wiley.
- Jerczyński M., Grzeszczak J., Muzioł A., Nowosielska E., Rozłucki W., Węclawowicz G., 1991. *Główne orientacje badawcze w geografii społecznej i gospodarczej*. W: Z. Chojnicki (red.), *Podstawowe problemy metodologiczne rozwoju polskiej geografii*. Poznań: UAM, 7-26.
- Jessop B., 1990. *Regulation theory in retrospect and prospect*. *Economy and Society*, 19, 2, 153-216.
- Krumme G., 1969a. *Towards a geography of enterprise*. *Economic Geography*, 45, 30-40.
- Leborgne D., Lipietz A., 1988. *New technologies, new modes of regulation: some spatial implications*. *Environment and Planning D*, 6, 263-280.
- Leborgne D., Lipietz A., 1992. *Conceptual fallacies and open questions on post-Fordism*. In: M. Storper, A.J. Scott (eds), *Pathways to industrialisation and regional development*. London: Routledge, 332-348.
- Lever W.F., 1985. *Theory and method in industrial geography*. In: M. Pacione (ed.), *Progress in industrial geography*. London: Croom Helm, 10-39.
- Libura H., 1990. *Miasto jako miejsce. Pojęcie miejsca w geografii humanistycznej*. *Rozwój Regionalny, Rozwój Lokalny, Samorząd Terytorialny*, 31. Warszawa: Uniwersytet Warszawski.
- Lipietz A., 1986. *New tendencies in the international division of labour: regimes of accumulation and modes of regulation*. In: A.J. Scott, M. Storper (eds), *Production, work, territory*. Boston: Allen and Unwin, 16-40.
- Lipietz A., 1987. *Mirages and miracles: the crisis of global Fordism*. London: Verso.
- Lipietz A., 1988. *Reflections on a tale: the Marxist foundations of the concepts of regulation and accumulation*. *Studies in Political Economy* 26, 7-36.
- Lipietz A., 1992. *The regulation approach and capitalist crisis: an alternative compromise for the 1990's*. In: M. Dunford, G. Kafkalas (eds), *Cities and regions in the new Europe: the global-local interplay and spatial development strategies*. London: Belhaven Press, 309-334.
- Matykowski R., Stryjakiewicz T., 1992. *The adaptation of industry and its labour force to the changing economic system in Poland*. *Erdkunde*, 46, 149-157.
- Mládek J., 1997. *Transformation process of industry in Slovakia*. W: Z. Ziolo (red.), *Problemy transformacji struktur przemysłowych w procesie przechodzenia do gospodarki rynkowej*. Warszawa-Kraków, 169-178.
- Porter M.E., 1990. *The competitive advantage of nations*. London: Macmillan.
- Smith A., 1995. *Regulation theory, strategies of enterprise integration and the political economy of regional economic restructuring in Central and Eastern Europe: the case of Slovakia*. *Regional Studies*, 29, 8, 761-772.
- Storper M., 1981. *Towards a structural theory of industrial location*. In: J. Rees, G.J.D. Hewings, H.A. Stafford (eds), *Industrial location and regional systems*. New York: Bergin, 17-40.
- Storper M., 1992. *The limits to globalisation: technology districts and international trade*. *Economic Geography*, 68, 60-93.



- Stryjakiewicz T., 1994. *Próba analizy i oceny procesów transformacji przemysłu w Polsce w świetle postfordowskiego modelu elastycznej produkcji i teorii regulacji*. W: Z. Ziolo (red.), *Zachowania przestrzenne przemysłu w zmieniających się warunkach gospodarowania*. Kraków-Warszawa, 48-66.
- Stryjakiewicz T., 1999. *Adaptacja przestrzenna przemysłu w Polsce w warunkach transformacji*. Poznań: UAM.
- Székely V., 1993. *Geografická analýza organizačného postavenia priemyselných prevádzok: príklad Východného Slovenska*. *Geografický Časopis*, 45, 2-3, 183-196.
- Watts H.D., 1987. *Industrial geography*. Essex: Longman, New York: John Wiley.
- Yeung H., 1994. *Critical reviews of geographical perspectives on business organizations and the organization of production: towards a network approach*. *Progress in Human Geography*, 18, 460-490.

