

Magdalena Dej, Wojciech Jarczewski

Krajowy Instytut Polityki Przestrzennej i Mieszkalnictwa, ul. Targowa 45, 03-728 Warszawa;
e-mail: magdadej@gmail.com; jarczewski@poczta.fim; mj.chlebicki@gmail.com

Michał Chlebicki

Połączone Biblioteki WFis UW, IFis PAN i PTF, ul. Krakowskie Przedmieście 3,
00-047 Warszawa; e-mail: mj.chlebicki@gmail.com

SKALA I CHARAKTERYSTYKA PROCESÓW RELOKACJI PRZEDSIĘBIORSTW W POLSKICH OBSZARACH METROPOLITALNYCH — WSTĘPNE WYNIKI BADAŃ¹

Streszczenie: W artykule przedstawiono wyniki badania procesów relokacji przedsiębiorstw w pięciu polskich obszarach metropolitalnych, jakie miały miejsce w latach 2001–2013. Kluczowe cechy relokacji przeanalizowano przede wszystkim z punktu widzenia cech przedsiębiorstw, które tych procesów dokonały, takich jak okres istnienia podmiotu gospodarczego i rodzaj prowadzonej działalności. Badanie objęło ponad 500 przedsiębiorstw zatrudniających co najmniej 50 osób. W badanej grupie ponad jedna trzecia podmiotów relokowała się przynajmniej jeden raz, co potwierdza, że procesy relokacji są zjawiskiem powszechnym. Uzyskane wyniki potwierdzają większość obserwacji opisanych w literaturze światowej w odniesieniu do relokacji przedsiębiorstw w Europie Zachodniej i Stanach Zjednoczonych. Obserwacje te stanowiły między innymi podstawę do sformułowania teorii inkubatorowej.

Słowa kluczowe: relokacje przedsiębiorstw, migracje przedsiębiorstw, obszary metropolitalne, Polska

SCALE AND CHARACTERISTICS OF COMPANY RELOCATION PROCESSES IN MAJOR METROPOLITAN AREAS IN POLAND — PRELIMINARY RESULTS

Abstract: The paper discusses research results concerning company relocation processes in five major metropolitan areas in Poland in the period 2001–2013. Key characteristics of relocation processes are analyzed mostly from the perspective of the nature of relocating companies, including time since company establishment and type of business. The study covers more than 500 companies employing at least 50 workers each. More than one third of the studied companies were found to have relocated, which confirms the rather widespread occurrence of company relocation. The results obtained in this study confirm most research findings produced in relocation studies in Western Europe and the United States that have been used to help formulate the incubator theory.

Keywords: company relocation, company migration, metropolitan areas, Poland

¹ Artykuł powstał na podstawie badań przeprowadzonych w ramach projektu finansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki pt. „Procesy relokacji i ekspansji przestrzennej firm w polskich obszarach metropolitalnych”, konkurs SONATA, okres realizacji 2012–2017, nr projektu 192273. Cytaty z publikacji angielskojęzycznych w tłumaczeniu autorów artykułu.

Wprowadzenie

Funkcjonowanie podmiotów gospodarczych związane jest z prowadzeniem działalności w warunkach nieustającej zmiany. Zmieniają się uwarunkowania lokalne istotne z punktu widzenia prowadzenia działalności w konkretnym miejscu, zmianie ulegają regulacje prawne na szczeblu krajowym, zmienne są też preferencje konsumentów w zakresie zapotrzebowania na konkretne produkty. Ponadto postęp technologiczny sprawia, że proces wytwórczy również podlega zmienności w czasie. Zatem przedsiębiorstwa muszą nieustająco dostosowywać się do tych dynamicznych warunków, by ich działalność spełniała kryterium opłacalności, a proces tego dostosowywania się często także ma wymiar przestrzenny (Pellenbarg, van Wissen, van Dijk 2004). Istotnym jego przejawem są relokacje podmiotów gospodarczych.

Terenami, na których procesy te występują ze szczególnym natężeniem, są obszary metropolitalne. Koncentracja potencjału intelektualnego, kapitału, bliskość dóbr i usług ważnych z punktu widzenia prowadzenia działalności gospodarczej oraz szereg innych korzyści płynących z umiejscowienia przedsiębiorstwa w obrębie aglomeracji sprawiają, że taka lokalizacja cieszy się bardzo dużym zainteresowaniem inwestorów. Często skupiają się oni na obszarach o specjalnym statusie stref inwestycyjnych, które tworzone są przy udziale i zaangażowaniu lokalnych władz w celu wzmocnienia lokalnej gospodarki. Obszary metropolitalne są także miejscem inkubacji wielu podmiotów, zwłaszcza z określonych branż, na co już w latach 60. i 70. XX wieku zwracano uwagę w teorii inkubatorowej (Leone, Struyk 1976).

Jedne przedsiębiorstwa są lokalizowane na tych obszarach, inne są przenoszone w obrębie danego obszaru metropolitalnego (np. z centrum miasta na periferie), a jeszcze inne poza jego granice, także na inne obszary metropolitalne. Procesy te w ostatnich dziesięcioleciach zaobserwowano również w Polsce, nie doczekały się one jednak próby pogłębionego naukowego opisu i analizy, która brałaby pod uwagę ich skalę i charakterystykę. Dotyczy to nie tylko relokacji podmiotów gospodarczych na obszarach metropolitalnych, ale relokacji przedsiębiorstw w Polsce w ogóle.

Z badań odnoszących się do krajów Europy Zachodniej, a także Ameryki Północnej wynikają wspólne wnioski na temat kierunków migracji przedsiębiorstw, przy czym zachowania te różnią się w zależności od tego, z jakimi podmiotami mamy do czynienia. Można mówić wręcz o dwóch różnych historiach, jeśli chodzi o migracje przedsiębiorstw (Pellenbarg 2010). W przypadku dużych podmiotów, nierzadko z kapitałem zagranicznym (FDI), mają miejsce migracje długodystansowe, często międzynarodowe, które rozpatrywać należy w skali globalnej, a przynajmniej kontynentalnej. Migracje mniejszych podmiotów odbywają się natomiast na krótsze odległości i do nich odnosić można teorię inkubatorową.

Wiele badań nad relokacjami koncentrowało się na skali regionów miejskich (m. in. badania dotyczące regionu miejskiego Turynu – Ortona, Santagata 1983). Bo też i największa intensywność procesów związanych z relokacjami

charakteryzuje obszary metropolitalne i dlatego to one stanowią obszar analiz również niniejszego badania, dotyczącego Polski.

Badania nad relokacjami podmiotów gospodarczych stanowią przedmiot zainteresowania naukowców w wielu krajach, m. in. w Stanach Zjednoczonych i Holandii, i to już od lat 60. i 70. Dekady te określa się mianem „złotej ery badań nad relokacjami firm” (Pellenbarg, van Wissen, van Dijk 2004). Dorobek badań nad relokacjami jako specyficzną odmianę zagadnienia lokalizacji podmiotów gospodarczych zwykło dzielić się – za Rogerem Hayterem (1997) i Fritzem Machlupem (1967) – ze względu na czynniki decydujące o zaistnieniu procesu na trzy podejścia: neoklasyczne, behawioralne i instytucjonalne. Same natomiast teorie, które odnosiłyby się wyłącznie do wąsko rozumianego procesu relokacji, nie zaś do relokacji jako specyficznej odmiany procesu lokalizacji są rzadkie. Dlatego szczególną rolę w próbie zrozumienia tych procesów odgrywa teoria inkubatorowa (ang. *the inkubator hypothesis*).

Dotychczasowe badania nad relokacją przedsiębiorstw prowadzone były z perspektywy czynników decydujących o zmianie miejsca prowadzenia działalności, zarówno czynników wypychających, jak i przyciągających, cech przedsiębiorstw, które podejmują się takiej zmiany, powiązań tych procesów z cechami lokalnych gospodarek itd. W Polsce, jak to już zostało podkreślone, wiedza na temat relokacji jest stosunkowo niewielka, dlatego niniejszy artykuł skupia się na najważniejszych cechach tego procesu. Celem artykułu jest zatem przedstawienie skali procesów relokacji przedsiębiorstw w pięciu polskich obszarach metropolitalnych, a także scharakteryzowanie przebiegu tych procesów z punktu widzenia cech podmiotów gospodarczych, które dokonują relokacji, takich jak okres istnienia przedsiębiorstwa czy rodzaj prowadzonej działalności gospodarczej. Uzyskane wyniki zostaną skonfrontowane z wnioskami z dotychczasowych badań przeprowadzonych w innych krajach.

1. Kontekst teoretyczny

Relokacje podmiotów gospodarczych w zasadzie nie doczekały się odrębnego zbioru teorii, który określałby rządzące nimi prawidła przestrzenne, między innymi dlatego, że najczęściej rozpatruje się te procesy jako szczególną formę lokalizacji działalności gospodarczej. W takim przypadku obok czynników przyciągających wyróżnia się czynniki wypychające przedsiębiorstwa z konkretnego miejsca i rozpatruje się te czynniki w świetle podejścia neoklasycznego, behawioralnego i instytucjonalnego (Pellenbarg, van Wissen, van Dijk, 2004). Wydaje się jednak, że żadne z tych podejść nie dominuje w badaniach nad relokacjami (Scott 2000).

Złoty okres badań związanych z relokacjami przypada na lata 60. i 70. XX wieku, kiedy to rozwinęły się one w krajach Europy Zachodniej i Stanów Zjednoczonych. To właśnie na bazie badań prowadzonych w Stanach Zjednoczonych została opracowana, a następnie rozwinięta teoria inkubatorowa odnosząca się do zagadnienia inkubacji podmiotów gospodarczych (w okresie ich powstawania), a następnie procesów relokacji (w dynamicznym wariacie

tej teorii). Ogólnie mówiąc, w świetle teorii inkubatorowej działalność gospodarcza najczęściej jest lokalizowana wewnątrz obszarów metropolitalnych, gdzie znajduje najlepsze warunki w początkowej fazie swego istnienia. Z czasem – w okresie dojrzałości – podmioty często wynoszą się poza te obszary, na tereny o mniejszej gęstości zaludnienia, o lepszych warunkach lokalizacyjnych, m. in. sprzyjających większej skali produkcji.

Olbrzymią przeszkodę dla badań nad relokacjami, zarówno historycznie jak i współcześnie, w wielu krajach stanowi dostępność danych z zakresu statystyki publicznej, która umożliwiałyby prowadzenie analiz dla całego kraju, na co zwracali uwagę m. min. Peter Townroe (1979, s. 13) oraz Leo Klaassen i Willem Molle (1983). W związku z tym prowadzone były one jedynie w odniesieniu do wybranych obszarów (regionów) metropolitalnych, np. Ohio czy Wisconsin (Pellenbarg, van Wissen, van Dijk 2004, s. 14). W kolejnych dekadach zainteresowanie badaniami nad relokacjami w klasycznej postaci, jako całkowitą zmianą miejsca prowadzenia działalności przez przedsiębiorstwo, które przenosi się z punktu A do punktu B, zmalało. Zmienił się również profil badań. Spadła liczba badań nad relokacjami krótkodystansowymi czy też relokacjami w skali wewnątrz krajowej na rzecz ujęcia międzynarodowego, co wynikało ze znacznego natężenia tego typu zjawisk. Znaczenia nabrały m. in. zagadnienia *outsourcingu*, *offshoringu* (np. Contractor, Kumar, Kundu, Pedersen 2010; Marin 2005) i powiązanych z nimi procesów. W Polsce analizowane były one m. in. przez Grzegorza Micka, Jarosława Działka i Janusza Góreckiego (2010), Annę Zorską (2007), Ewę Małuszyńską (2006), Bartosza Niedzielskiego i Przemysława Niedzielskiego (2007), Beniamina Kostrubca (2006) i innych autorów.

W Polsce, a także szerzej – w Europie Środkowo-Wschodniej obserwuje się bardzo duże zapóźnienie w zakresie badań nad procesami relokacji wewnątrz krajowej. Z jednej strony jest to uwarunkowane odrębną sytuacją gospodarczą tej części Europy aż do lat 90. XX wieku i zupełnie inną charakterystyką procesów gospodarczych. Z drugiej zaś w ostatnim ćwierćwieczu najistotniejszą barierą stanowi dostępność danych. Problem ten został poruszony poniżej, podczas omawiania metodyki gromadzenia danych w ramach niniejszych badań. Jak zostało to opisane w rozdziale metodologicznym, brak ogólnodostępnej ewidencji związanej ze zmianą adresu prowadzenia działalności implikuje konieczność prowadzenia niezwykle żmudnych i czasochłonnych badań własnych, co w zestawieniu z ogromną ilością materiału analitycznego bardzo komplikuje proces badawczy. W Polsce jak dotąd zagadnienie relokacji w skali szerszej niż wybrane miasta (np. May 2008), pojedyncze studia przypadków (np. Okrzesa 2014; Panicz 2014) albo wybrane branże przemysłu (np. Czapliński 2013) nie było szerzej analizowane. Niniejsze badanie i projekt, w ramach którego je przeprowadzono, jest pierwszym studium odnoszącym się do relokacji na pięciu obszarach metropolitalnych w Polsce.

Ze względu na cel niniejszego artykułu, tj. poznanie podstawowych charakterystyk relokacji podmiotów gospodarczych w polskich obszarach metropolitalnych, zwłaszcza z punktu widzenia cech tych podmiotów i odległości dzielących

nowe lokacje od poprzednich, poniżej przedstawiono przegląd wybranych wyników dotychczasowych badań, jakie na ten temat zostały opublikowane

Jeśli chodzi o profil działalności, to należy zauważyć, że w początkowym okresie uwaga badaczy skupiała się przede wszystkim na badaniu przedsiębiorstw przemysłowych, lecz już od lat 80. i 90. XX wieku z powodu zmian, jakie dokonały się w gospodarkach narodowych, badania objęły także relokacje przedsiębiorstw usługowych. Zaobserwowano bowiem m. in. zjawisko wynoszenia się podmiotów świadczących usługi dla biznesu poza strefę centralną obszarów metropolitalnych, do stref zewnętrznych. Badania odnoszące się do przedsiębiorstw zlokalizowanych w Holandii potwierdzają, że w latach 90. minionego stulecia wystąpiło bardzo intensywne zjawisko relokacji przedsiębiorstw usługowych, zwłaszcza świadczących usługi dla biznesu, z miast centralnych do parków biznesowych na obrzeżach miast, w strefie suburbanalnej, tworzących całe pasy (*office corridors*). Analizy mobilności podmiotów według sektorów wykazały (Kemper, Pellenbarg 1997), że jednostki należące do kategorii komercyjnych usług dla biznesu (*commercial bussines services*) są najbardziej mobilną grupą przedsiębiorstw, przemysł i budownictwo wykazują mniejszą mobilność, a najmniejszą mobilnością odznaczają się podmioty z sektora handlowego.

Badania prowadzone w krajach Europy Zachodniej odnosiły się również między innymi do powiązań relokacji z okresem istnienia podmiotów gospodarczych, a także samą długością trwania procesu decyzyjnego związanego ze zmianą miejsca lokalizacji. Zagadnienie to podejmowali w swoich badaniach m. in. Townroe (1973), Louw (1906) i Cees-Jan Pen (1999, 2000). Ostatnie z cytowanych prac wykazały, że przeciętna długość procesu decyzyjnego wynosi 2 lata. Między innymi w związku z tym faktem liczba relokacji wśród przedsiębiorstw nowych w okresie pierwszych lat ich istnienia jest na ogół bardzo niewielka.

Prace badawcze przeprowadzone w celu weryfikacji teorii inkubatorowej przez Roberta Leone'a i Raymonda Struyka (1976) na obszarze metropolitalnym Nowego Jorku doprowadziły autorów do następujących wniosków: „Byliśmy w stanie zaobserwować wyższy poziom rozwoju firm i większe prawdopodobieństwo relokacji w przypadku nowszych zakładów, ale nie znaleziono znaczących dowodów na to, że relokacja przyczynia się dysproporcjonalnie do decentralizacji. Wręcz odwrotnie, odkryliśmy że nowsze podmioty chętniej przeprowadzały się w ramach własnego regionu” (Leone, Struyk 1976, s. 13).

Metodyka niniejszego badania przedstawiona została poniżej. Podzielono ją na poszczególne etapy związane z projektowaniem badania, jego właściwym przeprowadzeniem i analizą zgromadzonego materiału badawczego.

2.1. Przyjęcie definicji relokacji przedsiębiorstw

W pierwszej kolejności konieczne było przyjęcie definicji relokacji. Dynamika procesów gospodarczych i liczba możliwych „zachowań” przedsiębiorstw jest bardzo duża. Inwestorzy podejmują szereg decyzji związanych z prowadzoną przez siebie działalnością gospodarczą, a część z nich ma również wymiar

przestrzenny, który związany jest z migracjami podmiotów gospodarczych. Tabela 1 obrazuje przykładowe możliwe sposoby tych migracji.

Tab. 1. Przykładowe sposoby migracji przedsiębiorstw

Przypadek	Sposób migracji	Uwagi
1	X przenosi się całkowicie z A do B	relokacja
2	X przenosi się częściowo z A do B	ekspansja przestrzenna
3	X z A zmienia się w Y w B	
4	X i Y z A i B rozpoczynają wspólne przedsięwzięcie (<i>joint venture</i>) w C	
5	X i Y z A i B łączą się i lokalizują w A lub B	
6	X i Y z A i B łączą się i lokalizują w C	
7	X zmienia się w Y i przenosi z A do B	

Uwaga: litery X i Y oznaczają podmioty gospodarcze, zaś A, B i C ich lokalizacje.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Pellenbarg 2010.

W niniejszym badaniu skupiono się wyłącznie na przypadku nr 1 z tabeli 1, to jest na sytuacjach, w których podmiot w całkowity sposób przenosi się z lokalizacji A do lokalizacji B. Warto nadmienić, iż taki typ, jaki wyróżniony został w tabeli w punkcie 1, tj. zmiana adresu z A na B, znacznie bardziej odpowiada zachowaniom małych i średnich przedsiębiorstw jednozakładowych, a znacznie mniej rzeczywistości związanej z funkcjonowaniem wielozakładowych podmiotów i dużych podmiotów (zob. van Dijk, Pellenbarg 1999, s. 98–99). W niniejszym artykule określenia „migracja” i „relokacja” będą używane zamiennie; jednocześnie należy pamiętać, że relokacja jest kategorią węższą znaczeniowo od migracji, jest jej szczególnym typem.

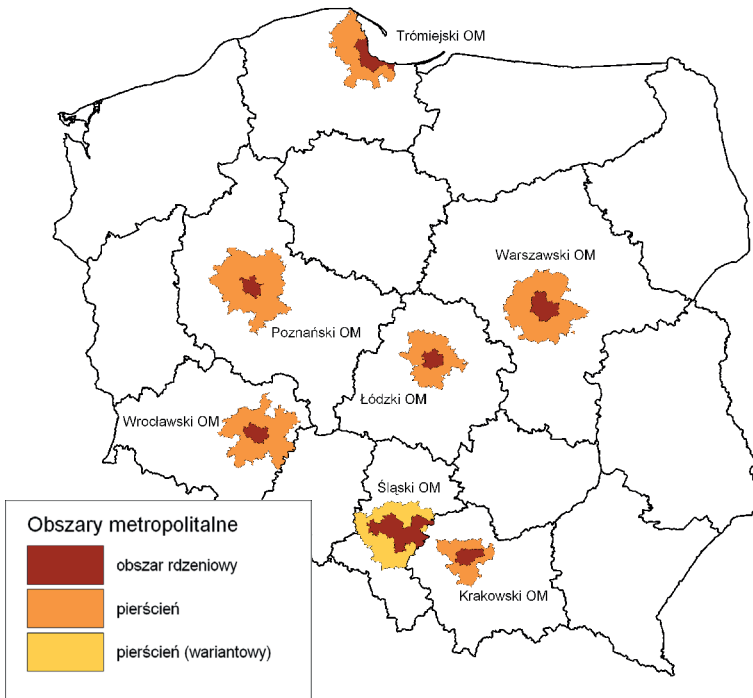
2.2. Obszar badań i okres analizy

W badaniu skupiono się na analizie relokacji w polskich obszarach metropolitalnych, w których, jak już wspomniano, procesy relokacji przedsiębiorstw zachodzą ze szczególnie dużym natężeniem. Zjawisko to udało się wstępnie rozpoznać w trakcie uprzednio prowadzonych badań w jednej z gmin Krakowskiego Obszaru Metropolitalnego (Jarczewski, Huculak 2012). W Polsce nie ma jednoznacznie ustanowionej przepisami prawa listy obszarów metropolitalnych, więc w celu ich ustalenia konieczne jest odwoływanie się do opracowań naukowych, w których próby delimitacji obszarów metropolitalnych były podejmowane.

Spośród licznych opracowań na ten temat (zob. Dej 2011) zdecydowano się posłużyć delimitacją Macieja Smętkowskiego, Bohdana Jałowickiego i Grzegorza Gorzelaka (2008), która na tle innych prób delimitacji odznacza się dużym stopniem złożoności w zakresie uwzględnionych kryteriów wyznaczających obszar metropolitalny. W delimitacji tej uwzględniono następujące wskaźniki: dochody własne gminy, bilans migracyjny, zmiany liczby spółek z udziałem

kapitału zagranicznego i przedsiębiorstw prywatnych zarejestrowanych w rejestrze REGON. Dodatkowo wzięto pod uwagę także: odległość gminy od rdzenia metropolii, jej położenie względem głównych korytarzy transportowych, liczbę mieszkańców gminy, istnienie oddziałów filialnych przedsiębiorstw zarejestrowanych w ośrodku metropolitalnym, stopień skomunikowania z tym ośrodkiem, elementy infrastruktury komunalnej i kryterium zwartości obszaru (3/4 granic administracyjnych gminy przylega do gmin wchodzących w skład obszaru metropolitalnego).

Na tej podstawie wyróżniono następujące obszary metropolitalne: trójmiejski, poznański, warszawski, łódzki, wrocławski, śląski i krakowski. Ich przestrzenny zasięg prezentuje rycina 1. Zdecydowano się na podjęcie analiz relokacji przedsiębiorstw w pięciu z wymienionych obszarach metropolitalnych, z pominięciem trójmiejskiego i śląskiego. Są to bowiem obszary policentryczne, w których procesy relokacji, zwłaszcza jeśli chodzi o kierunek przesunięć przedsiębiorstw na linii miasto centralne (rdzeń) – zewnętrzny obszar metropolitalny (pierścień), odznaczają się inną specyfiką aniżeli w przypadku obszarów monocentrycznych. W związku z tym badanie przeprowadzone zostało dla następujących obszarów metropolitalnych: poznańskiego, warszawskiego, łódzkiego, wrocławskiego i krakowskiego.



Ryc. 1. Obszary metropolitalne największych ośrodków miejskich Polski w 2006 r.

Źródło: Smętkowski, Jałowiecki, Gorzelak 2008.

Analiza przeprowadzona została dla podmiotów gospodarczych, które dokonały relokacji w latach 2001–2013. Te kryteria graniczne związane są z dostępnością danych. Identyfikacja przedsiębiorstw, które dokonały relokacji, odbywała się bowiem na podstawie danych z Krajowego Rejestru Sądowego, który rejestruje podmioty gospodarcze od 2001 r. Z kolei fakt, że dane gromadzone były w 2014 r., sprawił, że drugą datą graniczną zbierania danych o relokujących się jednostkach był rok 2013. Ze względu na olbrzymią liczbę podmiotów działających w obszarach metropolitalnych, zwłaszcza w miastach centralnych², a także nieporównywalność (także wielkościową) takich jednostek jak miasto centralne i gminy otaczające te miasta, stanowiące strefę zewnętrzną, w badaniu zdecydowano się ograniczyć wyłącznie do gromadzenia danych dla stref na zewnątrz obszarów metropolitalnych, czyli zgodnie z klasyfikacją Smętkowskiego, Jałowieckiego i Gorzelaka (2006) gmin stanowiących pierścienie obszarów metropolitalnych (ryc. 1).

2.3. Źródła danych i procedura identyfikacji relokujących się przedsiębiorstw oraz okres analizy

W polskiej statystyce publicznej nie istnieje rejestr pozwalający na identyfikację podmiotów gospodarczych, które zmieniają miejsce prowadzenia działalności. Wobec tego w celu identyfikacji przedsiębiorstw, które podlegały zmianom relokacyjnym, posłużyliśmy się kilkuetapową procedurą, korzystając z kilku źródeł danych.

Etap 1. Identyfikacja wszystkich podmiotów gospodarczych działających w pięciu obszarach metropolitalnych

Najpierw zidentyfikowano wszystkie podmioty gospodarcze, w których wielkość zatrudnienia wynosiła co najmniej 50 osób, działające w 2014 r. w gminach stref zewnętrznych pięciu obszarów metropolitalnych Polski: krakowskiego, łódzkiego, poznańskiego, warszawskiego i wrocławskiego. W tym celu posłużono się komercyjną bazą danych przedsiębiorstw Hoppenstedt Bonnier Information (HBI; obecnie Bisnode Polska). Baza ta umożliwia uzyskanie danych teleadresowych, dzięki czemu możliwe było przypisanie podmiotów do konkretnych lokalizacji. Łącznie w całym analizowanym obszarze zidentyfikowano 1428 podmiotów³. Zgromadzono dane wszystkich podmiotów gospodarczych, bez względu na sektor, a zatem zarówno przedsiębiorstw przemysłowych jak i usługowych.

Etap 2. Określenie skali relokacji przedsiębiorstw

² Wg danych GUS w 2014 r. w miastach centralnych pięciu analizowanych obszarów metropolitalnych istniało łącznie 7314 podmiotów gospodarczych o wielkości zatrudnienia powyżej 49 osób, w tym w: Krakowie – 1108, Łodzi – 774, Poznaniu – 883, Warszawie – 3734, Wrocławiu – 820.

³ W Polsce nie ma obecnie pełniejszego źródła informacji o danych teleadresowych przedsiębiorstw, które umożliwiłoby uzyskanie danych o większej liczbie jednostek administracyjnych. Takimi danymi dysponują Urzędy Skarbowe, jednak z zasady nie udostępniają one ich do celów badawczych. Ponadto poszczególne Urzędy Skarbowe działają jako niezależne jednostki, a zgodę na udostępnienie danych o przedsiębiorstwach z danego obszaru należałoby uzyskać niezależnie od każdego Urzędu właściwego dla danej lokalizacji.

Następnie uzyskano raporty z Krajowego Rejestru Sądowego dotyczące wszystkich zidentyfikowanych jednostek, zawierające między innymi informacje o wszystkich adresach, pod jakimi zarejestrowana był każdy z tych podmiotów. Przyjęto dwie kategorie relokacji – relokacje wewnętrzne i zewnętrzne. Pierwsza kategoria dotyczy zmian lokalizacji wewnątrz jednej gminy, natomiast relokacja zewnętrzna oznacza zmianę gminy jako miejsca prowadzenia działalności. Tym samym dokonano rozróżnienia na relokacje wewnątrzgminne i zewnątrzgminne.

Analiza relokacji obejmuje lata 2001–2013; rok 2001 to początek funkcjonowania Krajowego Rejestru Sądowego. Z przyczyn technicznych nie było możliwości ustalenie zmiany adresu całej populacji analizowanych przedsiębiorstw na podstawie innych źródeł aniżeli KRS. W związku z tym w tak utworzonej bazie znalazły się dane o relokacjach, które dokonały się od 2001 r. W przypadku podmiotów powstałych w 2001 r. i później uwzględnione zostały wszystkie zmiany ich adresów, zaś w przypadku starszych jednostek – tylko te, które miały miejsce po 2001 r., a więc nie zawsze wszystkie, jakie dotyczą danej jednostki. W celu wyeliminowania tego problemu zdecydowano się na etap 3.

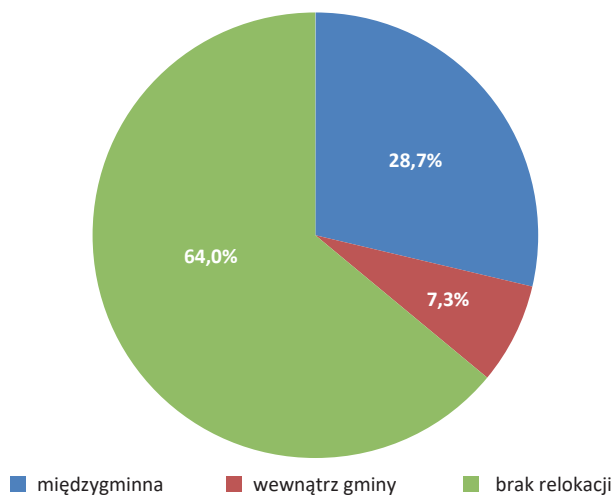
Etap 3. Ograniczenie zbioru przedsiębiorstw do tych, które powstały nie wcześniej niż w 2001 r.

W ten sposób zawężono materiał badawczy do tych podmiotów, dla których analiza relokacji możliwa była w całym okresie ich istnienia. Uzyskano w ten sposób zbiór składający się z 561 przedsiębiorstw.

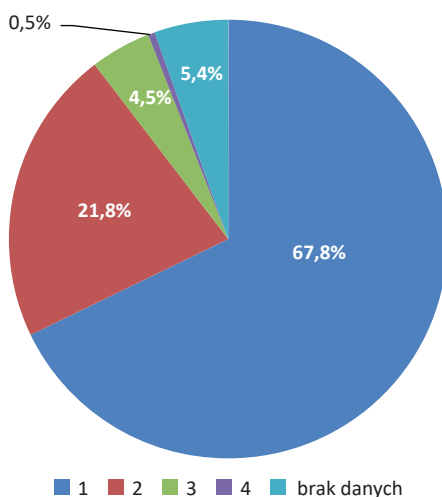
3.4. Liczebność zbioru i jego podstawowe cechy oraz zastosowane miary statystyczne

Z wyłonionego za pomocą powyższej procedury zbioru 561 podmiotów gospodarczych zdecydowana większość (64,0%), czyli 359 przedsiębiorstw, nie relokowała się w obserwowanym okresie (ryc. 2). Jedynie nieco ponad 1/3 badanych jednostek dokonała relokacji (dokładnie 202 przedsiębiorstwa). 161 podmiotów gospodarczych relokowało się chociaż raz pomiędzy gminami, a 41 podmiotów dokonywało relokacji tylko wewnątrz gmin, w których powstały.

Jak pokazuje rycina 3, jeśli przedsiębiorstwa decydowały się już na zmianę adresu, to w zdecydowanej części tylko raz (67,8% podmiotów). Co piąta relokująca się jednostka dokonała zmiany adresu dwukrotnie. Natomiast przedsiębiorstwa, które zmieniały adres częściej niż dwa razy, stanowiły jedynie 5,0% relokujących się jednostek i tylko 1,8% ogółu badanych podmiotów.

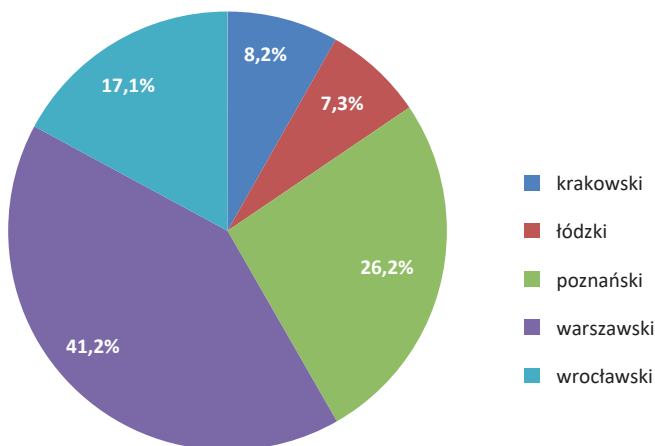


Ryc. 2. Relokacje badanych przedsiębiorstw w latach 2001–2013 (n = 561)



Ryc. 3. Liczba relokacji badanych przedsiębiorstw (n = 202)

Jak już wspomniano, przebadano średnie i duże przedsiębiorstwa z pierścieni pięciu obszarów metropolitalnych. W badanej próbie 561 podmiotów najwięcej pochodziło z warszawskiego obszaru metropolitalnego (231 przedsiębiorstwa) i poznańskiego (147), nieco mniej z wrocławskiego (96) i krakowskiego (46). Łódzki obszar metropolitalny był reprezentowany jedynie przez 41 podmiotów (ryc. 4).



Ryc. 4. Struktura przedsiębiorstw w badanej próbie ze względu na obszar metropolitalny (n = 561)

Tab. 2. Liczba przedsiębiorstw w obszarach metropolitalnych ze względu na typ relokacji

Obszar metropolitalny	Relokacja międzygminna	Relokacja wewnątrzgminna	Bez relokacji
	(%)		
warszawski	22,1	6,9	71,0
poznański	24,5	8,2	67,3
wrocławski	46,9	10,4	42,7
krakowski	43,5	0	56,5
łódzki	22,0	7,3	70,7
Ogółem	28,7	7,3	64,0

n = 561

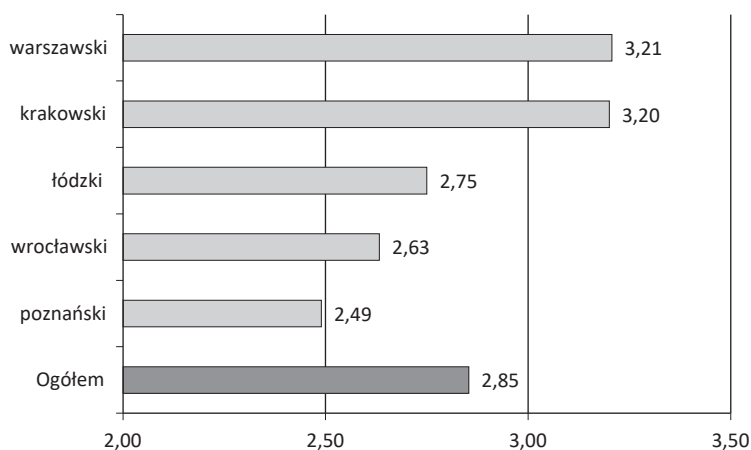
Obszary metropolitalne różniły się pomiędzy sobą pod względem liczby przedsiębiorstw zmieniających siedzibę i były to różnice statystycznie istotne ($\chi^2 < 0,00$). Największy odsetek relokacji międzygminnych – 46,9% – zaobserwowano we wrocławskim obszarze metropolitalnym, następnie w krakowskim – 43,5%, najmniejszy natomiast w łódzkim 22,0% i warszawskim 22,1%. Były to znaczne różnice. Zdecydowanie mniejsze zróżnicowanie pomiędzy obszarami metropolitalnymi dało się zauważyć w wypadku relokacji wewnątrz jednej gminy. W obszarze wrocławskim co dziesiąte przedsiębiorstwo zdecydowało się na zmianę siedziby w obrębie tej samej gminy, podczas gdy w krakowskim obszarze metropolitalnym nie było żadnego takiego przypadku. Zresztą podmioty w warszawskim i łódzkim obszarze metropolitalnym były najbardziej „zasiedziały”; ponad 2/3 z nich nie zmieniło siedziby. Dla odmiany największą mobilnością wykazały się przedsiębiorstwa z wrocławskiego obszaru metropolitalnego, gdzie ponad połowa podmiotów (57,3%) zmieniła swoją lokalizację.

Zdecydowana większość relokujących się przedsiębiorstw (ponad 94,8%) robiła to raz, ewentualnie dwa razy. W tym względzie różnice pomiędzy obszarami metropolitalnymi okazały się nieistotne statystycznie (tab. 3).

Tab. 3. Liczba przedsiębiorstw w obszarach metropolitalnych ze względu na liczbę relokacji

Obszar metropolitalny	Udział podmiotów ze względu na liczbę relokacji w liczbie relokujących się przedsiębiorstw (%)			Liczba relokujących się przedsiębiorstw
	1	2	3 i więcej	
warszawski	79,4	17,5	3,2	63
poznański	76,6	12,8	10,6	47
wrocławski	61,2	34,7	4,1	49
krakowski	55,0	40,0	5,0	20
łódzki	83,3	16,7	0	12
Ogółem	71,7	23,0	5,2	191

Również różnice pomiędzy wiekiem przedsiębiorstw z poszczególnych obszarów metropolitalnych w momencie pierwszej relokacji (a zatem w większości wszystkich relokacji) były podobne, a różnice pod tym względem między poszczególnymi obszarami metropolitalnymi okazały się statystycznie nieistotne. Średni wiek przedsiębiorstwa w momencie pierwszej relokacji wynosił niecałe 3 lata (ryc. 5).



Ryc. 5. Średni wiek przedsiębiorstw w momencie pierwszej relokacji w poszczególnych obszarach metropolitalnych (N = 191)

W przeprowadzonych podczas tego badania pogłębionych analizach, które przedstawiamy poniżej, zastosowano tabele krzyżowe i testy statystyczne chi-kwadrat. W tych przypadkach, w których założenia nie pozwalały na zastosowanie metod asymptotycznych, zastosowano test dokładny – test znaków rangowych Wilcoxon.

4. Wyniki

4.1. Okres istnienia przedsiębiorstwa a częstość występowania relokacji

Badania własne wykazały statystycznie istotną zależność ($\chi^2 = 0,00$) pomiędzy wiekiem przedsiębiorstw a częstością występowania relokacji: w całym analizowanym okresie, tj. w latach 2001–2013, częściej relokowały się podmioty starsze aniżeli młodsze. Relokacji zewnętrznych znacznie częściej dokonywały przedsiębiorstwa powstałe w latach 2004–2005, a w mniejszym stopniu także powstałe w latach 2002–2007 (tab. 4). Na zmianę lokalizacji w obrębie danej gminy z kolei decydowało się od 18,4% do 6,3% przedsiębiorstw założonych w latach 2001–2004. Wśród przedsiębiorstw zakładanych kolejno w latach 2007–2009 obserwujemy postępujący spadek relokacji. Natomiast żaden z podmiotów, które powstały w latach 2010–2013, nie zmienił swojej siedziby. Taka sytuacja jest zgodna z wynikami wcześniejszych badań, które wykazały, że liczba relokacji nowych podmiotów jest niewielka, a sam proces decyzyjny związany z relokacją trwa ok. 2–3 lata (m.in. Pen 1999, 2000). Jednocześnie brak relokacji w ostatnich czterech latach analizowanego okresu (2010–2013), a także wyraźnie mniejszy ich udział w latach 2007–2009 można wiązać również z ogólnym spowolnieniem gospodarki w Polsce, będącym pochodną kryzysu gospodarczego na rynkach światowych. Podobne zjawisko spowolnienia procesów relokacji wynikającego z recesji gospodarczej zaobserwowano już m.in. w latach 70. XX wieku. Jak wyjaśniają Piet Pellenbarg, Leo van Wissen i Jouke van Dijk (2004,

Tab. 4. Odsetek relokacji wśród ogółu analizowanych przedsiębiorstw ze względu na rok powstania

Rok powstania przedsiębiorstwa	Relokacja międzygminna %	Relokacja wewnątrz gminy	Brak relokacji	Ogółem
2001	21,7	14,0	64,3	100,0
2002	41,3	6,3	52,4	100,0
2003	28,6	18,4	53,1	100,0
2004	38,8	10,2	51,0	100,0
2005	47,0	1,5	51,5	100,0
2006	43,2	2,3	54,5	100,0
2007	31,0	2,4	66,7	100,0
2008	22,2	7,4	70,4	100,0
2009	21,7	0	78,3	100,0
2010	0	0	100,0	100,0
2011	0	0	100,0	100,0
2012	0	0	100,0	100,0
2013	0	0	100,0	100,0
Ogółem	28,7	7,3	64,0	100,0

s. 16): „Mobilność firm jest powiązana z ich rozwojem i ma tendencję do zmniejszania się podczas kryzysu gospodarczego. W przypadku dość niepewnej sytuacji ekonomicznej firmy raczej nie są skłonne podejmować poważnych decyzji takich jak relokacja”.

Relokacja stanowi bardzo ważną decyzję, jeśli chodzi o rozwój przedsiębiorstwa i pociąga za sobą olbrzymie koszty (bezpośrednie koszty przeprowadzki, koszty związane z poszukiwaniem nowej siedziby, koszty pracy, dostaw itd.). Ponadto należy wziąć pod uwagę koszty utopione w dotychczasowej lokalizacji. Dotyczy to w znacznie większym stopniu przedsiębiorstw przemysłowych niż usługowych. Z tego względu podmioty, które decydują się na relokację, najczęściej nie robią tego więcej niż jeden raz. W ramach relacjonowanych tutaj badań przeanalizowano liczbę relokacji dla poszczególnych przedsiębiorstw, a następnie informacje te zestawiono z okresem istnienia analizowanych podmiotów. Zwrócono ponadto uwagę na ich profil działalności. Pozwoliło to na poznanie najczęstszych „zachowań” relokacyjnych uwzględnionych w tych badaniach przedsiębiorstw.

Przedsiębiorstwa decydują się na pierwszą relokację najczęściej pomiędzy drugim a czwartym rokiem swojego istnienia. Tak postąpiło 54,5% podmiotów relokujących się po raz pierwszy. Natomiast aż 77,0% pierwszych relokacji nastąpiło w ciągu pierwszych pięciu lat działalności (tab. 5). Tylko 54 spośród 561 przedsiębiorstw zdecydowało się na więcej niż jedną relokację. Podmioty, które zdecydowały się zmienić adres po raz drugi, z reguły dokonywały tego pomiędzy drugim a siódmym rokiem swojej działalności (74,1% drugich relokacji). Jedynie 10 przedsiębiorstw z badanej próby zdecydowało się zmienić adres po raz trzeci, jednak mała liczba zaobserwowanych przypadków należących do tej kategorii nie pozwala na wskazanie najczęstszego okresu. Natomiast cztery zmiany adresu zaobserwowano zaledwie u jednego przedsiębiorstwa, dlatego zostało ono pominięte w dalszych analizach.

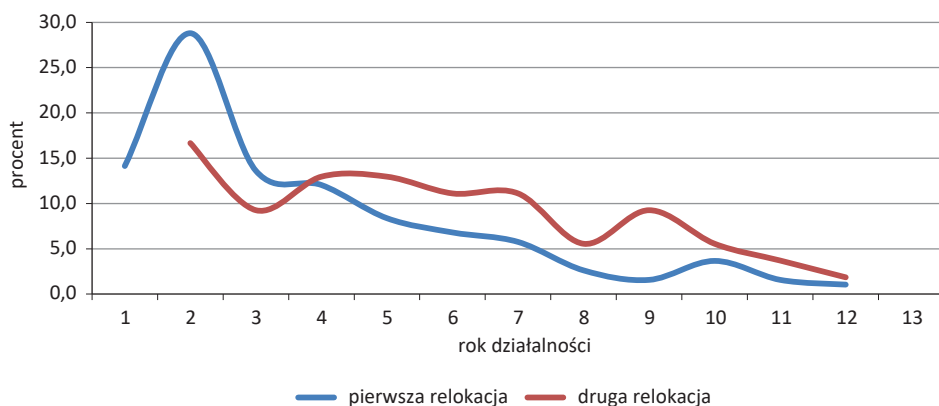
Tab. 5. Relokacja a wiek przedsiębiorstwa

Relokacje – kolejność	Liczba przedsiębiorstw	Średni wiek przedsiębiorstwa w momencie relokacji	Mediana wieku relokacji	Minimalny wiek w momencie relokacji	Maksymalny wiek w momencie relokacji
pierwsza relokacja	191	2,85	2,00	0	11
druga relokacja	54	4,69	4,00	1	11
trzecia relokacja	10	6,90	6,50	2	12

Uwaga: W tabeli nie uwzględniono jednego przedsiębiorstwa, które relokowało się cztery razy.

Jak wcześniej zaznaczyliśmy, aż 77,0% pierwszych relokacji nastąpiło w ciągu pierwszych pięciu lat działalności podmiotów gospodarczych. Odsetek ten

rośnie do 97,4% pierwszych relokacji w przypadku pierwszych dziesięciu lat działalności. Zatem prawdopodobieństwo relokacji przedsiębiorstwa znacznie spada, jeżeli nie zmieniło ono adresu w ciągu pierwszych pięciu latach działalności, a o podmiotach, które nie relokowały się w ciągu pierwszych 10 lat, z dużym prawdopodobieństwem można powiedzieć, że nie będą się już relokować. Podobnie w ciągu pięciu lat od pierwszej relokacji odbywa się 85,2% drugich relokacji (ryc. 6). Na tej podstawie można zatem przyjąć umowną granicę, do której podmioty się relokują – jest to około 5–10 lat od założenia przedsiębiorstwa w przypadku pierwszej relokacji i około 5 następnych lat w przypadku kolejnej zmiany siedziby.

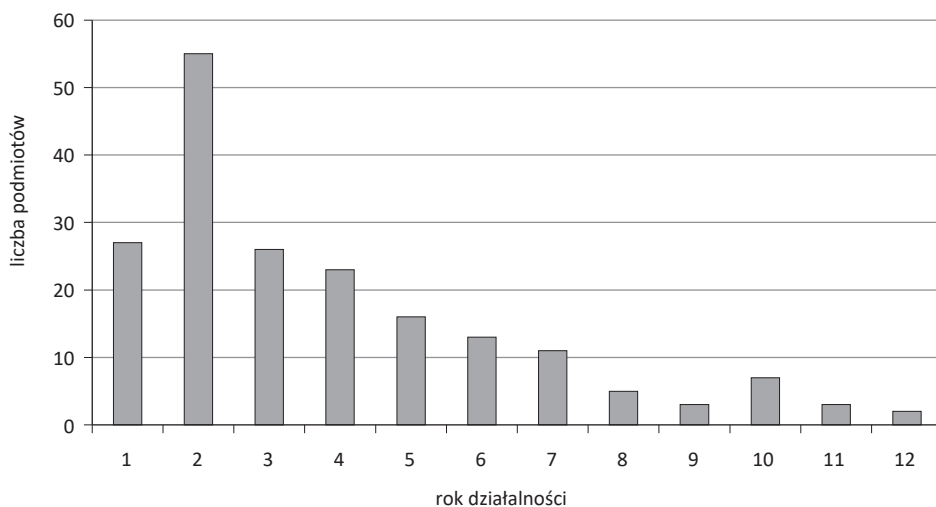


Uwaga: ze względu na małą liczebność kategorii podmiotów, które relokowały się trzy- i czterokrotnie, nie uwzględniono ich na wykresie.

Ryc. 6. Odsetek relokacji a rok działalności przedsiębiorstwa

W celu dokładniejszego poznania zjawiska skracania okresów pomiędzy kolejnymi relokacjami została wykonana dodatkowa analiza, przy czym ponieważ rozkład częstości nie spełniał założeń testów asymptotycznych (brak normalności rozkładu – ryc. 7, mała liczba przypadków) analizy prowadzono na podstawie testu rang Wilcoxon.

Test wykazał, że istnieją statystycznie istotne różnice (wartości testów $<0,043$) – częściej występowało wydłużenie okresów pomiędzy pierwszą a drugą relokacją w porównaniu z okresem od narodzin do pierwszej relokacji. Podobnie częściej występowało wydłużenie okresów pomiędzy drugą a trzecią relokacją niż pomiędzy pierwszą a drugą ($p < 0,00$) (tabela 6). Podsumowując: okresy pomiędzy poszczególnymi relokacjami do trzeciej relokacji (przy czym należy pamiętać o niewielkiej liczebności tej ostatniej kategorii w badanej próbie) częściej wydłużają się w przypadku poszczególnych przedsiębiorstw niż skracają.



Ryc. 7. Rok działalności a pierwsza relokacja

Tab. 6. Rozkład par okresów poszczególnych przedsiębiorstw

Okresy	Liczba przedsiębiorstw w kategorii	Liczba przedsiębiorstw ogółem	Wyniki testów
okres pomiędzy pierwszą a drugą relokacją krótszy niż od powstania do pierwszej relokacji	19	54	Różnica statystycznie istotna
okres pomiędzy pierwszą a drugą relokacją dłuższy niż od powstania do pierwszej relokacji	30		
okres pomiędzy pierwszą a drugą relokacją taki sam jak od powstania do pierwszej relokacji	5		
okres pomiędzy drugą a trzecią relokacją krótszy niż pomiędzy pierwszą a drugą relokacją	0	10	Różnica statystycznie istotna
okres pomiędzy drugą a trzecią relokacją dłuższy niż pomiędzy pierwszą a drugą relokacją	9		
okres pomiędzy drugą a trzecią relokacją taki sam jak pomiędzy pierwszą a drugą relokacją	1		

4.2. Rodzaj prowadzonej działalności a częstość występowania relokacji

Przeprowadzone analizy wykazały statystycznie nieistotne⁴ różnice (chi-kwadrat = 0,19) pomiędzy sektorem PKD a częstością występowania relokacji (tabela 7).

Tab. 7. Sekcje PKD a liczba przedsiębiorstw dokonujących relokacji

Sekcja PKD	Relokacja międzygminna	Relokacja wewnątrz gminy	Brak relokacji	Ogółem	Liczba przedsiębiorstw
	Udział przedsiębiorstw (%)				
C	34,0	10,2	55,7	100,0	244
D,E	21,4	0	78,6	100,0	14
F	20,9	2,3	76,7	100,0	43
G	30,8	5,8	63,5	100,0	104
H	35,9	7,7	56,4	100,0	39
I,J,K,L,M,N,S (usługi rynkowe)	27,9	9,8	62,3	100,0	61
O,P,Q,R (usługi nierynkowe)	14,3	0	85,7	100,0	14
Ogółem	30,8	7,9	61,3	100,0	519

Oznaczenia: C – przetwórstwo przemysłowe, D – wytwarzanie energii elektrycznej, gazu, pary wodnej, gorącej wody i powietrza do układów klimatyzacyjnych oraz zaopatrywanie w nie, E – dostawa wody, gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją, F – budownictwo, G – handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych włączając motocykle, H – transport i gospodarka magazynowa, I – działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi, J – informacja i komunikacja, K – działalność finansowa i ubezpieczeniowa, L – działalność związana z obsługą rynku nieruchomości, M – działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, N – działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca, O – administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe zabezpieczenia społeczne, P – edukacja, Q – opieka zdrowotna i pomoc społeczna, R – działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją.

Niemniej w analizowanym zbiorze podmiotów można dostrzec zależności, które mimo że są statystycznie nieistotne, to jednak potwierdzają wnioski z prac wcześniejszych badaczy tego zagadnienia, opisywane w literaturze. W badanej grupie przedsiębiorstw najbardziej mobilne przedsiębiorstwa to podmioty z grupy C – przetwórstwo przemysłowe i grupy H – transport i gospodarka magazynowa. W pierwszym przypadku aż 44,2% podmiotów przynajmniej raz zmieniło swoją lokalizację, przy czym ok. 1/3 dokonała relokacji międzygminnych.

⁴ Zbyt małe liczebności poszczególnych kategorii nie pozwalają na uzyskanie statystycznie istotnych wyników.

Podobnie przedsiębiorstwa transportowe porównywalnie często dokonywały zmian miejsca prowadzenia działalności (ogólnie 43,6% podmiotów), przy czym w ich przypadku relokacje zewnętrzne były jeszcze częstsze (35,9%). Znaczną „mobilnością” odznaczały się ponadto przedsiębiorstwa z sektora tzw. usług rynkowych (sekcje I, J, K, L, M, N, S), spośród których relokacji dokonało 37,7% podmiotów. Nieznacznie mniejszy udział relokujących się przedsiębiorstw zaobserwowano w sekcji handlu hurtowego i detalicznego (36,6%). Z kolei najmniej „ruchliwe” były przedsiębiorstwa należące do grupy nierynkowych sektorów usługowych O,P,Q,R – przytłaczająca większość z nich (85,7%) nie zmieniła adresu. Niniejsze wyniki, ogólnie rzecz biorąc, potwierdzają zależności zaobserwowane w badaniach odnoszących się do Holandii (m. in. Kemper, Pellenbarg 1997), z których wynika, że jednostki zaliczane do kategorii usług rynkowych są jedną z najbardziej mobilnych kategorii podmiotów gospodarczych.

5. Wnioski

Jak wykazały referowane badania, procesy relokacji przedsiębiorstw zlokalizowanych w polskich obszarach metropolitalnych zachodzą ze znaczną intensywnością. Spośród 561 analizowanych podmiotów w latach 2001–2013 ponad 1/3 (202 przedsiębiorstwa) dokonała w tym czasie relokacji, przy czym znacznie częstsze były relokacje zewnętrzne, czyli takie, które odbywały się pomiędzy gminami. Takiego przemieszczenia dokonało 28,7% wszystkich podmiotów działających na analizowanym obszarze. Proces relokacji stanowi za każdym razem ogromne wyzwanie dla przedsiębiorstw, często porównywalne z rozpoczęciem działalności od początku, dlatego jeśli już zapadnie decyzja o zmianie miejsca, to najczęściej proces ten został przedtem starannie przemyślany. Z tego względu przedsiębiorstwa, które już zdecydowały się na zmianę adresu, dokonują takiej zmiany tylko jeden raz (67,8% wszystkich relokujących się podmiotów). Istnieją jednak przedsiębiorstwa, które migrowały częściej, dwukrotnie lub trzykrotnie. Skala zjawiska migracji – co trzeci podmiot doświadczył zmiany swojej lokalizacji – uprawnia do stwierdzenia, że ma ono charakter masowy i nie jest specyficzne tylko dla niewielkiej grupy podmiotów.

Dalsze pogłębione analizy cech przedsiębiorstw, które dokonały migracji, pozwalają na potwierdzenie tych zależności i prawidłowości, które uprzednio zostały już zidentyfikowane w innych krajach i opisane w literaturze. Przedstawione tu badania wykazały, że relokacji dokonują jednostki gospodarcze, które w jakimś stopniu „okrzepli” od momentu rozpoczęcia działalności. Tym samym podmioty nowe w praktyce się nie relokują. Wiąże się to przede wszystkim z czasem, jaki potrzebny jest na samo podjęcie decyzji o zmianie miejsca. Proces decyzyjny, jak wykazują dotychczasowe badania, trwa w tym przypadku ok. 2–3 lat. Fakt, że w analizowanej próbie żaden podmiot nie dokonał relokacji w okresie ostatnich 4 branż pod uwagę lat, czyli w latach 2010–2013, wiązać należy ponadto z faktem wystąpienia w tych latach światowego kryzysu gospodarczego, który zauważalnie odbił się także na gospodarce Polski, prowadząc do jej spowolnienia. Skłonność przedsiębiorstw do relokacji w takich warunkach dodatkowo

maleje. Badania pozwalają także na sformułowanie wniosku, że jeżeli podmiot gospodarczy nie dokona pierwszej relokacji w ciągu pierwszych 5–10 lat swojego istnienia lub 5 następnych lat w przypadku kolejnej zmiany siedziby, to prawdopodobieństwo późniejszej zmiany lokalizacji znacząco spada.

Potwierdzeniem wniosków z poprzednich badań, pomimo iż na poziomie statystycznie nieistotnym, jest stwierdzenie, że bardzo mobilną grupę przedsiębiorstw stanowią podmioty należące do kategorii usług rynkowych. Ponad 37% jednostek z tej grupy dokonało przynajmniej jednej relokacji (zewnętrznej lub wewnętrznej). W ich przypadku zmiana miejsca prowadzenia działalności wydaje się znacznie prostsza aniżeli w przypadku podmiotów z innych branż, co wiąże się z faktem, że do swojej działalności potrzebują one najczęściej przede wszystkim odpowiedniej przestrzeni biurowej, a zaangażowanie środków trwałych w porównaniu z podmiotami z innych branż jest znikome. Jednocześnie w badanej próbie przedsiębiorstw najbardziej mobilne okazały się podmioty sekcji C (przetwórstwo przemysłowe) i H (handel) – odpowiednio 44,2% i 43,6% wszystkich jednostek tej kategorii.

Z oczywistych względów znacznie mniejsza mobilność cechuje podmioty świadczące usługi nierynkowe (m. in. należące do kategorii: administracja, edukacja, opieka zdrowotna), których obecność w danym miejscu nie wynika z ekonomicznych przesłanek opłacalności danej lokalizacji, lecz z konieczności zaspokajania potrzeb określonych grup mieszkańców w określonej przestrzeni.

Prezentowane wyniki rzucają istotne światło na charakter procesów relokacji w polskich obszarach metropolitalnych. Pozwalają na poznanie podstawowych prawidłowości, jakie rządzą procesami gospodarczymi w tym zakresie. Jednocześnie pozostawiają niedosyt badawczy. Niezwykle ważne wydaje się pytanie o czynniki relokacji, zarówno czynniki wypychające jak i przyciągające, które decydują o zmianach miejsca prowadzenia działalności. Nie mniej ważne jest również pytanie o skutki gospodarcze tych procesów, zarówno w skali lokalnej, jak i szerszej, regionalnej. Jeszcze innym ważnym zagadnieniem są prawidłowości rządzące relokacjami wewnątrz obszarów metropolitalnych, zwłaszcza z uwzględnieniem miast centralnych obszarów metropolitalnych, a także porównanie przebiegu tych procesów na poszczególnych obszarach metropolitalnych. Wreszcie niezwykle interesujące byłoby przeanalizowanie relokacji przedsiębiorstw w zależności od wielkości podmiotów gospodarczych. Wyjaśnienie tych kwestii możliwe będzie po przeprowadzeniu dalszych pogłębionych analiz, które wydają się bardzo potrzebne zarówno z naukowego, jak i praktycznego punktu widzenia.

Literatura

- Barcena-Ruiz J.C., Garzon M.B., 2009, „Relocation and public ownership of firms”, *Journal of the Japanese and International Economics*, 23, s. 71–85.
- Brouwer A.E., Mariotti I., van Ommeren J.N., 2004, „The firm relocation decision: an empirical Investigation”, *Annals of Regional Science*, t. 38, nr 2, s. 335–347.

- Contractor F.J., Kumar V., Kundu S.K., Pedersen T., 2010, „Reconceptualizing the firm in a world of outsourcing and offshoring: The organizational and geographical relocation of high-value company functions”, *Journal of Management Studies*, t. 47, nr 8, s. 1417–1433.
- Czapliński P., 2013, „Formowanie się nowej struktury przestrzennej przemysłu przetwórstwa rybnego w Polsce”, *Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG*, t. 21, s. 121–132.
- Dej M., 2011, *Mechanizmy i skutki oddziaływania dużych przedsiębiorstw w obszarach metropolitalnych*, niepublikowana praca doktorska, zbiory Zakładu Rozwoju Regionalnego IGIGP Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- van Dijk J., Pellenbarg P.H. (red.), 1999, *Demography of Firms: Spatial Dynamics of Firm Behavior*, Netherlands Geographical Studies, nr 262, Groningen: University of Groningen.
- Dohwa K., 2012, „International relocation, difference in production costs, and welfare: An analysis based on a two-country model”, *Japan and the World Economy*, t. 24, nr 1, s. 27–35.
- Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T., 2005, „The governance of global value chains”, *Review of International Political Economy*, t. 12, nr 1, s. 78–104.
- Hayter R., 1997, *The Dynamics of Industrial Location. The Factory, the Firm and the Production System*, New York: Wiley.
- Hoover E.M., Vernon R., 1962, *Anatomy of a Metropolis*, New York: Anchor Books.
- Humphrey J., Schmitz H., 2002, „How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters?”, *Regional Studies*, t. 36, nr 9, s. 1017–1027.
- Jarczewski W., Huculak M. (red.), 2011, *Sukces polityki proinwestycyjnej. Niepołomice 1990–2010. Wnioski dla władz lokalnych*, Kraków: Instytut Rozwoju Miast.
- Johdo W., Hashimoto H., 2009, „International relocation, the real exchange rate and effective demand”, *Japan and the World Economy*, t. 21, nr 1, s. 39–54.
- Kemper N.J., Pellenbarg P.H., 1997, „De Randstad een hogedruk-pan”, *Economisch Statistische Berichten*, t. 82, s. 508–512.
- Klaassen L.H., Molle W.T.M. (red.), 1983, *Industrial Mobility and Migration in the European Community*, Aldershot: Gower.
- Kostrubiec B., 2006, „Delokalizacja przedsiębiorstw – przejaw światowej samoregulacji”, w: T. Rachwał, Z. Ziolo (red.), *Międzynarodowe uwarunkowania rozwoju przemysłu*, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, nr 8, Warszawa – Kraków.
- Leitham S., McQuaid R.W., Nelson J.D., 2000, „The influence of transport on industrial location choice: a stated preference experiment”, *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, t. 34, nr 7, s. 515–535.
- Leone R.A., Struyk R., 1976, „The incubation hypothesis: Evidence from five SMA’s”, *Urban Studies*, t. 13, nr 3, s. 325–331.
- Machlup F., 1967, „Theories of the firm: marginalist, behavioural, managerial”, *American Economic Review*, t. 57, nr 1, s. 1–33.
- Małuszyńska E., 2006, „Delokalizacja przedsiębiorstw”, *Wspólnoty Europejskie*, nr 3 (172), s. 3–12.
- May J., 2008, „Adaptacja przedsiębiorstw przemysłowych – przykład Łodzi”, *Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG*, nr 10, s. 156–172.
- McDermott P.J., 1973, „Spatial margins and industrial location in New Zealand”, *New Zealand Geographer*, t. 29, nr 1, s. 64–74.
- Micek G., Działek J., Górecki J., 2010, *Centra usług w Krakowie i ich relacje z otoczeniem lokalnym*, Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.

- Niedzielski B., Niedzielski P., 2007, „Zagraniczne firmy znalazły nad Wisłą raj: Offshoring – czyli wzmożona relokacja usług w Polsce”, *Nasz Rynek Kapitałowy*, nr 3, s. 85–86.
- Okrzeza J., 2014, „Przenosiny, relokacja i zamiana zakładów produkcyjnych – omówienie założeń, działań i wyników”, *Inżynieria Systemów Technicznych*, 2 (8), s. 153–163.
- Ortona G., Santagata W., 1983, „Industrial mobility in the Turin Metropolitan Area, 1961–77”, *Urban Studies*, t. 20, nr 1, s. 59–71.
- Ozmen-Ertekin D., Ozbay K., Holguin-Veras J., 2007, „Role of transportation accessibility in attracting new businesses to New Jersey”, *Journal of Urban Planning and Development*, t. 133, nr 2, s. 138–149.
- Panicz U., 2014, „Migracje Przedsiębiorstw – studia przypadków”, *Studia Ekonomiczne i Regionalne*, t. 7, nr 2, s. 45–56.
- Pellenbarg P.H., 1985, „Bedrijfsrelokatie en ruimtelijke cognitie (Firm relocation and spatial cognition)”, *Sociaal-geografische Reeks*, nr 33, FRW/RUG, Groningen.
- Pellenbarg P.H., 2010, *Firm Migration*, Paper presented at Northwest A&F University, Janglin (China), 16.04.2010.
- Pellenbarg P.H., van Wissen L.J.G., van Dijk J., 2004, *Firm relocation: state of the art and research prospects*, University of Groningen, <https://pure.rug.nl/ws/files/3048106/02D31.pdf> (dostęp: 12.02.2018)
- Pen C.-J., 1999, *Improving behavioural location theory; preliminary results of a written questionnaire about strategic decision making on firm relocations*, Paper presented to the ERSA Congress, Dublin.
- Pen C.-J., 2000, *Actors, Causes and Phases in the Decision-making Process of Relocated Firms in the Netherlands*, Groningen: Faculty of Spatial Sciences, University of Groningen.
- Pennings E., Sleuwaegen L., 2000, „International relocation: Firm and industry determinants”, *Economics Letters*, t. 67, nr 2, s. 179–186.
- Rawstron E.M., 1958, „Three principles of industrial location”, *Transactions and Papers. The Institute of British Geographers*, nr 25, s. 132–142.
- Scott A.J., 2000, „Economic geography: The great half-century”, *Cambridge Journal of Economics*, t. 24, nr 4, s. 483–504.
- Smętkowski M., Jałowiecki B., Gorzelak G., 2008, *Diagnoza problemów rozwoju obszarów metropolitalnych i rekomendacja delimitacji obszarów metropolitalnych w Polsce*, Warszawa: Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych EUROREG, Uniwersytet Warszawski.
- Smith D.M., 1966, „A theoretical framework for geographical studies of industrial location”, *Economic Geography*, t. 42, nr 2, s. 95–113.
- Smith D.M., 1971, *Industrial Location: An Economic Geographical Analysis*, New York: Wiley.
- Taylor M.J., 1970, „Location decisions of small firms”, *Area*, t. 2, nr 2, s. 51–54.
- Townroe P. M., 1973, „The supply of mobile industry: a cross-sectional analysis”, *Regional and Urban Economics*, t. 2, nr 4, s. 371–386.
- Townroe P. M., 1979, *Industrial Movement; Experience in the US and the UK*, Westmead: Saxon House.
- Zorska A., 2007, „Outsourcing and the Transfer of Services around the world: implications for Poland”, *Gospodarka Narodowa*, t. 18, nr 1–2, s. 33–57.