

KRZYSZTOF STACHOWIAK

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu

PODEJŚCIE INSTYTUCJONALNE W GEOGRAFII EKONOMICZNEJ I BADANIACH REGIONALNYCH

Abstract: Institutional Approach in Economic Geography and Regional Studies. The aim of the article is to characterise an institutional approach in economic geography and its role in regional studies. An overview is given of the research problems and theoretical conceptions of this stream of economic geography with its emphasis on the role of broadly understood institutions in economic development, especially in a regional approach.

Institutional analysis in economic geography rests on three basic conceptions of embeddedness, evolution, and diversity. This implies the assumption that economies are socially determined, have a history that affects their present development, and display regional differences. This is a breach from the universality of many theoretical approaches, specifically the neoclassical theory, since emphasis is put here on differences between the given spatial units.

In economic geography, institutional thought is believed to offer a better insight into economic life at a level intermediate between the local and the global, *i.e.* the regional one. This holds especially for factors determining the success of an economy, pathways of its development, and growth potential. Thus, institutional analysis in economic geography implies a regional approach. It offers room for such an extension of regional studies in which both the global and local contexts are taken into consideration as well as the evolution of a region, the role of institutional factors and regional differences among them, and networks of relations underlying regional systems.

Key words: institutional approach, economic geography, regional studies, region, institutions, embeddedness.

1. Orientacja instytucjonalna w geografii ekonomicznej

Orientacja instytucjonalna, choć w głównej mierze występująca w ekonomii, znajduje również swoje miejsce w geografii ekonomicznej. Jej

najważniejsze cechy i znaczenie w analizie procesów transformacji struktur przestrzennych charakteryzuje Stryjakiewicz (2007). Orientacja ta najczęściej pojawia się w pracach z zakresu geografii przemysłu (Hayter 1997; Stryjakiewicz 1999, 2001b; Yeung 2000, 2001) i geografii przedsiębiorstw (B. Domański 1997; Oinas 1998). Roli analizy instytucjonalnej w geografii ekonomicznej i gospodarce przestrzennej poświęcone były również specjalne zeszyty czasopism: *Geoforum* (2000, t. 31, z. 4) oraz *Environment and Planning A* (2001, t. 33, z. 7). W większości idee związane z tym podejściem rozwijane są w geografii anglosaskiej, są jednak również obecne i w polskiej, choć nie zawsze wyrażane *explicite*.

Według B. Domańskiego (1997, s. 108-109) „instytucje można widzieć jako jeden z trzech zasadniczych poziomów analizy życia gospodarczego w przestrzeni, pośredniczący między jednostkami (osobami) a ogólnymi strukturami społecznymi, politycznymi i ekonomicznymi (...). Istotne różnice w podejściach w geografii ekonomicznej polegają na tym, jak dużą rolę przypisuje się uwarunkowaniom strukturalnym, a jaką aktywności firm i jednostek”. Należy jednak zwrócić uwagę na to, że orientacja instytucjonalna w geografii ekonomicznej nie jest jeszcze w pełni ukształtowanym podejściem. Martin (2000, s. 78) ujmując to następująco: „Instytucje» zdecydowanie stanowią przedmiot badań geografii ekonomicznej. To jednak nie znaczy, że pojawiła się już w pełni ukształtowana «instytucjonalna geografia ekonomiczna». Wręcz przeciwnie, jest ona jeszcze w początkowym stadium rozwoju. Podobnie jak z każdym nowym podejściem lub perspektywą badawczą, nowość idei, nawet taka, która ukazuje słabości dotychczasowych koncepcji, nie wystarcza jeszcze do ogłoszenia postępu w zrozumieniu (rzeczywistości)”.

Martin (*ibid.*, s. 79) zwraca również uwagę na to, że „geografia ekonomiczna, w jej tradycyjnych ujęciach, bada działanie ekonomiczne w oderwaniu od jego społecznego, politycznego, czy kulturowego kontekstu. Na przykład, w klasycznych modelach lokalizacji działalności gospodarczej (...) jednostki i ich działanie są (...) racjonalne i maksymalizujące zysk lub użyteczność; społeczno-polityczny kontekst jest uznawany jako «stały», a więc dany i niezmienny, tzn. pomijany. (...) W gruncie rzeczy jednak wszystkie działania gospodarcze są formą działania społecznego i nie mogą istnieć w oderwaniu od problemów władzy, koordynacji, reguł czy norm. Innymi słowy, działalność gospodarcza jest społecznie i instytucjonalnie osadzona i nie można jej w pełni wyjaśnić odwołując się wyłącznie do indywidualnych

motywów czy preferencji jednostek, ale trzeba uświadomić sobie, że jest ona wplątana w szersze struktury reguł społecznych, kulturowych i politycznych. To właśnie rola tych systemów norm i reguł, zarówno formalnych, jak i nieformalnych, jest głównym punktem zainteresowania instytucjonalnej geografii ekonomicznej”.

Centralnym pojęciem w orientacji instytucjonalnej jest *instytucja*. Instytucje są różnorodnie pojmowane (zob. Stachowiak 2007, s. 37-40), brakuje natomiast ścisłej ich definicji. Najczęściej *instytucje* rozumie się jako „reguły gry w społeczeństwie, które strukturalizują bodźce wymiany pomiędzy ludźmi oraz wpływają na funkcjonowanie i efektywność gospodarek w długim okresie” (North 1990, s. 3). Choć na ogół definicje instytucji w ekonomii nie poruszają aspektów przestrzennych, to jednak wskazuje się na ich wyraźne zróżnicowanie przestrzenne (zob. np. Eggertsson 1990; North 1990; Parto 2005). Dlatego też w geografii ekonomicznej i w badaniach regionalnych, przyjmujących perspektywę instytucjonalną, określa się je jako „zbiór konwencji i reguł działań, dominujących w gospodarce, które są zakorzenione w lokalnych strukturach społecznych, i które wykazują wyraźne zróżnicowanie regionalne” (Krätke 1999, s. 683).

Podstawowe dla właściwego określenia charakteru instytucji jest ustalenie relacji między pojęciami *instytucji* i *organizacji*. Niekiedy są one ze sobą utożsamiane, co odpowiada potocznemu rozumieniu instytucji jako organizacji. Takie nakładanie się zakresów pojęciowych prowadzi do trudności interpretacyjnych i analitycznych, dlatego należałoby je sprecyzować. Zdecydowana większość współczesnych instytucjonalistów odróżnia wyraźnie instytucje od organizacji (zob. np. Eggertsson 1990; North 1990; W. R. Scott 2001). Umieszczają organizację w kontekście ram instytucjonalnych i jednocześnie podkreślają silnie to, że organizacje powstają dla wykorzystania sposobności tworzonych przez określone instytucje, np. w kształtowaniu rozwoju ekonomicznego (North 1990, s. 7). Dla Northa to rozróżnienie jest zasadnicze dla zrozumienia dynamiki instytucjonalnej. Jego zdaniem, odróżnienie podstawowych zasad kształtowania ludzkich stosunków od strategii jednostek jest koniecznym warunkiem budowy teorii instytucji oraz ich dynamiki. Young (1994, 2002) podkreśla fizyczną różnicę między instytucjami a organizacjami. *Instytucje* są zbiorem reguł gry i kodeksów postępowania, podczas gdy *organizacje* są jednostkami materialnymi posiadającymi biura, personel, budżet, wyposażenie i często osobowość prawną (Young 1994, s. 3-4). W klasycznym ujęciu Webera, który stworzył podstawy teoretyczne

organizacji formalnej, utożsamianej przez niego z biurokracją, *organizacja* to „porządek ludzi i rzeczy ustanowiony wedle zasady celu i środków” (Weber 1922, s. 824). *Organizacja* może więc być pojmowana dwojako: (a) niematerialnie jako struktura, czyli zbiór relacji między obiektami porządkujący (organizujący) je, lub (2) materialnie jako zbiór obiektów uporządkowanych za pomocą tych relacji. W każdym z ujęć zakresy pojęciowe instytucji i organizacji są różne. Instytucje, będące ogólnymi ramami, stanowią zestaw możliwości dotyczących abstrakcyjnych podmiotów, natomiast organizacje, jako zbiory relacji lub obiektów, są wynikiem zastosowania tych możliwości przez konkretne jednostki.

W tym kontekście powstaje pytanie o charakter takich elementów, jak np. rynek. Według Lambooy’a (1992, s. 61) rynek nie jest ani instytucją, ani organizacją. Niemniej jednak jego funkcjonowanie jest określone przez instytucje. Dlatego też *rynek* ujmuje się jako „zdeteterminowany instytucjonalnie mechanizm społeczny” (Balcerowicz 1997, s. 14).

2. Podstawowe problemy badawcze instytucjonalnej geografii ekonomicznej

Jedną z cech podejścia instytucjonalnego w geografii ekonomicznej, pozwalającego odróżnić je od innych ujęć, jest problematyka, która stanowi zbiór problemów naukowych, jakie stawiają i rozwiązują badacze. Według Martina (2000, s. 79) podstawowy problem instytucjonalnej geografii ekonomicznej można określić jako próbę znalezienia odpowiedzi na następujące pytanie: „w jakim stopniu oraz w jaki sposób procesy nierównomiernego i zróżnicowanego przestrzennie rozwoju gospodarczego są kształtowane przez struktury instytucjonalne, w których i przez które te procesy zachodzą?”. Koncepcje przestrzenno-ekonomiczne koncentrują się głównie na tym, w jaki sposób elementy rozwoju gospodarczego – jak np. konkurencyjność, w tym również konkurencyjność regionów, rozwój technologiczny, czynniki aglomeracji powodują zróżnicowanie w przestrzeni takich zjawisk, jak wzrost gospodarczy, dobrobyt, zatrudnienie. Te elementy są jednak zależne od złożonej sieci instytucji. Dlatego też, aby w pełni zrozumieć gospodarkę w ujęciu przestrzennym, trzeba zrozumieć wpływ i rolę instytucji w strukturach i procesach gospodarczych. Tak więc instytucjonalne podejście w geografii ekonomicznej nie neguje, ani nie odrzuca tych mechanizmów, które według różnych innych teorii czy koncepcji wpływają na przestrzenne zróżnicowa-

nie rozwoju gospodarczego. Próbuje za to wyjaśnić sposób, w jaki instytucje kształtują te mechanizmy w różnych miejscach w przestrzeni. Podobnie, próbuje się ustalić rolę przestrzeni w kształtowaniu zachowań podmiotów, a także instytucji. Lambooy (1992, s. 66) wskazuje na wpływ przestrzeni na koszty transakcyjne i koszty dystrybucji. Według niego większość transakcji ma i będzie miała lokalny lub regionalny charakter. Jeśli tak, to oczywiste jest, że aby obniżyć koszty transakcyjne większość decyzji musi być zdecentralizowanych. Dlatego przedsiębiorstwa międzynarodowe podejmują działania w formie inwestycji zagranicznych, aby uniknąć m.in. kosztów transakcyjnych związanych z przekraczaniem granic państwowych, co pozwoli w efekcie odnieść tzw. korzyści internalizacji (por. Stachowiak 2007, s. 25).

Zasadniczo instytucjonalna geografia ekonomiczna skupia się na badaniu następujących problemów (Martin 2000, s. 79-82): (1) roli różnego rodzaju instytucji w rozwoju gospodarczym i ich regionalnego zróżnicowania, (2) ewolucji gospodarki w ujęciu regionalnym, (3) roli innowacji technologicznych w rozwoju regionalnym i lokalnym, (4) uwarunkowań kulturowych gospodarki w ujęciu przestrzennym, a także (5) regulacji społecznej oraz zarządzania rozwojem regionalnym i lokalnym.

Ad. (1). **Badanie roli instytucji w rozwoju gospodarczym** polega na ustaleniu tego, jakie znaczenie mają instytucje, lub szerzej, czynniki instytucjonalne dla poszczególnych aspektów funkcjonowania systemu gospodarczego w różnych skalach przestrzennych. Dotyczy to zasadniczo instytucjonalnych uwarunkowań rozwoju gospodarczego. Akcentuje się rolę instytucji i ich jakości jako jednego z czynników wyjaśniających zróżnicowanie przestrzenne określonych zjawisk, jak np. tempa wzrostu gospodarczego poszczególnych krajów (*World Economic Outlook* 2003, s. 113-152). Zakłada się, że dobrze rozwinięte instytucje, takie jak skuteczna ochrona praw obywatelskich i praw własności, rozszerzony zakres wolności gospodarczej i politycznej lub niski poziom korupcji mają związek z efektywniejszym funkcjonowaniem gospodarek państw i regionów. Próbuje się ustalić związek między instytucjami a przepływem dóbr i kapitału w skali krajowej i regionalnej (Henisz 2000; Meyer 2001; Stachowiak 2007), czynnikami instytucjonalnymi wyjaśnia się dystrybucję dochodu w skali światowej (Acemoglu *et al.* 2002), bada się kształtowanie relacji występujących na lokalnych rynkach pracy pod wpływem tych czynników (Tooke 2000). W krajach przechodzących transformację systemową, takich jak Polska, szczególne miejsce zajmuje problematyka zmian instytucjonalnych i mechanizmów dostosowań do nich. Dlatego bada

się mechanizmy adaptacji, także przestrzennej, a więc sposobów dostosowywania się jednostek do nowego porządku instytucjonalnego (Strykiewicz 1999, 2002).

Ad. (2). **Ewolucja gospodarki** często interpretowana jest w kategoriach „zależności od ścieżki rozwoju” (*path dependence*). Ewolucja ta odbywa się w długim okresie, ze względu na to, że instytucje są czymś trwałym. Wyboru i sekwencja zdarzeń, które miały miejsce wcześniej wpływają na to, jak instytucje wyglądają w chwili obecnej. To samo odnosi się do gospodarki regionalnej: „Jeśli miasto lub region weszły na pewną ścieżkę rozwojową, to jej opuszczenie może być bardzo trudne, a powrót do punktu wyjścia i zmiana cech przyjętych na początku – niemożliwe” (B. Domański 2004b, s. 176). Nacisk kładziony na aspekt ewolucyjny sprawia, że instytucjonalna geografia ekonomiczna zrywa z takimi ujęciami w geografii, które są ahistoryczne, niedoceniają roli czynników społecznych i kulturowych oraz czynników endogenicznych, a także z takimi, które są statyczne, a więc traktują przemiany jako sekwencję stanów a nie procesów (por. B. Domański 2001, s. 28-31).

Ad. (3). W ujęciu instytucjonalnym określenie **roli innowacji technologicznych w rozwoju regionalnym i lokalnym** różni się od tego, jakie prezentują modele neoklasyczne, w których rozwój technologiczny jest w znacznej mierze procesem egzogenicznym. Podejście instytucjonalne natomiast traktuje ten proces jako społeczno-kulturowy, w dużym stopniu uzależniony od otoczenia instytucjonalnego miejsca, w którym zachodzi (Morgan 1997, s. 493). Tak więc próbuje się pokazać, jak i dlaczego innowacje technologiczne łatwiej rozwijają się w jednych regionach, a w innych nie (zob. np. Cooke 2002; Gertler, Wolfe 2002). Pewne formy lokalnych układów instytucjonalnych szczególnie ułatwiają powstanie i rozwój skupień działalności związanej z tworzeniem i wykorzystaniem wysokich technologii. Układy te tworzą tzw. *milieu*, a więc odpowiednie otoczenie lub środowisko, na które składają się: obecność dobrze rozwiniętej kultury przedsiębiorczości, wsparcie organizacji, występowanie jednostek naukowych zorientowanych na współpracę z gospodarką, czy sieci powiązań między przedsiębiorcami (Storper 1997, s. 16-18). Należy jednak zaznaczyć, że rola lokalnych czynników instytucjonalnych w procesach innowacji nie jest do końca ustalona. Niektórzy autorzy, jak np. MacKinnon *et al.* (2002) oraz Gordon i McCann (2005), sugerują, że *milieu* odgrywa mniejszą rolę, niż mu się przypisuje, a niedoceniane są inne elementy, takie jak ponadlokalne sieci powiązań innowacyjnych podmiotów. Niemniej jednak, jak stwierdza Martin (2000, s. 81), „badanie prze-

strzenno-instytucjonalnych podstaw innowacji technologicznych i ich dyfuzji jest obecnie jednym z najbardziej znaczących problemów podejmowanych w geografii ekonomicznej”.

Ad. (4). Kraje lub regiony różnią się wyposażeniem nie tylko w czynniki o charakterze ekonomicznym, ale również tzw. **kulturą ekonomiczną**, która występuje na ich obszarach. Nie wdając się w dyskusję nad pojęciem *kultury ekonomicznej* można przyjąć, że jest nią „ogół wytworów materialnych i wytworów intelektualnych działalności ludzkiej (...) (oraz zbiór) wzorów postępowania wpływających na siły wytwórcze i stosunki produkcji” (Gardocka 2005, s. 231). Kultura taka istnieje dzięki świadomej i celowej działalności podmiotów gospodarczych. Stanowi ją, w zasadniczej części, wiedza (zarówno ogólna, jak i profesjonalna), a także wartości i normy określające sposób organizacji życia społeczno-gospodarczego. W takim ujęciu kultura ekonomiczna jest wyjściowym czynnikiem budowy systemu instytucjonalnego gospodarki.

W podejściu instytucjonalnym podkreśla się, że regionalna kultura ekonomiczna odgrywa rolę w rozwoju, przede wszystkim przez tworzenie specyficznych dla danego miejsca, regionu lub kraju ram działalności gospodarczej, głównie o charakterze nieformalnym (Storper, Scott 1995, s. 512). Kultura ekonomiczna stanowi jeden z elementów warunkujących zachowania jednostek ludzkich i może również wpływać na sposób prowadzenia działalności gospodarczej i jej efektywność w danym miejscu (Randlesome *et al.* 1993; Hryniewicz 2004; Heliste *et al.* 2005; Hansen 2008). Według Pejovicha (2003) wpływ ten jest widoczny w szczególności w krajach Europy Środkowo-Wschodniej przechodzących transformację systemową. Formalne wprowadzenie mechanizmów i instytucji kapitalistycznych, takich jak np. wolny rynek lub własność prywatna, tam gdzie funkcjonowała socjalistyczna, nierynkowa kultura ekonomiczna, spowodowało pewnego rodzaju konflikt. Polegał on na niedostosowaniu istniejących wzorów zachowań do nowych ram instytucjonalnych. Sposób i szybkość adaptacji tych wzorów do nowych warunków decydują, według Pejovicha, o skuteczności transformacji systemowej w poszczególnych krajach środkowoeuropejskich.

Charakterystyczne dla podejścia instytucjonalnego jest symbiotyczne traktowanie kultury i gospodarki. Amin i Thrift (2007, s. 143) zwracają uwagę na to, że w zasadzie każda działalność gospodarcza jest osadzona w kulturze, a określone formy kulturowe, występujące głównie w postaci symbolicznej, wpływają na chęć posiadania dóbr, przez co napędzają zarów-

no produkcję, jak i konsumpcję. Wynika to z przeświadczenia, że obecny „kapitalizm przechodzi do fazy, w której formy kulturowe i symbole (...) stają się (...) dominującymi elementami strategii produkcyjnych, oraz w której sfera kultury (...) jest coraz bardziej przedmiotem utowarowienia, tj. jej wytwory dostarczane są przez nastawione na zysk organizacje (...). Innymi słowy, coraz więcej dziedzin działalności gospodarczej zajmuje się produkcją i dystrybucją dóbr oraz usług, w których, w taki czy inny sposób, istotne są ich cechy estetyczne i semiotyczne” (A. J. Scott 1997, s. 323; por. też Lash, Urry 1994). W szczególności wzajemne przenikanie się kultury i gospodarki występuje w miastach i obszarach metropolitalnych, które tradycyjnie pełnią funkcję centrów kulturowych i ekonomicznych (A. J. Scott 1997; Amin, Thrift 2007).

Ad. (5). **Regulacja społeczna** stanowi „zbiór skodyfikowanych relacji społecznych, nadających kierunek i podtrzymujących proces akumulacji” (Stryjakiewicz 1994, s. 50). Zbiór ten jest kompleksem wzajemnie powiązanych elementów, takich jak normy, zwyczaje, prawo, instytucje, działalność polityczna, działalność państwa i stanowienie prawa (Chojnicki 1999, s. 293). Instytucje są więc w tym ujęciu elementem systemu regulacji, dlatego analiza instytucjonalna w geografii ekonomicznej i badaniach regionalnych upatruje istotną rolę tego systemu w rozwoju miast i regionów oraz w zarządzaniu nimi (Krätke 1999). R. Domański (1998, s. 306) przedstawia to następująco: „Znamieniem lat 90. jest wzrost zainteresowania instytucjonalnym kierunkiem ekonomii, w tym także ekonomii miast. (...) W skali miast nowe tendencje w zarządzaniu, w tym tworzenie nowych instytucji, wynikają z nowatorskich dążeń władz miejskich do przekształcenia się z dostawcy usług miejskich w kreatora strategicznych sposobności dla społecznych i gospodarczych grup interesów. Do takiego przekształcenia dochodzi przez próby wzmocnionego oddziaływania władz miejskich na miasto jako system. Nie wystarczy więc oddziaływanie na sektor usług miejskich, trzeba szukać sposobów oddziaływania na sektor przedsiębiorstw i sektor gospodarstw domowych oraz aktywnie pozyskiwać inwestorów krajowych i zagranicznych, przy czym oferty inwestycyjne trzeba selekcjonować i dobierać celowo, tak aby ich realizacja poprawiała strukturę gospodarki miasta”. Uznanie takiej roli miast, a także regionów, skłania badaczy do podjęcia próby określenia struktury układu instytucjonalnego miasta i jej wpływu na jego funkcjonowanie (Meissner 1998, 1999) lub ustalenia charakteru i roli uwarunkowań instytucjonalnych w rozwoju regionalnym (Hausner *et al.* 1995, 1997).

3. Koncepcje teoretyczne instytucjonalnej geografii ekonomicznej

Analiza instytucjonalna w geografii ekonomicznej osadzona jest w koncepcjach teoretycznych, które są charakterystyczne dla tego podejścia. Hayter (2004) uważa, że orientacja instytucjonalna w geografii ekonomicznej opiera się na trzech zasadniczych koncepcjach: zakorzenienia, ewolucji i zróżnicowania (ryc. 1). Podstawowym jednak założeniem jest to, że gospodarka jest uwarunkowana społecznie, tzn. składa się nie tylko z obiektów i łączących je bezosobowych relacji wymiany, ale także z norm i wartości ujętych w ramy różnego rodzaju instytucji. Taka gospodarka składa się zasadniczo z całego zbioru wzajemnie powiązanych instytucji, które do różnego stopnia koegzystują albo konkurują ze sobą. Ewolucja tych instytucji i wzajemne zależności między nimi składają się na społeczne i polityczne uwarunkowania działań gospodarczych. Tak pojęta gospodarka przedstawia się inaczej niż opisywana przez modele neoklasyczne struktura, która jest tworzona i zorganizowana przez jednostki będące w pełni racjonalne i nieustannie myślące ekonomicznie (Hayter 2004, s. 97). Charakterystyka trzech wyróżnionych przez Haytera koncepcji przedstawia się następująco.

W koncepcji zakorzenienia (*embeddedness*) przyjmuje się, że procesy ekonomiczne i społeczne są ze sobą symbiotycznie zintegrowane, i jedno mogą być zrozumiane tylko przez odniesienie do drugich. Pojęcia *zakorzenienia*, nazywanego też umocowaniem (Grzeszczak 1999, s. 56-58), używa się dla oznaczenia relacji związania lub niezwiązania między zachowaniami gospodarczymi a stosunkami społecznymi. Jeżeli zachowanie gospodarcze jest związane z określoną relacją lub strukturą społeczną wówczas mówi się, że jest społecznie zakorzenione. W tym samym sensie twierdzi się, że rynki i relacje rynkowe są zinstytucjonalizowane, tj. zakorzenione w określonych instytucjach. Z tej perspektywy racjonalność podmiotów jest złożona i kształtowana przez wiele przeplatających się społecznych, politycznych i gospodarczych uwarunkowań, a także przez różnego rodzaju powiązane ze sobą instytucje. Przez *zakorzenienie* rozumie się również umocowanie różnych podmiotów w określonym środowisku lub otoczeniu (Grzeszczak 1999, s. 57), w tym sensie także w strukturze regionalnej lub w lokalnych praktykach. Hess (2004, s. 173) uważa, że podmioty są zakorzenione w sieciach relacji i instytucjach, a zasadniczą skalą przestrzenną ich analizy jest skala lokalna lub regionalna. W tym duchu bada się np. zakorzenienie firm międzynarodowych

działających w lokalnym i regionalnym otoczeniu (zob. np. B. Domański 2003b, 2004a; Stryjakiewicz 2004). Koncepcja zakorzenienia, stworzona na gruncie nauk ekonomicznych przez Polanyi'ego (1944), a następnie przeniesiona do socjologii przez Granovettera (1985), została zaadaptowana do specyfiki badań przestrzenno-ekonomicznych i jest jedną z charakterystycznych koncepcji funkcjonujących we współczesnej geografii ekonomicznej, zwłaszcza w jej orientacji instytucjonalnej. Dlatego mówi się np. o zakorzenieniu przestrzennym (Oinas 1998, s. 131-158), zakorzenieniu instytucjonalnym (Sydow, Staber 2002), niekiedy nawet o instytucjach przestrzennych (Lewis *et al.* 2002, s. 438-442). Spotyka się też tezy o braku takiego umocowania, jak np. w znanej metaforze „katedr na pustyni” Grabhera (1994). Szerszą dyskusję o koncepcji zakorzenienia w geografii ekonomicznej można znaleźć w pracach B. Domańskiego (2003b, 2004a, 2005, s. 137-139), Dickena *et al.* (1994), Grzeszczaka (1999, s. 56-58), Hessa (2004) i Stryjakiewicza (1999, s. 53-54, 2001a, s. 40-42).

Drugą koncepcją stanowiącą podstawę instytucjonalnej geografii ekonomicznej jest zasada ewolucji. Głosi, że zmiany w społecznie uwarunkowanej gospodarce są zależne od ścieżki jej rozwoju oraz że zmiany te mogą być wynikiem kryzysów lub transformacji, jaką przeszła, a nie tylko rezultatem cyklicznych okresów koniunktury i dekonunktury (zob. B. Domański 2000, 2003a; Gwosdz 2003, 2004; Martin, Sunley 2006). Analiza instytucjonalna



Ryc. 1. Filary analizy instytucjonalnej w geografii ekonomicznej

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Hayter (2004).

jest zainteresowana długookresowym wyjaśnieniem dynamiki systemów gospodarczych – ewolucja bowiem jest również zakorzeniona w procesach społecznych, politycznych i gospodarczych. Każdy region ma odrębną historię, która nadała mu jego obecny kształt. To sprawia, że każdy region jest specyficzny, a specyfiki tej nie da się w prosty sposób powielić. Za przykład mogą posłużyć regionalne systemy innowacji, które są trudne do powielenia w innych miejscach, ze względu na specyfikę ich rozwoju i splot określonych czynników, który miał wpływ na ten rozwój. Przy czym trudności te mają raczej charakter instytucjonalny niż techniczny, o czym świadczą liczne, jak do tej pory niezbyt udane, próby powielenia sukcesu Doliny Krzemowej. Według Keeneya i von Burga (2000, s. 223-224), aby zrozumieć specyfikę Doliny Krzemowej trzeba odwołać się do sposobu, w jaki nowe firmy są tworzone, oraz w jaki wykorzystują innowacje technologiczne. Zdaniem wspomnianych autorów gospodarka tego regionu funkcjonuje na dwóch płaszczyznach. Pierwsza związana jest z typową dla tego obszaru działalnością organizacji, które są albo nastawione na zysk, jak np. firmy prywatne, albo realizują określone cele, jak uniwersytety, jednostki badawcze itp. Drugą płaszczyzną stanowi tzw. infrastruktura instytucjonalna, którą można by określić jako zbiór konkretnych rozwiązań instytucjonalnych i organizacji wspierających działanie wszystkich podmiotów w regionie, zarówno przedsiębiorstw, jak i jednostek badawczych. Te dwa poziomy są powiązane ze sobą przez różnego rodzaju relacje, np. osobiste, organizacyjne czy wspólną historię. „Wydaje się, że sednem Doliny Krzemowej nie jest skupienie działalności przemysłowej (*industrial cluster*). To co jest jej esencją to skupienie instytucji (*cluster of institutions*), które umożliwiają powstawanie nowych firm” (Kenney, von Burg 2000, s. 221).

Trzecia podstawowa koncepcja instytucjonalnej geografii ekonomicznej – zasada zróżnicowania – mówi, że ewolucja zakorzenionych instytucjonalnie gospodarek jest regionalnie zróżnicowana (Hayter 2004, s. 98). Ponieważ każdy region ma swoją własną historię i inny zbiór instytucji, które znajdują się i funkcjonują na jego obszarze – każdy region będzie inny. Początkowo instytucjonałisci, zwłaszcza amerykańcy, którzy byli krytycznie nastawieni do uniwersalizmu teorii neoklasycznej, wygłaszali swoje tezy podkreślając rolę kontekstu lokalnego, opierając się na konkretnych gospodarkach narodowych – głównie posługując się przykładami gospodarki amerykańskiej, a także brytyjskiej, niemieckiej czy szwedzkiej (Stankiewicz 2004). To sprawiło, że różnice między gospodarkami stały się bardziej uwypuklone w teorii.

W ujęciu instytucjonalnym kraje i terytoria wewnątrz nich różnią się od siebie zdecydowanie i to często zasadniczo, co implikuje podejście regionalne. W związku z tym region jest w analizie instytucjonalnej niezwykle użyteczną kategorią. Podobnie, jak zaznacza Hayter (2004, s. 98), instytucja może być równie przydatną kategorią analityczną w geografii ekonomicznej. Jednak istotne będą tylko te instytucje, które mając złożony charakter, tworzone są przez relacje między „globalnością” a „lokalnością” oraz określone przez różne instytucjonalne zbiory norm i wartości. Natomiast badania regionalne pozwalają na ich analizę w różnych skalach przestrzennych.

4. Sposoby ujmowania regionu w geograficznej analizie instytucjonalnej

A. J. Scott (2000, s. 494) charakteryzując rozwój koncepcji i idei w anglosaskiej geografii ekonomicznej w II połowie XX w. pisze, że „ciężar badań przesuwają się obecnie w kierunku zagadnienia regionu jako wyjątkowego źródła przewagi konkurencyjnej w globalizującym się porządku ekonomicznym (...). Badania te są także częściowo reakcją na coraz silniejsze imperatywy polityczne popierające konkurencyjność regionalną w świecie, w którym państwa narodowe, w ramach swoich jurysdykcji, w coraz mniejszym stopniu mogą wspierać i ochraniać wszystkie lokalne interesy.” Do badań tych A. J. Scott (*ibid.*) zalicza m.in. te odnoszące się do roli i wpływu instytucji, regulacji społecznych oraz nieformalnych struktur na funkcjonowanie regionów i regionalnych struktur gospodarczych, a także na rozwój regionalny. Dlatego analiza instytucjonalna w geografii ekonomicznej wpływa na nowy kształt badań regionalnych.

Region, uważany za „immanentną kategorię geografii” (Wróbel 1965, s. 23), jest podstawową kategorią analizy geograficzno-ekonomicznej, również w jej orientacji instytucjonalnej. W tym kontekście instytucjonalna geografia ekonomiczna wpasowuje się w nurt, który pojawił się w geografii światowej w latach 80. XX w. i nazywany jest „nową geografiami regionalną” lub „nowymi badaniami regionalnymi” (zob. Holmén 1995; Jones, MacLeod 2001; Sagan 2003). Wzrost zainteresowania koncepcją regionu wynikał z tego, że dotychczasowe ujęcia, z koncepcją analityczną na czele, „nie pozwalały zrozumieć charakteru i roli regionu we współczesnej organizacji przestrzennej świata, a przeprowadzone analizy nie dały takich podstaw” (Chojnicki 1996b, s. 8). Według niektórych autorów nurt ten jest swego rodzaju

„odrodzeniem” koncepcji regionu w geografii ekonomicznej – mówi się zatem o „rekonstytucji” (MacLeod 1998, s. 834), „rekonceptualizacji” (Bathelt, Glückler 2003, s. 121) lub „odnowie geografii regionów” (Jones, MacLeod 2001). W nurcie tym „celem badania nie jest jedynie poszukiwanie i opis odmienności i specyfiki regionów, ale interpretacja odmienności środowisk lokalnych w kontekście ich wpływu na przebieg procesów ogólnych, globalnych. Nowe badania regionalne starają się zatem rozpoznać relacje między efektem działania procesów ogólnych a specyfiką lokalnych warunków, która ostatecznie decyduje o charakterze i rozwoju określonego, konkretnego regionu” (Sagan 2003, s. 46).

Orientacja instytucjonalna w geografii ekonomicznej nie wypracowała, jak dotąd, spójnej i pełnej koncepcji regionu. Wzmacnia i rozbudowuje natomiast przedmiotową koncepcję regionu w jej społecznej orientacji (por. Chojnicki 1996b, s. 8-11). *Region* w podejściu instytucjonalnym pojmowany jest najczęściej dwojako: jako zbiór instytucji uformowany przez procesy globalne i lokalne oraz przez sieci relacji społecznych (Hayter 2004, 2005) lub jako jednostka terytorialna ukształtowana instytucjonalnie w toku rozwoju społecznego (Paasi 1986, 1991, 1996). W obydwu tych ujęciach region jest kategorią społeczną, co wynika z tego, że w jednym przypadku jest elementem struktury i sieci relacji społecznych, a w drugim, że wytwarzany jest przez społeczeństwo w procesie rozwoju. „Istnienie regionu zawsze reprezentuje pewną specyficzną kulturową i historyczną fazę w rozwoju społeczeństwa. (...) Regiony pojmuje się (...) jako specjalne produkty rozwoju społeczeństwa: regiony wyłaniają się i zanikają, a podział regionalny społeczeństwa przechodzi stopniową transformację jako przestrzenną manifestację procesów społecznych” (Paasi 1986, s. 120-121, cyt. za Chojnicki 1996b, s. 10).

W związku z tym, w sposobie pojmowania regionu w instytucjonalnej geografii ekonomicznej można wyróżnić dwa ujęcia: (1) relacyjne, w którym region traktowany jest jako jednostka terytorialna określona przez zbiór instytucji, które kształtują się pod wpływem relacji zachodzących między procesami globalnymi i lokalnymi oraz (2) ewolucyjne, w którym przyjmuje się, że obecna postać regionu oraz jego rozwój w przyszłości są wynikiem jego ewolucji, a więc procesów zmian, które zaszły i zachodzą na określonym terytorium. Pierwsze związane jest w dużym stopniu z koncepcją zakorzenienia, drugie z koncepcją ewolucji, a obydwa ujęcia łączy zasada zróżnicowania, podkreślająca zmienność regionalną zarówno sieci relacji, jak i procesów ewolucji.

Obydwa ujęcia mają pewne ograniczenia wynikające, jak się wydaje, z początkowej fazy kształtowania się orientacji instytucjonalnej w geografii ekonomicznej (por. Martin 2000, s. 78; Amin 2001, s. 1237; Hayter 2004, s. 110-111). Przede wszystkim brak im jeszcze pełnej klarowności, zwłaszcza pojęciowej. Efektem tego niedoboru, tj. precyzyjnego określenia pewnych pojęć i mechanizmów, a także specyficznego pojmowania regionu, jak np. fenomenalistyczne w ujęciu ewolucyjnym, są trudności operacjonalizacyjne. Trudno również znaleźć jednoznaczne odniesienie do skali geograficznej – jej relacyjne ujęcie sprawia, że ma ona raczej charakter kontinuum niż hierarchii (por. Paasi 2004). Mając na uwadze te ograniczenia podjęto się próby krótkiej charakterystyki wyróżnionych ujęć.

4.1. Ujęcie relacyjne

Relacyjne pojmowanie regionu w analizie instytucjonalnej opiera się na trzech zasadniczych tezach, według których: (1) relacje zachodzące między instytucjami lokalnymi i globalnymi pozwalają wyodrębnić region w postaci zbioru instytucji; (2) tak pojęty region stanowi kontekst działań, wpływający na relacje (aktualne i potencjalne) zachodzące między jednostkami i umożliwiającą tworzenie określonych form organizacyjnych; (3) niektóre z tych form pozwalają odgrywać regionowi aktywną rolę w procesach rozwoju, która polega na kształtowaniu relacji między jednostkami działającymi na jego terytorium. W takim ujęciu region jest jednostką terytorialną, ukształtowaną przez instytucje globalne i lokalne, których interakcje konstytuują specyficzny zbiór instytucji regionalnych. Jednostka taka stanowi aktywny podmiot instytucjonalny, tj. działający w ramach określonych form instytucjonalnych i organizacyjnych i wpływający na nie. Szczegółowo przedstawia się to następująco.

Gospodarka regionalna funkcjonuje pod wpływem działania zarówno instytucji rodzimych, a więc lokalnych, jak i obcych, czyli ponadlokalnych lub globalnych. Do pierwszych można zaliczyć lokalne tradycje, wartości i normy, a także lokalne regulacje prawne. Drugie natomiast, nazwane przez Amina (2001, s. 1238) „instytucjami na odległość”, stanowią np. regulacje oraz polityki krajowe i międzynarodowe lub globalne mody i trendy. W ujęciu instytucjonalnym osobliwość regionów polega na wzajemnym oddziaływaniu instytucji lokalnych i globalnych. Oba typy instytucji są ściśle sprzężone ze sobą i odgrywają ważną rolę w rozwoju regionów. Ideę tę odzwiercie-

dla metafora „miejsc spotkań” procesów egzogenicznych z endogenicznymi Hägerstranda (Holmén 1995, s. 51). Metafora ujmuje przestrzeń jako arenę, która składa się z „miejsc spotkań” zjawisk i procesów zachodzących w różnych skalach, a regiony są właśnie takimi „miejscami spotkań”. W ujęciu instytucjonalnym dochodzi do „spotkania” instytucji – lokalnych z globalnymi. Według Haytera (2004, s. 107; 2005, s. 194-196) efektem tych „spotkań” są regiony, taktowane jako instytucje. Takie określenie nie wydaje się być jednak trafne. Jeśli bowiem instytucje rozumieć jako zbiór reguł, wówczas oznaczałoby to, że region jest niczym więcej, jak właśnie regułą. Bardziej właściwe wydaje się, w tym kontekście, mówić o regionie jako zbiorze instytucji wyodrębnionym terytorialnie, który powstał w wyniku „spotkania” i wzajemnego oddziaływania instytucji lokalnych i globalnych. Rola regionów polega na organizacji i koordynacji wzajemnych relacji między tymi instytucjami, które w swej pierwotnej formie mogą być zarówno komplementarne wobec siebie, jak i niezgodne ze sobą. W granicach regionów lokalne instytucje w postaci zwyczajów, tradycji, wartości i norm są kształtowane i modyfikowane przez instytucje globalne, tak aby mogły spójnie funkcjonować w ramach jednostki terytorialnej. Dlatego regiony są takimi terytoriami, które odznaczają się pewną spójnością opartą na wspólnych zachowaniach podmiotów znajdujących się w nich i mających związek z jego lokalnymi instytucjami.

Charakter wzajemnych relacji, jakie zachodzą między instytucjami lokalnymi i globalnymi podczas ich „spotkania”, Hayter (2004, s. 108-109, 2005, s. 196-199) przedstawia na przykładzie zależności między przedsiębiorstwami lokalnymi i globalnymi. Według autora nawet najbardziej lokalni przedsiębiorcy, tacy jak np. sprzedawcy obsługujący lokalne rynki, nie mogą ignorować wartości i gustów, które są kształtowane przez globalne sieci reklamowe. Jakkolwiek globalne instytucje, niezależnie od swoich zdolności do przekraczania granic i działania we wszystkich skalach przestrzennych, zazwyczaj wymagają lokalnej obecności w jakiejś konkretnej formie, a ta jest zazwyczaj kształtowana przez lokalny kontekst. Oznacza to, że korporacje stają się globalnymi przez otwieranie coraz to nowych oddziałów, w których lokalne zwyczaje zmieniają ich styl i zasady działania. Powstające w ten sposób, jako efekt swoistej syntezy globalno-lokalnej, „hybrydowe fabryki” świadczą o interakcyjnej istotności adaptacji do tego, co globalne i lokalne. Wiele krajów i regionów chce przyciągnąć inwestycje zagraniczne nie tylko po to, aby dostarczyć nowych miejsc pracy lub zasilić region w kapitał inwestycyjny, ale po to, aby znaleźć źródło *know-how* i żeby zamienić lokal-

nie zakorzenione tradycje i zachowania, nowymi, opartymi na najlepszych praktykach organizacyjnych i wykorzystujących najnowsze technologie. Jednocześnie, aby utrzymać swoją globalną pozycję, korporacje transnarodowe adaptują się do lokalnych gustów, praktyk, wierzeń religijnych, podejścia do zarządzania, warunków środowiskowych i lokalnych regulacji. W praktyce więc, oddziały globalnych korporacji są „hybrydami importowanej globalności z zakorzenioną lokalnością” (Hayter 2004, s. 108). Przykłady takich „hybrydowych fabryk” dostarczają liczne studia np. japońskich firm adaptujących swoje systemy produkcyjne w Azji (Itagaki 1997) i Stanach Zjednoczonych (Abo 1994) oraz przykład Hondy dostosowującej swoje globalne struktury do lokalnego kontekstu (Mair 1994). W tym ujęciu regiony pełnią zatem istotną i unikalną funkcję instytucjonalną, koordynującą wszelkiego rodzaju układy relacji „globalność-lokalność” wewnątrz swoich granic.

Na terytorium regionu jednostki, a więc ludzie i podmioty gospodarcze, pod wpływem rozmaitych uwarunkowań dokonują wyborów i tworzą instytucje, aby skuteczniej chłonąć lub adaptować, albo też zwalczać lub odrzucać określone globalne procesy. Jednocześnie działania na poziomie lokalnym wpływają na procesy globalne, a te z kolei oddziałują na procesy lokalne w innych miejscach. Regiony jako zbiory instytucji są miejscem koordynacji różnych rodzajów perspektyw instytucjonalnych, co wynika z globalnej roli układów lokalnych, ale i z funkcjonowania lokalnych układów w globalnym kontekście (Hayter 2004, s. 108).

Instytucje regionalne, powstałe w wyniku wzajemnych oddziaływań lokalnych i globalnych, mogą mieć charakter formalny, związany z systemem regulacyjno-prawnym lub nieformalny, związany z systemem tradycji, wartości, norm postępowania, a więc z kulturą ekonomiczną. Instytucje, które mają niematerialny charakter, tworzą ogólne ramy stanowiące pewien zestaw możliwości działania. W wyniku zastosowania tych możliwości przez konkretne jednostki tworzone są organizacje, będące zbiorami jednostek działających w określonym celu. Najczęściej organizacje te wspomagają lub strukturalizują działania podmiotów gospodarczych. Takimi organizacjami mogą być np. organy samorządu lokalnego i regionalnego, organizacje samorządu gospodarczego (izby przemysłowe, handlowe, budowlane, gospodarcze, turystyczne, rzemieślnicze, rolnicze i in.), agencje, fundacje i stowarzyszenia wspierające działalność gospodarczą (agencje rozwoju regionalnego i lokalnego, ośrodki wspierania przedsiębiorczości, fundacje rozwoju, towarzystwa gospodarcze). Przez organizacje region może wpływać na relacje, jakie zachodzą lub mogą

zachodzić między jednostkami. W podejściu instytucjonalnym region jest więc również takim systemem terytorialnym, który bierze aktywny udział w procesach zachodzących w jego obrębie. Udział ten polega na kształtowaniu sieci relacji między jednostkami działającymi na jego terytorium. Region, będący już nie tylko kontekstem działań, ale również ich aktywnym uczestnikiem, jest zarówno podmiotem, jak i przedmiotem. W praktyczny sposób może kształtować swój własny rozwój, a także być elementem działań w szerszej skali, a więc polityki regionalnej.

4.2. Ujęcie ewolucyjne

Ujęcie ewolucyjne stawia za centralny punkt analizy regionu jego aspekt rozwojowy. Najbardziej reprezentacyjna dla tego ujęcia jest koncepcja Paasi'ego (1991, 1996), który podjął próbę stworzenia ram teoretycznych i analitycznych dla wyjaśnienia tego, jak regiony istnieją, a przede wszystkim, jak powstają i w jaki sposób zmieniają się w działaniach i przez działania ludzi oraz instytucji w różnych skalach przestrzennych. Próbuje także ocenić, jak te skale wpływają na sieci wzajemnie przenikających się relacji społecznych. Należy podkreślić, że dla Paasi'ego (2004, s. 537-539) rozumienie skali nie jest ograniczone jedynie do wymiaru przestrzennego, co związane jest z jej relacyjnym pojmowaniem, a więc jako zbiorem relacji pewnego typu (por. Howitt 2002, s. 305-306). W tym sensie nie ogranicza to pojęcia regionu do tradycyjnej mezoskali. Może ono odnosić się do sąsiedztwa, osiedla, miasta, lub państwa narodowego. W ujęciu tym region jest wytworem społeczeństwa, funkcjonującym głównie w świadomości ludzi, który jest następnie „reprodukowany” przez różne praktyki społeczne (Paasi 1991, s. 294). Takie rozumienie regionu ma jednak charakter fenomenalistyczny i zakłada, że region nie jest bezpośrednio dany, a jego poznanie może się odbywać za pośrednictwem określonych zjawisk.

Paasi skupia się na ewolucji uwarunkowań społecznych, które wpływają na kształtowanie się regionów. Zasadniczą tezą jest to, że właściwe zrozumienie tego, czym region jest wymaga wiedzy o tym, jak powstał. „W przypadku terytoriów i regionów nasze rozumienie teraźniejszości musi być oparte raczej na ich «stawaniu się» niż «istnieniu»” (Paasi 1996, s. 31). Innymi słowy, region jest pojmowany jako „historycznie zależny proces” (Pred 1984), który raz ustalony jest nieustannie powielany i stopniowo przeobrażany przez ludzi i instytucje. Region jest jednostką terytorialną ukształtowaną

w toku procesu instytucjonalizacji. „Instytucjonalizacja regionu jest procesem społeczno-przestrzennym w czasie, z którego wyłania się pewna jednostka terytorialna jako część struktury przestrzennej społeczeństwa i zostaje ustalona i jasno określona w różnych sferach działań i świadomości społecznej” (Paasi 1986, s. 121, cyt. za Chojnicki 1996b, s. 10-11). Proces kształtowania się regionu składa się z czterech stadiów (Paasi 1996, s. 33): (1) rozwoju świadomości i kształtu terytorialnego, (2) rozwoju kształtu konceptualnego (symbolicznego), (3) rozwoju sfery instytucji oraz (4) stabilności regionu jako części systemu regionalnego i świadomości regionalnej.

5. Uwagi końcowe

W geografii ekonomicznej główny udział myśli instytucjonalnej upatruje się w lepszym zrozumieniu życia gospodarczego, które badane jest nie w izolacji, lecz w ramach ogólniejszych struktur. Dotyczy to zwłaszcza czynników, które decydują o powodzeniu tego życia, ścieżek lub potencjału jego rozwoju. Wszystko to za pomocą przedstawiania gospodarki jako uwarunkowanej instytucjonalnie, a także dzięki stworzeniu aparatu pojęciowego pozwalającego opisać i wyjaśnić to, co ma wpływ na działalność gospodarczą. Analizy na poziomie instytucjonalnym nie są przy tym konkurencyjne, lecz komplementarne względem bardziej ogólnych ujęć strukturalnych. W tym ujęciu analiza instytucjonalna w geografii ekonomicznej implikuje podejście regionalne. To stwarza pole do rozwoju nowego kształtu badań regionalnych, w którym uwzględnia się globalny i lokalny kontekst, dotychczasową ewolucję regionu, rolę czynników instytucjonalnych i ich regionalnego zróżnicowania oraz sieci relacji, jakie kształtują układy regionalne. W badaniach tych podkreśla się, że działanie w instytucjonalnie uwarunkowanej gospodarce regionalnej odbywa się w obecności sił pośredniczących, występujących w postaci formalnych reguł prawnych, działań państwa, standardów technologicznych, a także nieformalnych zwyczajów, wzorców postępowania, kultur organizacyjnych oraz konwencji semantycznych lub ideologicznych. To właśnie dlatego kontekst czasowy i przestrzenny ma znaczenie, bowiem ustala ramy, a więc możliwości i ograniczenia działalności gospodarczej w różnych układach, przez zinstytucjonalizowane sposoby istnienia tych układów. Teoria instytucjonalna podkreśla rolę nowych czynników w działalności gospodarczej i jej lokalizacji, obok tradycyjnie już uznanych: pracy, ziemi i kapitału. Coraz wyraźniej wskazuje się na to, że sukces lub porażka w gospodarce są także wynikiem

zwyczajów i nawyków, ram poznawczych i wiedzy, innowacji i sposobu ich generowania, systemów wsparcia działalności gospodarczej, intersubiektywnych relacji, władzy korporacji, otoczenia regulacyjnego czy polityki rządu. Te ramy instytucjonalne warunkują działanie. Informują przy tym o szerokim zakresie zbiorowych, zakorzenionych praktyk, które muszą być ujęte w ramy analizy gospodarek i przestrzennych aspektów ich funkcjonowania. Ponadto, podejście instytucjonalne wzbogaca wyjaśnianie procesów transformacji systemowej (North 1997; Chołaj 1998; Kosonen, Salmi 1999). Dotyczy to m.in. badania przestrzennej i regionalnej organizacji kształtującego się nowego wyposażenia instytucjonalnego gospodarki (Stryjakiewicz 1998, s. 299-300), oraz zróżnicowania przestrzennego środowiska instytucjonalnego działalności przedsiębiorstw, traktowanego jako czynnik aktywizacji rozwoju w ujęciu regionalnym i lokalnym (Chojnicki 1996a, s. 23).

Jeżeli analiza instytucjonalna ma odegrać rolę w geografii ekonomicznej i badaniach regionalnych podobną do tej, jaką odgrywa w badaniach ekonomicznych i socjologicznych, to musi sprostać pewnym wyzwaniom. W szczególności dotyczą one systematyzacji i uporządkowania płaszczyzny teoretyczno-metodologicznej. Chodzi przede wszystkim o: (1) opracowanie ogólnie przyjętego wzorca metodologicznego badań szczegółowych, (2) stworzenie względnie jednoznacznych i spójnych ram pojęciowych oraz (3) dalszą konceptualizację badanych mechanizmów, jak np. lokalnych procesów zmian instytucjonalnych.

Literatura

- Abo T. (red.), 1994, *Hybrid Factory: the Japanese Production System in the United States*. Oxford University Press, New York.
- Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. A., 2002, *Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution*. Quarterly Journal of Economics, 117, 4, s. 1231-1294.
- Amin A., 2001, *Moving on: Institutionalism in Economic Geography*. Environment and Planning A, 33, 7, s. 1237-1241.
- Amin A., Thrift N., 2007, *Cultural-economy and Cities*. Progress in Human Geography, 31, 2, s. 143-161.
- Balcerowicz L., 1997, *Socjalizm, kapitalizm, transformacja. Szkice z przelomu epok*. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa.
- Bathelt H., Glückler J., 2003, *Toward a Relational Economic Geography*. Journal of Economic Geography, 3, 2, s. 117-144.

- Chojnicki Z., 1996a, *Geografia społeczno-ekonomiczna wobec transformacji systemowej w Polsce*. Przegląd Geograficzny, 68, 1-2, s. 19-29.
- Chojnicki Z., 1996b, *Region w ujęciu geograficzno-systemowym*, [w:] *Podstawy regionalizacji geograficznej*, T. Czyż (red.). Bogucki Wyd. Naukowe, Poznań, s. 7-43.
- Chojnicki Z., 1999, *Podstawy metodologiczne i teoretyczne geografii*. Bogucki Wyd. Naukowe, Poznań.
- Chołaj H., 1998, *Transformacja systemowa w Polsce. Szkice teoretyczne*. Wyd. UMCS, Lublin.
- Cooke P., 2002, *Knowledge Economies. Clusters, Learning and Co-operative Advantage*. Routledge, London, New York.
- Dicken P., Forsgren M., Malmberg A., 1994, *The Local Embeddedness of Transnational Corporations*, [w:] *Globalization, Institutions and Regional Development in Europe*, A. Amin, N. Thrift (red.). Oxford University Press, Oxford, s. 23-45.
- Domański B., 1997, *Geografia przedsiębiorstw – niedoceniany nurt badań w polskiej geografii ekonomicznej*, [w:] *Geografia – Człowiek – Gospodarka. Profesorowi Bronisławowi Kortusowi w 70. rocznicę urodzin*. Instytut Geografii UJ, Kraków, s. 101-112.
- Domański B., 2000, *The Impact of Spatial and Social Qualities on the Reproduction of Local Economic Success: the Case of the Path Dependent Development of Gliwice*, [w:] *Studies in Local and Regional Development*, B. Domański (red.). Prace Geograficzne, 106, Instytut Geografii UJ, Kraków, s. 35-53.
- Domański B., 2001, *Deformacje metodologiczne i ideologiczne w badaniach przekształceń przestrzeni gospodarczej Europy Środkowej i Wschodniej*, [w:] *Koncepcje teoretyczne i metody badań geografii społeczno-ekonomicznej i gospodarki przestrzennej*, H. Rogacki (red.). Bogucki Wyd. Naukowe, Poznań, s. 197-206.
- Domański B., 2003a, *Economic Trajectory, Path Dependency and Strategic Intervention in an Old Industrial Region: the Case of Upper Silesia*, [w:] *Recent Advances in Urban and Regional Studies*, R. Domański (red.). Studia Regionalia KPZK PAN, Vol. 12, Warszawa, s. 133-153.
- Domański B., 2003b *Transnational Corporations in Polish Manufacturing: Their Embeddedness and Impact on Poland's Role in the European Economy*, [w:] *Europe in the Perspective of Global Change*, A. Kukliński, B. Skuza (red.). The Polish Association for the Club of Rome, Oficyna Wyd. Rewasz, Warszawa, s. 315-322.
- Domański B., 2004a, *Local and Regional Embeddedness of Foreign Industrial Investors in Poland*, [w:] *Effectiveness, Geographical Space, Quality of Life*, M. Paszkowski (red.). Prace Geograficzne, 114, IGiGP UJ, Kraków, s. 37-54.
- Domański B., 2004b, *Nowe idee w światowej geografii społeczno-ekonomicznej*, [w:] *Geografia wobec problemów teraźniejszości i przyszłości*, Z. Chojnicki (red.). Bogucki Wyd. Naukowe, Poznań, s. 169-190.

- Domański B., 2005, *Korporacje ponadnarodowe a miejsce (region)*, [w:] *Koncepcje teoretyczne badań przestrzenno-ekonomicznych*, T. Czyż, H. Rogacki (red.). Biuletyn KPZK PAN, z. 219, Warszawa, s. 130-145.
- Domański R., 1998, *Instytucjonalny kierunek badania miast*, [w:] *Podstawy gospodarczej polityki miasta. Studium Poznania, Część I*, R. Domański (red.). Biuletyn KPZK PAN, z. 181, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa, s. 305-311.
- Eggertsson T., 1990, *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge University Press, New York.
- Gardocka A., 2005, *Kultura ekonomiczna jako instytucja*, [w:] *Teoretyczne aspekty gospodarowania*. D. Kopycińska (red.). Katedra Mikroekonomii US, Szczecin, s. 229-240.
- Gertler M. S., Wolfe D. A. (red.), 2002, *Innovation and Social Learning: Institutional Adaptation in an Era of Technological Change*. Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Gordon I. R., McCann P., 2005, *Innovation, Agglomeration, and Regional Development*. Journal of Economic Geography, 5, s. 523-543.
- Grabher G., 1994, *The Disembedded Regional Economy: the Transformation of East German Industrial Complexes into Western Enclaves*, [w:] *Globalization..., op. cit.*, s. 177-195.
- Granovetter M., 1985, *Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness*. American Journal of Sociology, 91, 3, s. 481-510.
- Grzeszczak J., 1999, *Bieguny wzrostu a formy przestrzeni spolaryzowanej*. Prace Geograficzne, 173, IGiPZ PAN, Warszawa.
- Gwosdz K., 2003, *Pozytywne i negatywne ścieżki (Virtuous and Vicious Paths) – próba zastosowania teorii zależności od ścieżek (Paths Dependency) do wybranych miast konurbacji górnośląskiej*, [w:] *Wymiar i współczesne interpretacje regionu*, I. Sagan, M. Czepczyński (red.). Uniwersytet Gdański, Bogucki Wyd. Naukowe, Gdańsk-Poznań, s. 227-236.
- Gwosdz K., 2004, *Koncepcja zależności od ścieżki (Path Dependence) w geografii społeczno-ekonomicznej*. Przegląd Geograficzny, 76, 4, s. 433-456.
- Hansen G. H., 2008, *The Far Side of International Business: Local Initiatives in the Global Workshop*. Journal of Economic Geography, 8, 1, s. 1-19.
- Hausner J., Kudłacz T., Szlachta J., 1995, *Instytucjonalne warunki restrukturyzacji regionalnej Polski*. Studia KPZK PAN, t. 103, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa.
- Hausner J., Kudłacz T., Szlachta J., 1997, *Instytucjonalne przesłanki rozwoju regionalnego Polski. Synteza wyników badań terenowych*. Studia KPZK PAN, t. 106, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa.
- Hayter R., 1997, *The Dynamics of Industrial Location: the Factory, the Firm, and the Production System*. Wiley, Chichester.

- Hayter R., 2004, *Economic Geography as Dissenting Institutionalism: the Embeddedness, Evolution and Differentiation of Regions*. Geografiska Annaler Series B: Human Geography, 86, 2, s. 95-115.
- Hayter R., 2005, *Regions as Institutions, Inter-regional Firms and New Economic Spaces*, [w:] *New Economic Spaces: New Economic Geographies*. R. Le Heron, J. W. Harrington (red.). Ashgate, Aldershot, s. 192-205.
- Heliste P., Kosonen R., Mashkina O., 2005, *Bridging the Cultural Gap: Comparison of Finnish-Russian Business Norms*, [w:] *Wider Europe*, K. Liuhto, Z. Vinze (red.). Jubilee Publication in honor of Urpo Kivikari, Pan-Europe Institute, Turku, s. 255-280.
- Henisz W., 2000, *The Institutional Environment for Multinational Investment*. Journal of Law, Economics and Organization, 16, 2, s. 334-364.
- Hess M., 2004, *'Spatial' Relationships? Towards a Reconceptualization of Embeddedness*. Progress in Human Geography, 28, 2, s. 165-186.
- Holmén H., 1995, *What's New and what's Regional in the 'New Regional Geography'?* Geografiska Annaler Series B: Human Geography, 77, 1, s. 47-63.
- Howitt R., 2002, *Scale and the Other: Levinas and Geography*. Geoforum, 33, 3, s. 299-313.
- Hryniewicz J. T., 2004, *Polityczny i kulturowy kontekst rozwoju gospodarczego*. Wyd. Naukowe „Scholar”, Warszawa.
- Itagaki H. (red.), 1997, *The Japanese Production System: Hybrid Factories in East Asia*. Macmillan, Basingstoke.
- Jones M., MacLeod G., 2001, *Renewing the Geography of Regions*. Environment and Planning D, 19, 6, s. 669-695.
- Kenney M., von Burg U., 2000, *Institutions and Economies: Creating Silicon Valley*, [w:] *Understanding Silicon Valley: the Anatomy of an Entrepreneurial Region*, M. Keeney (red.). Stanford University Press, Stanford, s. 218-240.
- Kosonen R., Salmi A. (red.), 1999, *Institutions and Post-socialist Transition*. Helsinki School of Economics and Business Administration, Helsinki.
- Krätke S., 1999, *A Regulationist Approach to Regional Studies*. Environment and Planning A, 31, 4, s. 683-704.
- Lambooy J. G., 1992, *Global Markets and Urban Economies: a New Paradox? Concepts and Methods in Geography*, 4, s. 55-76.
- Lash S., Urry J., 1994, *Economies of Signs and Space*. Sage, London.
- Lewis N., Moran W., Perrier-Cornet P., Barker J., 2002, *Territoriality, Enterprise and Reglementation in Industry Governance*. Progress in Human Geography, 26, 4, s. 433-462.
- MacKinnon D., Cumbers A., Chapman K., 2002, *Learning, Innovation and Regional Development: a Critical Appraisal of Recent Debates*. Progress in Human Geography, 26, 3, s. 293-311.

- MacLeod G., 1998, *In what Sense a Region? Place Hybridity, Symbolic Shape, and Institutional Formation in (Post-) Modern Scotland*. *Political Geography*, 17, 7, s. 833-863.
- Mair A., 1994, *Honda's Global Local Corporation*. St. Martin's Press, New York.
- Martin R., 2000, *Institutional Approaches in Economic Geography*, [w:] *A Companion to Economic Geography*, E. Sheppard, T. J. Barnes (red.). Blackwell, Oxford, s. 77-94.
- Martin R., Sunley P., 2006, *Path Dependence and Regional Economic Evolution*. *Journal of Economic Geography*, 6, 4, s. 395-437.
- Meissner J., 1998, *Ocena istniejącego układu instytucjonalnego pod względem zakresu i stopnia jego oddziaływania na podmioty prawne i fizyczne działające w gospodarce miasta*, [w:] *Podstawy gospodarczej... op. cit.*, s. 313-334.
- Meissner J., 1999, *Nowe rozwiązania instytucjonalne sprzyjające dynamizowaniu i wzrostowi efektywności gospodarki Poznania*, [w:] *Podstawy gospodarczej polityki miasta. Studium Poznania. Część II*, R. Domański (red.). Biuletyn KPZK PAN, z. 187, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa, s. 217-240.
- Meyer K. E., 2001, *Institutions, Transaction Costs, and Entry Mode Choice in Eastern Europe*. *Journal of International Business Studies*, 32, 2, s. 357.
- Morgan K., 1997, *The Learning Region: Institutions, Innovation and Regional Renewal*. *Regional Studies*, 31, 5, s. 491-503.
- North D. C., 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, New York.
- North D. C., 1997, *The New Institutional Economics and Its Contribution to Improving Our Understanding of the Transition Problem*. WIDER Annual Lectures, 1, World Institute for Development Economics Research, United Nations University, Helsinki.
- Oinas P., 1998, *The Embedded Firm? Prelude for a Revived Geography of Enterprises*. *Acta Universitatis Oeconomicae Helsingiensis*, A-143, Helsinki School of Economics and Business Administration, Helsinki.
- Paasi A., 1986, *The Institutionalization of Regions: a Theoretical Framework for Understanding the Emergence of Regions and the Constitution of Regional Identity*. *Fennia*, 164, 1, s. 105-146.
- Paasi A., 1991, *Deconstructing Regions: Notes on the Scales of Spatial Life*. *Environment and Planning A*, 23, 2, s. 239-256.
- Paasi A., 1996, *Territories, Boundaries and Consciousness: the Changing Geographies of the Finnish-Russian Border*. Wiley, Chichester.
- Paasi A., 2004, *Place and Region: Looking through the Prism of Scale*. *Progress in Human Geography*, 28, 4, s. 536-546.
- Parto S., 2005, *Economic Activity and Institutions: Taking Stock*. *Journal of Economic Issues*, 39, 1, s. 21-52.

- Pejovich S., 2003, *Understanding the Transaction Costs of Transition: It's the Culture, Stupid*. The Review of Austrian Economics, 16, 4, s. 347-361.
- Polanyi K., 1944, 2. wyd. ang. 2001, *The Great Transformation*. Beacon Press, Boston.
- Pred A., 1984, *Place as Historically Contingent Process: Structuration and the Time-geography of Becoming Places*. Annals of the Association of American Geographers, 74, 2, s. 279-297.
- Randlesome C., Brierley W., Gordon C., Bruton K., King P., 1993, *Business Cultures in Europe*. Butterworth-Heinemann, Oxford.
- Sagan I., 2003, *Geografia regionalna a przemiany metodologii badań społecznych*, [w:] *Wymiar i współczesne interpretacje...*, op. cit., s. 43-54.
- Scott A. J., 1997, *The Cultural Economy of Cities*. International Journal of Urban and Regional Research, 21, 2, s. 323-339.
- Scott A. J., 2000, *Economic Geography: the Great Half-century*. Cambridge Journal of Economics, 24, 4, s. 483-504.
- Scott W. R., 2001, *Institutions and Organizations*. Sage, Thousand Oaks.
- Stachowiak K., 2007, *Instytucjonalne uwarunkowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce*. Bogucki Wyd. Naukowe, Poznań.
- Stankiewicz W., 2004. *Ekonomika instytucjonalna. Narodziny i rozwój*. Wyd. Biura Badań Strategicznych Prywatnej Wyższej Szkoły Businessu, Administracji i Technik Komputerowych, Warszawa.
- Storper M., 1997, *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*. The Guilford Press, New York.
- Storper M., Scott A. J., 1995, *The Wealth of Regions: Market Forces and Policy Imperatives in Local and Global Context*. Futures, 27, 5, s. 505-526.
- Strykiewicz T., 1994, *Próba analizy i oceny procesów transformacji przemysłu w Polsce w świetle postfordowskiego modelu elastycznej produkcji i teorii regulacji*, [w:] *Zachowania przestrzenne przemysłu w zmieniających się warunkach gospodarowania*, Z. Zióło (red.). Komisja Geografii Przemysłu PTG w Warszawie, Kraków-Warszawa, s. 48-66.
- Strykiewicz T., 1998, *Problemy geografii ekonomicznej w Polsce w okresie transformacji*, [w:] *Przemiany społeczno-gospodarcze Polski lat dziewięćdziesiątych*, J. J. Parysek, H. Rogacki (red.). Bogucki Wyd. Naukowe, Poznań, s. 25-45.
- Strykiewicz T., 1999, *Adaptacja przestrzenna przemysłu w Polsce w warunkach transformacji*. Seria Geografia, 61, Wyd. Naukowe UAM, Poznań.
- Strykiewicz T., 2001a, *Koncepcja usieciowienia (Networking) w badaniach przestrzenno-ekonomicznych*, [w:] *Koncepcje teoretyczne...*, op. cit., s. 37-47.
- Strykiewicz T., 2001b, *Orientacje teoretyczno-metodologiczne w geografii przemysłu a transformacja gospodarki*, [w:] *Problemy przemian struktur przemysłowych w procesie wdrażania reguł gospodarki rynkowej*, Z. Zióło (red.). Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, 3, Wyd. Oświatowe FOSZE, Warszawa-Kraków-Rzeszów, s. 13-27.

- Stryjakiewicz T., 2002, *Paths of Industrial Transformation in Poland and the Role of Knowledge-based Industries*, [w:] *Knowledge, Industry and Environment. Institutions and Innovation in Territorial Perspective*, R. Hayter, R. Le Heron (red.). Ashgate, Aldershot, s. 289-311.
- Stryjakiewicz T. (red.), 2004, *Wpływ inwestorów zagranicznych na rozwój regionalny i lokalny na przykładzie GlaxoSmithKline Pharmaceuticals S.A. w Poznaniu*. Bogucki Wyd. Naukowe, Poznań.
- Stryjakiewicz T., 2007, *Orientacja instytucjonalna w geografii ekonomicznej i jej znaczenie w analizie procesów transformacji struktur przestrzennych*, [w:] *Procesy transformacji społeczno-ekonomicznych i przyrodniczych struktur przestrzennych*. J. Lach, M. Borowiec, T. Rachwał (red.). Wyd. Naukowe Akademii Pedagogicznej w Krakowie, Kraków, s. 107-118.
- Sydow J., Staber U., 2002, *The Institutional Embeddedness of Project Networks: the Case of Content Production in German Television*. *Regional Studies*, 36, 3, s. 215-227.
- Tooke J., 2000, *Institutional Power-geometries: Enduring and Shifting Work Relations in Cleansing Depots*. *Geoforum*, 31, 4, s. 567-574.
- Weber M., 1922, wyd. pol. 2002, *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa.
- World Economic Outlook*, 2003, International Monetary Fund, Washington.
- Wróbel A., 1965, *Pojęcie regionu ekonomicznego a teoria geografii*. *Prace Geograficzne IG PAN*, 48, Warszawa.
- Yeung H. W., 2000. *Organizing 'the Firm' in Industrial Geography I: Networks, Institutions and Regional Development*. *Progress in Human Geography*, 24, 2, s. 301-315.
- Yeung H. W., 2001, *Regulating 'the Firm' and Sociocultural Practices in Industrial Geography II*. *Progress in Human Geography*, 25, 2, s. 293-302.
- Young O. R., 1994, *International Governance: Protecting the Environment in a Stateless Society*. Cornell University Press, Ithaca.
- Young O. R., 2002, *The Institutional Dimensions of Environmental Change: Fit, Interplay, and Scale*. Cambridge, MIT Press.