

Grzegorz Gorzelak
Bohdan Jałowiecki

KONKURENCYJNOŚĆ REGIONÓW

Artykuł omawia zmiany w modelu rozwoju, jakie dokonują się od połowy lat siedemdziesiątych i na tym tle przedstawia przemiany w mechanizmach rozwoju regionalnego. Nowe kryteria lokalizacji zmieniają szanse regionów w globalnej gospodarce konkurencyjnej. Na podstawie syntetycznej charakterystyki nowych polskich województw ocenione zostały ich potencjały rozwojowe.

1. Globalizacja – konkurencja – konkurencyjność – region

Teza o **globalizacji** jest tak często przywoływana, że staje się już tezą banalną. Niesłusznie – ma ona bowiem implikacje, które są istotne dla wielu procesów i zjawisk społecznych, gospodarczych oraz politycznych.

Jak się podkreśla, globalizacja jest zjawiskiem indukowanym przez gospodarkę prywatną¹. Przedsiębiorstwa, których swoboda lokalizacyjna zwiększyła się radykalnie w wyniku postępu technologicznego, wybierają najkorzystniejsze miejsce w świecie zarówno do podjęcia samej działalności gospodarczej, jak i do płacenia podatków. Postęp technologiczny, a także rosnąca globalna stabilizacja polityczna powodują, że zakres wyboru przestrzennego znacznie się powiększył. Kapitał może dokonać wyboru lokalizacyjnego na znacznie większą skalę, niż było to możliwe w gospodarce przemysłowej, silnie uzależnionej od zasobów surowcowych i energetycznych, w świecie podzielonym na sfery wpływów dwóch dominujących ideologii.

Zjawiskiem nierozzerwalnie związanym z globalizacją jest **zaostżenie się konkurencji**². Proces ten jest prostym rezultatem poszerzenia się zakresu wymiany handlowej, do której włączyły się kraje uprzednio pozostające poza nawiasem nowoczesnej gospodarki. Poszerzenie przestrzennego zakresu wymiany umożliwił postęp technologii, jaka stała się dostępna dla krajów słabiej rozwiniętych – kraje te, choć nowych technologii nie „produkowały”,

¹ Zob. L. Emmerij, „Globalization and Localization: An Urban Renaissance?” (w:) B. Helmsing, J. Guimarães (red.), *Locality, State and Development*, The Hague 1997, s. 272.

² Mówi się wręcz o konkurencji „podcinającej gardła” – por. np. R.M. Kanter, *The World Class. Thriving Locally in the Global Economy*, New York 1995.

z powodzeniem mogły je stosować – i to stosować taniej niż kraje, które technologie te tworzyły. „Poprzedni «władcy świata» («masters of the world») nagle tracą swoje zyski i zniechęcając się zaczynają się czuć silnie zagrożeni”³.

W poprzednim paradygmacie gospodarczym konkurencja rozgrywała się między firmami. Współcześnie do walki konkurencyjnej stanęły także układy terytorialne: państwa, regiony, miasta, gminy. Konkuruje one o kapitał, szczególnie zaś o kapitał innowacyjny, który niesie znaczące efekty mnożnikowe. Kapitał taki tworzy nowe, wymagające wysokich kwalifikacji i wysoko płatne miejsca pracy. Nie wszystkie bowiem miejsca pracy mają jednakowe znaczenie dla rozwoju danego układu terytorialnego: najcenniejsze są **miejsca pracy wysokiej jakości**. Rozwój usług i handlu, polegający na otwieraniu nowych placówek w ramach ogólnokrajowych sieci sklepów, powoduje powstawanie mało płatnych, nie wymagających wysokich kwalifikacji miejsc pracy⁴ i jest współcześnie często traktowany jako zagrożenie dla gospodarki lokalnej. Rysują się więc dwie płaszczyzny „konkurencyjności”:

– konkurencyjność firm zlokalizowanych w danym układzie terytorialnym, w otwartej gospodarce światowej;

– konkurencyjność samych układów terytorialnych o nowy kapitał, tworzący miejsca pracy i przynoszący dochód, o pracowników o najwyższych kwalifikacjach, zdolnych do wytwarzania innowacji i stosowania nowych, zaawansowanych technologii oraz do zarządzania wielkimi korporacjami.

Oba te ujęcia konkurencyjności ściśle się ze sobą wiążą. Warunki, jakie układy terytorialne stwarzają dla prowadzenia działalności gospodarczej, są istotnym czynnikiem określającym konkurencyjność firm. Warunki niekorzystne prowadzą albo do upadku firmy, albo też do jej relokacji do miejsc o lepszych warunkach lokalizacji – w obu przypadkach dany układ terytorialny zostaje postawiony w obliczu znacznych trudności gospodarczych i społecznych. Z drugiej strony firmy o znacznej swobodzie lokalizacji osiedlają się tam, gdzie mogą znaleźć korzystne warunki, a firmy o szczególnie wysokim potencjale innowacyjnym – tworzące miejsca pracy wysokiej jakości i przynoszące znaczne dochody wynikające z „renty nowości” – mają w tym zakresie szczególnie wysokie wymagania.

Nieprzypadkowo używaliśmy dotychczas ogólnego terminu „układy terytorialne”, bez wskazywania ich zakresu przestrzennego oraz innych cech. Nie wszystkie bowiem takie układy mogą stać się przedmiotem rozważań na temat konkurencyjności. Warunkiem wstępnym jest to, by dany układ terytorialny był wyposażony w pewną **władzę**, która może w określonym zakresie kształ-

³ H. Matthes, „Reforming the Welfare State” (w:) *The Welfare State in Europe. Challenges and Reforms*, „European Economy – Reports and Studies” nr 4, European Commission, Brussels 1997, s. 3.

⁴ W słabo rozwiniętym regionie USA (Środkowe Appalachy) średnia płaca w handlu detalicznym stanowi ok. 60% średniej płacy, a handel detaliczny jest najniższym płatnym sektorem. Wiele amerykańskich układów lokalnych uznaje obecnie, że przyciąganie sieci handlowych i usług prowadzi w pułapkę prostych i tanich miejsc pracy.

tować warunki dla znajdujących się na danym obszarze firm oraz w miarę samodzielnie prowadzić działalność promocyjno-reklamową, będącą jedną z form walki konkurencyjnej o kapitał. Warunkiem drugim jest to, by dany układ terytorialny był w miarę **jednorodny z punktu widzenia powiązań** między istniejącymi na jego obszarze firmami.

W wyniku reformy terytorialnej organizacji kraju utworzono w Polsce 16 regionów, wyposażając je w pewną – ciągle dość silnie ograniczoną – władzę samorządową. Został więc spełniony pierwszy warunek, by regiony te podjęły walkę konkurencyjną w skali gospodarki europejskiej – i szerzej, gospodarki światowej. Czy jednak mówiąc o konkurencyjności polskich regionów, rzeczywiście mamy na myśli całe układy regionalne – czy też niektóre tylko ich części? Czy wszystkie nowe polskie województwa mogą wykazać się zbliżonym potencjałem konkurencyjnym, czy też jest on silnie zróżnicowany? Oba te pytania są pytaniami retorycznymi, w przestrzeni Polski tylko niektóre obszary mogą bowiem wykazać się pewnym potencjałem konkurencyjnym dostrzegalnym w skali światowej.

Współczesne procesy rozwoju stają się coraz silniej terytorializowane. Można powiedzieć, że mamy do czynienia z **lokalizacją procesów globalnych**, polegającą na tym, że innowacje (produktowe, procesowe, organizacyjne) obejmujące całą gospodarkę światową są wytwarzane w stosunkowo niewielkiej liczbie dość silnie domkniętych układów lokalnych. Między tymi układami tworzą się zależności współpracy i konkurencji, a ich wzajemne powiązania są znacznie silniejsze niż powiązania tych układów z ich własnym otoczeniem regionalnym. Dość wąska grupa menedżerów i „wytwórców innowacji” to nowa „klasa światowa” (*world class*) ze wspomnianej już książki Rosabeth M. Kanter pod tym właśnie tytułem) szukająca szczególnie korzystnych warunków życia i pracy, co tym silniej predestynuje niektóre tylko miejsca na świecie do odgrywania wiodącej roli w tworzeniu innowacji i nowych technologii.

Procesy te prowadzą do wniosku, że jednostkami terytorialnymi, które najsilniej włączają się w globalną walkę konkurencyjną, są **metropolie i technopolie** (często zresztą są to te same obszary). Tereny między owymi biegunami globalnej konkurencyjności są znacznie słabiej nasycone innowacyjną działalnością gospodarczą. Mamy do czynienia z pogłębiającą się segmentacją przestrzenną procesów rozwoju: nieliczne, stosunkowo niewielkie układy przestrzenne pełnią funkcje „producentów innowacji” – natomiast na pozostałych obszarach lokują się te rodzaje działalności gospodarczej, które konsumują innowacje wytworzone gdzie indziej. Te mniej progresywne sektory gospodarki również podlegają walce konkurencyjnej – rozgrywa się ona jednak na nieco innych płaszczyznach. Różne są więc oblicza konkurencyjności regionów – zależy ona od miejsca w globalnym porządku gospodarczym, jakie zajmują firmy zlokalizowane na obszarze danego regionu.

Formuluje się często tezę, że dla procesów rozwoju korzystne jest względnie równomierne rozmieszczenie jego poziomu w przestrzeni. W myśl tej tezy duże miasto o zróżnicowanej strukturze gospodarczej, zaawansowanej technologii,

wysoko wykształconej sile roboczej – a więc miasto mające znaczny potencjał rozwojowy w gospodarce „postfordowskiej” – nie będzie mogło sprawnie się rozwijać, jeżeli nie będzie otoczone regionem też względnie dobrze rozwiniętym. Innymi słowy, zgodnie z tym rozumowaniem, dla rozwoju danego układu wiodącego potrzebne jest jego sprawne, wspomagające otoczenie. Tezie tej przeczy wspomniana wyżej pogłębiająca się lokalizacja procesów globalnych. Także badania prowadzone we Włoszech – kraju o szczególnie znacznych różnicach terytorialnych – tezy tej nie potwierdzają. R. Putnam w swojej bogato udokumentowanej książce dowodzi, iż na sprawność funkcjonowania układów regionalnych nie ma wpływu ich wewnętrzne zróżnicowanie⁵. Nie uzyskuje więc empirycznego potwierdzenia argumentacja wskazująca na potrzebę wyrównywania poziomu rozwoju miejsc i regionów w celu zdynamizowania rozwoju obszarów najwyżej rozwiniętych – „lokomotyw wzrostu”. Obszary te mogą rozwijać się dość szybko bez oglądania się na „spóźnialskich” – nawet jeżeli owi spóźnieni w rozwoju znajdują się w ich bezpośrednim sąsiedztwie.

Przedsiębiorstwa, z punktu widzenia ich miejsca w gospodarce światowej, można podzielić według dwóch głównych kryteriów na firmy globalne i lokalne oraz na firmy, których filie w danym kraju działają na rynkach globalnych lub lokalnych.

	Firma globalna	Firma lokalna
Rynek globalny	Fiat	Wólczanka
Rynek lokalny	Unilever	Zielona Budka

Fiat jest firmą globalną, ponieważ produkuje samochody w kilku krajach – często składając je z części wyprodukowanych w różnych krajach – na różnych kontynentach i sprzedaje je na wielu rynkach na całym świecie. Zakłady Fiata w Polsce są częścią konglomeratu i sprzedają swoje produkty – korzystając z dobrodziejstw cen transferowych, pozwalających na płacenie podatków tam, gdzie dla korporacji jest to najwygodniejsze⁶ – w światowej sieci firmy. Unilever jest także przedsiębiorstwem globalnym, ale jego fabryki w Polsce produkują np. proszki do prania na rynek lokalny. Wólczanka, znana z wytwarzania koszul, jest firmą lokalną, mającą swoje zakłady głównie w regionie łódzkim, ale swe wyroby sprzedaje na rynkach wielu krajów, funkcjonuje więc na rynku globalnym. Z kolei Zielona Budka, znana z produkcji lodów, jest firmą lokalną produkującą na rynek lokalny.

Każdy z wymienionych typów firm ma różną użyteczność z punktu widzenia interesów regionu. Firma globalna funkcjonująca na rynku światowym jest atrakcyjna dla regionu, ponieważ dysponuje zwykle zaawansowaną technologią, zatrudnia znaczny odsetek wykwalifikowanej siły roboczej i podnosi prestiż

⁵ R.D. Putnam, *Demokracja w działaniu*, Kraków 1995, s. 178–179.

⁶ Por. np. H.-P. Martin, H. Schumann, *Pułapka globalizacji*, Wrocław 1999.

regionu. Wadą takiej firmy jest sam jej charakter, ponieważ zakłady produkcyjne podlegają w tym przypadku globalnej strategii przedsiębiorstwa, któremu może się z różnych względów opłacać przeniesienie fabryki do innego regionu, kraju czy na inny kontynent. Bardziej stabilne są natomiast firmy globalne wytwarzające na rynek lokalny, gdzie większą rolę odgrywa popyt, a także koszty transportu w stosunku do jednostki wartości towaru. Firmy lokalne funkcjonujące na rynkach globalnych są bardzo wrażliwe na rynkową fluktuację i konkurencję zewnętrzną. Do takich wrażliwych sektorów należy np. masowy przemysł odzieżowy, w którym znaczną rolę odgrywają koszty siły roboczej (ale już firmy tworzące modę wykazują wyraźnie mniejszą wrażliwość, one to bowiem kształtują warunki funkcjonowania całej branży). Z kolei przedsiębiorstwa lokalne funkcjonujące na rynkach lokalnych są podatne na fluktuację popytu, a ponadto – ponieważ są to firmy stosunkowo niewielkie – rola pojedynczego przedsiębiorstwa w gospodarce regionu pozostaje w zasadzie ograniczona. Inaczej jest oczywiście, gdy mamy do czynienia z siecią małych i średnich przedsiębiorstw kooperujących z wielkimi firmami⁷ i/lub działających w sektorze zaawansowanych technologii.

Typ firmy wyróżniony na podstawie tych dwóch kryteriów jest oczywiście ważny dla regionu, ale istotne są również inne jej cechy. Wśród nich wyszczególnić trzeba przede wszystkim poziom technologiczny produkcji, który określa kwalifikacje pracowników, powiązania kooperacyjne z małymi i średnimi przedsiębiorstwami funkcjonującymi w regionie, obecność biur konstrukcyjnych, współpracę z miejscowymi uczelniami i placówkami badawczymi. Obecność przedsiębiorstw charakteryzujących się takimi cechami podnosi atrakcyjność danego regionu w opinii ewentualnych przyszłych inwestorów.

Wśród pracodawców działających na danym terenie szczególną rolę odgrywają zarządy firm i korporacji oraz siedziby organizacji, w tym także organizacji międzynarodowych⁸. Zarządy te sprawują kontrolę nad zjawiskami i procesami gospodarczymi zachodzącymi w wielu miejscach kraju, a nawet świata. Zakres tej kontroli wyznacza „siłę decyzyjną” danego obszaru – jest nim z reguły wielka metropolia, choć wiele mniejszych miast korzystnie położonych i stwarzających dobre warunki życia również okazuje się atrakcyjne. Przyciągnięcie zarządów korporacji i organizacji ma niewątpliwie duże znaczenie dla prestiżu danego miejsca, stwarza także wewnętrzne i zewnętrzne efekty mnożnikowe.

Co ma natomiast robić region, w którym jest bardzo mało atrakcyjnych przedsiębiorstw lub nie ma ich wcale? Oczywiście władze regionalne muszą starać się zachęcić przyszłych inwestorów. W tym celu instytucje odpowiedzialne

⁷ Nie wszystkie małe i średnie firmy są równie atrakcyjne jako partnerzy wielkich korporacji. Jak wskazują doświadczenia przemysłu motoryzacyjnego, zamówienia kooperacyjne najchętniej są kierowane do tych małych i średnich firm, które są w stanie podjąć współpracę jeszcze w fazie projektowania nowego samochodu (jego podzespołów), przejmując na siebie część ryzyka z tym związanego.

⁸ Por. artykuł S. Krätkego nt. Berlina w niniejszym numerze.

w regionie za politykę regionalną powinny znać kryteria lokalizacji firm poszczególnych typów i branż. Nie jest to proste, ponieważ w przeciwieństwie do poprzednich lat obecne kryteria lokalizacji firm są znacznie bardziej płynne i subiektywne.

2. Nowe czynniki rozwoju regionalnego

Innowacje są „lekkie” – nie ważą, ale dużo kosztują. Wybór miejsc powstawania innowacji nie jest już zależny od występowania zasobów kopalnych, portów morskich, znacznych zasobów siły roboczej. Najogólniej można stwierdzić, iż „ilościowe” kryteria lokalizacji w znacznej mierze zostały zastąpione kryteriami „jakościowymi” (por. poniższy schemat).

Tab. 1. Stare i nowe kryteria lokalizacji⁹

Lata 60.	Lata 90.
Łatwość naboru siły roboczej	Kwalifikacje siły roboczej
Koszty robocizny	Koszty robocizny
Słabość związków zawodowych	Koszty wynajęcia obiektów produkcyjnych i biurowych
Możliwość nabycia budynków/nieruchomości	Ceny ziemi
Łatwość nabycia surowców	Bliskość autostrady
Koszty transportu, infrastruktura transportowa	Bliskość lotniska międzynarodowego
	Ponadregionalne połączenia kolejowe
	Koszty energii
	Bliskość dostawców
Dostatek mocy	Jakość administracji lokalnej
Dogodne powiązania z rynkiem	Opłaty lokalne
Lokalne możliwości kooperacji	Usługi miejscowych banków
Specjalizacja lokalnego przemysłu	Wspieranie działalności gospodarczej przez władze publiczne, jednostki obsługi biznesu, izby gospodarcze
Siedziba dyrekcji	Dobry wizerunek miasta/regionu
Niskie podatki	Bliskość szkół wyższych
Pomoc finansowa władz publicznych	Bliskość instytutów badawczych
	Komunikacja miejska
	Mieszkania
	Zaplecze medyczne
	Życie kulturalne
	Możliwości wypoczynku
Klimat	

⁹ Jest to zmodyfikowany schemat zamieszczony w pracy W. Dziemianowicza, *Kapitał zagraniczny a rozwój regionalny i lokalny w Polsce*, EUROREG, t. 21(54), Warszawa 1997.

Występowanie określonych zasobów przestaje więc być kluczowym elementem w wyborze miejsca do prowadzenia działalności gospodarczej. W tradycyjnej teorii lokalizacji przedsiębiorstwo brało pod uwagę przede wszystkim koszty uzyskania surowców, dostępu do rynku, różniczkowe koszty siły roboczej oraz czynniki dodatkowe, jak efekt aglomeracji i korzyści zewnętrzne. Według tej teorii, której podstawy opracował – jak wiadomo – Alfred Weber, przedsiębiorstwa znajdują swoje lokalizacje, porównując korzyści, jakich różne obszary, zgodnie z powyższymi kryteriami, mogą dostarczyć. Obecnie wskutek przekształceń technicznych, technologicznych, ekonomicznych i społecznych nastąpiły znaczne zmiany kryteriów lokalizacyjnych.

Wybór miejsca przyszłej działalności gospodarczej – pisze Georges Benko – należy do najważniejszych decyzji przedsiębiorcy, ponieważ istnieje zależność między lokalizacją a kosztami produkcji. Równocześnie regiony i państwo są także zainteresowane w lokalizacji przedsiębiorstw, ponieważ odpowiadają za względnie harmonijne rozmieszczenie działalności gospodarczej w przestrzeni.

G. Benko na podstawie analizy dziesiątków przykładów z całego świata wymienia sześć zewnętrznych czynników lokalizacji odgrywających najważniejszą rolę przy wyborze miejsca przyszłej działalności gospodarczej wykonywanej m.in. zaawansowane technologie¹⁰.

Siła robocza (kapitał ludzki). Możliwości przyciągnięcia siły roboczej i jej utrzymania należą do najbardziej istotnych czynników branych pod uwagę przy podejmowaniu decyzji lokalizacyjnych. Współczesny przemysł ma dwa typy pracowników. Pierwsza grupa to naukowcy, inżynierowie, menedżerowie. Druga grupa to pracownicy wykonujący prace rutynowe oraz usługowe. Z jednej więc strony miejsce wybrane na lokalizację produkcji o zaawansowanej technologii musi mieć korzystne cechy środowiskowe, aby przyciągnąć pracowników o najwyższych kwalifikacjach, z drugiej zaś strony musi istnieć na miejscu dość szeroki rynek pracy umożliwiający pozyskanie pracowników innych kategorii. Podaż siły roboczej, względnie niska cena pracy niewykwalifikowanej oraz słaba aktywność związków zawodowych wpływają pozytywnie na decyzje lokalizacyjne.

Uniwersytety i instytuty badawcze. Większość przedsiębiorstw zaawansowanej technologii lokalizuje się wewnątrz stref uniwersyteckich, ponieważ ułatwia to zatrudnienie pracowników naukowych oraz wymianę informacji między laboratoriami przedsiębiorstw i uniwersytetów, a także powoływanie wspólnych jednostek badawczych. Inne przedsiębiorstwa także chętnie korzystają z obecności uniwersytetów i placówek badawczych.

¹⁰ G. Benko, *Geografia technopolii*, Warszawa 1993. Por. także M. Castells, P. Hall, *Technopoles of the World. The Making of 21st Century Industrial Complexes*, London and New York 1994.

Uroda pejzażu – warunki życia. Większość badaczy jest zgodna, że ważnym czynnikiem lokalizacyjnym jest obecnie jakość środowiska przyrodniczego i społecznego, atrakcyjna oferta mieszkaniowa, urzędzenia kulturalne i oświatowe. Wielkie metropolie zachowują swoją atrakcyjność jako środowiska życiowe dla pracowników o najwyższych kwalifikacjach, ale jednocześnie dostrzegane są duże niedogodności zamieszkiwania w centralnych partiach aglomeracji. Częściowe zminimalizowanie tych niedogodności jest możliwe na peryferiach wielkich miast. Środowisko podmiejskie oferuje nie tylko dostępność placówek kulturalnych, oświatowych, transport (szczególnie lotniczy), ale także szeroki i urozmaicony rynek pracy umożliwiający zmiany zatrudnienia bez zmiany miejsca zamieszkania.

Infrastruktura transportowa. Współczesne produkty przemysłowe, szczególnie oparte na zaawansowanych technologiach, nie są już produktami masowymi, często mają nawet postać informacji, nie zaś wytworu materialnego. Dostępność do sieci transportu wielkotonażowego (kolej, statek, ciężarówka) staje się mniej ważna – kluczowa natomiast staje się bliskość lotniska, i to lotniska międzynarodowego o bogatej sieci powiązań. Jest to szczególnie ważne w przypadku firm „globalnych”, prowadzących badania na wielką skalę (wymiana myśli naukowo-technicznej) oraz produkujących bardzo wysoko przetworzone produkty o stosunkowo niewielkiej wadze. Stąd też koszty transportu, w przypadku produkcji opartej na zaawansowanej technologii, odgrywają, w porównaniu z przemysłami tradycyjnymi, minimalną rolę. Z drugiej strony coraz ważniejsza staje się dostępność danego miejsca dla ruchu osobowego. Dlatego niezbędne są dobre i niezawodne (dostawy *just in time!*) połączenia transportowe, zwłaszcza lotnicze i drogowe. Obecność w pobliżu międzynarodowego lotniska i autostrady oraz szybkiej kolei stanowi ważny czynnik lokalizacyjny.

Usługi i polityczny klimat działalności gospodarczej. Dla współczesnej działalności gospodarczej środowisko ogólnogospodarcze ma bardzo istotne znaczenie. Jest przy tym oczywiste, że zwłaszcza przemysły zaawansowanych technologii są szczególnie wrażliwe na wszelkie instrumenty nakierowane na wspomaganie badań i na kształcenie. Jak wynika z przeglądu systemów „zachęt” (*incentives*) regionalnych, w większości krajów europejskich rządy centralne stosują bezpośrednie zachęty (dotacje kapitałowe, dotacje na szkolenia, ulgi podatkowe itp.) dla przemysłów wysokiej technologii i dla działalności, której przedmiotem jest prowadzenie badań naukowych. Również władze regionalne i lokalne promują te rodzaje działalności gospodarczej, stosując podobne zachęty, ale także prowadząc bezpośrednią działalność inwestycyjną w celu stworzenia korzystnego środowiska ekonomicznego. Władze regionalne są także silnie zaangażowane w organizowanie i wspomaganie najrozmaitszych szkoleń dla potrzeb zmieniającego się rynku pracy. W wielu krajach można obserwować dużą rolę państwa oraz władz regionalnych. Obecność konsultantów i źródeł łatwo dostępnej informacji jest czynnikiem podstawowym dla rozwoju zaawansowanej technologii. Ważny czynnik stanowi także możliwość

uzyskania „kapitału ryzyka”. Nie bez znaczenia jest także zgrupowanie w jednym miejscu wielu przedsiębiorstw, ponieważ ułatwia to przepływ informacji i wywołuje efekt synergii. Kluczowa jest też rola administracji publicznej, zarówno rządowej, jak i samorządowej, w ułatwianiu procedur administracyjnych i prowadzeniu polityki lokalnej.

Istotę „klimatu dla przedsiębiorczości” (*business climate*) lapidarnie przedstawia następujący opis miasta Greenville z Karoliny Południowej, uznanego za oferujące najlepsze warunki w całych Stanach Zjednoczonych (a więc i w całym świecie?) dla prowadzenia biznesu¹¹:

„Klimat Greenville nie jest wynikiem wyłącznie jego poziomu płac, stopnia unionizacji siły roboczej czy wysokości podatków. (...) Kapitan przemysłu działający w Greenville ma zagwarantowane, że oszczędzone mu zostaną typowe dla innych miejsc uciążliwości nękające kadre zarządzającą, takie jak kłopotliwi dziennikarze, jajogłowi uczeni, niechętni biznesowi politycy. Greenville oferuje odmienne warunki życia dla zmęczonych dyrektorów i prezesów – pełni szacunku reporterzy, zgodni akademicy, popierający przedsiębiorczość politycy”.

Korzyści aglomeracyjne. Wielu badaczy przywiązuje wielką wagę do korzyści aglomeracyjnych związanych z wysokim poziomem urbanizacji. Nowe przestrzenie produkcji na ogół powstają w pobliżu wielkich miast. Jest to zjawisko poniekąd naturalne, ponieważ środowisko wielkomiejskie ułatwia przepływ informacji i kontakty „twarzą w twarz”, które mimo środków teletransmisji są nadal niezbędne. Istotny jest również w pewnych przypadkach efekt skali, duży i zróżnicowany rynek pracy. Znaczna liczba przedsiębiorstw w jednym miejscu zmniejsza stałe koszty infrastruktury przemysłowej. W nowych kompleksach przemysłowych pojawiają się nowe formy współżycia społecznego, styl życia, wzory kształcenia, przyspieszony rytm życia, zaawansowany podział pracy. Powstanie tych współczesnych ludzkich wspólnot wpływa bezpośrednio na zmniejszenie kosztów produkcji w danej strefie i przyciąga nowych przedsiębiorców.

Drugi zespół kryteriów lokalizacyjnych związany jest z cyklem życia produktu, który zależy od jego poziomu technologicznego. Wytwory gałęzi przemysłu, które bazują na średnim poziomie technologicznym, mają cykl mniej więcej trzydziestoletni. Pierwsza faza to opracowanie koncepcji produktu wraz z rozpoczęciem jego produkcji. Wymaga to znacznych nakładów „na wejściu”, zarówno kapitału, jak i siły roboczej. Istotną rolę odgrywają także nakłady na B&R. W drugim etapie, kiedy sprzedaż produktu osiąga maksimum i wyrób ma charakter perfekcyjny, spadają nakłady na prace B&R. W trzecim etapie produkt staje się mobilny i jego produkcja może być przeniesiona na obszary peryferyjne, co wydatnie zmniejsza koszty siły roboczej.

Znając ogólne kryteria, które odgrywają istotną rolę w decyzjach lokalizacyjnych przedsiębiorstw, władze regionalne mogą dokonać diagnozy swojej

¹¹ E.J. Malecki, *Technology and Economic Development. The Dynamics of Local, Regional and National Change*, Longman, 1991.

sytuacji i określić szanse zainteresowania swoim regionem przyszłych inwestorów. Władze regionalne starające się o inwestorów mają skłonność, ze zrozumiałych względów, do ograniczania liczby wchodzących w grę czynników i wydaje im się na przykład, że budowa autostrady rozwiąże wszystkie problemy. Często spotyka je jednak rozczarowanie, ponieważ okazuje się, że po wybudowaniu autostrady inwestorzy nie przychodzą i rozwój nie następuje, gdyż nie ma np. szkół wyższych na odpowiednim poziomie, daleko jest do międzynarodowego lotniska, krajobraz jest mało atrakcyjny, a miasto zaniedbane. Ponadto, autostrada może wręcz skutkować zmniejszeniem dynamiki gospodarczej, zbliża ona bowiem miasta-węzły życia gospodarczego, przyczyniając się do koncentracji w nich kapitału i tym samym zmniejszając szanse na uzyskanie inwestycji przez obszary położone w oddaleniu od zjazdów z autostrady.

Miasto i region **przystają być jednostkami subsydiującymi** – stają się jednostkami przedsiębiorczymi. To władze miasta lub regionu kształtują klimat dla biznesu – starając się przyciągnąć nowych inwestorów, nie dopuścić do relokacji przedsiębiorstw już istniejących oraz ułatwić im rozwój. Miasta i regiony, wygrywając konkurencję o kapitał zaangażowany w najbardziej innowacyjnych przedsięwzięciach, zwiększają swoją dynamikę gospodarczą, przyczyniając się jednocześnie – co jest oczywiste – do rozwoju gospodarczego gospodarki narodowej swego kraju. Konkurencję tę mogą rzecz jasna wygrać – w skali światowej – jedynie niektóre układy terytorialne. Te, które przegrywają, są spychane na pozycje wykonawcze, uzyskując gałęzie przemysłu o znacznie niższym poziomie innowacyjności, niż jest to udziałem wąskiej grupy „zagłębi” nowoczesności. Postępuje segmentacja przestrzenna, którą trudniej jest przełamać, niż było to możliwe w rozwoju opartym na poprzednim paradygmacie ilościowym. Łatwiej było uzyskać przyspieszenie rozwoju regionów zacofanych dzięki zlokalizowaniu w nich (na mocy decyzji państwa i przy udziale środków publicznych) zakładów przemysłowych¹², niż rozwój ten przyspieszyć dzięki nakłonieniu niezależnych inwestorów z segmentu wysokiej techniki do lokalizowania się w takich regionach. Zacofanie spowodowane czynnikami ilościowymi można było łatwiej eliminować, niż jest to możliwe przy wykorzystaniu znacznie obecnie ważniejszych czynników jakościowych.

Rośnie więc rola najsilniejszych ogniw układu przestrzennego: wielkich miast – centrów życia naukowego, akademickiego, a jednocześnie siedzib instytucji finansowych i wyspecjalizowanych usług; tylko niektóre obszary położone z dala od takich ośrodków miejskich są w stanie konkurować z wielkimi miastami. Są to te układy przestrzenne, które charakteryzują szczególnie korzystne warunki prowadzenia działalności gospodarczej: istnieje w nich

¹² Choć i w takich przypadkach sukces bywał ograniczony – *vide* strukturalne zacofanie południa Włoch, nieefektywność i niską jakość produkcji w zakładach elektroniki użytkowej na wschodzie Polski itp.

rozwinięta sieć komunikacyjna, oferując one dobre warunki życia i pracy i stały się jednocześnie ośrodkami innowacji.

3. Strategie rozwoju endogennego

Ocena własnych możliwości jest więc podstawą opracowania właściwej strategii rozwoju. Region może bowiem rozwijać się na bazie bezpośrednich inwestycji zewnętrznych, ale także małych firm lokalnych, które jednak powinny tworzyć względnie spójny system. Powinien on charakteryzować się następującymi cechami¹³.

- Silna specjalizacja produkcyjna na poziomie lokalnym zaznacza się często w systemach złożonych i rozwiniętych nie tylko na zasadzie przewagi jednego sektora lub segmentu produkcji, ale w całym systemie, który łączy różne segmenty i sektory, grawitującym wokół jednego rodzaju wytwórczości typowego i podstawowego dla gospodarki lokalnej.
- Produkcja obszaru (regionu) jest dostatecznie duża, aby stanowić istotną część produkcji krajowej, i często międzynarodowej, w danym segmencie lub specyficznym produkcie, w których się specjalizuje.
- Rozwinięty podział pracy między przedsiębiorstwami systemu lokalnego stwarza warunki do budowania gęstej sieci wzajemnych zależności produkcyjnych zarówno między-, jak i wewnątrzsektorowych, które w rezultacie dynamizują procesy wytwórcze i obniżają koszty transakcyjne między lokalnymi przedsiębiorstwami.
- Istnieje wiele przedsiębiorstw (małych i średnich), nie ma natomiast wiodącego przedsiębiorstwa dominującego system lokalny. Z jednej strony zapobiega to powstaniu sytuacji monopolu na rynku podwykonawstwa i firmy kończące cykl produkcji nie mają nadmiernej siły kontraktualnej. Z drugiej strony wielość lokalnych podmiotów gospodarczych powoduje zachowania typu „prób i błędów” z dużym prawdopodobieństwem znalezienia przez niektóre firmy adekwatnych rozwiązań produkcyjnych i w rezultacie możliwość natychmiastowej ich imitacji przez inne przedsiębiorstwa.
- Istnieje korzystny impuls dla specjalizacji produkcji na poziomie przedsiębiorstwa i zakładów, który domyka pole działalności, stymuluje nagromadzenie specyficznej wiedzy, ułatwia wprowadzanie nowych technologii, zwiększa w rezultacie autonomię gospodarczą przedsiębiorstwa i całego podsystemu środowiska.
- Stopniowe kształtowanie systemu efektywnej informacji w skali obszaru (regionu), który zapewnia bogate i szybkie krążenie informacji związanej z rynkiem zbytu, alternatywnymi technologiami, nowymi surowcami, komponentami i półproduktami mogącymi znaleźć zastosowanie w cyklu wytwórczym, nowych technikach handlowych i bankowych. To wszystko

¹³ G. Garofoli, „Les systèmes de petites entreprises: un cas paradigmatique de développement endogène” (w:) G. Benko i A. Lipietz (red.), *Les régions qui gagnent*, Paris 1992, s. 57 i n.

sprzyja przekształceniu indywidualnej wiedzy każdego producenta we wspólne dziedzictwo regionu.

- Istnieją rozpowszechnione wzory profesjonalizmu wśród pracowników w regionie, które stanowią rezultat stopniowego gromadzenia wiedzy związanej z cyklem produkcji i używanych technik.
- Rozpowszechnione są relacje „twarzą w twarz” między lokalnymi przedsiębiorcami (zwłaszcza między dostawcami i użytkownikami podzespołów oraz świadczącymi usługi dla przedsiębiorstw), które sprzyjają kaskadowemu przekazywaniu w systemie przedsiębiorstw usprawnień technicznych i organizacyjnych, zwiększając w ten sposób globalną efektywność lokalnego systemu. Funkcjonalność tego rodzaju relacji ujawnia się w pełni w bezpośrednich kontaktach między innowatorem i użytkownikiem innowacji w lokalnym systemie, w którym istnieje segment wytwarzający niezbędne maszyny do produkcji typowych wyrobów regionu.
- Specyficzny charakter społecznej formacji peryferyjnej jest podstawą elastyczności wytwórczej systemów małych przedsiębiorstw. Towarzyszą im takie społeczne zjawiska, jak stały proces ruchliwości społecznej, który zakłada np. wysoką stopę rotacji zatrudnienia pracowników, oraz wysoki poziom odnawialności załogi dla przedsiębiorstw.

Scharakteryzowane wyżej cechy systemu małych przedsiębiorstw są uogólnieniem opisanych już wiele razy doświadczeń włoskich, które G. Garofoli nazywa wręcz „paradygmatycznym przypadkiem endogenego rozwoju”. Wzory te mogą być także skuteczne w większości polskich regionów, które nie mają szans na przyciągnięcie firm globalnych.

4. Metropolizacja

Jednym z najważniejszych zjawisk związanych ze zmianami sposobu wytwarzania przestrzeni jest metropolizacja, którą określić można jako proces przekształcania się przestrzeni miejskich polegający na zmianie relacji między miastem centralnym i jego bezpośrednim zapleczem oraz na nieciągłym sposobie użytkowania przestrzeni zurbanizowanych. Zmiana relacji polega na osłabieniu lub zerwaniu związków gospodarczych miasta z jego regionalnym zapleczem i zastąpieniu ich więziami z innymi metropoliami w skali kontynentalnej lub światowej. Rola regionu ogranicza się do pełnienia funkcji mieszkaniowych i rekreacyjnych dla mieszkańców metropolii, nieciągłość przestrzeni oznacza zaś, że „sąsiadem” w sensie gospodarczym i społecznym nie jest już otaczający region, ale odległa nieraz o setki, a nawet tysiące kilometrów inna metropolia.

Zjawiska metropolizacji w formie załączkowej występują także w Polsce. Najbardziej zaawansowane są one w Warszawie, ale obserwować je można także w Krakowie, Poznaniu i we Wrocławiu. Te cztery miasta z uwagi na ich wzrastającą rolę międzynarodową mają szanse metropolitalnego rozwoju.

Kształtowanie się metropolii, czyli nowych węzłów sieci osadniczej, związane jest m.in. z umiędzynarodowieniem zarządzania firmami prywatnymi.

Jak podkreśla Michel Rochefort, to strategie wielkich międzynarodowych przedsiębiorstw decydują o rozwoju lub schyłku jakiegoś obszaru i kształtowaniu się „zarządzających metropolii”, a rozwój regionalny w coraz mniejszym stopniu zależy od wewnętrznej dynamiki gospodarczej danego kraju. Metropolie będą w przyszłości rozwijać się w wyniku złożonych relacji między aktorami prywatnymi i publicznymi, stając się konkurującymi biegunami na ponadnarodowym obszarze. „Ich społeczno-gospodarcza dynamika, zapotrzebowanie na lokale biurowe i mieszkania będą zależały od ich zdolności do pokonania w ostrym współzawodnictwie innych metropolii”¹⁴.

We współzawodnictwie metropolii o przyciągnięcie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a także krajowych, ważnym atutem jest istniejąca gęsta sieć małych i średnich przedsiębiorstw. Jak pokazują doświadczenia francuskie, gminom, w tym także metropoliom, opłaca się ponieść nawet znaczne nakłady w celu przyciągnięcia inwestorów. Lokalizacja dużej firmy to nie tylko pewna liczba miejsc pracy netto, to także efekty indukowane w postaci miejsc pracy w MŚP. 1500 osób pracujących w dużym przedsiębiorstwie zaawansowanej technologii indukuje około 7500 nowo zatrudnionych osób w okolicy. W ten sposób w gminach zmniejsza się bezrobocie, a więc maleją koszty zasiłków, a kasa samorządowa jest zasilana przez podatki od firm. W warunkach francuskich nakłady gminy na pozyskanie dużego inwestora, rzędu miliarda franków (ok. 600 mln zł), zwracają się w ciągu roku¹⁵.

Wielkość bezpośrednich inwestycji w danym miejscu zależy od wielu czynników, ale w znacznej mierze od cech kraju, a następnie miasta, gdzie mają być one zlokalizowane. Cechy te to: koszty energii, dostępność do rynku konsumentów, koszt siły roboczej, stopa podatkowa, sieć transportu i komunikacji, pomoc dla przedsiębiorstw ze środków publicznych¹⁶, spokój społeczny, walory środowiska przyrodniczego i kulturowego, relacje zagraniczne prezydenta miasta, lobbying w Brukseli.

Wielkie metropolie – jak zauważa Jean-Paul Laborie – mają korzystną konfigurację przestrzenną dla rozwijania kooperacji produkcyjnej między centrami wytwórczości i nauki oraz licznych wyspecjalizowanych usług zajmujących się transferem wiedzy do firm zlokalizowanych na rynku pracy, bogatym w pracowników wysoko wykwalifikowanych. W stronę metropolii kieruje się szybki transport pozwalający na programowanie przepływów produktów „na czas” (*just in time*). Koncentrują one instytucje, między którymi wymieniane są informacje i organizuje się sieć współpracy. Metropolie dają efekt skali pozwalający na elastyczne przeciwdziałanie ewentualnym kryzysom.

¹⁴ M. Rochefort, *Métropoles et fragmentation des espaces*, Internet: <http://www.equipement.gouv.fr/dau/cdu/datas/docs/ouvr8/chap1.htm>, 1998.

¹⁵ Club AMM, *Compte-rendu du 21/01/96*, Internet: <http://www.iniv.imt-mrs.fr/transfert/AMM/cr250196.html>.

¹⁶ Różnice pod tym względem między poszczególnymi krajami są stosunkowo znaczne. I tak np. pomoc dla przedsiębiorstw przemysłowych jest we Włoszech pięciokrotnie, a w Hiszpanii sześciokrotnie większa niż we Francji.

Wielkość rynku pracy i koncentracja firm umożliwiają stosunkowo łatwą adaptację siły roboczej do wymogów rynku. Zdolność organizacyjna struktur zarządzania w metropoliach umożliwia także dostosowanie się do funkcjonowania globalnego systemu gospodarczego¹⁷.

„Logika prywatnego wytwarzania przestrzeni miasta – pisze Asher – jego infrastruktury i budowli, wzmacnia orientacje metropolitalne (w oryginale «metapolitalne») i centralizujące dynamikę gospodarczą”¹⁸. W metropoliach koncentrują się firmy globalne, które są głównymi klientami na rynku budownictwa i infrastruktury sieciowej (transport, elektryczność, kable telekomunikacyjne, systemy ogrzewcze, woda, ścieki). To właśnie w metropoliach instaluje się najnowocześniejsze systemy transportowe, automatycznie sterowane metro i autobusy, buduje się tunele i obwodnice, lotniska, wieżowce i kongresowe pałace. Metropolie łączy się liniami szybkiej kolei (TGV) i światłowodami. Coraz bardziej zwiększa się dystans między technologią stosowaną w metropoliach a skromnymi inwestycjami budowlanymi w małych miastach. W rezultacie działalność potężnych aktorów ekonomicznych zwiększa tropizm metropolitalny.

Z kolei Paul Veltz wskazuje, że ten tropizm metropolitalny przyciągający firmy do największych ośrodków miejskich może być bardziej rezultatem poczucia bezpieczeństwa w dłuższym horyzoncie czasowym niż wynikiem bezpośrednich korzyści, jakie daje to wielkomiejskie środowisko¹⁹.

Komentując dyskusję, jaka toczy się w światowej literaturze na temat metropolii, Michel Bassand stwierdza, że chociaż metropolia jest z pewnością formą, strukturą, to jednak najważniejszy jest proces, stąd też zainteresowanie metropolizacją. Światowe metropolie stale się przekształcają zarówno w swoim wymiarze globalnym, jak i w relacjach do innych metropolii, a w szczególności do ich światowej sieci. Kształtowanie się metropolii i proces metropolizacji nie oznaczają, że nie ma już miast i procesów urbanizacji. Z pewnością urbanizacja nadal się dokonuje, ale metropolizacja ją dominuje. Współczesne przekształcenia przestrzeni polegają więc na rozciąganiu się stref podmiejskich i przedmiejskich, powstawaniu aglomeracji miejskich o liczbie ludności zbliżonej do miliona i wyższej oraz na kształtowaniu się szkieletu światowych metropolii. Proces metropolizacji na tym się jednak nie kończy, ponieważ powoduje on zmiany całej tkanki społecznej i miejskiej, nie tylko metropolii, ale także aglomeracji miejskich i regionów od niej zależnych. Metropolizacja oznacza więc zmianę społeczeństwa.

Rola metropolii staje się coraz bardziej dominująca, ponieważ są one ośrodkami dynamiki gospodarczej, technologicznej i kulturalnej zarówno

¹⁷ J.-P. Laborie, *La dynamique des territoires*, Internet: <http://www.equipement.gouv.fr.-/dau/cdu/datas/dosc/ouvr19/chap12.htm>, 1998.

¹⁸ F. Acher: *Métapolis ou l'avenir de villes*, Paris 1995, s. 109. Wprowadzony przez autora termin „metapolis” na określenie nowej generacji metropolii wydaje się jednak dość sztuczny. Pozostajemy więc przy pojęciu „metropolia”.

¹⁹ P. Veltz, *op. cit.*, s. 238.

w regionie, jak w skali europejskiej. „Los gospodarczy kraju, w którym się znajdują, czy to będą Stany Zjednoczone, czy Chiny – pisze Manuel Castells – zależy od osiągnięć metropolii, niezależnie od prowincjonalnej mentalności otoczenia. Metropolie są nie tylko ośrodkami innowacji kulturalnych i politycznych, ale przede wszystkim węzłami globalnych połączeń sieci”²⁰.

5. Konkurencyjność polskich regionów – próba oceny

Biorąc pod uwagę nową organizację terytorialną kraju i podział Polski na 16 województw, ze względu na możliwości rozwojowe da się wyróżnić w przestrzeni kraju następujące typy regionów:

Tab. 2. Typy regionów

Typy regionów	Stolice regionów
Metropolitalne	Warszawa, Kraków, Poznań, Wrocław
Obszary przejściowe	Szczecin, Trójmiasto
Stare okręgi przemysłowe	Katowice, Łódź
Regiony rozwoju endogennego	Bydgoszcz–Toruń, Białystok, Lublin, Olsztyn, Rzeszów, Opole, Zielona Góra, Kielce

W przypadku regionów metropolitalnych istnieje oczywiście bardzo znaczna różnica między samą metropolią a otaczającymi ją pozostałymi obszarami regionu, toteż modele rozwoju dla tych dwóch obszarów mogą być zupełnie inne. Należy przypuszczać, że różnice wewnątrzregionalne, obecnie już dość w niektórych regionach znaczne, będą się dalej pogłębiały.

Każdy region ma pewne cechy korzystne i niekorzystne z punktu widzenia możliwości rozwoju. Polityka rozwoju prowadzona przez poszczególne regiony powinna dążyć do niwelowania ich cech niekorzystnych i rozwijania atutów.

Przeгляд atutów i cech niekorzystnych regionów pozwala przewidywać, że obszarami intensywnego rozwoju będą w najbliższych dziesięcioleciach przede wszystkim metropolie i część regionów metropolitalnych w zasięgu oddziaływania ośrodków centralnych oraz obszary o znacznych walorach turystycznych. Pewne szanse rozwoju mają także obszary przejściowe, a zwłaszcza Szczecin, który może stać się zapleczem Berlina (choć nadzieje na to, że Berlin szybko osiągnie status miasta globalnego, okazały się płonne). W gorszej sytuacji, choć także nie bez szans jest Trójmiasto, które jednak ma nieco peryferyjne położenie w stosunku do europejskich korytarzy rozwoju.

²⁰ Por. M. Castells, *The Rise of the Network Society*, Malden, Ma, 1996, s. 461.

Tab. 3. Atuty i cechy niekorzystne regionów

Nazwy województw	Cechy korzystne	Cechy niekorzystne
Dolnośląskie a=94 b=2,0	Potencjał akademicki i naukowy. Zróżnicowana struktura gospodarcza. Bliskość zachodniej granicy. Wartości kulturowe. Atrakcyjny krajobraz. Walory turystyczne.	Zdegradowana przestrzeń miejska. Zdekaptalizowana infrastruktura.
Kujawsko-Pomorskie a=84 b=2,4	Położenie na osi transportowej północ-południe. Potencjał akademicki. Wartości kulturowe (Toruń). Załączek „grona miast” (Bydgoszcz, Toruń, Włocławek).	Występowanie obszarów bardzo nisko rozwiniętych. Zdegradowana przestrzeń miejska. Niewydolna sieć transportu. Konflikty elit.
Lubelskie a=73 b=2,7	Potencjał akademicki. Nadgraniczne położenie. Wiodący ośrodek współpracy ze wschodnimi sąsiadami.	Peryferyjne położenie. Niskie wykształcenie ludności regionu.
Lubuskie a=86 b=1,7	Nadgraniczne położenie. Czyste środowisko. Walory turystyczne.	Występowanie obszarów peryferyjnych. Niewydolna sieć transportu.
Łódzkie a=94 b=2,8	Potencjał akademicki i naukowy. Centralne położenie. Bliskość Warszawy.	Zdegradowana przestrzeń miejska. Płytki restrukturyzacja przemysłu. „Cień” Warszawy.
Małopolskie a=90 b=2,9	Potencjał akademicki i naukowy. Wartości kulturowe. Walory turystyczne. Lotnisko międzynarodowe. Korzystny obraz.	Zdegradowana przestrzeń miejska. Zanieczyszczenie środowiska w metropolii.
Mazowieckie a=151 b=4,2	Stołeczność. Potencjał akademicki i naukowy. Zróżnicowana struktura gospodarcza. Wartości kulturowe. Lotnisko międzynarodowe.	Występowanie obszarów bardzo nisko rozwiniętych. Duże różnice wewnątrzregionalne. Zdegradowana przestrzeń miejska. Paraliż transportowy w metropolii. Chaotyczne przekształcenia urbanistyczne Warszawy.
Opolskie a=86 b=1,8	Położenie między dwiema aglomeracjami. Kontakty z Niemcami (mniejszość niemiecka).	Mały potencjał własny. Zanieczyszczone środowisko.

Podkarpackie a=75 b=3,0	Potencjał akademicki. Nadgraniczne położenie. Czyste środowisko. Walory turystyczne.	Peryferyjne położenie. Niekorzystna struktura agrarna. Słabo rozwinięta infrastruktura.
Podlaskie a=72 b=2,1	Potencjał akademicki. Nadgraniczne położenie. Czyste środowisko. Walory turystyczne.	Peryferyjne położenie. Słabo rozwinięta infrastruktura. Niskie wykształcenie mieszkańców.
Pomorskie a=100 b=2,6	Porty morskie. Potencjał akademicki. Wartości kulturowe. Atrakcyjny krajobraz. Walory turystyczne. Lotnisko międzynarodowe.	Zdegradowana przestrzeń miejska. Niewydolna sieć transportu.
Śląskie a=115 b=2,6	Nieźle połączenia transportowe. Potencjał akademicki i naukowy (dość jednostronny). „Grona miast”.	Katastrofa ekologiczna. Zdegradowana przestrzeń miejska. Niskie i jednostronne wykształcenie ludności. Silny opór społeczny przeciwko restrukturyzacji.
Świętokrzyskie a=69 b=2,2	Centralne położenie. Walory turystyczne.	Słabo rozwinięta infrastruktura. Występowanie obszarów bardzo słabo rozwiniętych. Zdegradowana przestrzeń wiejska. Niskie wykształcenie ludności.
Warmińsko-Mazurskie a=77 b=2,2	Czyste środowisko. Atrakcyjny krajobraz. Walory turystyczne.	Peryferyjne położenie. Niskie wykształcenie ludności regionu. Słabo rozwinięta infrastruktura.
Wielkopolskie a=108 b=2,1	Położenie w zachodniej części kraju. Potencjał akademicki i naukowy. Zróżnicowana struktura gospodarcza. Tradycje handlowe. Cechy kulturowe mieszkańców. Lotnisko międzynarodowe. Korzystny obraz.	Niewydolna sieć transportu. Zdegradowana przestrzeń miejska.
Zachodniopomorskie a=97 b=2,4	Położenie w bezpośrednim zapleczu Berlina. Porty morskie. Walory turystyczne.	Niewydolna sieć transportu. Zdegradowana przestrzeń miejska.

a = Produkt Krajowy Brutto na 1 mieszkańca, Polska = 100, 1997;

b = relacja PKB na 1 mieszkańca w najbogatszym i najuboższym powiecie w regionie, 1997.

Pozostałe polskie regiony i peryferie regionów metropolitalnych będą się rozwijać pod warunkiem uruchomienia endogennych czynników rozwoju w skali przede wszystkim lokalnej, ale także subregionalnej. W skali lokalnej przykładem takiego rozwoju endogennego może być Biłgoraj²¹. Znaczne szanse rozwoju ma także aglomeracja katowicka, pod warunkiem jednak podjęcia na szeroką skalę działań restrukturyzacyjnych, które nie mogą ograniczyć się do zmniejszenia roli przemysłu wydobywczego i ciężkiego w gospodarce regionu, ale muszą dotyczyć także poprawy środowiska, rekultywacji odłogów przemysłowych i odnowy przestrzeni miejskiej. Do starych okręgów przemysłowych, z całym ich historycznym obciążeniem, należy także Łódź, której szanse są, jak się wydaje, związane z przyszłym rozwojem Warszawy.

Należy jednoznacznie stwierdzić, że – ogólnie rzecz ujmując – konkurencyjność poszczególnych układów regionalnych i lokalnych w Polsce zależy prawie wyłącznie od nich samych. Nikt nie może wymagać, by państwo – prowadząc swoją politykę regionalną – zajmowało się sytuacją w poszczególnych regionach. Zadaniem państwa jest dbanie o rozwój całej gospodarki narodowej i wspieranie jej konkurencyjności w układzie globalnym. O rozwój poszczególnych regionów i układów lokalnych powinny dbać władze samorządowe odpowiedniego szczebla. Państwo może, owszem, interweniować w określonej części przestrzeni kraju, ale interwencja taka powinna być podporządkowana interesom ogólnokrajowym. Np. decyzja o zaangażowaniu państwa w budowę autostrady (kolei TGV itp.) w istotny sposób będzie wpływać na szanse rozwoju regionu i poszczególnych miast (nie zawsze jednoznacznie pozytywnie) – ale decyzję tę układy terytorialne powinny traktować jako element otoczenia, nie zaś jako jedyny warunek do podjęcia starań o zwiększenie swojego potencjału gospodarczego i atrakcyjności lokalizacyjnej. Współpraca państwo–regiony może przybierać formę kontraktu regionalnego – jednego z najbardziej obiecujących instrumentów zarówno polityki regionalnej państwa, jak i polityki rozwoju regionów prowadzonej przez władze samorządu wojewódzkiego²².

²¹ Por. G. Gorzelak, B. Jałowiecki, W. Dziemianowicz, W. Roszkowski, „Dynamika i czynniki sukcesu lokalnego w Polsce” (w:) G. Gorzelak, B. Jałowiecki (red.), *Koniunktura gospodarcza i mobilizacja społeczna w gminach*, EUROREG, t. 25(58), Warszawa 1998.

²² Por. Z. Gilowska, G. Gorzelak, B. Jałowiecki, *Założenia kontraktu regionalnego dla Ściany Wschodniej*, Municipium, Warszawa 1999.