ZARZĄDZANIE PUBLICZNE 4(16)/2011, s. 37–47
doi: 10.4467/20843968ZP.12.027.0494

dr hab. Arkadiusz Świadek, prof. UZ
Uniwersytet Zielonogórski
dr Marek Tomaszewski
Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Gorzowie Wielkopolskim

REGIONALNA POLITYKA INNOWACYJNA W ŚWIETLE WYBRANYCH WTÓRNYCH TEORII ROZWOJU REGIONALNEGO

Streszczenie

Ze względu na określone cechy procesu innowacyjnego bardzo istotną rolę w jego stymulowaniu spełnia czynnik publiczny, a na poziomie regionów samorządy, które powinny uczestniczyć we własnej polityce proinnowacyjnej, dostosowanej do lokalnych uwarunkowań. Rozwój każdego regionu będzie następował w sposób zrównoważony tylko wówczas, jeśli będą w nim brać udział: jednostki biznesowe, czyli odbiorcy innowacji, jednostki badawczo-naukowe, czyli źródła innowacji, oraz administracja rządowo-samorządowa, której zadaniem jest koordynowanie działań i tworzenie sprzyjającego klimatu do rozwoju gospodarczego regionu.

Wyjaśnieniem przyczyn rozwoju regionalnego zajmują się liczne teorie rozwoju regionalnego. Teorie te można podzielić, między innymi, na teorie pierwotne i wtórne. Cechą teorii wtórnych jest to, że stanowią one rozwinięcie innych, wcześniej powstałych teorii.

W tym kontekście celem artykułu jest ukazanie, na czym powinna polegać rola jednostek samorządu terytorialnego w kształtowaniu regionalnej polityki innowacyjnej zgodnie z wtórnymi teoriami rozwoju regionalnego. Do teorii, na których bazują teorie wtórne, można zaliczyć między innymi: teorię bazy ekonomicznej Wernera Sombarta, teorię biegunów rozwoju François Perrouxa, teorię dystryktów przemysłowych Alfreda Marshalla, teorię gron przemysłowych Michaela E. Portera i teorię kapitału społecznego Jamesa Colemana.

Ze względu na ograniczenia objętościowe artykułu w tekście opisano tylko wybrane wtórne teorie rozwoju regionalnego. Opisane teorie wywodzą się z teorii bazy ekonomicznej Sombarta i teorii dystryktów przemysłowych Marshalla.

Słowa kluczowe: pierwotne i wtórne teorie rozwoju regionalnego, polityka innowacyjna

Summary

Regional Innovation Policy in the Sense of the Secondary Theories of Regional Development

Due to the unique characteristics of the innovation process, the government plays an important role in its stimulation. However, the adaptation of national innovative policies to regional and

local conditions is the responsibility of regional and local authorities. Sustainable development of the region will be achieved only if its stakeholders such as business, R & D units and the relevant authorities are involved. The primary task of the public authority is to coordinate activities and to create a favorable climate for economic development in the region. Both primary and secondary regional development theories define multiple sources of economic growth. The main objective of this article is to show the role of local government in the development of regional innovation policy in accordance with the secondary theories of regional development. Secondary theories are based on the following primary theories: the economic base theory of W. Sombart, the growth poles theory of F. Perroux, the A. Marshall's industrial districts theory, the theory of industrial clusters of M.E. Porter and the J.Coleman's theory of social capital. Due to the limitations of this article, the text describes only some secondary theories of regional development. These theories come from the economic base theory of W. Sombart and the industrial districts theory of A. Marshall.

Keywords: primary and secondary regional development theories, innovation policy

Wstęp

Ze względu na określone cechy procesu innowacyjnego bardzo istotną rolę w jego stymulowaniu odgrywa czynnik publiczny, a na poziomie regionów samorządy, które powinny uczestniczyć w kreowaniu własnej polityki proinnowacyjnej, dostosowanej do lokalnych uwarunkowań [Janasz, 2004: 11]. Zgodnie z endogenicznymi teoriami rozwój każdego regionu będzie następował w sposób zrównoważony tylko wówczas, jeśli będą w nim brać udział:

- jednostki biznesowe, czyli odbiorcy innowacji,
- jednostki badawczo-naukowe, czyli źródła innowacji,
- administracja rządowo-samorządowa, której zadaniem jest koordynowanie działań i tworzenie sprzyjającego klimatu do rozwoju gospodarczego regionu.

Celem artykułu jest ukazanie potencjalnych zachowań jednostek samorządu terytorialnego, które powinny stymulować rozwój aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw na tle wtórnych koncepcji rozwoju regionalnego. Z kolei podstawowa hipoteza badawcza mówi, że władze na różnym szczeblu mogą aktywnie formułować regionalną politykę innowacyjną i następnie ją wdrażać.

Zweryfikowanie hipotezy badawczej i przeprowadzenie wnioskowania wymagało pogłębionych studiów literaturowych, w trakcie których wykorzystano metody dedukcji i indukcji. Dla zrealizowania celu badawczego wykorzystano następujące źródła informacji:

- literaturę krajową i obcojęzyczną z przełomu XX i XXI wieku,
- specjalistyczne czasopisma naukowe i publikacje prawne, referaty oraz artykuły naukowe,
- strony internetowe.

Systematyka teorii rozwoju regionalnego

Przeglądając teorie rozwoju regionalnego, na uwagę zasługuje duża ich liczba. W celu usystematyzowania tych teorii można je podzielić na teorie pierwotne i wtórne, co przedstawia tabela 1.

Tabela 1.

Pierwotne i wtórne teorie rozwoju regionalnego

Table 1.

Primary and secondary theories of regional development

Lp.	**Teoria pierwotna (Primary theory)**	**Wtórne teorie rozwoju regionalnego (Secondary theories of regional development)**	
		Nazwa teorii (Theory)	**Autor (Author)**
1.	Teoria bazy ekonomicznej (Economic base) W. Sombart, 1916	Teoria produktu podstawowego (Staple theory)	H. Innis
		Nowa teoria handlu (New trade theory)	P. Krugman
2.	Teoria biegunów rozwoju (Growth poles) F. Perroux, 1955	Teoria geograficznych centrów wzrostu (Geographical growth centers theory)	A. Hirschman
		Koncepcja błędnego koła (Cumulative causation theory)	G. Myrdal
		Model rdzenia i peryferii (Core and peripheries theory)	J. Friedman
		Teoria społeczeństwa sieciowego (Network society theory)	M. Castells
		Teoria cyklu produkcyjnego (Product life-cycle theory)	R. Vernon
		Teoria uczącego się regionu (The learning region theory)	R. Florida
3.	Teoria dystryktów przemysłowych (Industrial districts) A. Marshall, 1890	Modele dystryktów przemysłowych (Models of industrial districts theory)	A. Markusen
		Teoria terytorialnego systemu produkcyjnego (Territorial production systems theory)	GREMI (Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs)
		Elastyczna produkcja (Flexible production)	M. Piore, Ch. Sabel
4.	Teoria gron przemysłowych (Industrial clusters) M.E. Porter, 1990 Teorie instytucjonalne	Teoria aglomeracji elastycznej produkcji (Flexible production agglomeration theory)	A. Scott
		Teoria pozahandlowych współzależności (Untraded interdependencies theory)	M. Storper
		Teoria instytucjonalna rozwoju gospodarczego (Institutional theory of economic development)	D. North

Lp.	Teoria pierwotna (Primary theory)	Wtórne teorie rozwoju regionalnego (Secondary theories of regional development)	
		Nazwa teorii (Theory)	Autor (Author)
5.	Teoria kapitału społecznego (Social capital) J. Coleman, 1988	Teoria sprawności instytucji samorządowych (The theory of local government performance)	R. Putnam

Źródło: opracowanie własne na podstawie G.T. Grosse, *Przegląd koncepcji teoretycznych rozwoju regionalnego*, „Studia Regionalne i Lokalne" 2002, nr 1(8).

Teorie pierwotne to te, które nie wywodzą się wprost z innych teorii rozwoju regionalnego. Początki pierwszych z nich sięgają końca XIX wieku (dystrykty przemysłowe Marshalla) oraz roku 1916 (teoria bazy ekonomicznej Sombarta). Z kolei do wtórnych teorii rozwoju regionalnego zaliczyć można te, które wywodzą się z teorii pierwotnych. Stanowią one rozwinięcie tych teorii.

Ze względu na ograniczenia objętościowe niniejszej publikacji w dalszej części artykułu zostaną omówione tylko teorie wywodzące się z teorii bazy ekonomicznej Wernera Sombarta i teorii dystryktów przemysłowych Alfreda Marshalla.

Teorie wtórne dla teorii bazy ekonomicznej Wernera Sombarta

Jak już wcześniej wspomniano, początki teorii bazy ekonomicznej sięgają 1916 roku, kiedy została opublikowana praca Wernera Sombarta *Der moderne Kapitalismus* [Sombart, 1916]. Początkowo teoria ta dotyczyła warunków powstania i rozwoju miast, natomiast wraz z upływem czasu uległa przekształceniu i zaczęła dotyczyć całych regionów. Zgodnie z teorią Sombarta ludność można podzielić na dwie grupy: twórców miasta (ludność egzogeniczną) i ludność wypełniającą miasto (ludność endogeniczną). Kluczowe znaczenie dla rozwoju miasta miała grupa ludności egzogenicznej [Domański, 1993: 54–57].

W późniejszych interpretacjach tej teorii zaczęto zwracać coraz większą uwagę na działalność produkcyjną ludności danego regionu. Samo pojęcie bazy ekonomicznej pierwotnie dotyczyło nadwyżki osób, które wytwarzają produkty przeznaczone na eksport. W późniejszych interpretacjach bazę ekonomiczną tworzyły firmy i sektory gospodarcze, które wytwarzały produkty na eksport [North, 1955: 243–258]. Rozwój tej bazy zapewnia efekty dodatkowe w postaci rozwoju sektorów wspomagających, w skład których wchodzą podwykonawcy oraz rynek usług lokalnych i regionalnych. Dochody uzyskane z eksportu umożliwiają finansowanie importu oraz zakup lokalnych towarów i usług, co w rezultacie wpływa na powstanie wewnątrzregionalnego efektu mnożnikowego.

Zgodnie z teorią bazy ekonomicznej najistotniejszym czynnikiem stymulującym rozwój regionu jest zewnętrzny popyt na towary i usługi, które są wytwarzane wewnątrz regionu. W tym kierunku powinny też zmierzać działania władz

lokalnych i regionalnych. Działania te powinny polegać z jednej strony na wspieraniu działalności eksportowej przedsiębiorstw regionalnych, z drugiej strony na poszukiwaniu i stwarzaniu sprzyjających warunków dla nowych inwestorów produkujących na eksport. Władze lokalne lub regionalne powinny zachęcać do inwestowania na swoim terenie przede wszystkim te podmioty, które wytwarzają produkty w oparciu o nowoczesne technologie [Malecki, 1997: 31]. Takie produkty są atrakcyjne na każdym rynku i dlatego łatwo jest je później eksportować. Drugą grupą podmiotów, o które władze powinny zabiegać, są podmioty świadczące usługi wspierające zmiany technologiczne.

Istnieją dwa poglądy mówiące o tym, jakich podmiotów powinny poszukiwać władze regionalne lub lokalne. Pierwszy z nich mówi, że należy szukać podmiotów, które produkują wyroby z sektorów już funkcjonujących w ramach regionu – jest to strategia specjalizacji bazy ekonomicznej. Drugi natomiast mówi, że władze powinny poszukiwać przedsiębiorstw wytwarzających produkty, które nie były dotąd wytwarzane w regionie – jest to strategia dywersyfikacji bazy ekonomicznej.

Z przyjętą strategią rozwoju wiążą się liczne niebezpieczeństwa. Największym zagrożeniem dla rozwoju wyspecjalizowanej bazy ekonomicznej może być schyłek dominującego w regionie sektora lub upadek podmiotu, na którym opiera się rozwój gospodarczy regionu. Ponadto prowadzenie polityki proeksportowej przez władze najczęściej sprowadza się do dbania o interesy dużych podmiotów eksportujących swoje wyroby. To z kolei może przyczynić się do zaniedbania małych i średnich przedsiębiorstw lokalnych. W konsekwencji może to zagrozić endogenicznemu rozwojowi całego regionu [Malizia, Feser, 1999: 60–63].

Teoriami wtórnymi w stosunku do teorii bazy ekonomicznej są: teoria produktu podstawowego i nowa teoria handlu.

Zgodnie z teorią produktu podstawowego jako źródło rozwoju gospodarczego regionu traktuje się eksport towarów. Aby eksportować towary, należy wytwarzać je po konkurencyjnej cenie. To z kolei jest możliwe wyłącznie w sytuacji wysokiej specjalizacji produkcji lub posiadania innych wyjątkowych warunków sprzyjających produkcji danego wyrobu. Wysoka specjalizacja produkcji w regionie przyczynia się do obniżenia kosztów transakcyjnych i usprawnienia organizacji procesu produkcyjnego.

Natomiast zgodnie z teorią produktu podstawowego rola władz publicznych powinna polegać na stwarzaniu sprzyjających warunków do obniżenia kosztów transakcyjnych w relacjach pomiędzy przedsiębiorstwami w regionie. W tym celu administracja publiczna powinna dbać o właściwy stan i rozwój infrastruktury technicznej, ze szczególnym uwzględnieniem infrastruktury komunikacyjnej i informatycznej. Władza lokalna czy regionalna może również wspierać wyspecjalizowaną w konkretnych obszarach działalność naukowo-badawczą i innowacyjną. Może również wspierać sferę wspomagającą system produkcyjny, w skład której wchodzą usługi: finansowe, księgowe, doradcze czy też szkoleniowe. Najistotniejszym jednak zadaniem władz w regionie jest stymulowanie działalności eksportowej oraz dbanie o jakość wytwarzanych w regionie produktów [Landes, 2000: 332].

Nowa teoria handlu ma na celu wyjaśnienie, dlaczego w gospodarce globalnej korzyści z wymiany międzynarodowej mogą osiągać narody będące na różnym

poziomie rozwoju cywilizacyjnego. Zgodnie z teorią Paula Krugmana przyczyną takiego stanu rzeczy jest wysoki poziom specjalizacji produkcji, która dzieli gospodarki na kapitałochłonne i pracochłonne. W krajach bogatych, w których praca ludzka jest droga, dominuje gospodarka kapitałochłonna, natomiast w krajach ubogich, w których praca ludzka jest nisko wyceniana, dominuje gospodarka pracochłonna. W efekcie końcowym, zgodnie z tą teorią, większe korzyści z wymiany międzynarodowej odnoszą i tak państwa, w których istnieje gospodarka kapitałochłonna [Malizia, Feser, 1999: 156–163].

Zgodnie z nową teorią handlu od władz w regionie wymagane jest dbanie o stan infrastruktury technicznej, wspieranie działalności edukacyjnej i szkoleniowej oraz propagowanie postaw proeksportowych. Ponadto władze lokalne powinny wspierać działania zmierzające do pogłębienia poziomu specjalizacji przedsiębiorstw.

Teorie wtórne dla teorii dystryktów przemysłowych Alfreda Marshalla

Początki teorii dystryktów przemysłowych sięgają 1890 roku, kiedy Alfred Marshall opublikował książkę *Principles of Economics* (*Zasady ekonomiki*). Zgodnie z poglądami zamieszczonymi w tej książce dystryktem przemysłowym jest terytorialnie wyodrębniona przestrzeń, na której funkcjonują liczne wyspecjalizowane przedsiębiorstwa przemysłowe, zaliczane do sektora MSP. Istnienie dużej liczby małych i średnich przedsiębiorstw przemysłowych na danym terenie najczęściej wynika z istnienia powiązań społecznych i tradycji kulturowych, które ten proces pobudzają, często nawet od wielu pokoleń.

Cechą charakterystyczną dystryktów przemysłowych Marshalla jest również to, że siła robocza charakteryzuje się dużą mobilnością pomiędzy przedsiębiorstwami. Jest ona bardziej przywiązana do okręgu geograficznego niż do konkretnego przedsiębiorstwa [Grosse, 2002: 33]. Sytuacja taka sprzyja podnoszeniu kwalifikacji przez pracowników oraz wpływa na dyfuzję innowacji.

Na terenie dystryktów przemysłowych można zauważyć nakładanie się na siebie czynników społecznych i produkcyjnych. Oznacza to, że zachodzi sprzężenie zwrotne pomiędzy przemysłem i społeczeństwem. Decyzje podejmowane przez lokalne społeczności uwzględniają potrzeby przemysłu, a przemysł z kolei jest kształtowany przez potrzeby społeczeństwa.

Na tendencje rozwojowe dystryktu przemysłowego kluczowy wpływ mają przede wszystkim czynniki endogeniczne, wśród których można wymienić między innymi [Leon, 1998: 17]:

- liczne przejawy współpracy długoterminowej pomiędzy przedsiębiorstwami, które mogą wynikać z powiązań kapitałowych lub towarzyskich;
- silną konkurencję pomiędzy licznymi przedsiębiorstwami, która wymusza pożądaną relację pomiędzy kosztami a jakością;
- wyraźną specjalizację produkcji przedsiębiorstw, wynikającą z lokalnego podziału pracy;

- skalę produkcji umożliwiającą zaspokojenie popytu w skali regionalnej;
- wykonywanie każdej fazy procesu produkcyjnego przez inne przedsiębiorstwo (dezintegracja procesu produkcyjnego);
- wzajemne relacje pomiędzy podmiotami, które wynikają z lokalnych wartości, powiązań rodzinnych, zaufania czy też poczucia wspólnoty lokalnej;
- występowanie licznych czynników pozaekonomicznych, wśród których najistotniejszym jest przekazywana w rodzinie tradycja zawodowa.

Tak jak i w innych teoriach rozwoju regionalnego, również w teorii dystryktów przemysłowych rola władz samorządowych polega na wspieraniu rozwoju gospodarki regionalnej. Działania, jakie mogą podejmować władze lokalne czy regionalne, powinny dotyczyć wspierania, by na obszarze dystryktu przemysłowego zaistniały efekty powstałe dzięki:

- specjalizacji,
- współpracy podmiotów,
- dostępności wykwalifikowanej siły roboczej.

Jednostki samorządu terytorialnego mogą wspierać powstanie efektów wynikających ze specjalizacji poprzez tworzenie sprzyjających warunków dla przedsiębiorstw, które mają określony profil działalności. W tym celu władze lokalne czy regionalne mogą przyczynić się do powstania parków technologicznych, inkubatorów przedsiębiorczości czy też specjalnych stref ekonomicznych. Duże zagęszczenie podmiotów, wraz z uprofilowaniem działalności, może w niedalekiej przyszłości przynieść efekty w postaci wzrostu aktywności innowacyjnej i nawiązania współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami.

Z kolei działania jednostek samorządu terytorialnego zmierzające do wsparcia efektów powstałych w wyniku współpracy podmiotów sprowadzają się do tworzenia lub współtworzenia podmiotów czy też instytucji zajmujących się ułatwianiem w nawiązywaniu współpracy pomiędzy podmiotami. Instytucjami takimi mogą być zrzeszenia, biura informacji o przedsiębiorstwach lokalnych lub regionalnych, zagraniczne przedstawicielstwa itp.

Jednostki samorządu terytorialnego mogą również wpływać na powstanie efektów wynikających z dostępności wykwalifikowanej siły roboczej. W tym celu władze lokalne lub regionalne mogą tworzyć lub zmieniać profil szkół publicznych różnego szczebla, dla których są one organem założycielskim. W odniesieniu do uczelni władze lokalne mogą zamawiać kierunki nauczania lub podpisać z nią porozumienie, którego celem byłoby dofinansowanie powstania w ramach tej szkoły jednostki organizacyjnej zajmującej się kształceniem studentów na kierunkach pożądanych przez władzę.

Na podstawie koncepcji Marshalla rozwinęły się pod koniec XX wieku prace nad teoriami wtórnymi. W pierwszej kolejności warto wspomnieć o modelach dystryktów przemysłowych sformułowanych przez Ann Markusen [Markusen, 1999: 98–127].

Markusen wyróżniła trzy podstawowe modele dystryktów. Pierwszy model opiera się na założeniu, że w regionie funkcjonuje od jednego do kilku dominujących koncernów, które stanowią lokomotywę napędową całego regionu. Podmioty te współpracują z szeregiem podwykonawców w regionie i nie tyl-

ko. Ponadto specjalistyczne usługi biznesowe również są nastawione na obsługę kluczowych podmiotów w regionie. Oznacza to, że gospodarka regionalna uzależniona jest od kondycji dominujących przedsiębiorstw. Jeśli kluczowe przedsiębiorstwa przeżywają trudności, to również w regionie występuje recesja, natomiast jeśli przedsiębiorstwo notuje rekordowe wyniki, to w regionie panuje ożywienie i rozkwit. Upadek jedynego podmiotu dominującego oznacza zapaść gospodarczą regionu. Słabością takiego regionu jest zbytnie uzależnienie jego losów od kluczowego podmiotu. Ponadto w regionie tym występuje współpraca pomiędzy podmiotem dominującym a drobnymi podwykonawcami. Podwykonawcy traktują inne podmioty jak potencjalnych rywali, którzy myślą tylko o odebraniu im kontaktów z podmiotem dominującym. To z kolei nie sprzyja nawiązywaniu pomiędzy podwykonawcami współpracy w zakresie szkoleń, rozwoju technologii czy też wspólnej sprzedaży swoich wyrobów na innych rynkach.

Drugi model wyróżniony przez Ann Markusen zakłada również istnienie potężnych koncernów przemysłowych, ale takich, które mają siedzibę poza danym regionem. Zgodnie z tym modelem decyzje o przyszłości regionu zapadają poza jego granicami. Również wyspecjalizowane usługi biznesowe są świadczone przez podmioty spoza regionu. To z kolei powoduje, że podmioty regionalne dużo chętniej nawiązują porozumienia z podmiotami spoza regionu niż wewnątrz regionu. Nie sprzyja to rozwojowi „ducha współpracy i przedsiębiorczości" w regionie. Zyski osiągnięte przez koncern są transferowane poza granice regionu. To z kolei powoduje, że w regionie nie ma wolnych zasobów kapitałowych. Konsekwencją takiego stanu rzeczy jest to, że nowe inwestycje może przeprowadzić tylko koncern dominujący.

Trzeci model Ann Markusen opiera się na kluczowym znaczeniu dla regionalnego życia gospodarczego administracji publicznej, ale szczebla centralnego. Sytuacja taka ma miejsce, gdy w regionie usytuowane są centralne organy władzy państwowej lub też duże bazy wojskowe. Stanowią one podstawowe miejsca pracy dla znacznej części populacji regionu. Podmioty te nie kierują się logiką rynkową, ale interesami politycznymi. Ponadto charakteryzują się dużą cyklicznością ze względu na wybory parlamentarne. Podmioty gospodarcze, które funkcjonują w takim regionie, zabiegają o kontrakty z administracją publiczną. Pobudza to do zawierania kontaktów towarzyskich pomiędzy administracją publiczną a sferą biznesu, czego konsekwencją może być również pojawienie się zjawiska korupcji. Klimat gospodarczy regionu powoduje, że przedsiębiorcy nie są skłonni do zawierania porozumień z innymi przedsiębiorcami wewnątrz regionu, traktując ich jako potencjalne zagrożenie dla kontaktów z administracją publiczną. Przedsiębiorcy ci częściej nawiązują współpracę z podmiotami spoza regionu, traktując partnerów zewnętrznych jako mniejsze zagrożenie dla kontaktów ze sferą publiczną.

Należy pamiętać, że w rzeczywistości gospodarczej modele wyróżnione przez Markusen nie występują w czystej postaci, tylko jako systemy mieszane.

Rola władz lokalnych w każdym rodzaju dystryktu przemysłowego powinna skupiać się na dwóch grupach działań. Po pierwsze, władze lokalne powinny

stwarzać sprzyjające warunki do dalszego funkcjonowania podmiotu dominującego, tak by nie został zlikwidowany lub nie wycofał się z regionu. W tym celu władze powinny dbać o zadowalający potentata stan infrastruktury technicznej oraz dostępność dobrze wykształconej kadry pracowniczej. Z drugiej strony władze lokalne powinny dbać o pozostałe podmioty gospodarcze regionu. W tym celu powinny ułatwiać nawiązywanie współpracy z innymi niż podmiot główny przedsiębiorstwami. Ma to szczególne znaczenie zwłaszcza w sytuacji, gdy decyzje o losie podmiotu dominującego zapadają poza granicami regionu. W takiej sytuacji szczególnie istotne jest zabezpieczenie się przed negatywnymi skutkami wycofania się dominującego podmiotu z regionu.

Pokrewna dla teorii dystryktów przemysłowych jest teoria terytorialnego systemu produkcyjnego. Akcentuje ona istotny wpływ na działalność innowacyjną przedsiębiorstw środowiska lokalnego, w którym funkcjonuje przedsiębiorstwo. Ważnymi elementami takiego środowiska jest sieć powiązań kooperacyjnych, kanały przepływu informacji oraz dostępna struktura instytucjonalna [Christopoulos, 2001: 325–341].

Twórcy tej teorii zwracają uwagę, że rozwój przedsiębiorstw i całych regionów zależy od uruchomienia tak zwanego „wewnętrznego potencjału wzrostu", który zależy od niepowtarzalnych zasobów dostępnych tylko dla danego przedsiębiorstwa lub przedsiębiorstw w konkretnym regionie. Zasoby te najczęściej wywodzą się z szeroko rozumianego kapitału społecznego oraz zasobów badawczych i naukowych.

Rolą władz lokalnych, zgodnie z teorią terytorialnego systemu produkcyjnego, jest wspieranie wykorzystania przez przedsiębiorstwa regionu tego „wewnętrznego potencjału wzrostu".

Kolejną teorią wywodzącą się z koncepcji dystryktów przemysłowych Alfreda Marshalla jest teoria elastycznej produkcji. Twórcami tej teorii są Michael Piore i Charles Sabel, którzy sformułowali ją w latach osiemdziesiątych XX wieku.

Zgodnie z tą teorią w regionie funkcjonuje wielka liczba małych i średnich przedsiębiorstw. Są one w stanie szybko dostosować się do zmieniających się potrzeb rynkowych. Równie łatwo przyswajają nowe technologie. Producenci charakteryzują się wysokim poziomem specjalizacji, czego konsekwencją jest niszowy charakter produkcji. Ze względu na wysoką specjalizację produkcji przedsiębiorstwa te charakteryzują się dużą konkurencyjnością i nie muszą się obawiać konkurencji ze strony wielkich koncernów międzynarodowych.

Wysoki poziom specjalizacji oraz niewielkie rozmiary przedsiębiorstw powodują, że właściciele czy też kadra zarządzająca tych podmiotów poznaje się osobiście i z czasem rodzi się poczucie zaufania i wspólnoty. Utrzymywanie kontaktów pomiędzy przedsiębiorcami prowadzi z czasem do realizacji wspólnych projektów, a nawet trwalszej współpracy. W ten sposób następuje obniżenie kosztów transakcyjnych współpracy i poprawia się efektywność całej grupy. Jeśli współpraca pomiędzy przedsiębiorstwami jeszcze bardziej się zacieśnia, wówczas istnieje możliwość wspólnego oddziaływania na politykę gospodarczą całego regionu.

Zgodnie z teorią elastycznej produkcji rola władz lokalnych sprowadza się do dbania, by w regionie panował klimat sprzyjający prowadzeniu działalności gospodarczej i współpracy. W tym celu władze lokalne powinny zapewnić przedsiębiorstwom między innymi dostęp do infrastruktury technicznej i sieci drogowej oraz wspierać przedsiębiorstwa w nawiązywaniu kontaktów z innymi podmiotami zarówno w ramach danego regionu, jak i poza jego granicami.

Zakończenie

Wszystkie omówione powyżej wtórne teorie rozwoju regionalnego zakładają aktywny udział administracji publicznej w kształtowaniu gospodarki regionalnej. Teorie te bazują na czynnikach endogenicznych, których nieodłącznym elementem jest administracja publiczna.

Przy formułowaniu regionalnej polityki innowacyjnej jednostki samorządu terytorialnego powinny uwzględnić oddziaływanie na wszystkie klasyczne czynniki produkcji, aby zapewnić jak najwyższą ich jakość. Mając do dyspozycji wysoko wykwalifikowanych pracowników, uporządkowane kwestie z planem zagospodarowania przestrzennego i zapewniony dostęp do infrastruktury technicznej, łatwiej jest przyciągnąć nowych inwestorów do regionu, a dotychczasowym intensywnie się rozwijać. Dyskusyjną kwestią jest, czy władze regionalne lub lokalne powinny stymulować rozwój w kierunku specjalizacji sektorowej, czy też dywersyfikacji? Obie te strategie mają swoje plusy i minusy. Natomiast nie budzi najmniejszych wątpliwości, że administracja publiczna powinna promować region i przedsiębiorców w nim działających. Promocja ta może przyjmować formę:

- sporadycznych wspólnych wyjazdów przedstawicieli regionalnej administracji publicznej oraz przedstawicieli instytucji zrzeszających przedsiębiorców z regionu do innych partnerskich miast lub regionów bądź na targi i wystawy, na których prezentują się potencjalni partnerzy gospodarczy;
- utworzenia i późniejszego utrzymania stałych punktów informacyjnych o regionie w kluczowych dla gospodarki globalnej miejscach.

W trakcie prowadzenia polityki proeksportowej przez jednostki samorządu terytorialnego nie można zaniedbywać małych i średnich przedsiębiorstw lokalnych, ponieważ w konsekwencji może to zagrozić endogenicznemu rozwojowi całego regionu.

Obszarem zaniedbanym w tej chwili w Polsce, a którym powinny zajmować się również jednostki samorządu terytorialnego, jest dostępny na danej przestrzeni kapitał społeczny. To właśnie dzięki takim elementom tego kapitału, jak na przykład zaufanie, istnieje możliwość nawiązania współpracy pomiędzy podmiotami w całym łańcuchu dostaw, czyli pomiędzy dostawcami, odbiorcami i konkurentami. Z kolei wzrost współpracy innowacyjnej świad-

czy o poprawie świadomości innowacyjnej i większej dojrzałości gospodarczej regionu.

Tendencjami, które sprzyjają ożywieniu gospodarczemu, są między innymi współpraca i specjalizacja. Współpracę i specjalizację przedsiębiorstw z regionu władza lokalna może pobudzić albo za pomocą tworzenia instytucji pośredniczących w wymianie, albo poprzez współtworzenie miejsc, gdzie nastąpi zagęszczenie podmiotów o określonym profilu działalności. Zagęszczenie podmiotów o określonym profilu działalności można uzyskać poprzez utworzenie specjalnych stref ekonomicznych lub inkubatorów i parków technologicznych.

Literatura

Christopoulos D.C. (2001), *Innovation Entrepreneurs and Innovation Networks: Policy Implications for Regional Planners*, [w:] H. Bünz, A. Kuklinski (red.), *Globalisation: Experiences and Prospects*, Warszawa.

Domański R. (1993), *Zasady geografii społeczno-ekonomicznej*, Warszawa.

Grosse G.T. (2002), *Przegląd koncepcji teoretycznych rozwoju regionalnego*, „Studia Regionalne i Lokalne", nr 1(8).

Janasz W. (red.) (2004), *Innowacje w rozwoju przedsiębiorczości w procesie transformacji*, Warszawa.

Landes D.S. (2000), *Bogactwo i nędza narodów. Dlaczego jedni są tak bogaci, a inni tak ubodzy*, Warszawa.

Leon A. (1998), *Le Politiche per i distretti industriali del Mezzogiorno*, [w:] „Quaderni di Politica Industriale", Mediocredito Centrale nr 25, Roma 1998.

Malecki E.J. (1997), *Technology and Economic Development. The Dynamics of Local, Regional and National Competitiveness*, London.

Malizia E.E., Feser E.J. (1999), *Understanding Local Economic Development*, Rutgers, Center for Urban Policy Research, New York.

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*, London–New York.

North D.C. (1955), *Location and Regional Economic Growth*, „Journal of Political Economy", vol. 63.

Sombart W. (1916), *Der moderne Kapitalismus*, t. I: *Einleitung – Die vorkapitalistische Wirtschaft – Die historischen Grundlagen des modernen Kapitalismus*, t. II: *Das europäische Wirtschaftsleben im Zeitalter des Frühkapitalismus*, München–Leipzig.