

Sławomir Pastuszka

Uwarunkowania rozwoju regionalnego. Przegląd koncepcji teoretycznych

W Polsce, podobnie jak w całej Europie, ścierają się dwa podejścia do kierunków polityki regionalnej – neoklasyczny i wyrównawczy. Obydwie opcje łączy cel, jakim jest rozwój społeczno-gospodarczy, a różni sposób jego osiągania. Na obecnym etapie rozwoju społeczeństwa władze publiczne modyfikują kierunki rozwoju Europy, kraju i regionów. Osiąganie stawianych celów jest ściśle związane z wyznaczonymi determinantami współcześnie decydującymi o wzroście gospodarczym i rozwoju. Artykuł prezentuje wybrane koncepcje rozwoju regionalnego, które pomagają w wyjaśnieniu przyczyn kształtujących procesy rozwoju poszczególnych krajów i regionów. Wśród wielu czynników rozwoju regionalnego ważne znaczenie mają kompetencje, przedsiębiorczość, przyjazna i sprawna administracja, zaplecze naukowo-badawcze, instytucje otoczenia biznesu. Dbałość o nie jest wyzwaniem szczególnie ważnym dla władz w regionach słabo rozwiniętych, gdzie należy usuwać przyczyny zapóźnień rozwojowych, a nie likwidować ich objawy.

1. Wstęp

W ostatniej dekadzie w Polsce znacznie wzrosło zainteresowanie polityką rozwoju

regionalnego. Sam proces rozwoju ogólnie można określić jako transformację ekonomiczną i społeczną społeczności zidentyfikowanej terytorialnie. Rozwój regionalny jest kojarzony z rozwojem gospodarczym, który gdy wystąpi, przyczynia się do ogólnego wzrostu. Szeroki zakres procesów społecznych, gospodarczych i przestrzennych składających się na kategorie rozwoju regionalnego sprawia, że rozwój ten jest rezultatem działalności władzy publicznej, instytucji naukowych, kulturalnych, biznesu i mieszkańców danego obszaru. Rozwój regionalny może polegać zarówno na zmianach progresywnych, jak i regresywnych. Struktura, charakter oraz dynamika rozwoju regionalnego zależą od racjonalnego wykorzystania wielu czynników. Przyjmuje się, że elementami składowymi rozwoju regionów są czynniki *twarde* i *miękkie*. Do grupy czynników *twardych* (*ilościowych*) można zaliczyć położenie geograficzne, potencjał infrastruktury komunikacyjnej, stan środowiska naturalnego oraz infrastrukturę społeczną, kształtującą warunki bytowe (nauka, kultura, rekreacja). Najważniejsze wśród czynników *miękkich* (*jakościowych*) są: wykształceni ludzie, wszelkie innowacje związane z produkcją i zarządzaniem, a także poziom ogólnospołecznej świadomości i kultury mieszkańców, nowe wzorce kon-

sumpcyjne oraz skuteczność władz publicznych. Badania powiązań wymienionych czynników oraz oceny ich wpływu na rozwój społeczny i gospodarczy regionów mają charakter interdyscyplinarny, zajmują się nim bowiem różne dyscypliny naukowe: geografia, demografia, urbanistyka, ekonomia, socjologia i politologia. Analiza przyczyn nierównomiernego rozwoju poszczególnych krajów i regionów była punktem wyjścia do sformułowania wielu teorii i koncepcji naukowych. Do najbardziej popularnych, prezentujących odmienne podejście do rozwoju *sensu largo*, można zaliczyć teorię neoliberalną, określaną mianem teorii rozwoju od góry, oraz teorię wyrównawczą, nazywaną teorią rozwoju od dołu. Pierwsza koncepcja – neoliberalna, dopuszcza utrwalanie się różnic w rozwoju między regionami, ograniczając interwencję państwa praktycznie do przypadków szczególnych. Z kolei koncepcja wyrównawcza opiera się na wspieraniu najuboższych regionów, a w konsekwencji na zmniejszaniu istniejących dysproporcji. Koncepcje te wynikają z odmiennej filozofii i założeń co do rozwoju zarówno krajów, jak i regionów. Dla polityków odpowiedzialnych za rozwój regionalny prawdziwym wyzwaniem jest rozwiązywanie konkretnych problemów występujących w określonym czasie i przestrzeni. Aby sprostać tym wyzwaniom, pojawia się podstawowe pytanie, które czynniki i jakie instrumenty mają zasadnicze znaczenie dla indukowania rozwoju danego obszaru? Próbuąc odpowiedzieć na to pytanie, właściwe będzie sięgnięcie do dorobku naukowego w zakresie teorii rozwoju regionalnego, gdzie różnie postrzega się oddziaływanie poszczególnych czynników na rozwój, zalecając nierzadko odmienne sposoby oddziaływania na jego dynamikę. Podstawowym celem artykułu jest przegląd wybranych koncepcji rozwoju regionalnego, które pomagają w wyjaśnieniu przyczyn kształtujących procesy rozwoju poszczególnych krajów i regionów. W celu uchwycenia

rzeczywistych procesów rozwojowych w przeglądzie wybranych koncepcji teoretycznych rozszerzono zakres analiz ekonomicznych o pozagospodarcze czynniki. Uwzględniając zatem kryteria wynikające z procesów przestrzennych, rozwoju nauki, innowacji oraz związane z procesami społeczno-kulturowymi, podzielono prezentowane koncepcje na: koncepcje lokalizacji, koncepcje myśli ekonomicznej, koncepcje wymiany międzynarodowej, koncepcje spolarzowanego rozwoju, koncepcje wzrostu i konwergencji oraz koncepcje myśli socjologicznej. W sposób deskryptywny dostarczają one wskazówek, jaka powinna być sekwencja podejmowanych działań nakierowanych na optymalizację albo przynajmniej zbliżanie się do optymalizacji w zakresie rozwoju przestrzeni. Przegląd teoretycznych koncepcji rozwoju regionalnego ma również na celu uwypuklenie ewolucyjnego i złożonego charakteru dyscypliny rozwoju regionalnego, a zatem konieczności interpretowania ich w kontekście poszczególnych etapów rozwoju społeczno-gospodarczego krajów i regionów.

2. Koncepcje lokalizacji

Koncepcje lokalizacji koncentrują się na wyjaśnieniu znaczenia struktur przestrzennych w ujęciu ekonomicznym. Ich celem jest wskazanie optymalnego miejsca do lokalizacji działalności gospodarczej z perspektywy decyzji potencjalnego pracodawcy, a podstawą stwierdzenie, że koszty działalności gospodarczej oraz dochody z tytułu jej prowadzenia zależą od jej położenia. Pierwsze teorie lokalizacji podejmowały próbę tłumaczenia zjawisk występujących w warunkach przestrzeni izotropowej¹, a także wyjaśniały powody rozmieszczenia produkcji i konsumpcji na różnych obszarach. Prekursorem tej teorii był Johan Heinrich von Thünen – pruski właściciel ziemski, który w 1826 r.

poszukiwał racjonalnego, pod względem ekonomicznym, układu stref rolniczych wokół miasta stanowiącego rynek zbytu dla produktów rolnych. Tschünen wprowadził pojęcie renty położenia obrazującej różnicę między przychodami ze sprzedaży dóbr rolnych a kosztami produkcji i transportu do rynku zbytu. Według niego, dążenie do minimalizacji kosztów transportu sprawia, że produkty najcięższe i najmniej trwałe są wytwarzane najbliżej rynku zbytu. Wynika stąd prawidłowość, że wraz z oddaleniem się od rynku maleje intensywność upraw. Dlatego grunty najdroższe, położone w bezpośredniej bliskości miast, muszą być najbardziej efektywnie wykorzystane, co wpływa na wyższą specjalizację i koncentrację produkcji. Niemiecki geograf Alfred Weber w 1909 r. przedstawił *konceptę lokalizacji zakładów przemysłowych*. Podmioty, które działają dla maksymalizacji zysku, wybór miejsca lokalizacji swojej działalności uzależniają od potencjalnych możliwości zminimalizowania kosztów produkcji, gdy znane są lub przynajmniej przewidywalne takie elementy, jak: dostępność surowców, kwalifikacje i koszty siły roboczej, jakość systemu politycznego. Na wybory lokalizacyjne największy wpływ mają koszty transportu, następnie koszty pracy i koszty aglomeracji (wpływają na lokalizację wtedy, kiedy przewidywane korzyści z tytułu wyboru lokalizacji będą wyższe niż dodatkowe koszty transportu). Ogólnie należy założyć, że lokalizacja optymalna znajduje się tam, gdzie koszty transportu są najniższe. Dlatego, zdaniem Webera, sens tej teorii opiera się przede wszystkim na ustaleniu minimalnych kosztów transportu dla danej lokalizacji. Następnym etapem jest analiza faktycznych kosztów transportu przy danej lokalizacji, uwzględniająca jednocześnie koszty pracy. Ostatnim krokiem jest ocena wpływu aglomeracji na lokalizację pozostającą w sferze zainteresowania przedsiębiorstwa. Weber podzielił zakłady przemysłowe na zlokalizo-

wane ze względu na źródła surowców, rynek zbytu oraz na dostępność siły roboczej odpowiedniej ilości i kwalifikacji.

Z kolei Walter Christaller, który zajmował się badaniami nad hierarchią struktury ładu przestrzennego gospodarki oraz wpływem czynników produkcji na strukturę osadnictwa, w 1933 r. wprowadził pojęcie *teorii ośrodków centralnych*. Poziom rozwoju każdego z tych ośrodków wraz z najbliższym otoczeniem jest wyznaczony wielkością produkcji oraz zasięgiem oddziaływania. Zasięg ten wyznacza maksymalną odległość, którą ludzie będą chcieli pokonać, aby dokonać zakupów w centrum. Jeśli na przykład miasto centralne pierwszego rzędu charakteryzuje obecność sklepu spożywczego, miasto centralne drugiego rzędu – obecność masarni, a miasto centralne trzeciego rzędu dostępność sklepu z narzędziami, oznacza to jednocześnie, że w mieście rzędu trzeciego jest też sklep spożywczy i masarnia². Zatem produkty wytwarzane w ośrodkach centralnych charakteryzują się większym zasięgiem rynkowym niż powstające w centrach niższej kategorii. Wpływ na ten fakt ma zróżnicowanie struktury ludności z punktu widzenia dochodów. Zasięg rynkowy jest o wiele większy w ośrodkach przemysłowych niż rolniczych. Dlatego – zdaniem Christallera – strumień dóbr płynie wyłącznie od miejsc centralnych do miejsc o niższej centralizacji (peryferie), co wprowadza hierarchię ważności miejsc w przestrzeni. Sformułowany układ ośrodków centralnych i ich obszarów uzupełniających przybierał kształt sześciokątnych pól, przypominających plaster miodu, zawierających się w sobie wzajemnie i pokrywających cały region.

Rozwinięciem teorii Christallera zajął się w 1940 roku kolejny geograf niemiecki, August Lösch. Sformułował on teorię, w odróżnieniu od Christallera, że możliwa jest specjalizacja produkcji w określonych miejscach. Miejsca bardziej centralne nie muszą realizować wszystkich funkcji

miejsz mniej centralnych³. Jest to słuszne stwierdzenie, wzięwszy pod uwagę, że lokalizacja ma znaczenie dla przedsiębiorstwa wtedy, kiedy popyt w miejscu lokalizacji na oferowane przez nią wyroby wpływa na rozmiary produkcji. Firma, podejmując decyzje o swojej lokalizacji, bierze pod uwagę: rozmieszczenie środków produkcji dostawców, ośrodków konsumpcji, konkurentów oraz rynków zbytu. Stąd naturalne, że firmy preferują te miejsca lokalizacji, które są położone możliwie najbliżej obszarów konsumpcji, zaopatrzenia i zbytu, redukuje to bowiem koszty transportu. Decyzje o lokalizacji przedsiębiorstwa dopóki są trafne, dopóty płace są stałe. Gdy płace rosną w niejednakowym tempie w różnych miastach czy regionach, poza kosztami transportu, wybór miejsca produkcji określa tzw. *współczynnik pracy*. Wyznacza on stosunek kosztów pracy wytworzenia tony produktu do łącznej ceny transportu tej tony do obszaru zbytu⁴. Z kolei przesłanki wyboru lokalizacji produkcji oparte na taniej sile roboczej będą tym bardziej brane pod uwagę, im nakłady na nią ponoszone będą niższe od kosztów transportu.

Zespół kryteriów lokalizacyjnych związany jest z teorią *cyklu życia produktu* opracowaną przez Vernona⁵ na podstawie badań inwestycji amerykańskich w Europie⁶. Cykl życia produktów⁷ składa się z trzech etapów: rozwoju, dojrzałości i standaryzacji. Pierwszy etap to opracowanie koncepcji produktu wraz z rozpoczęciem jego produkcji. Wymaga to znacznych nakładów „na wejściu” zarówno kapitału, jak i siły roboczej. Istotną rolę odgrywają nakłady na badania i rozwój. W drugim etapie – dojrzałości, kiedy sprzedaż produktu osiąga maksimum i wyrób ma charakter perfekcyjny, spadają nakłady na prace badawcze. W fazie standaryzacji produkt się starzeje, a więc staje się mobilny i jego produkcja może być przeniesiona na obszary peryferyjne, co wydatnie zmniejsza koszty siły roboczej. Zatem można za-

uważyć, że dopiero w ostatniej fazie życia produktu producenci z obszarów wysoko rozwiniętych przenoszą do regionów słabych część procesu produkcji towarów – korzystając z taniej siły roboczej i lokalnego rynku konsumenckiego. Decyzja o lokalizacji jednych firm przyciąga następne, ponieważ często te pierwsze są dostawcami podzespołów niezbędnych w procesie produkcji, pozostaje zaś odbiorcami tych wyrobów. Biorąc to pod uwagę, warto pamiętać, iż elementy uwzględniające nowoczesne technologie są produkowane w regionach zamożnych, a nie peryferyjnych, co uzależnia je od kooperacji z obszarami centralnymi. Koncentracja dużej liczby przedsiębiorstw prowadzi nie tylko do specjalizacji i wzajemnej współpracy, lecz także umożliwia obniżanie kosztów korzystania z szeroko pojętej infrastruktury technicznej. Ponadto korzystne skutki koncentracji aktywności występują zarówno w przypadku relacji między firmami, jak i między firmami a klientami, co prowadzi do koncentracji zaludnienia, czyli do urbanizacji.

Korzyści urbanizacji (ang. *urbanization economies*), zdaniem amerykańskiego ekonomisty Waltera Isarda, są ściśle związane z korzyściami lokalizacji (ang. *localization economies*). Korzyści lokalizacji pojawiają się bowiem podczas koncentracji firm tego samego sektora gospodarki, korzyści urbanizacji zaś podczas bliskiego położenia firm różnych branż⁸. Zwiększające się w nadmiernie szybkim tempie koszty obsługi danej aglomeracji, związane z kosztami pracy, transportu, ochrony środowiska, przyczyniają się do *suburbanizacji*. To zjawisko, wynikające z nadmiernego rozwoju aglomeracji, zachodzi wówczas, gdy w związku z rozwojem komunikacji i niższymi kosztami funkcjonowania następuje zmiana miejsca produkcji oraz zamieszkania z centrów na peryferie. Faza dezurbanizacji polega zaś na przenoszeniu z centrów, w których koszty pracy są zbyt wysokie, do innych mniejszych

miasteczek, w których zachodzą procesy urbanizacyjne⁹.

Fakt bliskiego położenia firm, zdaniem Alfreda Marshalla, prekursora *teorii elastycznej produkcji* (ang. *flexible production*), powoduje pojawianie się korzyści wewnętrznych i zewnętrznych. Te pierwsze, zdaniem tego angielskiego ekonomisty, są związane ze wzrostem skali produkcji w firmie, drugie natomiast z koncentracją przestrzenną biznesu, uwzględniającą dogodne warunki w zakresie dostępu do infrastruktury technicznej, szkolnictwa i nauki, badań naukowych, kredytów, ulg podatkowych¹⁰. Na obszarach oferujących korzyści zewnętrzne łatwiej podjąć działalność gospodarczą i osiągnąć sukces, bowiem obszary te przyciągają kapitał z zewnątrz. A. Marshall opisał zjawisko występowania określonych obszarów, na których są skoncentrowane przedsiębiorstwa wyspecjalizowane w określonej dziedzinie przemysłu. Są to dystrykty przemysłowe (ang. *industrial districts*), których podstawą działania jest tzw. atmosfera przemysłowa, na którą składają się wartości społeczne i stabilna współpraca lokalna¹¹. Podmioty skupione w jednej gałęzi przemysłu opierają się często na rodzinnej sile roboczej, lokalnych umiejętnościach, więziach oraz tradycjach i wzajemności. Regiony, w których obserwuje się koncentrację dystryktów przemysłowych, mają charakter przemysłowy.

Koncepcję podobną do *teorii dystryktu przemysłowego*¹² przedstawił Michael Porter. Jego zdaniem, wyjątkowo korzystnym czynnikiem w budowaniu siły konkurencyjnej gospodarki jest koncentracja przestrzenna działającej w pokrewnych sektorach szerokiej grupy podmiotów gospodarczych wspierających się nawzajem w gronach przemysłowych (ang. *industry clusters*)¹³. Porter wyjaśnia, że utworzenie i rozwój węzłów przemysłowych nastąpi, gdy zaistnieją cztery elementy. Wykwalifikowana siła robocza, rozwinięta infrastruktura techniczna i akumulacja kapitału – pierwszy element, drugi

to chłonny rynek wewnętrzny i zewnętrzny. Trzecim elementem jest obecność sektorów pokrewnych i uzupełniających, tworzących na danym obszarze sieć współpracy oraz rywalizacji. Ostatnim, czwartym ważnym elementem jest opracowana strategia rozwoju zarówno całego grona, jak poszczególnych firm, uwzględniająca strukturę społeczno-ekonomiczną regionu. Szczególnego znaczenia nabiera sieć współpracy między władzami regionu, władzami lokalnymi, uczelniami wyższymi, instytucjami naukowo-badawczymi, ośrodkami szkoleniowymi, przedsiębiorcami, organizacjami pozarządowymi, zawodowymi i społecznymi. Wsparcie przedsiębiorców przez władze publiczne, zamiast stosowanych ulg podatkowych, powinno dotyczyć udzielania dotacji i kredytów przeznaczonych na inwestycje, zakup nowoczesnych maszyn i urządzeń, badania, kształcenie i szkolenia. Dla współczesnej działalności gospodarczej środowisko ogólnogospodarcze ma istotne znaczenie.

Zaprezentowane teorie wyjaśniają przyczyny decyzji wpływających na rozmieszczenie przedsiębiorstw, często decydujących o konkurencyjności, o rozwoju kraju czy regionu, o zatrudnieniu. Wskazują, że jakość i ocena czynników lokalizacji zmieniły się w ostatnim wieku. Wiedza jest dziś wyżej ceniona niż siła robocza i kapitał. Dzięki innowacjom produktów i procesów produkcji, nowym technologiom transportu, a także przekazu informacji przedsiębiorstwa stają się coraz bardziej niezależne od określonej lokalizacji. Przedsiębiorcy z branży nowych technologii (ang. *foot loose*), wybierając dziś lokalizację dla nowych zakładów, kierują się istnieniem w regionie wysoko wykwalifikowanej siły roboczej, ośrodków naukowo-badawczych, czystego środowiska naturalnego, przychylnego klimatu dla biznesu ze strony władz publicznych. Jest pewne, że preferowanie przez biznes tych czynników lokalizacji nie tylko nie niweluje istniejącej luki w rozwoju przestrzennym, lecz także ją pogłębia.

3. Koncepcje myśli ekonomicznej

Szczególny wpływ na postrzeganie i stosowanie polityki regionalnej wywarł liberalizm oparty na przekonaniu o dobroczynnym działaniu mechanizmu rynkowego – słynnej „niewidzialnej ręki” rynku w regulowaniu procesów gospodarczych.

Wśród przedstawicieli angielskich nieoceniony wkład do szkoły klasycznej wniósł Adam Smith¹⁴. Ten wszechstronny myśliciel, wykładający na Uniwersytecie w Glasgow przedmiot „filozofia moralna” (ang. *moral philosophy*), opublikował w 1776 r. dzieło zatytułowane *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. Sformułował prawa rynku, odkrył zasady funkcjonowania mechanizmu rynkowego, który nazwał „niewidzialną ręką” prowadzącą „naturalne interesy i inklinacje ludzi do tego, co najbardziej odpowiada interesom całego społeczeństwa”¹⁵. Jego zdaniem, im mniej państwa, tym lepiej; rządy są rozrzutne, nieodpowiedzialne i bezproduktywne. Tezy Smitha prowadzą do leseferyzmu. Jego zdaniem, to zasada wolnej konkurencji powinna być filarem polityki liberalizmu politycznego, a nie odwrotnie.

Po rewolucji keynesowskiej zmęczenie kryzysem lat 70. XX w. utorowało drogę nowemu nurtowi teoretycznemu. Doktryna ta, nawiązująca do klasycznej szkoły ekonomii Smitha, została nazwana neoklasycyzmem czy też neoliberalizmem. Do sztabowych przedstawicieli neoklasyków należą dwaj laureaci Nagrody Nobla: Friedrich von Hayek (austriacki ekonomista) i Milton Friedman (czołowa postać chicagowskiej szkoły ekonomii). Podstawowym założeniem teorii neoliberalnych wyrosłych na gruncie liberalizmu jest teza, że rynek reguluje ceny. Jeżeli na rynku panuje zdrowa konkurencja, to czynniki produkcji (kapitał, praca) będą dążyć do takiej lokalizacji, w której

efektem końcowym będzie ich najwyższa wydajność. Swobodne kształtowanie się cen towarów, usług i czynników produkcji oraz swobodne decyzje maksymalizujące zyski producentów i inwestorów powodują, że społeczeństwo wytwarza z posiadanych zasobów maksymalne możliwe do wytworzenia PKB. Różnice w rozwoju między regionami będą widoczne dopóty, dopóki na wszystkich obszarach nie wyrówna się krańcowa wydajność czynników produkcji. Dlatego przedstawiciele teorii neoliberalnych są przeciwnikami interwencjonizmu władz publicznych. Ich zdaniem, każda interwencja państwa terytorialna w przestrzeni społeczno-ekonomicznej zniekształca tzw. naturalne warunki gospodarowania właściwe gospodarce rynkowej. Władze publiczne powinny jedynie podejmować działania o charakterze horyzontalnym, czyli tworzyć odpowiednie regulacje prawne i fiskalne, przyjazne dla rozwoju działalności gospodarczej. W związku z tym krytykowano szersze zaangażowanie państwa w sferze rozwoju regionalnego, traktując je jako zbędne i szkodliwe. Zbędne, gdyż problemy na obszarach dotkniętych kryzysem rozwiążą się same, wystarczy poczekać, aż zadziała mechanizm automatycznego wyrównywania stóp zysku i ogólnie poziomu rozwoju. Szkodliwe dlatego, że przez redystrybucję zasobów państwo doprowadza do odchylenia od optymalnej alokacji zasobów, powoduje utrwalanie nieefektywnych struktur gospodarczych, wprowadza wiele regulacji pośrednio lub bezpośrednio hamujących przedsiębiorczość.

Współcześnie, mając na uwadze potrzebę podejmowania decyzji nakierowanych na rozwiązywanie problemów gospodarczych, związanych z pogłębiającym się podziałem świata na obszary bogactwa i nędzy, stosowanie koncepcji klasycznie neoliberalnych wydaje się niemożliwe. Jakkolwiek najważniejsza jest wolność jednostki, to kiedy rynek nie wystarcza, potrzebna jest inter-

wencja państwa, bez której rynek też nie będzie się rozwijał, a dystans między liderami rozwoju a *outsiderami* będzie narastał. Zadaniem państwa powinna być – przez budowę infrastruktury komunikacyjnej, gdzie jest ona niezbędna – likwidacja wszystkich przeszkód na drodze do funkcjonowania wolnego, otwartego rynku. W miarę jak gospodarka się rozwija, jak rośnie nasycenie kapitałem, władze publiczne (rząd, zarządy województw) powinny tworzyć warunki dla przedsiębiorstw w celu ich angażowania w złożone przedsięwzięcia, w nowoczesne technologie. Wydaje się, że współczesny neoliberalizm powinien stanowić swoiste połączenie założeń klasycznego liberalizmu z keynesowskim modelem „nakręcania koniunktury”.

Doświadczenia I wojny światowej, negatywne społeczne skutki powtarzających się recesji gospodarczych, przede wszystkim Wielkiego Kryzysu (1929–1933), przyczyniły się do załamania doktryny klasycznego liberalizmu gospodarczego. Ukazanie się w 1936 r. dzieła Johna Maynarda Keynesa pt. *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*¹⁶ spowodowało prawdziwy przewrót teoretyczny, zwany od nazwiska autora „rewolucją keynesowską”. Zdaniem tego wybitnego angielskiego ekonomisty, wykorzystanie czynników produkcji w warunkach rynkowych przebiega nieefektywnie, dlatego swobodne działanie mechanizmu rynkowego nie jest w stanie zapewnić równego rozwoju gospodarczego poszczególnych krajów¹⁷. Przy spadku globalnego popytu, w przeciwieństwie do tezy klasyków, ceny i płace są sztywne w krótkich okresach, dlatego podaż musi się dostosować do zmniejszonego popytu, co powoduje niewykorzystanie części zasobów czynników produkcji, rzeczowych i ludzkich. Keynes stwierdził, że kapitalizm nie stanowi harmonijnej doskonałości, a równowadze podaży i popytu, która według klasyków miała przynosić dobrobyt, może towarzyszyć wysokie

bezrobocie. Stosowane formuły rachunku ekonomicznego mają najczęściej na względzie krótkookresowe korzyści i nie artykułują w odpowiednim stopniu czynników politycznych, społecznych i ekologicznych. Niewystarczający popyt na towary stanowi przyczynę nadmiaru siły roboczej w stosunku do popytu na nią, czego konsekwencją jest bezrobocie. Dlatego w okresach recesji obowiązkiem państwa jest prowadzenie aktywnej polityki gospodarczej. Państwo powinno zabiegać o uruchamianie inwestycji publicznych, przez co powinno dążyć do korygowania niedoskonałości rynku, napędzania koniunktury i stymulowania w ten sposób popytu. Wzrost zatrudnienia bowiem, uważa Keynes, zależy od stopy inwestycji i wielkości konsumpcji. Zwolennicy podejścia wyrównawczego uważają, że rozmiar istniejących różnic międzyregionalnych może się powiększać, dlatego optują za zwiększaniem transferów środków pomocowych do regionów najsłabszych, które są zagrożone trwałą marginalizacją i odpływem ludności. Zakładają więc w tym wypadku konieczność interwencjonizmu władz publicznych. Celem interwencji państwa w gospodarkę powinno być:

- pobudzenie efektywnego popytu w gospodarce, zgłaszanego ze strony wszystkich podmiotów, popytu warunkującego rozwój inwestycji, a przez to wzrost produkcji i spadek bezrobocia;

- łagodzenie wahań cyklu koniunkturalnego – traktowane jako środek polityki antyrecesyjnej i antykryzysowej, przez stosowanie automatycznych stabilizatorów koniunktury¹⁸.

Teoria ta zakłada, że procesy rozwoju regionalnego muszą być w szczególności sposobem traktowane na obszarach problemowych. Brak odpowiedniej reakcji ze strony polityki regionalnej prowadzi do powstania na wielu obszarach syndromu zakłętego kręgu zacofania i marginalizacji społecznej, ekonomicznej i przestrzennej znacznej części kraju,

co w rezultacie ma negatywne konsekwencje ekonomiczne, społeczne, kulturowe i polityczne. Keynesowski model zalecał więc, aby rząd aktywnie wpływał na kształtowanie się popytu na towary po to, żeby w pełni wykorzystać szanse wzrostu tworzone przez zwiększanie się zasobów pracy i kapitału. Ograniczenie keynesizmu do efektów popytowych o krótkookresowym charakterze stało się impulsem do rozwoju neokkeynesowskiej teorii wzrostu gospodarczego, nieodrzucającej w pełni rekomendacji dla słabiej rozwiniętych gospodarek, które płyną z neoklasycyzmu. Oznacza to, że w praktyce często mamy do czynienia ze stanowiskami oscylującymi między założeniami neokkeynesizmu i neoklasycyzmu. Współcześnie nastąpiło swoiste połączenie wiary neoklasyków w istnienie samoczynnych mechanizmów przywracających równowagę gospodarczą z przekonaniem zwolenników keynesizmu o konieczności prowadzenia aktywnej polityki ekonomicznej, która ma likwidować skutki niedoskonałości mechanizmu rynkowego. W ten sposób pogląd Keynesa, że interwencja państwa wpływa na tempo dochodzenia gospodarki do równowagi, odnosząc się tylko do krótkich okresów czasowych, godzi się z neoklasycznym założeniem samoczynnego powrotu do równowagi w okresach dłuższych.

4. Koncepcje wymiany międzynarodowej

Przez klasyczną koncepcję wymiany międzynarodowej należy rozumieć zbiór teorii mających swe źródło w teorii przewagi komparatywnej Davida Ricarda (1817)¹⁹, określanej także teorią komparatywnych korzyści. Model przewagi komparatywnej, której prekursorem był ten wybitny brytyjski ekonomista, pokazuje, w jaki sposób różnice między krajami powodują powstawanie

handlu między nimi i osiąganie korzyści z wymiany. W modelu tym siła robocza jest jedynym czynnikiem produkcji, a kraje różnią się jedynie wydajnością pracy w różnych gałęziach. Posługując się przykładem Anglii i Portugalii, wyjaśnił on, że o korzyściach decydują nie absolutne różnice kosztów wytworzenia produktów, lecz różnice względne (komparatywne)²⁰. Większe korzyści z wymiany będzie odnosił partner, który potrafi wytworzyć dobra mniejszym nakładem. Tzw. *przewaga komparatywna* pozwala czerpać korzyści z międzynarodowej wymiany towarów również krajom i regionom znajdującym się na niższym poziomie rozwoju gospodarczego. Jeśli dwa kraje bądź regiony produkują ten sam towar, to produkcja w obu wypadkach może przynosić straty. Oznacza to, że drogą do rozwoju regionalnego jest przede wszystkim specjalizacja produkcyjna.

Przykładowo, do wytworzenia tej samej ilości wina w Anglii potrzeba 130 robotników, a w Portugalii – 90, do produkcji zaś tej samej ilości sukna odpowiednio 100 i 110 robotników. Absolutne różnice kosztów robocizny są w pierwszym wypadku korzystne dla Portugalii i wynoszą: $130 - 90 = 40$, w drugim natomiast korzystne dla Anglii i wynoszą: $110 - 100 = 10$. Oba kraje mogą zaoszczędzić prace własnych robotników, wymieniając sukno za wino. Różnice w kosztach komparatywnych są bodźcem do specjalizacji w określonym regionie w produkcji jednego produktu, który może być najbardziej konkurencyjny na innych obszarach, w stosunku do którego osiąga przewagę względną.

Takie same wnioski postawił Harold Innes, autor *teorii produktu podstawowego (staple theory)*. Teoria ta nawiązuje do klasycznej teorii kosztów komparatywnych, niwelując jednak jej statyczność. Zakłada ona, że podstawą jest działalność eksportowa, oraz wyjaśnia długookresowe zmiany struktury regionu (doskonalenie struktur

organizacyjnych) w kierunku specjalizacji produkcyjnej jako podstawy wzrostu ekonomicznego. Zdaniem Innesa, przyczyny wzrostu ekonomicznego oraz długookresowych zmian strukturalnych regionów leżą w specjalizacji produkcyjnej, ta natomiast sprzyja doskonaleniu procesu produkcji oraz poprawia jakość wytwarzanych towarów. Zmodyfikowane teorie korzyści komparatywnych przez Eli Heckschera (1919) i Bertila Ohlina (1930)²¹, a następnie Paula Samuelsona o aspekt zróżnicowania kosztów pracy w poszczególnych krajach dały podstawę teorii handlu międzynarodowego (ang. *international trade theory*)²². Teoria ta przy uwzględnieniu różnych poziomów zasobów poszczególnych krajów i regionów wyjaśnia strukturę handlu. Zdaniem tych dwóch szwedzkich ekonomistów, różnice w cenach czynników produkcji (najczęściej kapitał i praca), które określają wielkość ich występowania, stanowią impuls uruchamiający ich przepływy²³. Stąd migracja czynników produkcji może być zastąpiona ruchem towarów.

Podstawowy wniosek koncepcji Heckschera-Ohlina-Samuelsona (HOS) sprowadza się do stwierdzenia, że kraje mają tendencję do eksportowania produktów intensywnie zużywających te czynniki, w które są najlepiej wyposażone. Regiony o dużych zasobach taniej siły roboczej (regiony ubogie) specjalizują się w pracochłonnej produkcji, a regiony zasobne w kapitał (regiony bogate) – w produkcję towarów wysoko przetworzonych (kapitałochłonnych). Taka wymiana (handel) między regionami o różnych zasobach wymusza specjalizację produkcji i umożliwia zwiększenie jej skali, co przynosi korzyści wszystkim uczestnikom handlu. Warto podkreślić, że regiony bogate w kapitał, produkujące nowoczesne i jednocześnie drogie towary, będą rozwijać się szybko, natomiast regiony słabsze w wymiarze bezwzględny również będą się rozwijać, bowiem rosnąć będą zyski z eksportu

towarów produkowanych w sektorach mniej rozwiniętych. W długim horyzoncie czasowym proces ten prowadzi do utrzymania dysparytetów międzyregionalnych, a nawet do ich narastania.

Z teorią handlu ściśle związana jest *koncepcja bazy eksportowej*. Zgodnie z jej założeniami powstanie i zwiększanie przewagi konkurencyjnej jednego kraju czy regionu następuje nie tylko z powodu popytu z zewnątrz na produkcję regionalną, lecz także zależy od rodzaju tego zapotrzebowania. Zatem o zdobyciu przewagi komparatywnej, która sprzyja dalszemu rozwojowi obszaru, decydują wielkość i struktura produkcji. Te dwa elementy stanowią tzw. *bazę eksportu*, której wartość może się zmieniać (wzrost lub spadek eksportu, zmiana rodzaju eksportowanych towarów). Region, którego społeczność nie jest należycie przygotowana do pracy w nowoczesnych gałęziach przemysłu, powinien specjalizować się w sektorach, w których może uzyskać największą przewagę komparatywną. Korzyści komparatywne mogą być również osiągnięte w produkcji dóbr nisko przetworzonych, ale pod warunkiem występowania w regionie tanich czynników produkcji. Wynika stąd, iż koncepcja bazy eksportowej jest ważna dla słabych regionów, zakłada ona bowiem, że korzyści komparatywne mogą być również osiągnięte w produkcji dóbr nisko przetworzonych, pod warunkiem występowania w regionie tanich czynników produkcji. Chodzi o to, by istniał popyt na wytwarzane towary, nawet na te nisko przetworzone, natomiast w warunkach niedostatecznego popytu wewnętrzny bodziec dla wzrostu produkcji może być eksport.

5. Koncepcje rozwoju spolaryzowanego

Założeniem koncepcji rozwoju spolaryzowanego jest poszukiwanie odpowiedzi

na pytanie, dlaczego mimo wieloletnich nakładów finansowych na regiony niedorozwinięte w ramach polityki regionalnej (zwłaszcza polityki regionalnej Unii Europejskiej) dysproporcje regionalne są ciągle bardzo duże? Założono, iż procesy wzrostu i rozwoju są sektorowo oraz przestrzennie współzależne i prowadzą do rozwarstwienia regionalnego, czyli polaryzacji. Rozwój regionów jest pochodną zlokalizowanych na określonych terytoriach innowacyjnych sektorów gospodarki. Warunkiem rozwoju i jednocześnie skutkiem wzrostu jest powstawanie biegunów wzrostu. Bieguny te można rozpatrywać w ujęciu sektorowym i regionalnym. Teoria biegunów wzrostu w ujęciu sektorowym podjęta została po raz pierwszy w 1950 r. przez François Perroux²⁴. Przyjął on, że w tym samym czasie rozwój może przebiegać w sposób równomierny, z odmienną intensywnością w centrach i tzw. biegunach rozwoju. Centra wzrostu – zdaniem tego francuskiego ekonomisty – można porównać do pól magnetycznych, które przyciągają czynniki z innych regionów, powodując efekt polaryzacji. Główną rolę w tworzeniu *biegunów wzrostu dla całej gospodarki* odgrywają rozwinięte przedsiębiorstwa, całe gałęzie przemysłu wiodącego, rozumianego jako przemysł technicznie zaawansowany i innowacyjny. Biegun wzrostu jest w stanie wygenerować wzrost w gospodarce całego regionu przez efekt mnożnikowy i rozprzestrzenianie się sieci powiązań kooperacyjnych. Wymienione bieguny (centra) wpływają na lokalizację nowych przedsiębiorstw. Dzięki szybkiemu rozwojowi oddziałują na sąsiednie podmioty i przy wysokim poziomie komunikacji proces rozwoju w sposób naturalny szybko się rozprzestrzenia. Perroux, podobnie jak Joseph A. Schumpeter²⁵, uważał, że najważniejszym czynnikiem inspirującym i przyspieszającym wzrost firm są innowacje, największa zaś część aktywności innowacyjnej jest skoncentrowana w dużych, dominują-

cych jednostkach gospodarczych, określanych mianem liderów postępu. Dominujące przedsiębiorstwa przyciągają inne, powiązane z wiodącą firmą licznymi sprzężeniami zwrotnymi, co jest efektem o charakterze psychologicznym. Wzrasta bowiem optymizm inwestorów zarówno miejscowych, jak i zewnętrznych. Lokują oni swoje zasoby, stwarzając nowe impulsy wzrostu. Odwrotne zjawisko zachodzi w tej części regionu, której proces wzrostu nie objął. Inwestorzy nie biorą jej w rachubę, ludność odpływa, a pozostała, nie dostrzegając szans, nie zawsze trafnie, zachowuje się biernie.

Z punktu widzenia rozwoju regionalnego duże innowacyjne firmy stanowią siłę napędzającą rozwój gospodarki regionu, przy czym należy pamiętać, że przemysł o największym znaczeniu lokuje się przeważnie w aglomeracjach, gdzie są zlokalizowane bieguny rozwoju przestrzennego regionu. Regiony z silnymi ośrodkami miejskimi, w których istnieją korzystne warunki rozwoju gałęzi wiodących i innowacyjnych, zyskują i powiększają przewagę nad innymi, co w konsekwencji może sprzyjać pogłębianiu się różnic w rozwoju regionów. Generalnie im większe miasto, tym większy wpływ na otoczenie. Oznacza to, że duże miasta wpływają na większy popyt, który nakręca wzrost produkcji, co w rezultacie, przez przyciąganie kolejnych działalności opartych na nowych technologiach, sprzyja rozwojowi. Najsilniejsze efekty mnożnikowe, zdolne pobudzić rozwój w otoczeniu ośrodka wzrostu, występują w jego najbliższym otoczeniu lub w podlegających mu bezpośrednio biegunach wzrostu. Efekty stosowania teorii biegunów wzrostu nie były w pełni zadowalające, ponieważ często bieguny wzrostu, pomimo sporych obciążeń dla budżetów publicznych (ulgi podatkowe, subwencje), nie przynosiły oczekiwanych efektów w postaci wzrostu. Niekiedy zaś bieguny osiągały nadmierny sukces, wysysając i marginalizując swoje otoczenie.

Spokrewniona z pojęciem biegunów wzrostu, procesów kumulacyjnych i nierównowagi regionalnej jest teoria rdzenia i peryferii. Została ona wypracowana przez Raula Prebisha, a następnie rozwinięta przez Johna Friedmana. Prebish, poddając analizie sytuację gospodarczą Ameryki Północnej i Ameryki Południowej, w swojej koncepcji pokazał, że w wyniku zróżnicowania elastyczności popytu i postępu sytuacja będzie się pogarszać na peryferiach, w centrach poprawiać zaś dzięki transferom dochodów realnych. Z kolei teoria J. Friedmana, oprócz czynników ekonomicznych, uwzględnia także czynniki socjologiczne, psychologiczne i polityczne. Jego zdaniem rozwój można zaliczyć do procesu skokowego, który dzięki tworzeniu i wykorzystywaniu innowacji przyczynia się do powstawania ośrodków wzrostu. Działalność wytwórcza i usługowa najbardziej konkurencyjnych przedsiębiorstw jest lokowana w najsilniej rozwiniętych regionach – dużych ośrodkach metropolitalnych. Obszary takie, stanowiące jednocześnie centra gospodarcze o bardzo dużym rynku wewnętrznym, mają dość dużą koncentrację sektora przemysłowego oraz usług²⁶. Koncentracja bowiem aktywności gospodarczej w ramach jednego obszaru jest opłacalna zarówno dla firm, jak i pracowników. Firmy mają lepszy dostęp do większego rynku zbytu lub tańszych półproduktów, pracownicy zaś w sytuacji zwiększonego popytu na siłę roboczą mogą wynegocjować wyższe realne wynagrodzenie²⁷. Centra gospodarcze (lokomotywy wzrostu) przyczyniają się do zainicjowania trajektorii rozwoju peryferii, ale rozwój ten może być podporządkowany obszarom centralnym. Obszary te bowiem dominują nad peryferiami, nie tylko w sferze gospodarczej, lecz także politycznej i kulturowej. Zależność peryferii nie pozwala im na wszechstronny, harmonijny rozwój. Wpływa deformująco na strukturę gospodarczą i organizację przestrzenną. Obszary te, w zależności od histo-

rii i potencjału rozwojowego, zostały przez Friedmana podzielone na cztery typy. Pierwszy to peryferie przejściowe wstępujące, tj. obszary zasiedlone, mające możliwości wzrostu i przyciągające migrantów oraz kapitał. Drugi to peryferie przejściowe zstępujące z upadającą gospodarką i nasiloną migracją. Trzeci to strefy surowcowe, czyli obszary nowo zasiedlane z możliwością wzrostu opartego na eksporcie surowców. Ostatni, czwarty typ to strefy kolonizacji rolniczej. Niektóre peryferie wykazują zdolność do wzrostu i poprawy swej sytuacji, inne trwają w stagnacji lub ulegają dalszej degradacji.

Na zagrożenie związane z pogłębianiem się dysproporcji regionalnych wskazał Paul Krugman (1991) uważany za współautora modelu *nowej geografii ekonomicznej*²⁸. Wyjaśnia on, że takie niebezpieczeństwo może zaistnieć, kiedy nadwyżki kapitału będą inwestowane tam, gdzie są wytwarzane, czyli w regionach centralnych²⁹. Wraz z pogłębianiem integracji europejskiej, w warunkach usuwania takich niedogodności, jak cła, różnice ilościowe i techniczne, bariery kulturowe i językowe, postępować będzie tendencja do koncentracji przemysłu w aglomeracjach, a w konsekwencji do pogłębiania się dysproporcji na linii centrum-peryferie. Rekomendacje dla decydentów politycznych, wynikające z opisanego modelu, sprowadzają się do wspierania rozwoju regionalnego opartego na regionalnych centrach wzrostu.

Utrzymywanie się przewagi ośrodków wzrostowych (biegunów wzrostu) utrwala nierówności w rozwoju między regionami, a nawet prowadzi do pogłębiania się istniejących różnic. Aspekt przestrzenny pogłębiania się nierówności między regionami był badany przez Alberta Hirschmana³⁰, Gunnara Myrdala³¹ oraz N. Kaldora³². Ich wkład do teorii polega na dokonaniu rozróżnienia między siłami rynkowymi, które prowadzą do procesu kumulatywnego (ang. *cumulative*

causation) w biegunach wzrostu i wywołują dywergencję, a tymi, które powodują konwergencję.

Jeśli pierwsze siły dominują, to rezultatem będzie efekt zasysania (ang. *backwash effects*) i różnice regionalne będą następować. Określenie „zasysanie” czy też „wir” oznacza to, że kapitał i ludzie są przyciągani przez siłę emitowaną przez biegun wzrostu, na skutek czego wykształca się region centralny i region peryferyjny. Z upływem czasu zwiększa się dystans między tymi regionami.

Jeśli przewagę uzyskają drugie siły, to pojawi się efekt rozprzestrzeniania (ang. *spread effects*), spowodowany wzrostem popytu na dobra i usługi w ośrodkach wzrostu przez firmy z peryferii, dyfuzją innowacji technologicznych i kulturowych do obszarów słabiej rozwiniętych oraz inwestycjami firm z biegunów wzrostu, które będą zarówno szukać nowych rynków zbytu, jak i kierować się chęcią obniżenia kosztów funkcjonowania.

A Hirschman (1958) zauważył, że początkowo przeważają efekty regresywne, ponieważ przedsiębiorstwa koncentrują swoją działalność w tzw. geograficznych centrach wzrostu (ang. *geographical growth centers*). Należą do nich centra handlowe, usługowe, administracyjne i komunikacyjne. Dopiero przy pojawieniu się negatywnych efektów urbanizacji i wzroście dochodu ludności następuje naturalne rozprzestrzenianie się rozwoju z centrów na obszary sąsiadujące. Szwedzki ekonomista G. Myrdal (1957) z kolei uważa, że jakkolwiek można zaobserwować efekt rozprzestrzeniania się rozwoju poza centra gospodarcze, to jednak towarzyszą temu procesy uzależnienia gospodarczego obszarów biednych i drenowania ich wątego potencjału wzrostu. Mimo relatywnie tańszej siły roboczej w biednych regionach ich mieszkańcy emigrują do miejsc, gdzie popyt na pracę rośnie, przy czym migracja ma charakter selektywny i dotyczy przeważnie młodych oraz wykształconych osób. Regiony biedne

ze względu na ograniczone zasoby kapitałowe zaspokajają jedynie doraźne potrzeby, a nie realizują perspektywicznych przedsięwzięć rozwojowych, co pogłębia ich zacofanie. Ocenia się, że im wyższy poziom rozwoju danego kraju czy regionu, tym silniejsze są efekty mnożnikowe. Dlatego najwyższy poziom polaryzacji dotyczy krajów i regionów słabo rozwiniętych, przyczyniających się do powstania zakłętego kręgu ubóstwa. Przerwanie mechanizmów błędnego koła będzie możliwe jedynie w wypadku interwencji publicznej. Podsumowując, mimo wielu analogii między teoriami Myrdala i Hirschmana widoczne są również wyraźne różnice. W opinii Hirschmana, Myrdal pomija fakt, że nieuniknione wyłonienie się biegunów wzrostu i wynikające stąd różnice między krajami i regionami stanowią równocześnie warunek dalszego rozwoju zarówno obszarów dobrze rozwiniętych, jak i ubogich. Należy dostrzec, twierdzi Hirschman, że w pierwszych fazach rozwoju zachodzi polaryzacja, ale w dłuższej perspektywie czasu korzyści z efektów rozprzestrzeniania się są na tyle silne, że wywołują tendencję do wyrównywania nierówności między regionami.

6. Koncepcje wzrostu i konwergencji

Za prekursora koncepcji wzrostu i konwergencji uważa się model malejących przychodów Roberta Solowa. Model ten³³ pozwala na wyjaśnienie zależności między wzrostem gospodarczym a zasobami zaangażowanymi w proces wytwórczy oraz na określenie wpływu technologii na wielkość produkcji. Podstawą tego modelu jest funkcja dwóch czynników produkcji, tj. kapitału i pracy:

$$Y = F(K, AL),$$

gdzie Y – produkcja rzeczywista, K – kapitał, L – nakład siły roboczej, A – pobierz

technologii, czyli sposobu, jak czynniki wytwórcze są poddawane procesom produkcyjnym. *AL* wyznacza nakład efektywnej siły roboczej i obejmuje zarówno ilość siły roboczej, jak i jej produktywność, zależne od technologii. Gdy pracownicy nabywają nowych umiejętności, ich produktywność zwiększa się, powiększając tym samym podaż pracy efektywnej. Z modelu Solowa wynika, że głównym czynnikiem wzrostu dochodu *per capita* jest wzrost całkowitej produktywności czynników produkcji, wpływający na postęp techniczny, określany jako czynnik egzogeniczny (reszta Solowa). Stąd teza, że wyrównywanie różnic w poziomie rozwoju będzie możliwe przy jednoczesnym wystąpieniu spowolnienia tempa produkcji w regionach lepiej rozwiniętych oraz przyspieszeniu w regionach słabszych. Przyczyną uruchomienia takiego procesu zbieżności może być to, że w regionach zamożnych wzrost produkcji wpłynie na obniżenie skłonności mieszkańców do inwestowania oraz oszczędzania, co w rezultacie wpłynie na spowolnienie rozwoju gospodarczego. Jednocześnie zwiększenie chłonności kapitału w regionach biedniejszych będzie powodować wzrost produkcji. Jego tempo będzie wyższe niż w regionach zamożnych³⁴. Oprócz malejącej skłonności do inwestowania, do procesu konwergencji może przyczyniać się dyfuzja nowych technologii w regionach słabych, a w rezultacie większe korzyści, jakie z postępu czerpią *imitatorzy*, którzy adaptują wynalazki, nie ponosząc wysokich nakładów finansowych na ich kreację, weryfikację i zastosowanie. Prezentowany model zakłada wyższe tempo wzrostu w krajach i regionach słabo rozwiniętych niż w dobrze rozwiniętych, co będzie sprzyjać niwelowaniu istniejących różnic rozwojowych.

Na początku lat 90. XX w. Gregory Mankiw, David Romer i David N. Weil (1992) rozszerzyli podstawowe pojęcie Solowa przez „nowe kapitały”. Wprowadzili endoge-

niczne równanie przyrostu zasobu kapitału ludzkiego, przy jednoczesnym utrzymaniu założenia o egzogenicznym charakterze postępu technicznego. Analiza modelu Mankiwa, Romera i Weila wskazuje, że długookresowa ścieżka wzrostu zależy od poziomu inwestycji w zasoby nie tylko kapitału rzeczowego, lecz także kapitału ludzkiego oraz stóp deprecjacji tych zasobów. Można zatem skonstatować, że wzrost jest tym wyższy, im wyższe są nakłady na kapitał rzeczowy i kapitał ludzki oraz im niższa jest stopa deprecjacji owych zasobów. Autorzy rozszerzonego modelu podobnie jak Solow przyjmują, że działa prawo malejących przychodów, które odnoszą się nie tylko do kapitału rzeczowego, lecz także do kapitału ludzkiego (wiedza i kwalifikacje zawodowe).

Teoria Solowa nie wyjaśnia przyczyn dynamicznego rozwoju wynikającego nie tyle ze wzrostu inwestycji oraz zatrudnienia, ile z racji wysokiego zaawansowania technologicznego. Dlatego prowadzone przez Paula Romera³⁵ oraz Roberta I. Lucasa³⁶ dalsze badania dały początek nowej teorii wzrostu (ang. *new growth theory*). Teoria ta opiera się na podstawowym założeniu, że rozmiary produkcji zależą od kapitału oraz poziomu technologicznego. Poziom techniczny nie jest, jak w modelach neoklasycznych, rezultatem sił wkraczających z zewnątrz, ale jest wynikiem działalności wewnętrznego systemu. Czynniki wzrostu gospodarczego mogą się kumulować. Oznacza to tendencję do trwałego i stabilnego wewnętrznego (endogenicznego) rozwoju, co z kolei może sprzyjać utrwalaniu, a nawet narastaniu nierówności między regionami. W koncepcji wzrostu endogenicznego przyjęto, iż są wielorakie możliwości rozwoju w regionach, w dużym stopniu wolne od decyzji i działań podejmowanych na poziomie centralnym. Endogeniczna reakcja regionów na zachodzące zmiany makrootoczenia zależy m.in. od elastyczności struktury gospodarki regionu, wewnętrznych możliwości kapitałowych,

infrastruktury, aktywności społeczności, kompetentnych władz. Regiony powinny zatem planować rozwój, opierając się na potencjale i siłach istniejących wewnątrz regionu. Odnosząc to do unijnej polityki regionalnej, wydaje się, że pomoc z funduszy strukturalnych może sprzyjać rozwojowi regionów słabych wtedy, kiedy środki finansowe są kierowane na uaktywnienie i wzmocnienie własnego potencjału endogenicznego. Zdolność regionu do reagowania na zmiany w makrootoczeniu zależy od występowania czynników materialnych i niematerialnych. Jako czynniki materialne (twarde) wyróżnia się położenie geograficzne, potencjał infrastruktury komunikacyjnej (drogowej i teleinformatycznej), stan środowiska naturalnego, infrastrukturę naukową, czynniki produkcji (kapitał, koszty pracy, koszty nieruchomości), infrastrukturę społeczną kształtującą warunki bytowe (kultura, rekreacja).

W modelu endogenicznym, tłumaczącym istotę rozwoju, dostrzega się coraz większe znaczenie czynników niematerialnych (miękkich), które choć są niemierzalne, współcześnie przesądzają o jakości życia w regionie. Główną rolę wśród nich odgrywają wykształceni ludzie, wszelkie innowacje związane z produkcją i zarządzaniem, sprzyjające rozwojowi małej i średniej przedsiębiorczości oraz turystyki, a także poziom ogólnospołecznej świadomości i kultury mieszkańców, która kształtuje wizerunek regionu oraz nowe wzorce konsumpcyjne. W omawianej koncepcji rozwoju bardzo ważna jest aktywność władzy publicznej, od której skuteczności i sprawności zależy, czy w długiej perspektywie czasowej nastąpi potencjalne wykorzystanie wewnętrznych zasobów materialnych i niematerialnych regionu, będących podstawą jego trwałego rozwoju. Wszystkie wymienione czynniki, odpowiednio wykorzystane, na zasadach synergii, decydują o atrakcyjności regionu dla potencjalnych inwestorów, o możliwościach

jego rozwoju. Wzbudzenie procesu rozwoju gospodarczego, a następnie jego utrwalanie zależy od koincydencji dwóch czynników: wiedzy i inwestycji. Skutki działania tych elementów w postaci wzrostu jakości kapitału ludzkiego i korzyści wynikających z inwestycji w nowe technologie – jak dowodzi Roberto Camagni³⁷ – będą przekładać się na poprawę sytuacji społecznej i gospodarczej danego regionu. Główną rekomendacją płynącą z tej teorii wzrostu gospodarczego pod adresem polityki regionalnej jest to, iż dzięki korzyściom zewnętrznym, które są związane z postępowaniem technicznym i akumulacją wiedzy naukowo-technicznej, możliwy jest trwały wzrost gospodarczy. Zasadniczą kwestią pozostaje zatem jakość inwestycji w porównaniu z ich liczbą – dla długookresowego wzrostu gospodarczego ważne są kierunki inwestycji, a nie sama liczba realizowanych projektów inwestycyjnych. Oznacza to konieczność identyfikacji wspierania inwestycji o silnych efektach zewnętrznych, uwzględniających innowacje i nowe technologie z nadzieją na efekty w długim okresie. Podsumowując, endogeniczna polityka rozwoju regionalnego powinna sprzyjać inwestowaniu zarówno ze strony instytucji publicznych, jak i ze strony podmiotów prywatnych w rozwój działalności badawczo-rozwojowej oraz w rozwój edukacji, a nie w infrastrukturę mającą często charakter neutralny dla sektora innowacyjnego³⁸.

7. Koncepcja myśli socjologicznej

W procesie podziału dochodów duże znaczenie mają czynniki nieekonomiczne. Jakkolwiek ludzie nie byli traktowani jako forma kapitału, ponieważ porównywanie ich do maszyn było niemoralne, to w teoretycznym przeglądzie koncepcji wzrostu nie można pominąć roli tego czynnika we wzroście gospodarczym krajów i regionów. Z jakości kapita-

łu ludzkiego bowiem rodzi się kreatywność, wynalazki, nowe usługi i produkty, czyli rozwój i wzrost gospodarczy.

Z ekonomicznego punktu widzenia wiedza i ludzkie zdolności mogą być bardzo istotne. Dlatego człowiek może być traktowany jako forma kapitału. W trakcie swojego życia maksymalizuje on swój dobrobyt. Kapitał ludzki akumuluje się zatem jak fizyczny. Można go powiększać drogą inwestycji zwanych inwestycjami w człowieka. Człowiek nie jest równy człowiekowi. O jego wartości i przydatności decyduje wiedza, doświadczenie, kwalifikacje, zdolność dostosowania się do zmian w otoczeniu. Wiedzę można postrzegać w znaczeniu szerokim i wąskim. Pierwsze określenie wiedzy oznacza zbiór informacji, poglądów, wierzeń, którym przypisuje się wartość poznawczą lub praktyczną. W znaczeniu wąskim, inaczej naukowym, wiedza oznacza ogół wiarygodnych informacji o rzeczywistości wraz z umiejętnością ich wykorzystania. O znaczeniu wiedzy dla sytuacji społeczno-gospodarczo-przestrzennej świadczy wielość przypisywanych jej funkcji, spośród których na uwagę zasługują: stymulator rozwoju, narzędzie konkurowania, inwestycji i kreatora wiedzy. Wiedza i informacja są determinantami nowego ładu gospodarczego opartego na wiedzy, określanego gospodarką opartą na wiedzy, w której przepływ i wykorzystanie informacji oraz wiedzy wpływają na tempo rozwoju gospodarczego³⁹.

Wiedza, a nie praca, surowce lub kapitał – zdaniem Petera F. Druckera – jest głównym zasobem, dla którego nierówność społeczna oparta na wiedzy jest podstawowym wyzwaniem⁴⁰. W związku z takim znaczeniem wiedzy oraz czynnika ludzkiego dla rozwoju gospodarczego pojawiło się określenie tzw. *uczącego się regionu* (*learning region*), którego istota wyraża się w zorientowaniu regionu na kreacje i aktywacje zasobów niematerialnych, takich jak: wiedza, kwalifikacje i umiejętności. Teoria ucącego

się regionu odnosi się także do uwarunkowań instytucjonalnych, organizacyjnych i struktury gospodarki regionalnej. Zasadniczym motorem rozwoju takiego rodzaju regionu jest ciągła innowacja, podnoszenie umiejętności i kompetencji ludzi, kształcenie ustawiczne oraz umiejętność dostosowania się do dynamicznie zmieniającego się otoczenia. Jednym z pionierów problematyki kapitału ludzkiego był amerykański ekonomista polskiego pochodzenia Jacob Mincer. W modelu jego autorstwa kapitał ludzki oznacza sumę wiedzy zdobywanej w szkole, a następnie w trakcie wykonywania pracy. Jest on mierzony długością edukacji formalnej oraz wiekiem odzwierciedlającym doświadczenie poszczególnych jednostek⁴¹. Warto zaznaczyć, iż do nakładów tworzących i poprawiających jakość kapitału ludzkiego, oprócz oświaty i nauki, zalicza się również inwestycje w kulturę i ochronę środowiska⁴². Theodore W. Schulz (1962), laureat Nagrody Nobla z 1979 r., wyjaśnia, że inwestycje w kapitał ludzki powodują wzrost realnych zarobków na osobę. Ludzie postrzegani jako wykształceni i kompetentni na ogół lepiej radzą sobie w grupie społecznej. Zdobывают przeważnie wyższy status społeczny, wywierają na innych większy wpływ i mają lepszą pracę⁴³. Gary S. Becker (1962) wyjaśnia, że inwestowanie w kapitał ludzki poprzez edukację, szkolenia w pracy, opiekę medyczną podnosi fizyczne i psychiczne zdolności ludzi, zwiększając w ten sposób ich przyszłe dochody⁴⁴. W krajach o niskim początkowym poziomie kapitału ludzkiego nie da się osiągnąć wysokiej stopy wzrostu⁴⁵.

Z kolei Richard Nelson i Edmund Phelps (1966) uważają, że poziom kapitału ludzkiego przez wpływ na produktywność czynników produkcji oraz na sposób wdrażania nowych technologii przyczynia się do wzrostu gospodarczego⁴⁶. Kapitał ludzki odgrywa rolę komplementarną wobec kapitału fizycznego, bowiem lepsze wykorzystanie

drugiego kapitału wymaga coraz wyższej jakości pierwszego. Bez kapitału ludzkiego na wysokim poziomie nie ma możliwości rozwoju technologii, a bez nowych technologii trudno oczekiwać wzrostu jakości kapitału ludzkiego.

Zdaniem Alvina Tofflera⁴⁷, znanego amerykańskiego dziennikarza i futurologa, zdolność wykorzystania przez ludzi powszechnej techniki informatycznej albo jej brak mogą przesądzić o sukcesie lub porażce w rywalizacji politycznej, społecznej i gospodarczej. Wyższy poziom wiedzy stymuluje prace nad nowymi technologiami w kraju, co podnosi wydajność czynników produkcji. Małe zasoby edukacyjne wiążą się z trwałą stagnacją gospodarczą, duże zaś sprzyjają trwałemu rozwojowi. Dlatego w kontekście gospodarczym kapitał ludzki określany jest jako wypadkowa trzech czynników. Pierwszy czynnik to cechy wnoszone przez pracownika (inteligencja, zaangażowanie, pozytywne nastawienie do życia, energia, wiarygodność, uczciwość i rzetelność). Drugi to zdolność pracownika do uczenia się (wyobraźnia, zdolności analitycznego myślenia, kreatywność i chłonność umysłu). Jako trzeci czynnik należy uznać motywację pracownika do dzielenia się wiedzą i informacją (umiejętność pracy w zespole, dążenie do realizacji celów). Warto podkreślić, iż wartość kapitału ludzkiego jest powiązana z poziomem różnych form działalności ludzkiej, zwłaszcza aktywności politycznej, kulturalnej, technicznej i zawodowej. Zatem od poziomu tego kapitału zależy „jakość” liderów politycznych, którzy łączą zasoby organizacyjne, administracyjne i polityczne z osobistą odpowiedzialnością. Przez podejmowane działanie albo jego zaniechanie liderzy ci będą przyczyniać się do indukowania rozwoju gospodarczego oraz likwidacji bezrobocia, albo też do blokowania wszelkich inicjatyw sprzyjających rozwojowi, konserwowania nieefektywnych form zarządzania, utrzymania enklaw ubóstwa i uzależnienia od pomocy społecznej.

Niewątpliwie wysoki poziom kapitału ludzkiego pozostaje w ścisłej korelacji z profesjonalizmem kadr administracji i innych instytucji publicznych, zajmujących się polityką rozwoju regionalnego. Jakość tych instytucji publicznych, odpowiedzialnych za tworzenie warunków rozwoju, tworzą ludzie, a ich kompetencje, wiedza oraz kwalifikacje decydują o sprawności i efektywności tych instytucji. Niezbędne jest bowiem uruchomienie wyobraźni i formowanie długofalowej wizji, myślenie strategiczne i perspektywne, które prowadzi do podejmowania działań i uruchamiania przedsięwzięć rozwojowych, mających zapewnić zmianę społeczną. Niska jakość kapitału ludzkiego wpływa na dysfunkcję politycznych instytucji publicznych, upowszechnia i utrwała korupcję, przyspiesza utratę skuteczności kierowniczych i przywódczych. Efektem jest brak zaufania do działań polityków i partii politycznych, spowodowany większym przywiązaniem establishmentu do solidarności partyjnej niż do odpowiadania na potrzeby społeczne. Można skonstatować, że aby osiągać wzrost gospodarczy, nie wystarczy inwestować tylko w infrastrukturę techniczną. Należy również podnosić „nie-materialne” warunki życia. Tempo wzrostu gospodarczego, a w konsekwencji również rozwoju, jest i będzie odzwierciedleniem funkcjonowania dużego potencjału ludzkiego, biorącego udział w tworzeniu szeroko pojętych innowacji produktowych i organizacyjnych w różnych dziedzinach życia społeczno-gospodarczego, lub też adaptacji gotowych nowoczesnych rozwiązań, przyczyniających się do ich dyfuzji na obszarze całego regionu. Życie ekonomiczne to seria transakcji między jednostkami, a ich koszty bądź też spodziewane z nich korzyści są nie tylko ekonomiczne, lecz także społeczne. Wyrazem podejścia interdyscyplinarnego, które łączy teoretyczne i empiryczne zainteresowania ekonomistów, socjologów, politologów i psychologów, jest teoria kapitału

społecznego. Pojęcie kapitału społecznego⁴⁸ jest związane z działaniem szkoły i rodziny. Środowisko szkoły i społeczność lokalna są istotnymi determinantami późniejszych osiągnięć w nauce. Pochodzenie społeczne jest również ważnym czynnikiem sprzyjającym sukcesom edukacyjnym, wpływającym na aspiracje edukacyjne, na uzyskiwane oceny w szkole.

Francuski socjolog Pierre Bourdieu (1986) traktuje kapitał społeczny jako indywidualne inwestycje w sieci związków społecznych. Według niego kapitał ten jest dobrem prywatnym, a nie publicznym i może owocować kapitałem kulturowym, zamożnością albo „kapitałem symbolicznym”, czyli oznakami statusu społecznego⁴⁹. Kapitał społeczny jest zasobem dla jednostek, a nie zasobem jednostek, ponieważ nie jest cechą konkretnej jednostki, lecz cechą struktury społecznej. Podniesienie poziomu wykształcenia jednostek może, ale nie musi bezpośrednio przekładać się na wzrost poziomu kapitału społecznego. Oznacza to, że w dwóch społecznościach o tym samym poziomie wykształcenia poziom kapitału społecznego może być różny. Kapitał ten nie jest kategorią samodzielną, ale wpływa na kapitał fizyczny i ludzki, łącząc się z nimi, podnosi ich wydajność. Jak wyjaśnia J. Coleman, grupa, której członkowie wykazują, że są godni zaufania i ufają innym, będzie w stanie osiągnąć znacznie więcej niż porównywalna grupa, w której brak jest zaufania⁵⁰. Najcenniejszą odmianą kapitału społecznego jest zatem zaufanie.

Zaufanie, jak pisze Francis Fukuyama, to „mechanizm oparty na założeniu, że innych członków danej społeczności cechuje uczciwe i kooperatywne zachowanie oparte na wspólnie wyznawanych normach, to wypadkowa wspólnych norm i wartości moralnych społeczeństwa”⁵¹. Piotr Sztompka wyjaśnia, że „zaufanie jest zakładem podejmowanym na temat niepewnych, przyszłych działań innych ludzi. Opiera się

na opinii jednostki na temat zachowania się innej osoby w jakiejś sytuacji w przyszłości, jest labilne i tłukliwe, może być podważone nawet przez pojedyncze wpadki, długo się je buduje, a szybko traci”⁵². Zaufanie jest dobrem publicznym wywierającym pozytywny efekt zewnętrzny, w którym partycypują wszyscy uczestnicy procesu gospodarczego na danym obszarze. Stworzenie środowiska zaufania ma znaczenie dla rozwoju i utrzymania kooperacji, która jest trwalsza, gdy jest rozwijana oddolnie, z własnej inicjatywy stron. W klimacie zaufania podnosi się innowacyjność, gotowość do podjęcia ryzyka, co w konsekwencji zwiększa efekt zwrotny innych form kapitału. Zaufanie oznacza zmniejszenie kosztów przygotowania kontraktu, jego zabezpieczenia i realizacji, a więc niższe koszty transakcyjne. Jeżeli jakieś przedsiębiorstwo nie ma zaufania do swoich kooperantów i ciągle ich sprawdza, odsyła do sądów, płaci adwokatom, to jego koszty produkcji cały czas rosną. Brak zaufania wywołuje korupcję. Jeśli przedsiębiorca, potencjalny inwestor nie ma zaufania do władzy publicznej, do „decyzyjnych urzędników”, to chcąc przeprowadzić proces inwestycyjny płaci im (korumpuje ich), to z kolei pogłębia poziom nieufności (bo przedsiębiorca nie wie, czy inny inwestor nie zapłaci więcej). Skutkuje to tym, że inwestorzy niechętnie lokują swoje inwestycje w krajach, regionach, gdzie prawo jest labilne, niesprecyzowane, dające dużą swobodę jego interpretowania przez mało przewidywalnych decydentów politycznych. Wzajemna niechęć i nieufność to hamulce rozwoju, mogą szkodzić podobnie jak wysokie podatki.

Tolerancja z kolei i poszanowanie indywidualnych różnic między ludźmi oraz społeczna interakcja między nimi także przyczyniają się do postępu. Postęp ten zdaniem Thomasa Paine’a dokonuje się dzięki ścieraniu się odmiennych poglądów i interesów, przez ich rywalizację i wzajemną konkurencję w sferze ducha, ekonomii,

a także w sferze polityki wąsko pojętej, gdzie rywalizacja między jednostkami i ugrupowaniami przez poddawanie się pod osąd publiczny jest w stanie wyłonić ludzi najlepiej przygotowanych do dobrego sprawowania władzy⁵³.

Kapitał społeczny – twierdzi Francis Fukuyama⁵⁴ – manifestujący się w formie pozaracjonalnych zwyczajów, jest czynnikiem niezbędnym do właściwego funkcjonowania współczesnych instytucji gospodarczych i politycznych. Kapitał ten trudno jest zbudować, ale łatwo roztrwonić. Rola poszczególnych czynników społecznych uwidacznia się podczas wspólnego działania zespołu osób, które muszą wybrać cel, uzgodnić drogę do niego prowadzącą, podzielić się zadaniami, dotrzymywać podjętych zobowiązań. Działania wspólne to nie tylko powiązania w całość zespołu motywacji i ról, lecz także komunikacja zbiorowa. R. Calvert postrzega je przez pryzmat kooperacji, koordynacji i komunikacji (3×k)⁵⁵. Warto pamiętać, że rynek to nie tylko sfera rywalizacji, lecz także kooperacji i wymiany, to sfera działania zasady wzajemności i komplementarności.

Zdaniem R. Putnama w dłuższym okresie mocne i trwałe więzi społeczne, przejawiające się rozwiniętą wspólnotą obywatelską (ang. *civil community*), mają pozytywny wpływ na rozwój gospodarczy⁵⁶. W regionach Trzeciej Italii⁵⁷ zaobserwowano powstawanie opartych na więzi międzyludzkiej „obszarów” wzrostu, wyspecjalizowanych w określonej dziedzinie wytwórczości, z gęstą siecią małych, przeważnie komplementarnych względem siebie firm. Podmioty te skupione w jednej gałęzi przemysłu opierały się często na rodzinnej sile roboczej, lokalnych umiejętnościach, więziach oraz tradycjach i wzajemności. Powstanie takich swoistych dystryktów przemysłowych, jak dowodzi Putnam⁵⁸, było efektem współpracy obywatelskiej z udziałem przedsiębiorstw, władz lokalnych, organizacji poli-

tycznych, społecznych i religijnych. Należy przyjąć, że choć nie brakuje konfliktu interesów między aktorami dystryktu, to jednak zasadą jest ich podporządkowanie wyższemu, wspólnemu interesowi, jakim jest tworzenie nowych miejsc pracy i kształtowanie dobrobytu regionu. W odróżnieniu od opisanego kapitału społecznego, mającego charakter otwarty, istnieje „kapitał społeczny” o charakterze zamkniętym, nacechowany ekskluzywnością. Przykład zamkniętego kapitału Putnam zaobserwował w regionach południowych Włoch, w literaturze określanych jako *Mezzogiorno*⁵⁹. Na tym terenie inwestycje nie przyniosły zamierzonego efektu. Spowodowały konsumpcyjny, a nie produkcyjny styl wydawania funduszy publicznych. Wynikało to z nieuwzględnienia celów rozwoju ekonomicznego, niegospodarnej kultury politycznej i zaspokajania partykularnych potrzeb wąskich grup społecznych. Tam zaufanie społeczne ograniczało się jedynie do członków najbliższej rodziny, co przez Edwarda Banfielda zostało określone terminem *amoralnego familizmu*. Jakkolwiek słuszna wydaje się teza o wpływie kapitału społecznego opartego na zaangażowaniu obywatelskim na rozwój gospodarczy w poszczególnych regionach włoskich, to sam Putnam wskazuje na malejący poziom zaufania społecznego i spadek liczby stowarzyszeń w Ameryce przy dynamicznym rozwoju wielu regionów amerykańskich⁶⁰. Sieci współpracy społecznej w sferze gospodarczej traktowane instrumentalnie są tam nietrwałe. Podtrzymywane są jedynie do czasu, kiedy przynoszą korzyści zainteresowanym stronom. Zatem nie kapitał społeczny na rzecz dobra wspólnego, ale kapitał pragmatycznej kooperacji ekonomicznej i wspólnego interesu wpłynął na dynamiczny wzrost gospodarczy w Dolinie Krzemowej. Jest to także forma kapitału społecznego, opartego wszakże na prymacie zaangażowania gospodarczego nad obywatelskim.

Podsumowanie

Przedstawiony przegląd koncepcji teoretycznych, wyjaśniających zmieniające się mechanizmy rozwoju regionalnego, stanowi zespół zróżnicowanych opinii, które ze względu na dzielące je różnice uzupełniają się wzajemnie. Każda z przedstawionych koncepcji jest przyczynkiem do lepszego poznania rzeczywistości i kształtowania przyszłości. Tłumaczą one, jakie procesy i mechanizmy, w jakiej skali i kolejności decydują o poszczególnych etapach rozwoju społeczno-gospodarczego państw i regionów. Na skutek rewolucji technologicznej dokonało się przejście od gospodarki przemysłowej do gospodarki opartej na usługach lub na informacji czy wiedzy. Ten etap rozwoju społeczeństwa spowodował zmianę uwarunkowań przesądzających o rozwoju poszczególnych obszarów. Znaczenie takich czynników, jak wyposażenie regionów w urządzenia infrastruktury podstawowej, uległo ograniczeniu na rzecz określonych mianem infrastruktury intelektualnej. Poprzednio obowiązujące czynniki ilościowe, takie jak: dostępność zasobów naturalnych, tania siła robocza, infrastruktura transportu masowego, zostały zastąpione przez czynniki jakościowe, takie jak: kompetencje, przedsiębiorczość, przyjazna i sprawna administracja, zaplecze naukowo-badawcze, instytucje otoczenia biznesu. Zapewnienie ich na wysokim poziomie zwiększa nie tylko atrakcyjność danego obszaru względem innego, lecz także decyduje o wygrywaniu rywalizacji w pozyskaniu różnego rodzaju kapitału, co z kolei wpływa na trwałość procesu roz-

woju danego obszaru. Dlatego przyjmuje się, że gwarantem trwałego rozwoju regionów jest potrzeba wzmacniania ich wewnętrznych czynników rozwoju. W warunkach integracji i globalizacji jest to cel szczególnie ważny. Wzbudzenie procesu rozwoju gospodarczego, a następnie jego utrwalanie zależy od koincydencji dwóch czynników: wiedzy i inwestycji. Skutki działania tych elementów w postaci wzrostu jakości kapitału ludzkiego i korzyści wynikających z inwestycji w nowe technologie będą przekładać się na poprawę sytuacji społecznej i gospodarczej danego regionu. Dzięki korzyściom zewnętrznym, które są związane z postępowaniem technicznym i akumulacją wiedzy naukowo-technicznej, możliwy jest trwały wzrost gospodarczy. Oznacza to konieczność identyfikacji wspierania inwestycji o silnych efektach zewnętrznych, uwzględniających innowacje i nowe technologie, z nadzieją na efekty w długiej perspektywie czasowej. Z kolei możliwość tworzenia nowych rozwiązań w różnych gałęziach gospodarki jest ściśle skorelowana z wysokim potencjałem kapitału ludzkiego. Dlatego zadaniem władz publicznych jest podejmowanie wszelkich działań administracyjnych nakierowanych nie tylko na poprawę infrastruktury, lecz także na podwyższanie kwalifikacji siły roboczej oraz budowanie instytucji wspierających rozwój przedsiębiorczości, upowszechniających nowoczesne rozwiązania technologiczne i organizacyjne. Jest to wyzwanie szczególnie ważne dla władz w regionach słabo rozwiniętych, gdzie należy usuwać przyczyny zapóźnień rozwojowych, a nie likwidować ich objawy.

¹ Przestrzeń izotropowa charakteryzuje się jednakowymi właściwościami we wszystkich kierunkach. W przestrzeni izotropowej wszystkie zasoby są rozmieszczone równomiernie, a koszty transportu zależą jedynie od odległości.

² I. Sagan, *Teorie rozwoju gospodarczego i ich praktyczne zastosowanie*, [w:] G. Gorzelak, A. Tucholska (red.), *Rozwój, region, przestrzeń*, MRR, EUROREG, Warszawa 2007, s. 96–97.

³ Zob. A. Lösch, *Gospodarka przestrzenna – teoria lokalizacji*, PWE, Warszawa 1961.

⁴ K. Gawlikowska-Hueckel, *Procesy rozwoju regionalnego w Unii Europejskiej. Konwergencja czy polaryzacja?*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2003, s. 13.

⁵ R. Vernon, *The product Cycle Hypothesis in a New International Environment*, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, no 4, 1979.

⁶ M. Czerny, *Globalizacja a rozwój*, PWN, Warszawa 2005, s. 170–172.

⁷ Cykl życia produktów w opinii Ryszarda Domańskiego przyczynia się do dwojakiego rodzaju zmian lokalizacji, tj. realokacji oraz filtrowania; R. Domański, *Zarys geografii społeczno-ekonomicznej*, PWN, Warszawa–Poznań 1998, s. 87.

⁸ W. Isard, *Metody analizy regionalnej. Wprowadzenie do nauk regionalnych*, PWN, Warszawa 1965, s. 258–259.

⁹ K. Stackelberg, U. Hahne, *Teorie rozwoju regionalnego*, [w:] *Rozwój ekonomiczny regionów. Rynek pracy. Procesy migracyjne*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, nr 16, Warszawa 1998, s. 35–54.

¹⁰ A. Marshall, *Zasady ekonomiki*, t. 1, Wyd. M. Arcta, Warszawa 1925, s. 257 i n.

¹¹ T.G. Grosse, *Przegląd koncepcji teoretycznych rozwoju regionalnego*, „Studia Regionalne i Lokalne”, Scholar, nr 1(8)/2002, s. 34.

¹² Dystrykt przemysłowy to obszar o dużej koncentracji małych i średnich przedsiębiorstw, których powstanie i rozwój stymulowały silne powiązania społeczne i kulturowe na danym terenie. Pojęcie to pojawiło się po raz pierwszy w latach 70. XX w. w kontekście rozwoju Toskanii, gdzie odkryto, że motorem rozwoju regionu nie są wielkie przedsiębiorstwa, lecz małe firmy działające lokalnie i noszące pewne cechy ściśle związane z danym terytorium. Zob. A. Surdej, *Polityka państwa wobec sektora małych i średnich przedsiębiorstw we Włoszech*, Warszawa 2000.

¹³ Według M. Portera „grono” jest określane jako znajdująca się w geograficznym sąsiedztwie grupa przedsiębiorców i powiązanych z nimi instytucji zajmujących się określoną dziedziną, połączona podobieństwami i wzajemnie się uzupełniającą, lub jako system wzajemnie powiązanych firm i instytucji, którego wartość jako całości jest większa niż suma wartości poszczególnych jego części; M. Porter, *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001, s. 191.

¹⁴ S. Zabieglik, *Mysli i ludzie. Adam Smith*, Wiedza Powszechna, Warszawa 2003.

¹⁵ A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN, Warszawa 1954.

¹⁶ J.M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, PWN, Warszawa 1956.

¹⁷ J. Siodlarski, R. Matera, *Gospodarka światowa. Geneza i rozwój*, Warszawa 2005, s. 175 i n.

¹⁸ S. Owsiak, *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa 2006, s. 55–56.

¹⁹ D. Ricardo, *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, PWN, Warszawa 1957.

²⁰ A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, wyd. III zm., PWE, Warszawa 2006, s. 44–45.

²¹ P.R. Krugman, M. Obstfeld, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria i polityka*, t. I, PWN, Warszawa 1997, s. 62–78.

²² P.J. Smith, *Do Geographic Scale Economies Explain Disturbances to Heckscher-Ohlin Trade?*, Review of International Economics, vol. 7(1), 1999, s. 20–36.

²³ A. Zielińska-Głębocka, *Wprowadzenie do ekonomii międzynarodowej, teoria handlu i polityki handlowej*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 1997.

²⁴ F. Perroux, *Economic Space: Theory and Applications*, „Quarterly Journal of Economics”, February 1950.

²⁵ J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.

²⁶ Zob. J. Grzeszczak, *Bieguny wzrostu a formy przestrzeni spolaryzowanej*, Prace Geograficzne, nr 173, Polska Akademia Nauk, Warszawa 1999.

²⁷ D. Puga, *European regional policies in light of recent location theories*, Journal of Economic Geography, vol. 2/4, Oxford University Press 2002, s. 373–406.

²⁸ P. Krugman, *Increasing returns and economic geography*, Journal of Political Economy, vol. 99/3, 1991, s. 483–499.

²⁹ P. Krugman, *Ekonomia międzynarodowa. Teoria i praktyka*, t. 2, PWN, Warszawa 2007.

- ³⁰ Za: R. Domański, *Zasady geografii społeczno-ekonomicznej*, PWN, Warszawa 1998, s. 190–192.
- ³¹ G. Myrdal, *Teoria ekonomii a kraje gospodarcze nierozwinięte*, Polskie Wydawnictwa Gospodarcze 1958, nr 2, s. 44–52.
- ³² N. Kaldor, *The case for regional policies*, *Scottish Journal Political Economy*, vol. 17, 1970, s. 337–348.
- ³³ R. Solow, *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, *Quarterly Journal of Economics*, 1956.
- ³⁴ D. Romer, *Makroekonomia dla zaawansowanych*, PWN, Warszawa 2000, s. 46.
- ³⁵ P. Romer, *Endogenous Technological Change*, *Journal of Political Economy*, vol. 98, no 5, October 1990, s. 71–102.
- ³⁶ R.I. Lucas, *On the mechanics of economic development*, *Journal of Monetary Economics*, vol. 22, no 1, 1988, s. 3–42.
- ³⁷ R. Camagni, *Development scenarios for the lagging regions in the 1990's*, „*Regional Studies*” 1992, vol. 26, no. 4, s. 361–374.
- ³⁸ E.J. Malecki, P. Nijkamp, *Technology and regional development. Some thoughts on Policy*, *Environmental Planning. Government and Policy*, vol. 6(4), 1988, s. 383–399.
- ³⁹ L. Zienkowski, *Gospodarka „oparta na wiedzy” – mit czy rzeczywistość?*, *Korzenie polskiego zacofania*, [w:] L. Zienkowski (red.), *Wiedza a wzrost gospodarczy*, Scholar, Warszawa 2003, s. 15.
- ⁴⁰ P.F. Drucker, *The Age of Social Transformation*, *The Atlantic Monthly*, November 1994, s. 12–18.
- ⁴¹ Za: K. Cichy, K. Malaga, *Kapitał ludzki w modelach i teorii wzrostu gospodarczego*, [w:] M. Herbst (red.), *Kapitał ludzki i kapitał społeczny a rozwój regionalny*, Scholar, Warszawa 2007, s. 23.
- ⁴² B. Liberda, T. Tokarski, *Kapitał ludzki a wzrost gospodarczy w krajach OECD*, *Gospodarka Narodowa* 2004, nr 4, s. 16.
- ⁴³ T.W. Schulz, *Human resources*, *Economic Research: Retrospect and Prospect*, Fiftieth Anniversary Colloquium VI, New York 1972, s. 39–42.
- ⁴⁴ G.S. Becker, *Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis*, *The Journal of Political Economy*, vol. 70/5, 1962.
- ⁴⁵ G. Becker, K. Murphy, R. Tamura, *Human Capital, Fertility and Economic Growth*, *Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis*, *The Journal of Political Economy*, vol. 98/5, 1990.
- ⁴⁶ R. Nelson, E. Phelps, *Investments in Humans, Technological Diffusion and Economic Growth*, *American Economic Growth: Papers and Proceedings*, vol. 56, 1966, s. 69–75.
- ⁴⁷ Zob. A. Toffler, *Trzecia fala*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1997.
- ⁴⁸ Sens określenia „kapitał” wynika z tego, że kapitał społeczny, podobnie jak kapitał finansowy, materialny czy edukacyjny, sprzyja osiąganiu różnorodnych celów i ma tendencję do samopomnażania się: ci, co go mają, mogą mieć go jeszcze więcej. Ten sam mechanizm działa także w drugą stronę. Bagaż niewiarygodności sam się powiększa, im więcej ludzi nam nie ufa, podważa nasze umiejętności, wątpi w naszą uczciwość i bezinteresowność, tym jest dodatkowym argumentem przemawiającym przeciwko naszej wiarygodności i skłania następnych do nieufności; P. Sztompka, *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Znak, Kraków 2007 s. 246.
- ⁴⁹ P. Bourdieu, L.J.D. Wacquant, *An Invitation to Reflexive Sociology*, University of Chicago Press, Chicago 1992, s. 119.
- ⁵⁰ J. Coleman, *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge 1990, s. 302–304.
- ⁵¹ F. Fukuyama, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, PWN, Warszawa–Wrocław 1997, s. 38, 379.
- ⁵² P. Sztompka, *op. cit.*, s. 69–70.
- ⁵³ A. Chmielewski, *Spółeczeństwo otwarte czy wspólnota?*, Wyd. Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2001, s. 323.
- ⁵⁴ F. Fukuyama, *op. cit.*, s. 367.
- ⁵⁵ Za: J. Bartkowski, *Kapitał społeczny i jego oddziaływanie na rozwój w ujęciu socjologicznym*, [w:] M. Herbst (red.), *Kapitał ludzki i kapitał społeczny a rozwój regionalny*, Scholar, Warszawa 2007, s. 83.
- ⁵⁶ R. Putnam, *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Znak, Kraków–Warszawa 1995, s. 97 i n.

⁵⁷ Terytorium Trzeciej Italii obejmuje północno-wschodnią oraz środkową część Włoch (Toskania, Umbria, Lacjum, Marche).

⁵⁸ R. Putnam, *Demokracja w działaniu...*, s. 159–160.

⁵⁹ Mezzogiorno składa się z następujących regionów: Abruzzo–Molise, Campagna, Puglia, Calabria–Basilicata, Sicilia, Sardegna.

⁶⁰ Zob. R. Putnam, *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon & Schuster, New York 2000.

Bibliografia

- Bourdieu P., Wacquant L.J.D. (1992), *An Invitation to Reflexive Sociology*, University of Chicago Press, Chicago.
- Budnikowski A. (2006), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, wyd. III zmienione, PWE, Warszawa.
- Camagni R. (1992), *Development scenarios for the lagging regions in the 1990's*, „Regional Studies”, vol. 26, no. 4.
- Coleman J. (1990), *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge.
- Czerny M. (2005), *Globalizacja a rozwój*, PWN, Warszawa.
- Domański S.R. (1993), *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, PWN, Warszawa.
- Domański R. (1998), *Zarys geografii społeczno-ekonomicznej*, PWN, Warszawa–Poznań.
- Drucker P.F. (1994), *The Age of Social Transformation*, The Atlantic Monthly, November.
- Fukuyama F. (1997), *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, PWN, Warszawa–Wrocław.
- Gawlikowska-Hueckel K. (2003), *Procesy rozwoju regionalnego w Unii Europejskiej. Konwergencja czy polaryzacja?*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk.
- Gorzela G., Tucholska A. (red.) (2007), *Rozwój, region, przestrzeń*, MRR, EUROREG, Warszawa.
- Grosse T.G., *Przegląd koncepcji teoretycznych rozwoju regionalnego*, „Studia Regionalne i Lokalne”, Scholar, nr 1(8)/2002.
- Grzeszczak J. (1999), *Bieguny wzrostu a formy przestrzeni spolaryzowanej*, Prace Geograficzne, nr 173, Polska Akademia Nauk, Warszawa.
- Herbst M. (red.) (2007), *Kapitał ludzki i kapitał społeczny a rozwój regionalny*, Scholar, Warszawa.
- Isard W. (1965), *Metody analizy regionalnej. Wprowadzenie do nauk regionalnych*, PWN, Warszawa.
- Kaldor N. (1970), *The case for regional policies*, Scottish Journal Political Economy, vol. 17.
- Krugman P. (1991), *Increasing returns and economic geography*, Journal of Political Economy, vol. 99/3.
- Krugman P. (2007), *Ekonomia międzynarodowa. Teoria i praktyka*, t. 2, PWN, Warszawa.
- Krugman P.R., Obstfeld M. (1997), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria i polityka*, t. I, PWN, Warszawa.
- Liberda B., Tokarski T. (2004), *Kapitał ludzki a wzrost gospodarczy w krajach OECD*, Gospodarka Narodowa, nr 4, s. 16.
- Lösch A. (1961), *Gospodarka przestrzenna – teoria lokalizacji*, PWE, Warszawa.
- Lucas R.E. (1988), *On the mechanics of economic development*, Journal of Monetary Economics, vol. 22, no 1.
- Malecki E.J., Nijkamp P. (1988), *Technology and regional development. Some thoughts on Policy*, „Environmental Planning. Government and Policy”, 6(4).
- Marshall A. (1925), *Zasady ekonomiki*, t. 1, Wyd. M. Arcta, Warszawa.
- Myrdal G. (1958), *Teoria ekonomii a kraje gospodarcze nierozwinięte*, Polskie Wydawnictwa Gospodarcze, nr 2.
- Nelson R., Phelps E. (1966), *Investments in Humans, Technological Diffusion and Economic Growth*, American Economic Growth: Papers and Proceedings, vol. 56.
- Owsiak S. (2006), *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa.
- Perroux F. (1950), *Economic Space: Theory and Applications*, „Quarterly Journal of Economics”, February.

- Porter M. (2001), *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa.
- Puga D. (2002), *European regional policies in light of recent location theories*, Journal of Economic Geography vol. 2/4, Oxford University Press.
- Putnam R. (1995), *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Znak, Kraków–Warszawa.
- Putnam R. (2000), *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon & Schuster, New York.
- Ricardo D. (1957), *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, PWN, Warszawa.
- Romer P. (1990), *Endogenous Technological Change*, Journal of Political Economy, October.
- Romer D. (2000), *Makroekonomia dla zaawansowanych*, PWN, Warszawa.
- Siodlarski J., Matera R. (2005), *Gospodarka światowa. Geneza i rozwój*, Warszawa.
- Smith A. (1954), *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN, Warszawa.
- Smith P.J. (1999), *Do Geographic Scale Economies Explain Disturbances to Heckscher-Ohlin Trade?*, Review of International Economics, vol. 7(1).
- Solow R. (1956), *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, Quarterly Journal of Economics.
- Stackelberg D., Halne U. (1998), *Teorie rozwoju regionalnego*, [w:] *Rozwój ekonomiczny regionów. Rynek pracy. Procesy migracyjne*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, nr 16, Warszawa.
- Schulz T.W. (1972), *Human resources, Economic Research: Retrospect and Prospect*, Fiftieth Anniversary Colloquium VI, New York.
- Sztompka P. (2007), *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Znak, Kraków.
- Schumpeter J.A. (1960), *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa.
- Toffler A. (1997), *Trzecia fala*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.
- Vernon R. (1979), *The product Cycle Hypothesis in a New International Environment*, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, no 4.
- Zabieglik S. (2003), *Myśli i ludzie. Adam Smith*, Wiedza Powszechna, Warszawa.
- Zielińska-Głębocka A. (1997), *Wprowadzenie do ekonomii międzynarodowej, teoria handlu i polityki handlowej*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk.
- Zienkowski L. (red.) (2003), *Wiedza a wzrost gospodarczy*, Scholar, Warszawa.

Determinants of regional development

Summary

In our country as well as in the whole Europe, two approaches to directions of leading regional policy clash – neoclassic and equalizing. Both options share common objective which is socio-economic development, but they differ in the way of achieving it. At a current stage of a society development, public authorities modify directions of development of Europe, country and regions. Achievement of established objectives is tightly connected with contemporarily fixed determinants which decide about economic growth and development. The article presents key development factors existence of which determines improvement of competitiveness of particular areas. Amongst many determinants, key role is played by competence, entrepreneurship, friendly and effective administration, R&D base, and business support institutions. Proper care in this areas is a challenge especially important for underdeveloped regions in which it is necessary to remove factors causing development delays and not only liquidate their symptoms.