

*Tomasz Grzegorz Grosse*

## **PRZEGLĄD KONCEPCJI TEORETYCZNYCH ROZWOJU REGIONALNEGO**

Niniejszy artykuł przedstawia wybrane koncepcje teoretyczne dotyczące rozwoju regionalnego. Autor dokonuje analizy najważniejszych czynników decydujących o rozwoju konkurencyjności gospodarki regionalnej. Wśród nich na uwagę zasługują m.in. warunki instytucjonalne i prawne, w szczególności sieci współpracujących ze sobą instytucji ekonomicznych i społecznych. Obok tego ważnym elementem są normy życia społecznego, które cenią innowacyjność i przedsiębiorczość oraz zachęcają do współpracy. Autor analizuje również badania dotyczące znaczenia kapitału społecznego dla rozwoju regionalnego. Ważnym czynnikiem dynamiki gospodarczej jest także dojrzałość strategii politycznej oraz jakość funkcjonowania władz publicznych. Dlatego autor przedstawił rekomendacje dla działań podejmowanych przez administrację publiczną, wspierających wzrost gospodarczy i rozwój społeczny w regionach.

Koncepcje naukowe dotyczące rozwoju regionalnego wywierają znaczący wpływ na działania społeczne. Na ich podstawie formułowane są różnorodne zalecenia dla elit politycznych i prowadzone konkretne przedsięwzięcia gospodarcze władz publicznych. Wraz ze zmieniającymi się „modami” teoretycznymi można więc obserwować zmianę zachowania administracji publicznej.

Wcześniejsze teorie rozwoju gospodarczego, wyrosłe na gruncie neoliberalnym, nie przewidywały interwencjonizmu władz publicznych. Uznawały, że działania administracyjne niosą ze sobą więcej szkody niż pożytku. Zadaniem władz było jedynie tworzenie odpowiednich regulacji prawnych dla wolnego rozwoju działalności gospodarczej. Pożądanym instrumentem regulacyjnym w okresach dekonjunkury mogły być także działania fiskalne, zmniejszające poziom opodatkowania, lub monetarne, np. obniżające poziom podstawowych stóp procentowych.

W ostatnich dziesięcioleciach pojawiają się jednak coraz częściej koncepcje, które odchodzą od czystych założeń neoliberalnych i nawiązują w coraz większym stopniu do doktryny Johna Keynesa. Odwołują się one do szerszej gamy czynników wpływających na rozwój gospodarczy regionów, m.in. podkreślają znaczenie instytucji otoczenia biznesu, ośrodków naukowych, zjawisk społecznych i norm kulturowych. Zakładają również konieczność interwencjonizmu władz publicznych. Jest to spowodowane założeniem o kumulowaniu się różnic międzyregionalnych. Regiony wysoko rozwinięte stają się w myśl

tych założeń coraz bardziej gospodarczo dominujące, a na obszarach zacofanych pogłębiają się zjawiska problemowe. Dlatego teorie, o których mowa, postulują różnorodne działania administracyjne, począwszy od podwyższania kwalifikacji siły roboczej, przez inwestycje w infrastrukturę, promowanie eksportu, a skończywszy na budowaniu instytucji wspierających rozwój przedsiębiorczości, upowszechniających nowatorskie metody zarządzania i technologie oraz kreujących innowacyjność. Działania administracji publicznej powinny być zatem szczególnie intensywne na terenach słabego wzrostu gospodarczego (Malizia, Feser 1999, s. 123–137).

Warto zauważyć, że większość koncepcji naukowych powstałych po drugiej wojnie światowej, aż do początku lat osiemdziesiątych, zakładała „odgórną” pomoc władz państwowych dla słabiej rozwijających się regionów. Współczesne koncepcje kładą raczej nacisk na mobilizację wewnętrznego potencjału tych obszarów i traktują interwencję władz publicznych jako wspierającą rozwój oddolnych czynników instytucjonalnych, politycznych i społecznych, zapewniających konkurencyjność i rozwój gospodarczy (Amin 1999).

Jedną z najbardziej popularnych koncepcji wyjaśniających rozwój regionalny jest **teoria bazy ekonomicznej** (*economic base theory*). Jej podstawowym założeniem jest oparcie rozwoju regionalnego na działalności eksportowej. Najistotniejszym elementem stymulującym wzrost gospodarczy jest bowiem właśnie zewnętrzny popyt na towary lub usługi wytwarzane na obszarze regionu. Firmy i sektory gospodarcze produkujące na eksport tworzą tzw. bazę ekonomiczną regionu. Rozwój tej bazy zapewnia efekty mnożnikowe w postaci rozwinięcia się pokrewnych sektorów, podwykonawców oraz rynku usług lokalnych i regionalnych.

Na podstawie teorii bazy ekonomicznej formułowane są rozliczne rekomendacje dla działań publicznych. Najczęściej sugeruje się przedsięwzięcia, które przyciągają do regionu inwestorów produkujących na eksport. Władze publiczne powinny więc poszukiwać takich korporacji, które wytwarzają wysoko konkurencyjne towary na rynkach światowych. Za najbardziej korzystne uznaje się gałęzie przemysłu oparte na wysokich technologiach oraz niektóre usługi, zwłaszcza wspierające zmiany technologiczne i producentów wysoko konkurencyjnych (Malecki 1997, s. 31). Ponadto zalecane są poszukiwania przedsiębiorstw, które mogą być szczególnie korzystne dla dalszego rozwoju regionu. W opinii jednych specjalistów oznacza to zachęcanie inwestorów z branży, która jest już mocną stroną gospodarki regionalnej, a więc pogłębia specjalizację regionu. Takie założenie przyświeca np. autorom teorii produktu podstawowego, która zostanie omówiona w następnej kolejności. Według innych ekspertów władze publiczne powinny raczej dywersyfikować bazę eksportową i przyciągać przedstawicieli nowych sektorów produkcyjnych. Ponadto władze publiczne powinny wspierać działalność eksportową przedsiębiorstw regionalnych (Malizia, Feser 1999, s. 54).

Największym zagrożeniem dla rozwoju wynikającego z teorii bazy ekonomicznej może być schyłek dominującej branży. Podobnie jest w przypadku

wycofania się inwestora, na którym opiera się rozwój gospodarczy regionu. Właśnie dlatego specjaliści zalecają dywersyfikację bazy ekonomicznej (Malecki 1997, s. 24). Ponadto działania publiczne wspierające dużych inwestorów mogą zaniebyszać przedsiębiorstwa lokalne, zwłaszcza zaś małe i średnie firmy, które pozostają poza niejednokrotnie arbitralnie wyznaczonymi granicami bazy ekonomicznej. W konsekwencji może to zachwiać endogenicznym rozwojem całego regionu, a więc rozwojem opartym na jego wewnętrznym potencjale wzrostu (Malizia, Feser 1999, 60–63).

Na koncepcji bazy ekonomicznej opiera się **teoria produktu podstawowego** (*staple theory*). Również ona upatruje źródła rozwoju w działalności eksportowej. Koncepcja ta przypomina także powszechnie znaną teorię korzyści komparatywnych Davida Ricarda, która uzasadnia międzynarodowy podział pracy. Teoria wybitnego klasyka ekonomii jest jednak z zasady statyczna i nie wyjaśnia przyczyn rozwoju gospodarczego. Natomiast teoria produktu podstawowego, której autorem był Harold Innes, wyjaśnia długookresowe zmiany strukturalne oraz przyczyny wzrostu ekonomicznego. Drogą do rozwoju regionalnego jest przede wszystkim stopniowa specjalizacja produkcyjna, a zwłaszcza skupienie się na wybranej grupie towarów, która może być najbardziej konkurencyjna na rynkach zewnętrznych. Przyczyną rosnących korzyści wynikających ze specjalizacji produkcyjnej jest przede wszystkim obniżanie kosztów transakcyjnych, w tym doskonalenie organizacji procesu produkcji oraz jakości wytwarzanych towarów (Landes 2000, s. 332).

Władze publiczne w myśl omawianej teorii powinny wspierać proces specjalizacji oraz zmniejszać koszty transakcyjne produkcji. Podstawowym zadaniem administracji są inwestycje infrastrukturalne, zwłaszcza komunikacyjne (lub telekomunikacyjne). Ponadto władze mogą zmniejszać koszty działalności badawczej i innowacyjnej, wspierać działania szkoleniowe oraz rozwijać usługi otoczenia biznesu (np. doradcze i księgowość). Mogą również sprzyjać rozwojowi instytucji finansowych, które wzmocnią trend specjalizacji produkcyjnej. Władze publiczne powinny także stymulować działalność eksportową (Malizia, Feser 1999, s. 81–84).

Inną koncepcją upatrującą przyczyny rozwoju regionalnego w działalności eksportowej jest tzw. **nowa teoria handlu** (*new trade theory*). Wyjaśnia ona, dlaczego w gospodarce globalnej korzyści z handlu mogą odnosić kraje będące na różnym poziomie rozwoju cywilizacyjnego. Przyczyną jest mianowicie daleko posunięta specjalizacja produkcyjna, a zwłaszcza skoncentrowanie się na działalności kapitałochłonnej albo pracochłonnej. Regiony posiadające duże zasoby taniej siły roboczej mogą więc specjalizować się w pracochłonnej produkcji. Natomiast regiony bogate w kapitał eksportują towary wymagające wysokich nakładów kapitałowych. Jednocześnie teoria zakłada, iż w dłuższej perspektywie czasowej taka wymiana między oboma typami regionów przynosi większe korzyści regionom bogatym w kapitał. Zgodnie z omawianą teorią od władz publicznych wymagane jest zaangażowanie na rzecz inwestycji infrastrukturalnych, wspierania instytucji finansowych, działalności szkoleniowej

i innych inicjatyw pogłębiających specjalizację produkcyjną. Ponadto władze powinny wspierać działalność eksportową oraz popierać na arenie międzynarodowej zasady swobodnego handlu (Malizia, Feser 1999, s. 156–163).

Kolejna grupa teorii ekonomicznych wskazuje na koncentrację przestrzenną rozwoju regionalnego i wynikające z tego faktu konsekwencje natury ekonomicznej i politycznej. Bodaj najbardziej rozpowszechniona jest koncepcja **biegunów wzrostu** (*growth poles*) autorstwa François Perroux. Początkowo nie odnosiła się ona do wymiaru przestrzennego, ale do dominujących na rynku podmiotów gospodarczych. W jej rozumieniu rozwój gospodarczy jest skoncentrowany w najbardziej rozwiniętych przedsiębiorstwach, gałęziach przemysłu i sektorach, które stanowią tzw. bieguny wzrostu dla całej gospodarki. Wymienione podmioty charakteryzują się najsilniejszą pozycją na rynku, szybkim tempem wzrostu działalności gospodarczej i wieloma powiązaniem kooperacyjnymi. Stanowią siłę napędzającą rozwój gospodarki, ale jednocześnie podporządkowują i uzależniają od swojej polityki inne, słabsze podmioty rynkowe.

Później teoria biegunów wzrostu znalazła odniesienie do najbardziej rozwiniętych regionów. Na ich obszarze lokują bowiem swoją działalność zaawansowane technologicznie gałęzie przemysłu, które są również wysoko konkurencyjne na arenie międzynarodowej. W ten sposób obszary metropolitalne, stanowiące jądro takiego regionu, dominują nad mniejszymi miastami oraz okolicznymi obszarami. Natomiast najbardziej rozwinięte regiony wygrywają konkurencję gospodarczą z regionami peryferyjnymi i uzależniają je od własnej polityki przemysłowej i handlowej. Najważniejszą rekomendacją Perroux dla działań publicznych jest wzmacnianie dotychczasowych lub tworzenie nowych biegunów wzrostu. Ponadto należy rozwijać sieć komunikacyjną między dominującymi metropoliami i ich otoczeniem, aby przyspieszać proces rozprzestrzeniania się wzrostu gospodarczego (Malizia, Feser 1999, s. 104–106).

Zbliżoną koncepcję rozwoju przestrzennego przedstawił w latach pięćdziesiątych Albert Hirschman. Według niego rozwój gospodarczy dokonuje się nierównomiernie i jest skoncentrowany w tzw. **geograficznych centrach wzrostu** (*geographical growth centers*). Później jednak następuje naturalne rozprzestrzenianie się rozwoju z centrów na obszary sąsiadujące. Dlatego podobnie jak w teorii biegunów wzrostu, Hirschman zaleca wzmacnianie rozwoju regionów centralnych i wspieranie późniejszej dyfuzji rozwojowej przez budowanie np. infrastruktury komunikacyjnej (Malizia, Feser 1999, s. 106–108).

Szwedzki ekonomista Gunnar Myrdal również opisywał nierównomierny przestrzennie rozwój gospodarczy. Jest to według uczonego długi proces historyczny, uwarunkowany nie tylko czynnikami ekonomicznymi, ale również społecznymi i kulturowymi. Zróżnicowanie regionalne rozwoju pogłębia się wraz z upływem czasu. Jest to spowodowane kumulowaniem się i wzajemnym oddziaływaniem przyczyn ekonomicznych, politycznych i kulturowych (*cumulative causation*). W ten sposób obszary bogate rozwijają się coraz szybciej, natomiast biedne pogrążają się w stagnacji. Jest to więc **mechanizm błędnego koła**, który jest samopowtarzalny i którego nie można przerwać, odwołując

się jedynie do samoregulacji rynkowej. Wprawdzie zdaniem Myrdala można zaobserwować efekt rozprzestrzeniania się rozwoju poza centra gospodarcze, ale jednocześnie towarzyszą temu procesy uzależnienia gospodarczego obszarów peryferyjnych i drenowania ich wątego potencjału wzrostu. Ponadto migracja siły roboczej, przepływy środków kapitałowych i wolny handel pogłębiają zróżnicowanie gospodarcze i dodatkowo wzmacniają zarówno pozytywne, jak i negatywne tendencje rozwojowe. Niezbędna jest więc interwencja publiczna, zwłaszcza na terenach zaniedbanych, która mogłaby przerwać działanie mechanizmów błędnego koła (Malizia, Feser 1999, s. 108–109, 163; Morawski 2001, s. 111).

Podobną koncepcją rozwoju jest **model rdzenia i peryferii** (*core and peripheries*) Friedmanna. Stanowi on bodaj najbardziej znaną metaforę spotykaną w literaturze dotyczącej rozwoju regionalnego. Zdaniem Friedmanna działalność wytwórcza i usługowa najbardziej konkurencyjnych przedsiębiorstw jest lokowana w najsilniej rozwiniętych regionach, głównie dużych ośrodkach metropolitalnych. Jednocześnie centra gospodarcze dominują nad swoimi peryferiami. Wprawdzie przyczyniają się do zainicjowania trajektorii rozwoju tych terenów, ale jest on podporządkowany i usługowy wobec obszarów centralnych. Ponadto centra dążą do dominacji nie tylko w sferze gospodarczej, ale również politycznej i kulturowej. Najczęściej spotykaną rekomendacją dla władz publicznych, wynikającą z omawianego modelu, jest stymulowanie rozwoju regionalnego właśnie opartego na regionalnych centrach wzrostu. Dotyczy to zarówno wspierania, np. budowy infrastruktury światowych metropolii, jak również stymulowania rozwoju obszarów centralnych w regionach słabiej rozwiniętych, peryferyjnych z punktu widzenia gospodarki globalnej (Malizia, Feser 1999, s. 109–117).

Według niektórych kontynuatorów myśli Friedmanna proces formowania się centrów jest dynamiczny, uzależniony od pojawiających się nowych technologii, branż przemysłowych itp. Dlatego obszary będące dotąd peryferiami mogą dzięki korzystnym warunkom rozwojowym awansować do grupy regionów centralnych. Według innych specjalistów zróżnicowanie przestrzenne jest znacznie bardziej statyczne i utrzymujące się w długim okresie historycznym. Dla niektórych regionów peryferyjnych podporządkowanie wobec centrów rozwojowych można liczyć nawet od okresu kolonialnego (Malecki 1997, s. 3–5). Jeszcze inni podważają powiązania występujące między terenami centralnymi i ich peryferiami, uważając, iż współczesne metropolie są raczej połączone gospodarczo z innymi światowymi centrami metropolitalnymi, aniżeli ze swoim bezpośrednim otoczeniem (Castells 1996, s. 380).

Do przedstawionych dotychczas rozważań teoretycznych wyraźnie nawiązują koncepcje wybitnego socjologa Manuela Castellsa. Podobnie jak Friedmann uważa on, iż proces rozwoju gospodarczego zachodzi w zróżnicowany przestrzennie sposób. Centrami wzrostu gospodarczego są przede wszystkim największe metropolie i technopolie, a w mniejszym stopniu również inne

skupiska przestrzenne, np. regiony przemysłowe. Wymienione obszary dominują gospodarczo nad całą resztą globu ziemskiego. Skupiają najwyższy potencjał ekonomiczny, finansowy, innowacyjny. Są niejednokrotnie głównymi ośrodkami światowej kultury oraz centrami politycznymi. Przewodzą na polu wynalazczości, nowych technologii oraz nowatorskich sposobów produkcji. Właśnie potencjał innowacyjny czyni najbardziej rozwinięte technopolie głównymi ośrodkami światowej gospodarki. Według Castellsa nowoczesna gospodarka oplata niemal całą kulę ziemską gęstą siatką komunikacyjną, w której przepływają informacje, myśl naukowa, mody konsumenckie, towary, środki finansowe itp.

**Struktura sieci** dynamizuje przepływ kapitałów, towarów i informacji między centrami a innymi obszarami włączonymi do gospodarki globalnej. Jednocześnie oddaje specyfikę współczesnego społeczeństwa, które w coraz większym stopniu staje się **społeczeństwem sieciowym** (*network society*). Przejawem tego zjawiska jest coraz bardziej dominująca rola elit, głównie gospodarczych i politycznych, które nadają ton najważniejszym procesom globalnym. Zgodnie ze strukturą sieciową globalnego kapitalizmu swobodnie przemieszcza się ona między największymi metropoliami i wzajemnie komunikuje w ramach światowego establishmentu (Castells 1996, s. 378–414). Również inni komentatorzy współczesnych procesów globalnych zwracają uwagę na rosnącą rangę „superwzmocnionych” jednostek, dysponujących kolosalną władzą ekonomiczną oraz wynikającymi z niej wpływami politycznymi i medialnymi (Friedman 2001, s. 34).

Kolejną koncepcją mającą zastosowanie do gospodarki regionalnej jest **teoria cyklu produkcyjnego** (*product-cycle theory*). Łączy ona rozwój gospodarczy z procesem powstawania nowych towarów, następnie z etapem ich doskonalenia technicznego i wreszcie standaryzacją produkcji. Teoria opiera rozwój gospodarczy na innowacyjności technologicznej albo na wylansowaniu nowatorskiej grupy towarów lub usług. Zgodnie z omawianą koncepcją zapoczątkowanie nowej gamy produktów odbywa się najczęściej w regionach wysoko rozwiniętych, gdyż dysponują one najlepiej wykształconą bazą naukowo-badawczą, najlepszą informacją rynkową i instrumentami marketingowymi. Ponadto rozwinięte regiony posiadają wymagający i zasobny rynek konsumentów, który pozytywnie stymuluje popyt na nowe grupy towarów. W drugim etapie cyklu produkcyjnego towar jest doskonalony i eksportowany na rynki zewnętrzne. Dopiero w trzecim stadium cyklu opracowany jest standardowy produkt, którego produkcję można łatwo przenieść do regionów o mniej zasobnym rynku wewnętrznym, ale za to dysponujących tańszą siłą roboczą.

Teoria zakłada utrzymującą się nierównowagę między regionami rozwiniętymi a zapóźnionymi gospodarczo. Dobra konsumpcyjne najwyższej jakości, a także gusta konsumenckie i style życia, powstają w regionach bogatych i następnie są przekazywane peryferiom. Ostatnim etapem ich podporządkowania są inwestycje bezpośrednie. Producenci z obszarów wysoko rozwiniętych przenoszą na peryferie część procesu produkcji standardowych

towarów, korzystając z tańszej siły roboczej i miejscowego rynku konsumencijskiego. Warto jednak pamiętać, iż komponenty najbardziej zaawansowane technicznie są rzadko produkowane w regionach peryferyjnych. Wraz z upływem czasu regiony słabiej rozwinięte gospodarczo stają się więc w coraz większym stopniu uzależnione od kooperacji z obszarami centralnymi. Proces ten jest zazwyczaj pogłębiany na skutek narastającego braku konkurencyjności firm lokalnych, a zwłaszcza dysproporcji w poziomie zaawansowania technologicznego wytwarzanych przez nie towarów.

Zgodnie z teorią cyklu produkcyjnego władze publiczne powinny przede wszystkim wspierać wszelkie działania innowacyjne przedsiębiorców, gdyż w największym stopniu zapewniają one przewagę konkurencyjną i rozwój. Jednakże preferowana strategia administracji publicznej powinna również wspierać eksport i przenoszenie produkcji standardowych produktów poza granice regionu (Malizia, Feser 1999, s. 174–181).

Warto podkreślić, iż wielu ekonomistów uznaje dominującą rolę innowacyjności technologicznej dla rozwoju gospodarczego (Samuelson, Nordhaus 2000, s. 351–370). Również wiele teorii rozwoju regionalnego uznaje ten czynnik za kluczowy dla pomyślności ekonomicznej regionu. Zmiana technologiczna umożliwia bowiem poprawienie wydajności gospodarczej, zapewnia przewagę konkurencyjną na rynkach zewnętrznych, modernizuje strukturę gospodarczą w regionach. **Dlatego najważniejszym elementem gospodarki regionalnej jest wiedza i rozwój technologiczny.** Na tej podstawie Richard Florida ukuł termin *uczącego się regionu* (*the learning region*), dla którego głównym motorem rozwoju jest właśnie nieustanna innowacja i umiejętność adaptacji do zmieniających się uwarunkowań rynkowych. Zadaniem władz publicznych jest stymulowanie wszystkich czynników odpowiedzialnych za rozwój nauki, badań, doskonalenie kadr i aplikowanie wysokiej techniki w przedsiębiorstwach *uczącego się regionu* (Florida 2000).

Również wielu innych ekonomistów zachęca władze publiczne do wspierania rozwoju technologicznego. Najczęściej spotykanym postulatem jest tworzenie regionalnego systemu innowacji, a więc budowanie instytucji publicznych działających wspólnie na rzecz stymulowania rozwoju technicznego gospodarki. Administracja powinna także wspierać powstawanie **sieci współpracy** między instytucjami naukowymi, eksperckimi i gospodarczymi. Powinna również stymulować badania naukowe prowadzone przez przedsiębiorstwa, np. w formie odpisów podatkowych, kredytów lub bezpośrednich dotacji. W podobnej formie proponuje się wspierać instytucje naukowe, np. uniwersyteckie, które bezpośrednio współpracują z przemysłem i opracowują technologie dla przedsiębiorstw. Szczególny nacisk zdaniem specjalistów musi być położony na praktyczną użyteczność opracowywanych technologii oraz na zapewnienie finansowania ryzykownych lub długoterminowych prac badawczych. Władze publiczne mogą również tworzyć **instytucje pośredniczące, regionalne centra innowacyjności i parki naukowe**, które mogą specjalizować się w przekazywaniu i opracowywaniu na potrzeby przemysłu nowych technologii. Istnieje

wiele sposobów zapewniających upowszechnienie lub przenoszenie między sektorami rozwiązań technicznych. Klasycznym przykładem jest wykorzystywanie do celów cywilnych technologii wojskowych (Malecki 1997, s. 179–185, 234–271).

Wielu ekonomistów podkreśla znaczenie odpowiedniego klimatu społecznego i instytucjonalnego dla innowacyjnej działalności przedsiębiorców. Spośród wielu wypowiedzi specjalistów na ten temat na uwagę zasługuje katalog cech **środowiska innowacyjnego** (*innovative milieu*) lub **środowiska dla przedsiębiorczości** (*environment for entrepreneurship*). Obejmuje ono w pierwszym rzędzie zasoby naukowe i badawcze regionu, w szczególności uniwersyteckie, oraz wysoko wykwalifikowaną siłę roboczą, przede wszystkim doświadczonych menedżerów. Ponadto ważnym elementem środowiska innowacyjnego jest profesjonalna administracja publiczna i wysoki poziom infrastruktury technicznej, a zwłaszcza telekomunikacyjnej, w regionie. Kolejnym elementem jest wysoki standard warunków życia, szczególnie jakość instytucji oświatowych, kulturalnych i rozrywkowych oraz czystość i dostępność środowiska naturalnego (Birch 1987, s. 140–165).

Inni ekonomiści dodają do tego katalogu obecność wiarygodnych instytucji finansowych oraz infrastruktury komunikacyjnej, zwłaszcza lotnisk międzynarodowych. Wymieniają również potrzebę dywersyfikacji bazy gospodarki regionalnej. Ważnym elementem jest także aktywna postawa władz publicznych na rzecz rozwoju i prowadzenie przez administrację dojrzałej strategii pobudzania przedsiębiorczości regionalnej. Wreszcie socjologowie ekonomiczni podkreślają znaczenie wartości społecznych zachęcających do inicjatywy gospodarczej oraz tworzących klimat zaufania i współpracy, a także obecność tradycji przedsiębiorczości regionalnej (Dubini 1989). Duże znaczenie, zdaniem specjalistów, mają także obecność wymagającego i zasobnego rynku konsumenckiego, łatwa dostępność powierzchni biurowej i przemysłowej oraz występowanie bogatych zasobów zarówno taniej, ale słabo wykształconej, jak również wykwalifikowanej siły roboczej (Malecki 1997, s. 164–169).

Warunkiem powstania środowiska sprzyjającego przedsiębiorczości jest także obecność **sieci kooperujących ze sobą instytucji** publicznych, gospodarczych, usługowych, finansowych, społecznych i naukowych. Takie powiązanie instytucjonalne pozwala stworzyć znakomite warunki dla wymiany informacji, pomysłów, a następnie powstania zaufania i współpracy gospodarczej. Prowadzi do zjawisk innowacyjnych i rozwija nowe formy przedsiębiorczości. Współpraca jest oparta na niezwykle istotnym w tych warunkach kontakcie osobistym partnerów (*face-to-face contact*). Według wielu ekonomistów wszelka działalność gospodarcza zaczyna się i kończy właśnie na personalnych, często nieformalnych kontaktach menedżerów. Dlatego w okresie globalnej komunikacji tak istotne znaczenie dla rozwoju gospodarczego ma geograficzna bliskość kooperujących firm i skupienie lokalizacyjne pokrewnych sektorów przemysłowych. W ramach omawianej sieci współpracy instytucjonalnej dominującą rolę odgrywają firmy prowadzące działalność innowacyj-



ną oraz ich kooperanci. Całość tworzy system współpracujących instytucji, które w literaturze są czasami określane mianem **kolektywnego przedsiębiorcy** (*collective entrepreneur*) (Malecki 1997, s. 170–174).

Koncepcje teoretyczne **elastycznej produkcji** (*flexible production*) zostały opracowane w okresie kryzysu taylorowskiego systemu masowej produkcji. W latach osiemdziesiątych Michael Piore i Charles Sabel jako jedni z pierwszych zauważyli zmianę sposobu zarządzania oraz zwrócili uwagę ekonomistów na rosnące znaczenie gospodarki regionalnej. Swoje wnioski teoretyczne wyciągali na podstawie badań prowadzonych w dynamicznie rozwijających się regionach Trzeciej Italii (*Third Italy*), zwłaszcza Emilii-Romanii. Wkrótce jednak także inni ekonomiści potwierdzili ich spostrzeżenia na podstawie obserwacji dokonanych w wielu innych regionach całego świata. Wszędzie system organizacyjny został oparty na **elastycznej produkcji i specjalizacji**. Jest on zbudowany przede wszystkim na grupie małych i średnich firm, łatwo zmieniających produkcję i dostosowujących się do warunków rynkowych, gustów konsumenckich i nowinek technologicznych. Jednocześnie producenci są daleko wyspecjalizowani, dzięki czemu łatwo znajdują niszę rynkową w gospodarce globalnej i mogą być w swojej dyscyplinie wysoko konkurencyjni. System bazuje na bliskiej kooperacji, której źródłem są wspólne wartości i relacje społeczne wynikające z wzajemnego zaufania. W ten sposób obniżane są koszty transakcyjne współpracy i podwyższana efektywność całej grupy producenckiej. Źródłem współdziałania społecznego są historyczne tradycje przedsiębiorczości (Piore, Sabel 1984; Storper 1997, s. 5–9).

Gospodarka regionalna oparta na modelu elastycznej produkcji jest zdaniem ekonomistów źródłem dynamicznego rozwoju, oferuje relatywnie wysoko płatne miejsca pracy, sprzyja kooperacji między przedsiębiorcami, a także współuczestnictwu różnych środowisk w regionalnej polityce ekonomicznej władz publicznych (Markusen 1999).

Intelektualne początki teorii elastycznej produkcji sięgają co najmniej czasów Alfreda Marshalla, który w swoich *Zasadach ekonomiki*, po raz pierwszy wydanych w 1890 r., zamieścił rozdział o wyspecjalizowanej lokalizacji **dystryktów przemysłowych** (*industrial districts*). Według uczonego dystrykt przemysłowy stanowi przestrzennie wydzielony obszar, na którym koncentrują swoją lokalizację wyspecjalizowane zakłady przemysłowe. Struktura gospodarki regionalnej jest oparta na małych i średnich przedsiębiorstwach, produkujących głównie na rynek regionalny. Są to przedsiębiorstwa lokalnego kapitału, a więc większość decyzji ekonomicznych jest podejmowana w obrębie dystryktu. Istnieje również głęboka i długofalowa współpraca zakładów produkcyjnych w obrębie regionu. Cechą charakterystyczną dystryktu przemysłowego jest niezwykła ruchliwość siły roboczej. Zdaniem Marshalla pracownicy są bardziej związani z regionem, aniżeli z konkretnym zakładem produkcyjnym, i często zmieniają pracodawcę. Zapleczem producentów są wysoko wykwalifikowane instytucje usługowe, przystosowane do specjalistycznej produkcji regionalnej. W ramach tego zaplecza funkcjonują także instytucje finansowe,

które podejmują się długofalowego kredytowania produkcji, nawet stanowiącej poważne ryzyko handlowe.

**Teoria Marshalla obok czynników ekonomicznych wprowadza istotne założenia socjologiczne i antropologiczne. Dystrykty opierają bowiem swoje działanie na powszechnie obowiązujących wartościach społecznych oraz stabilnej współpracy lokalnej** (Markusen 1999).

Na podstawie koncepcji Marshalla w latach osiemdziesiątych rozwinęły się prace badawcze nad **nowymi dystryktami przemysłowymi** (*new industrial districts*). Były one na początku skoncentrowane na obszarze środkowych Włoch. Regiony włoskie bowiem charakteryzują się strukturą małych, silnie ze sobą kooperujących przedsiębiorstw rodzinnych. **Tworzą one sieć współpracy, która opiera się na solidnych tradycjach historycznych i normach społecznych.** Sieć ta wspólnie rozwiązuje problemy całej branży. Razem są więc podejmowane działania szkoleniowe, wprowadzane nowe technologie lub przedsięwzięcia modernizujące, wspólnie realizowany marketing i działalność eksportowa. Inaczej niż wedle koncepcji Marshalla, regiony włoskie agresywnie zdobywają rynki zewnętrzne i na tym w głównej mierze opierają swój dynamiczny rozwój. Przedsiębiorstwa włoskie współpracują także z władzami publicznymi, które w znaczącym stopniu wspierają rozwój gospodarki regionalnej (Markusen 1999; Storper 1995).

Badania prowadzone nad dystryktami przemysłowymi wskazują na stosunkowo duże różnice strukturalne między nimi. Ann Markusen wyróżnia np. przynajmniej trzy modele dystryktów, które są inne od systemu włoskiego i koncepcji zaproponowanej przez Marshalla. **Pierwszy opiera się na jednym lub kilku kluczowych przedsiębiorstwach**, które nadają ton rozwojowi całego regionu. Przykładem mogą być obszary Seattle i New Jersey w Stanach Zjednoczonych, Toyota City w Japonii oraz Ulsan i Pohang w Korei Południowej. Dominujące koncerny mają rozliczne powiązania kooperacyjne z mniejszymi przedsiębiorstwami z obszaru regionu, ale również z innymi producentami zewnętrznymi. Najważniejsze decyzje dotyczące przyszłości regionu są podejmowane przez władze kluczowej firmy. Także specjalistyczne usługi biznesowe są nastawione na współdziałanie przede wszystkim z tym przedsiębiorstwem. Dlatego regionalna gospodarka jest uzależniona od kondycji dominującego podmiotu, przeżywa okres prosperity i wszelkie trudności razem z nim. W razie złego zarządzania w kluczowym przedsiębiorstwie kłopoty dotyczą więc całego regionu. Podobna sytuacja ma miejsce w razie wycofania się tego zakładu z produkcji w dystrykcie. Słabością omawianego modelu jest więc nadmierne powiązanie małych i średnich przedsiębiorstw z dominującym koncernem. Ponadto małe przedsiębiorstwa niemal w ogóle ze sobą nie współpracują. Nie prowadzą kooperacji szkoleniowej, handlowej, technologicznej. Dodatkowo działalność miejscowych władz samorządowych zazwyczaj wspiera rozwój kluczowego zakładu produkcyjnego, zaniedbując inne przedsiębiorstwa.

**Drugi model również opiera się na dominacji dużych korporacji przemysłowych, które jednak oddziałują spoza obszaru regionu.** Omawiany

dystrykt przemysłowy jest więc zgrupowaniem firm satelickich wobec zewnętrznego podmiotu wiodącego. Pod względem struktury działania obszar przypomina poprzednio przedstawiony model, tylko decyzje dotyczące przyszłości regionu zapadają poza jego granicami. Wspecjalizowane usługi biznesowe dostarczają głównie firmy zewnętrzne. Miejscowe przedsiębiorstwa dużo bardziej intensywnie współpracują „na zewnątrz” regionu niż wzajemnie między sobą. W zbliżony sposób odbywa się ruchliwość zasobów pracy, tj. częściej „na zewnątrz” aniżeli w obrębie dystryktu. Dystrykt nie ma wolnych zasobów inwestycyjnych ani wyspecjalizowanych instytucji finansowych wspierających przedsiębiorczość. Najważniejsze inwestycje są dokonywane „z zewnątrz” przez dominujący koncern. Najczęściej jednak wypracowywane zyski są transferowane poza region. W dystrykcie słabo rozwinięta jest lokalna kultura organizacyjna, brakuje wspólnych wartości w sferze gospodarczej i silnej lokalnej wspólnoty samorządowej.

**Trzeci model jest zbudowany na dominującej roli administracji publicznej.** Może to być spowodowane funkcjami politycznymi regionu, wynikającymi np. z usytuowania licznych instytucji państwowych (urzędów, baz wojskowych, uniwersytetów itp.). Przyczyną bywają także choćby zamówienia rządowe, np. na uzbrojenie, które pobudzają lokalną koniunkturę gospodarczą. Przykładem takich regionów mogą być obszary stołeczne, np. Waszyngton, a także ośrodki przemysłu wojskowego skoncentrowane wokół Santa Fe, San Diego i Colorado Springs w Stanach Zjednoczonych. W pierwszym okresie swojej świetności wedle omawianego modelu rozwijały się również regiony Los Angeles i Doliny Krzemowej. Podobnie jak we wcześniej przedstawionych systemach dominującą rolę odgrywa jeden lub kilka podmiotów. Są to jednak instytucje pozarynkowe, które w niewielkim stopniu kierują się logiką konkurencji gospodarczej, są przy tym silnie uzależnione od okresowej zmienności politycznej (np. wyborczej). Wyznacza to specyficzną trajektorię rozwoju regionalnego, która zasada się często na arbitralnych decyzjach politycznych. Dystrykt przemysłowy charakteryzuje się silną, ale krótkoterminową lub cykliczną współpracą przedsiębiorców z administracją. Brakuje rozwiniętej sieci współpracy między przedsiębiorcami i innymi instytucjami, z wyjątkiem władz publicznych. Warto jednak zaznaczyć, iż najczęściej dużo większe znaczenie mają w regionie instytucje centralne aniżeli samorządowe. Dlatego podstawowe decyzje istotne dla rozwoju dystryktu są podejmowane zazwyczaj poza jego granicami.

Jak podkreśla Markusen, w rzeczywistości trudno spotkać czyste rozwiązania, przypominające modele dystryktów przemysłowych. Najczęściej występują systemy mieszane, które dodatkowo uczestniczą w dynamicznych procesach zmiany. Ponadto zmienność struktury i funkcji regionów jest wypadkową działania rozlicznych instytucji. Spośród nich największy udział mają same przedsiębiorstwa, ale znaczenie zyskują także władze samorządowe i państwowe, instytucje naukowe, związki zawodowe, stowarzyszenia zawodowe itp. Istotnym elementem przestrzennym większości dystryktów są centra metropolitalne, które skupiają i napędzają rozwój gospodarczy opisanych regionów (Markusen 1999).

Do koncepcji dystryktu przemysłowego zbliżone są badania intensywnie rozwijane w regionalistyce europejskiej, a zorientowane na tzw. **terytorialne systemy produkcyjne**. Specjaliści europejscy skoncentrowani w tzw. grupie GREMI (*Groupement Europeendes Milieu Innovateurs*) są przede wszystkim zainteresowani zjawiskiem oddziaływania lokalnego środowiska na innowacyjność działalności gospodarczej. Uznają, że ważną cechą tych środowisk jest ich struktura instytucjonalna i sieć wewnętrznych oraz zewnętrznych powiązań kooperacyjnych i informacyjnych (Christopoulos 2001).

Podobnie jak Ann Markusen, dochodzą do przekonania, że systemy produkcyjne są między sobą silnie zróżnicowane. Ich kształt organizacyjny i profil wytwórczy zależy od kontekstu historycznego, politycznego, demograficznego i społecznego. Naukowcy podkreślają, iż możliwości rozwoju obszarów produkcyjnych w dużym stopniu zależą właśnie od uruchomienia wewnętrznego potencjału wzrostu, a więc od uruchomienia własnej, często niepowtarzalnej dynamiki rozwoju.

W analizie terytorialnych systemów produkcyjnych szczególny nacisk jest położony na relacje między instytucjami różnego typu pochodzącymi z terenu danego regionu. Tworzą one odmianę kapitału społecznego, który przez specjalistów jest czasami nazywany tzw. **kapitałem relacyjnym**. Szczególną rolę dla stymulowania rozwoju tego kapitału odgrywają władze publiczne, zwłaszcza samorządy regionalne.

Systemy produkcyjne rozwijają się przede wszystkim opierając się na zasobach badawczych i naukowych, dzięki stałemu wprowadzaniu innowacji technologicznych i organizacyjnych. Często spotykaną trajektorią rozwojową jest zbudowanie systemu terytorialnego na strategicznej roli dużego przedsiębiorstwa o znaczeniu globalnym. Ponadto mogą się one rozwijać dzięki bardziej zróżnicowanej bazie produkcyjnej. Czasami są to różnej skali przedsiębiorstwa lokalne, pracujące w wielu branżach (Pietrzyk 2001, s. 53–61).

Koncepcję zbliżoną do teorii dystryktu przemysłowego przedstawił również Michael Porter. Za kluczowy element uzyskiwania przewagi konkurencyjnej we współczesnej gospodarce globalnej ten ekonomista amerykański uznaje właśnie odpowiednie umiejscowienie działalności ekonomicznej. Według Portera ekonomiści od wielu lat obserwują tzw. paradoks lokalizacji oznaczający, że produkcja jest umiejscowiona lokalnie, za to jest sprzedawana globalnie. Dlatego powiązane ze sobą firmy, wyspecjalizowani dostawcy i usługodawcy, przedsiębiorstwa działające w pokrewnych sektorach i współpracujące z nimi instytucje (np. naukowe, normalizacyjne, stowarzyszenia handlowe itp.) koncentrują swoją lokalizację w **gronach przemysłowych** (*industry clusters*). Dzięki zbliżeniu przestrzennemu wzmagają konkurencję, która zdaniem Portera jest najważniejszym czynnikiem poprawy efektywności układów geograficznych. Jednocześnie podmioty gospodarcze współpracują ze sobą, wymieniają informacje handlowe, nowinki techniczne i organizacyjne, korzystają ze wspólnych, wyspecjalizowanych zasobów pracy itp., słowem, tworzą **sieć współpracy i konkurencji**.

Porter opiera teorie grom na schemacie rozwoju gospodarczego składającego się z czterech zasadniczych elementów. Po pierwsze, należą do nich klasyczne czynniki produkcji, takie jak akumulacja kapitału, wykwalifikowana siła robocza i infrastruktura techniczna i komunikacyjna. Po drugie, rozwój groma stymuluje warunki popytu, przede wszystkim wymagający rynek regionalny, ale również możliwości konkurencyjności na rynkach zewnętrznych. Warto przypomnieć, że wyrafinowany popyt wymusza działania innowacyjne. Przyczynia się do powstania elastycznego i wyspecjalizowanego systemu produkcji. Trzecim elementem jest obecność sektorów pokrewnych i wspomagających, tworzących na obszarze regionu sieć współpracy i rywalizacji. Wreszcie ostatnim składnikiem jest strategia gospodarza zarówno firm, jak i całego groma przemysłowego, która powinna odpowiadać warunkom światowej konkurencji oraz strukturze ekonomicznej regionu.

**Porter osadza więc system groma przemysłowego w uwarunkowaniach społecznych oraz instytucjonalnych, przynależnych do konkretnej kultury i struktury gospodarczej.** Na przykład niemiecki system zarządzania jest skuteczny w sektorach technologicznych lub inżynierskich, takich jak optyka, chemia, przemysł maszynowy. Proces produkcji w tych gałęziach przemysłu wymaga zdyscyplinowanego zarządzania i długofalowego finansowania etapu przygotowującego produkcję. Jednocześnie banki kredytujące przedsiębiorstwa stanowią dużą część ich akcjonariatu. Przechowują udziały w firmach przez długi okres, oczekując na wzrost ich wartości. Dlatego w Niemczech rozwijają się sektory, w których zasadnicze znaczenie mają prowadzone w sposób ciągły inwestycje w prace badawczo-rozwojowe, ale zwrotność poczynionych nakładów jest umiarkowana albo przychodzi po upływie dłuższego czasu.

Stany Zjednoczone znajdują się na przeciwnym biegunie struktury ekonomicznej. Tutaj podstawowym źródłem finansowania inwestycji są fundusze wysokiego ryzyka oraz giełda. Obie formy kredytowania oczekują wysokiej i szybkiej stopy zwrotu i są niechętne długotrwałym inwestycjom. Dlatego Ameryka stosunkowo dobrze radzi sobie w nowych i innowacyjnych sektorach, takich jak oprogramowanie informatyczne i biotechnologia. Amerykański sposób finansowania przedsiębiorczości sprzyja powstawaniu nowych firm, co pozytywnie stymuluje konkurencję m.in. w elektronice i usługach. Jednakże bardziej dojrzałe sektory są najczęściej niedoinwestowane lub korzystają ze wsparcia ze strony zamówień rządowych.

Teoria grom zakłada również udział władz publicznych we wspieraniu rozwoju zarówno na poziomie krajowym, jak i regionalnym oraz lokalnym. Władze państwowe powinny prowadzić politykę regionalną wspierającą rozwój grom przemysłowych, chociaż nie wolno im faworyzować żadnego regionu. Nie powinny również dążyć do tworzenia zupełnie nowych grom, gdyż wymagałoby to gigantycznych inwestycji publicznych i nie dawało pewności co do samodzielnego i długofalowego rozwoju (Porter 2001, s. 191–339). Także władze regionalne i lokalne powinny według Portera wspierać rozwój regionalny. Punktem wyjścia musi być jednak strategia polityczna odnosząca się do

całego regionu, a nie pojedynczych sektorów lub firm. Władze powinny w szczególności ukierunkować swoje działania na wspomaganie rozwoju instytucji naukowych, badawczych i szkoleniowych. Niezwykle istotne jest także wspieranie sieci współpracy między różnego typu instytucjami i stowarzyszeniami, począwszy od gromadzenia wyspecjalizowanych kooperantów i usługodawców, przez włączanie do polityki regionalnej stowarzyszeń przedsiębiorców, związków zawodowych i innych organizacji społecznych. Administracja powinna także rozbudowywać infrastrukturę techniczną regionu. Duże znaczenie dla podniesienia konkurencyjności w gronie mogą mieć przyciążenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, aktywna promocja regionu i wspieranie rozwoju eksportu. Administracja może także stymulować popyt przez zamówienia publiczne.

Porter – jak się wydaje – jest niechętny wspieraniu przedsiębiorców przez ulgi podatkowe, gdyż często są one mechanizmem nieskutecznym i marnotrawiącym fundusze publiczne. Natomiast opowiada się zdecydowanie za udzielaniem dotacji lub pożyczek kapitałowych, przeznaczonych na restrukturyzację, szkolenia, wprowadzenie nowych technologii itp. Uważa bowiem, iż w ten sposób władze lokalne dostarczają niezbędnego dla przedsiębiorców kapitału służącego innowacji, specjalizacji lub zwiększeniu elastyczności produkcji. Z tych samych powodów jest zwolennikiem wspierania przez samorząd instytucji finansowych, które kredytują działalność grom (Porter 1997).

W podobnym duchu opisywał gospodarkę regionalną Allen Scott. Sercem rozwijającego się grona przemysłowego jest dominująca metropolia, dlatego autor określa cały system mianem **aglomeracji elastycznej produkcji** (*flexible production agglomeration*). Najczęściej opisywanym przez Scotta przykładem jest obszar metropolitalny Los Angeles. Zgromadzona w nim działalność gospodarcza nosi wszelkie znamiona wyspecjalizowanego systemu elastycznej produkcji. Ekonomiczną bazą regionu są gałęzie przemysłu wysokiej techniki i sektory artystyczne, które charakteryzują się wysoką jakością produkcji. Zapewniają ją najlepiej wykwalifikowani inżynierowie i projektanci. Jednocześnie ekonomię regionalną cechuje innowacyjność i zmienność asortymentu produkcji, która odpowiada na wymagające i niestałe potrzeby konsumenckie. Podstawą rozwoju Los Angeles były początkowo zamówienia zbrojeniowe rządu federalnego. Później, w dojrzałym okresie rozwoju, region korzystał przede wszystkim z przewagi konkurencyjnej na rynkach zewnętrznych. Inną cechą opisującą gospodarkę obszaru Los Angeles jest gęsta sieć powiązanych ze sobą przedsiębiorstw pokrewnej branży. Wśród niej znajdują się przedsiębiorstwa kluczowe i ich kooperanci, jak również szereg mniejszych firm pełniących specjalistyczne funkcje usługowe. Prowadzą oni działalność, która jednocześnie nosi znamiona wzajemnej współpracy, jak również zaciętej rywalizacji. Kooperacja, bliskość lokalizacji oraz gęsta sieć wzajemnej komunikacji zmniejszają koszty transakcyjne funkcjonowania poszczególnych gałęzi przemysłu. Jednocześnie konkurencja podnosi jakość produkcji, zmusza do innowacyjności i gotowości na zmiany (Scott 1998).

Jednocześnie Scott dostrzega wagę dwóch czynników niezbędnych dla ustanowienia i rozwoju technopolii Los Angeles. **Po pierwsze, ogromne znaczenie miała właściwa polityka władz publicznych.** W początkowym okresie były to zamówienia zbrojeniowe, później polityka władz samorządowych regulujących działalność gospodarczą i stymulujących przedsiębiorczość. **Po drugie, kluczowe okazały się warunki społeczne i kulturowe.** Szczególną rolę odegrały tu sieci współpracy różnych instytucji oraz niepisane normy społeczne, które skłaniają do przedsiębiorczości, konkurencji i podejmowania ryzyka.

**Według Scotta rozwój gospodarczy zależy w większym stopniu od konkretnych instytucji ekonomicznych i norm społecznych występujących na obszarze regionu aniżeli od anonimowych sił wolnego rynku.** W ten sposób autor wyraźnie odchodzi od klasycznych założeń doktryny neoliberalnej, która za przyczynę rozwoju gospodarczego uznawała przede wszystkim czynniki produkcji i swobodną grę rynkową, abstrahując od uwarunkowań instytucjonalnych i kulturowych. Zdaniem Scotta każda aglomeracja powinna przy tym stworzyć własny model instytucji i zachowań społecznych, które w najlepszym stopniu zapewnią jej możliwości rozwoju i przewagę konkurencyjną (Scott 1993, s. 258–270).

Kompleksowe podejście do rozwoju regionalnego proponuje również Michael Storper, który podobnie jak Scott koncentrował swoje badania na obszarze Kalifornii. Rozróżnia on trzy podstawowe składowe rozwoju, tj. innowację technologiczną, system organizacyjny produkcji oparty na sieci współpracy i elastycznej specjalizacji firm oraz koncentrację terytorialną producentów. Wszystkie czynniki nawzajem na siebie oddziałują i mogą tworzyć układy wspierające przedsiębiorczość lub wywołujące stagnację. Najważniejszym jednak czynnikiem modelu Storpera są nieekonomiczne czynniki rozwoju. Odwołuje się on do tzw. **pozahandlowych współzależności** (*untraded interdependencies*) występujących między podmiotami uczestniczącymi w działalności gospodarczej. Są to formalne i nieformalne reguły życia społecznego, normy zachowania i zwyczaje, które koordynują postępowanie w sferze gospodarki regionalnej. Stanowią one zbiór zasad obniżających ryzyko gospodarcze, mogących znacząco podwyższyć poziom ludzkiej inicjatywy i przedsiębiorczości, wesprzeć wzajemną kooperację. Jest to więc kapitał istniejący poza tradycyjnymi instytucjami i czynnikami wymienianymi w podręcznikach ekonomii. Kapitał, który zdaniem Storpera jest rzeczywistym źródłem sukcesu regionalnego kapitalizmu (Storper 1997, s. 5–52).

Najważniejszym zadaniem władz publicznych jest więc według Storpera wzmocnienie kapitału społecznego *pozaekonomicznych współzależności*. W ten sposób władze mogą w największym stopniu przyczynić się do rozwoju gospodarczego regionu. W praktyce oznacza to przede wszystkim współtworzenie sieci współpracujących instytucji. Przedsiębiorcy powinni aktywnie uczestniczyć w polityce regionalnej, współtworzyć decyzje administracyjne, wypracowywać kierunki i sposoby realizowania regionalnej strategii rozwoju. Rezultatem takiej współpracy winno być mocniejsze związanie poszczególnych

firm i koncernów z regionu, wywołanie swoistej **lojalności względem wspólnoty regionalnej** oraz zwiększenie ich zaangażowania na rzecz rozwoju całego obszaru i odpowiedzialności za lokalną społeczność (Storper 1997, s. 290–300).

Wyżej omówione koncepcje Portera, Scotta i Storpera są również uznawane za przejaw podejścia instytucjonalnego do rozwoju regionalnego (Amin 1999). Są przykładem przywiązywania coraz większej wagi do zjawisk społecznych i kulturowych jako czynników wzrostu gospodarczego. Wspomniani ekonomiści traktują uwarunkowania instytucjonalne, prawne i socjologiczne w kategoriach pozaekonomicznych zasobów gospodarczych, które mogą stanowić o rozwoju lub regresie regionu. W podobny sposób do rozwoju gospodarczego podchodzą teoretycy instytucjonalizmu.

Czołowym przedstawicielom tego kierunku, np. Thorstenowi Veblenowi, Wesleyowi Mitchellowi i Johnowi Commonsowi, bliska była myśl, że proces ekonomiczny jest częścią życia społeczno-kulturowego i kształtuje się z kolei w długim procesie historycznym. Zwracali uwagę na to, że konkretne zachowania ekonomiczne jednostek są osadzone społecznie i kulturowo. **Działania formalne i reguły prawne życia gospodarczego są zawsze zakotwiczone w otoczeniu społecznym. Wspólnie podzielane wartości i zwyczaje kulturowe kształtują świat organizacji ekonomicznych.** Czynniki społeczne i kulturowe mogą zatem w taki sposób wpływać na działania ludzkie, aby stymulować lub ograniczać rozwój gospodarczy (Morawski 2001, 67–68).

Przedstawicielem współczesnego nurtu instytucjonalizmu jest laureat Nagrody Nobla z dziedziny ekonomii, Douglas North. Jego szczególne zainteresowanie budziły przyczyny rozwoju gospodarczego różnych narodów obserwowane w dłuższej perspektywie historycznej. Warto zauważyć, że przedstawiciele tzw. nowego instytucjonalizmu są skłonni traktować **instytucje jako reguły lub zasady gry, które ograniczają działania jednostki.** Człowiek jest wprawdzie twórcą instytucji społecznych, ale powstają one w długim procesie historycznym; ich rozwój jest **uzależniony od szlaku** (*path-dependent*). Oznacza to, że np. decyzje polityczne podejmowane w przeszłości wpływają nie tylko na kształt współczesnych instytucji, ale również warunkują spektrum możliwych wyborów instytucjonalnych w przyszłości. Według Northa wzajemne interakcje pomiędzy instytucjami, czyli regułami gry, a organizacjami gospodarczymi i przedsiębiorcami, czyli graczami – nadają kształt i kierunek ewolucji gospodarki (Morawski 2001, s. 58–59; Chmielewski 1995, s. 78–83).

Zdaniem Northa instytucje są wymyślonymi przez ludzi ograniczeniami, które strukturalizują ludzkie relacje. Składają się po pierwsze z ograniczeń formalnych, np. reguł prawnych, w tym przede wszystkim konstytucyjnych, po wtóre z ograniczeń nieformalnych, czyli norm zachowania, konwencji, wzajemnie podzielanych zwyczajów i kodeksów etycznych. Wreszcie instytucjami są różnorodne sposoby zabezpieczania lub wymuszania określonych



reguł zachowania. Na przykład bez odpowiedniego egzekwowania w społeczeństwie prawa własności niemożliwe byłoby ustanowienie kapitalistycznego systemu gospodarczego. Stąd ogromne znaczenie instytucji państwowych, które stoją na straży porządku prawnego i ekonomicznego, w szczególności zaś gwarantują indywidualną własność i realizowanie umów gospodarczych. Wszystkie instytucje razem tworzą strukturę bodźców wyznaczających porządek społeczny oraz określone formy i kierunki zjawisk ekonomicznych.

Trudno opisywać wpływ zjawisk społecznych i kulturowych na procesy rozwoju gospodarki regionalnej, nie odwołując się do pojęcia **kapitału społecznego** (*social capital*). W latach osiemdziesiątych wprowadził je do literatury naukowej James Coleman. Punktem wyjścia jego koncepcji jest stwierdzenie, iż stosunki społeczne, które powstają, gdy jednostki próbują najlepiej wykorzystać swe indywidualne zasoby, nie muszą być postrzegane jako jedyne składniki struktury społecznej. Relacje między jednostkami mogą być bowiem traktowane również w kategoriach zasobów. Są to wprawdzie aktywa poszczególnych jednostek, ale tworzą także kapitał danej społeczności. Dzięki niemu można lepiej rozwiązywać problemy społeczne, lepiej regulować zasady działania wspólnoty lokalnej, jak również skuteczniej rozwijać przedsiębiorczość gospodarczą. Jako atrybut struktury społecznej kapitał społeczny nie jest więc prywatną własnością żadnej z osób czerpiących z niego korzyści, ale jest dobrem publicznym. Ułatwia osiąganie celów, które nie mogłyby zostać osiągnięte w przypadku jego nieobecności, a jeśli już, to jedynie pod warunkiem poniesienia wyższych kosztów.

Coleman rozwija koncepcję kapitału społecznego, odwołując się do pojęć kapitału fizycznego i ludzkiego. Pierwszy oznacza maszyny, narzędzia oraz inne środki materialne i finansowe służące produkcji. Kapitał ludzki zaś tworzą umiejętności, zdolności i wiedza poszczególnych pracowników. Natomiast kapitał społeczny jest najmniej konkretny. Jest ucieleśniony mianowicie w stosunkach międzyludzkich. Dla Colemana przejawami społecznego kapitału są stosunki władzy, normy i zaufanie społeczne; przywiązuje on jednak szczególną wagę do efektywnych norm życia zbiorowego. Jego zdaniem niezwykle silnym zasobem społecznym jest powszechnie podzielana wartość, że każdy powinien zrezygnować z korzyści własnych i działać w interesie zbiorowości. Reguła tego rodzaju, wzmocniana przez społeczne poparcie, status, prestiż i inne nagrody, jest społecznym kapitałem, który kieruje osoby do pracy dla dobra publicznego (Coleman 1988).

Można mieć jednak wątpliwości, czy altruistyczna norma rezygnowania z korzyści własnych może stanowić podstawę społecznego kapitału generującego wzrost gospodarczy. Należy przyznać rację Colemanowi, kiedy twierdzi, iż efektywne normy tworzące kapitał społeczny z jednej strony ułatwiają pewne działania, ale z drugiej ograniczają inne (Coleman 1988). Dlatego sądzę, że nie wszystkie formy kapitału społecznego mogą sprzyjać rozwojowi gospodarczemu. Niektóre mogą tworzyć zaangażowanie na rzecz dobra publicznego i miejscowej wspólnoty, ale ograniczać aktywność ekonomiczną. Na

myśl przychodzą różnego typu terytorialne wspólnoty religijne lub komunistyczne, które rozwinęły bogate formy współdziałania społecznego i jednocześnie nie prowadziły dynamicznej współpracy ekonomicznej. **Z kolei inne formy kapitału społecznego wydają się w mniejszym stopniu tworzyć ramy działania wspólnoty obywatelskiej, za to są dużym wsparciem dla rozwoju przedsiębiorczości gospodarczej.**

Niektórzy badacze omawianego zjawiska wskazują również na to, iż nazbyt silna siatka powiązań społecznych, tworząca bogate zasoby kapitału społecznego, a jednocześnie silne zobowiązania społeczne i poczucie lojalności, może być krępująca dla przedsiębiorczości. Tego typu struktura kapitału społecznego może w rezultacie być znacznie mniej efektywna dla dynamiki rozwoju gospodarczego aniżeli luźna kooperacja społeczna. Słabsze powiązania społeczne powinny oczywiście umożliwiać dostęp do sieci współpracy, wzajemnej informacji i nauki. Jednocześnie ich przewagą mogą być znacznie większa elastyczność działania, skuteczniejsze możliwości dostosowania się do nowej sytuacji oraz umiejętność wprowadzania innowacji produkcyjnej i organizacyjnej (Granovetter 1985).

Do koncepcji kapitału społecznego odwołał się Robert Putnam, analizując przyczyny sprawności instytucji samorządowych i rozwoju regionalnego we Włoszech. Putnam odnosi kapitał społeczny do takich cech organizacji społeczeństwa, jak zaufanie, normy społeczne i sieci stowarzyszeń, które mogą zwiększyć sprawność wspólnoty regionalnej i lokalnej. Spośród norm społecznych szczególnie znaczenie ma dla Putnama **reguła uogólnionej wzajemności**. rzeczywista się ona do wzrostu wzajemnego zaufania, co jest kluczowym elementem kapitału społecznego. Inną formą tego zasobu są **sieci obywatelskiego zaangażowania**, np. stowarzyszenia sąsiedzkie, chóry amatorskie, spółdzielnie itd. Są to poziome struktury organizacji społecznej, niejednokrotnie powstałe dla celów rozwiązywania problemów publicznych. Cechuje je dobrowolne zaangażowanie na rzecz dobra wspólnego, wyzwolenie aktywności społecznej, skłonność do współpracy i budowa wzajemnego zaufania. Sieci obywatelskiego zaangażowania ułatwiają komunikację społeczną i wyrabiają skłonność do kompromisu. Kluczową tezę Putnama jest stwierdzenie, iż **kapitał społeczny wspólnot obywatelskich, charakteryzujący się wysokim poziomem wzajemnego zaufania, normami zaangażowania na rzecz dobra publicznego i gęstą siecią stowarzyszeń publicznych, sprzyja wzrostowi gospodarczemu** (Putnam 1995, s. 258–276).

Według Putnama istnieje silny związek między wspólnotą obywatelską i poziomem rozwoju gospodarczego w regionach Trzeciej Italii i na północy Włoch. Wpływ tradycji obywatelskich na ekonomię jest przy tym widoczny w dłuższej perspektywie czasowej, co potwierdza tezę o historycznym nawarstwianiu się procesów społecznych i ekonomicznych. W badaniach Putnama tradycje kapitału obywatelskiego prognozują nawet lepiej stan rozwoju regionalnego aniżeli historyczne korzenie rozwoju samej gospodarki (Putnam 1995, s. 233–240).

Na drugim biegunie znajdują się regiony południowych Włoch. Wspólnota obywatelska niemal tutaj nie istnieje, a stowarzyszenia są nieliczne. Struktura społeczna opiera się na relacjach hierarchicznych, czego przykładem jest dominująca zależność „patron–klient” w administracji samorządowej. Udział w życiu politycznym wynika z osobistego podporządkowania i żądzy władzy, a nie dążenia do wspólnego celu. Korupcja jest powszechnie uznawana za normę, nawet przez samych polityków (Putnam 1995, s. 175–176). Zaufanie społeczne ogranicza się jedynie do członków najbliższej rodziny, co Edward Banfield określa mianem **amoralnego familizmu**. Oznacza to przyjmowanie norm moralnych oraz reguły wzajemności jedynie wobec własnej rodziny. Tak więc obywatelski kapitał społeczny regionów południowych jest słabo rozwinięty, co zdaniem Putnama w znacznym stopniu tłumaczy przyczyny wolniejszego tempa rozwoju gospodarczego tych obszarów.

Słuszne wydaje się przyjęcie tezy Putnama o wpływie kapitału społecznego opartego na zaangażowaniu obywatelskim na rozwój gospodarczy w innych regionach włoskich. Jednakże trzeba pamiętać, że inne badania dowodzą dynamicznego wzrostu gospodarczego w niektórych regionach świata, pomimo słabości kapitału społecznego. Przykładem mogą być obszary przemysłowe Stanów Zjednoczonych. Wielu badaczy wskazuje na zanik współdziałania obywatelskiego w Ameryce, na malejący poziom zaufania społecznego i spadek liczby stowarzyszeń. Pomimo tego wiele regionów amerykańskich rozwija się dynamicznie.

Jak pokazują badania samego Putnama, począwszy od lat sześćdziesiątych minionego stulecia następuje systematyczny zanik współdziałania społecznego w Ameryce. Od lat siedemdziesiątych słabnie zainteresowanie Amerykanów uczestnictwem w ruchach politycznych. Szczególnie silnie zmniejsza się aktywność obywatelska na rzecz wspólnot lokalnych i udział w stowarzyszeniach i organizacjach pozarządowych. Jedynym wyjątkiem wydają się grupy obrońców środowiska naturalnego. Od wczesnych lat sześćdziesiątych maleje również uczestnictwo w ruchach religijnych, chociaż koniec lat dziewięćdziesiątych – jak się wydaje – zapowiada odwrócenie tego trendu. Na przełomie trzydziestu ostatnich lat systematycznie spada liczba członków związków zawodowych. W ostatnim dziesięcioleciu dotyczy to również udziału w innych organizacjach profesjonalnych. Słabnie też skłonność społeczeństwa amerykańskiego do wolontaryzmu i filantropii, szczególnie silnie wśród organizacji religijnych (Putnam 2000, s. 31–148).

Jednocześnie w Stanach Zjednoczonych nie zmniejsza się poziom współdziałania społecznego na płaszczyźnie ekonomicznej. Jest to jednak współpraca płytka, podyktowana chęcią maksymalizowania korzyści indywidualnych. Poziom wzajemnego zaufania jest tutaj niewielki. Właśnie dlatego Amerykanie zabezpieczają się tak wieloma przepisami prawnymi. Sieci współpracy społecznej w sferze gospodarczej nie wynikają więc z kapitału zaufania, ale są traktowane instrumentalnie i stosunkowo nietrwałe, gdyż podtrzymywane jedynie do czasu, kiedy przynoszą korzyści zainteresowanym stronom. Zdaniem

Roberta Reicha lojalność pracownicza nie tylko zanika, ale jest coraz częściej traktowana w kręgach biznesu podejrzliwie, jako ekwiwalent braku umiejętności menedżera lub jego niewystarczającej przedsiębiorczości (Reich 2001, s. 69–84).

Nic więc dziwnego, że w wielu regionach przemysłowych Ameryki trudno doszukać się wpływu zaangażowania obywatelskiego na rozwój gospodarczy. Na przykład w Dolinie Krzemowej badacze nie stwierdzili występowania modelu kapitału społecznego opisanego przez Putnama. W jednym z najbardziej dynamicznie rozwijających się regionów na świecie istnieje znikome zaangażowanie obywateli na rzecz spraw publicznych. Brakuje również historycznych tradycji uczestnictwa w życiu obywatelskim. Jednocześnie występuje zupełnie odmienna forma społecznego kapitału w postaci gęstej sieci współpracujących ze sobą instytucji ekonomicznych oraz organizacji wspierających rozwój gospodarczy. Kapitałem społecznym jest przecież sieć nieformalnych kontaktów osobistych wymieniających doświadczenia i informacje o znaczeniu ekonomicznym. Również ogromna ruchliwość rynku pracy może być traktowana w kategoriach zasobów społecznych. Jest to bowiem znakomity sposób wymiany doświadczeń i informacji między przedsiębiorstwami, a także okazja do nawiązania dodatkowej współpracy między zakładami pracy (Cohen, Fields 2000).

Podsumowując, można więc stwierdzić, iż w Dolinie Krzemowej istnieje odmienna od modelu włoskiego forma kapitału społecznego. Jest ona oparta na zaangażowaniu gospodarczym, a nie obywatelskim. Wydaje się, że jej składnikiem nie jest pogłębione zaufanie ani norma uogólnionego odwzajemnienia. Raczej stanowią o niej chłodna kalkulacja i rozliczne zabezpieczenia prawne. Wydaje się, że jest to forma kapitału społecznego znacznie bardziej nastawionego na wzajemną konkurencyjność gospodarczą aniżeli model włoski, w którym dostrzegam przewagę normy współpracy nad rywalizacją. **Nie jest to kapitał bezinteresownej działalności na rzecz dobra wspólnego, ale pragmatycznej kooperacji ekonomicznej i wspólnego interesu.**

Podsumowując dotychczasowe rozważania, należy przede wszystkim stwierdzić, iż rozwój regionalny jest uzależniony od wielu różnorodnych czynników. Uwidaczniają się one w procesie historycznym, w którym pozytywne elementy wpływu wzajemnie się kumulują i przynoszą wzrost gospodarczy. Rozwój jest przede wszystkim uzależniony od samych podmiotów gospodarczych, a zwłaszcza skoncentrowanych przestrzennie gałęzi przemysłu i usług, które są konkurencyjne na rynku wewnętrznym i międzynarodowym. Pierwszoplanową rolę odgrywają oczywiście liderzy-menedżerowie, którzy stają się awangardą przemian nie tylko dla swoich przedsiębiorstw, ale również dla całego regionu. Ogromne znaczenie mają także reguły prawne i gwarancje wolności ekonomicznych w państwie, które są niejako punktem wyjścia dla pomyślnej działalności gospodarczej. Za sprzyjający działalności gospodarczej uznaje się system prawny, który jest maksymalnie uproszczony i nie nakłada niepotrzebnych

ograniczeń lub ciężarów na ludzi przedsiębiorczych. Również stabilizacja polityczna w wymiarze wewnętrznym i międzynarodowym wydaje się ważnym warunkiem początkowym dla wzrostu gospodarczego w regionach.

Duże znaczenie mają także odpowiednie uwarunkowania organizacyjne biznesu, a w szczególności sieci współpracujących ze sobą instytucji ekonomicznych i społecznych. Istotnym elementem tej sieci są instytucje finansowe, które oferują niezbędne środki inwestycyjne dla kontynuowania rozwoju. Obok nich kluczową funkcję pełnią instytucje naukowe i badawcze, które umożliwiają innowacje technologiczne i organizacyjne. Wreszcie duże znaczenie mają specjalistyczne przedsiębiorstwa usługowe, które zapewniają łatwiejszą i skuteczniejszą działalność ekonomiczną. Wszystkie wymienione instytucje razem z różnymi stowarzyszeniami zawodowymi i gospodarczymi tworzą ramy kapitału społecznego, który sprzyja przedsiębiorczości i innowacyjności. Ważnym elementem tego kapitału są również normy życia społecznego, które cenią rywalizację, ale równocześnie zachęcają do współpracy. Muszą to jednak być wartości, które przede wszystkim premiuje innowacyjność i przedsiębiorczość, a więc nagradzają odwagę i minimalizują ryzyko gospodarcze.

**Oczywistym czynnikiem rozwoju gospodarczego w regionach jest także dojrzałość strategii politycznej oraz jakość funkcjonowania władz publicznych wszystkich szczebli. Również w tym przypadku fundamentalne znaczenie mają warunki instytucjonalne.** Mam na uwadze przede wszystkim uwarunkowania prawne, które tworzą odpowiednie ramy instytucji publicznych, organizujących politykę rozwoju regionalnego. Elementem zasługującym na szczególne podkreślenie w tym kontekście jest powołanie regionalnego podmiotu samorządowego odpowiedzialnego za prowadzenie polityki rozwoju. Równie ważne wydaje się wyposażenie tego podmiotu w odpowiednie instrumenty finansowe, kompetencyjne, majątkowe i organizacyjne. Samorządowe władze regionalne powinny mieć możliwość prowadzenia samodzielnej polityki inwestycyjnej oraz szansę wspierania działalności gospodarczej i organizowania współpracy wielu różnych instytucji na polu ekonomicznym. Ponadto dużą wagę należy przypisać relacjom między instytucjami rządowymi a samorządowymi w polityce regionalnej. Przyjęcie modelu centralistycznego w tym względzie zasadniczo ogranicza efektywność działań władz publicznych. Wreszcie duże znaczenie ma wewnętrzna organizacja aparatu urzędniczego oraz instytucji samorządowych prowadzących politykę rozwoju regionalnego.

Oprócz uwarunkowań prawnych i organizacyjnych istotnym elementem wydaje się kultura organizacyjna administracji regionalnej. Czy jest to kultura profesjonalna, ceniąca sprawne i skuteczne działanie w imię wytyczonych celów politycznych? Czy raczej można środowisko urzędnicze nazwać klientalnym, nastawionym na korupcję, oportunistycznym i aktywnym jedynie w obronie własnej strefy wpływów? Duże znaczenie ma tutaj – jak się wydaje – tradycja funkcjonowania administracji w przeszłości. Czynnikiem poprawiającym kulturę organizacyjną może być służba cywilna, tj. korpus apolitycznych i wysoko

profesjonalnych urzędników, specjalizujących się w określonej dziedzinie spraw publicznych.

Warto jednocześnie przypomnieć, że administracja nie funkcjonuje w pustce społecznej. Przeciwnie, jest mocno osadzona w realiach kulturowych własnego społeczeństwa. Z jednej strony do pewnego stopnia zachowuje własną specyfikę norm zachowania, ale z drugiej strony jest niewątpliwie pod silnym wpływem wartości ogólnospołecznych panujących w danym regionie. Innym czynnikiem kulturowym wydaje się dominująca doktryna ekonomii politycznej, która może preferować większą lub mniejszą interwencję władz publicznych w sferę gospodarki regionalnej. Tak więc możemy rozpatrywać szereg poziomów oddziaływania kultury na funkcjonowanie władz publicznych. Bezdyskusyjne jest jednak to, że **kultura społeczna i administracyjna wywiera kluczowy wpływ na sprawność działania administracji i w szczególności na efektywność funkcjonowania rozwiązań instytucjonalnych służących rozwojowi regionalnemu.**

Rozmyślając o wpływie administracji publicznej na rozwój regionalny, nie sposób nie uwzględnić roli liderów, którzy mogą właściwie pokierować działaniami instytucji publicznych na rzecz rozwoju. Należy jednak pamiętać, że przedstawiciele elit mogą reprezentować wartości, które zamiast stymulować rozwój – będą go ograniczały. Mogą zatem przejawiać postawę roszczeniową wobec przedsiębiorców, oczekując dodatkowych korzyści za swoją pracę, lub dystansować się od zagadnień dotyczących rozwoju regionalnego. Innymi słowy, liderzy działający w sferze publicznej potrafią skierować działania gospodarcze na właściwe tory albo je skutecznie wypaczyć, przynosząc zastój ekonomiczny, bezrobocie i apatię społeczną. Dlatego tak **ogromną wagę przywiązują do roli elity politycznej i urzędniczej w rozwoju regionalnym, zarówno w wymiarze samorządowym, jak również ogólnopaństwowym.**

## Literatura

- Amin A., 1999, „An Institutionalist Perspective on Regional Economic Development”, *International Journal of Urban and Regional Research*, t. 23, nr 2.
- Birch D.L., 1987, *Job Creation in America*, New York: Free Press.
- Castells M., 1996, *The Rise of Network Society*, Oxford: Blackwell Publishers.
- Chmielewski P., 1995, *Ludzie i instytucje. Z historii i teorii nowego instytucjonalizmu*, Warszawa: Instytut Pracy i Spraw Socjalnych.
- Christopoulos D.C., 2001, „Innovation within networks: Policy implications for regional planners” (w:) H. Bünz, A. Kukliński (red.), *Globalization. Experiences and Prospects*, Warszawa: Friedrich Ebert Stiftung.
- Cohen S.S., Fields G., 2000, „Social Capital and Capital Gains: An Examination of Social Capital in Silicon Valley” (w:) M. Kenney (red.), *Understanding Silicon Valley. The Anatomy of an Entrepreneurial Region*, Stanford, CA: Stanford University Press.

- Coleman J.S., 1988, „Social capital in the creation of human capital”, *American Journal of Sociology*, t. 94.
- Dubini P., 1989, „The influence of motivations and environment on business start-ups: some hints for public policies”, *Journal of Business Venturing*, nr 4.
- Florida R., 2000, „The Learning Region” (w:) Z.J. Acs (red.), *Regional Innovation, Knowledge and Global Change*, New York: Pinter.
- Florida R., Samber M., 1999, „Capital and creative destruction” (w:) T.J. Barnes, M.S. Gertler (red.), *The New Industrial Geography. Regions, Regulations and Institutions*, London–New York: Routledge.
- Friedman T.L., 2001, *Lexus i drzewo oliwne*, Poznań: Dom Wydawniczy Rebis.
- Granovetter M. 1985, „Economic action and social structure: the problem of embeddedness”, *American Journal of Sociology*, t. 91.
- Landes D.S., 2000, *Bogactwo i nędza narodów. Dlaczego jedni są tak bogaci, a inni tak ubodzy*, Warszawa: Muza SA.
- Malecki E.J., 1997, *Technology and Economic Development. The Dynamics of Local, Regional and National Competitiveness*, London: Longman.
- Malizia E.E., Feser E.J., 1999, *Understanding Local Economic Development*, Rutgers, NJ: Center for Urban Policy Research.
- Markusen A., 1999, „Sticky places in slippery space. A typology of industrial districts” (w:) T.J. Barnes, M.S. Gertler (red.), *The New Industrial Geography. Regions, Regulations and Institutions*, Cheltenham–Lyne: Routledge.
- Morawski W., 2001, *Socjologia ekonomiczna*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- North D.C., 1997, „Institutions, Economic Growth and Freedom: An Historical Introduction” (w:) S. Pejovich (red.), *The Economic Foundations of Property Rights. Selected Readings*, London: Elgar.
- Pietrzyk I., 1984, *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Pietrzyk I., 2001, *Polityka regionalna UE i regiony w państwach członkowskich*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Piore M., Sabel C., 1984, *The Second Industrial Divide*, New York: Basic Books.
- Porter M.E., 1997, „New strategies for inner-city economic development”, *Economic Development Quarterly*, t. 11, nr 1.
- Porter M.E., 2001, *Porter o konkurencji*, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Putnam R.D. (przy współpracy R. Leonardi, R.Y. Nanetti), 1995, *Demokracja w działaniu*, Kraków: Znak, Fundacja im. S. Batorego.
- Putnam R.D., 2000, *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, New York: Simon & Schuster.
- Reich R., 2001, *The Future of Success*, New York: Alfred A. Knopf.
- Samuelson P.A., Nordhaus W.D., 2000, *Ekonomia 2*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Scott A.J., 1993, *Technopolis. High-Technology Industry and Regional Development in Southern California*, Berkeley, CA: University of California Press.

- Scott A.J., 1998, „From Silicon Valley to Hollywood. Growth and development of the multimedia industry in California” (w:) H.J. Braczyk, P. Cooke, M. Heidenreich (red.), *Regional Innovation Systems. The Role of Governances in Globalized World*, London: UCL Press.
- Storper M. 1995, „The Resurgence of Regional Economies, 10 Years Later”, *European Urban and Regional Studies*, nr 2–3.
- Storper M., 1997, *The Regional World. Territorial Development in a Global Economy*, New York: The Guilford Press.