

ALEKSANDRA JEWTUCHOWICZ

Uniwersytet Łódzki

IRENA PIETRZYK

Akademia Ekonomiczna w Krakowie

**ROZWÓJ TERYTORIALNY
– TEORIA A POLSKA RZECZYWISTOŚĆ
(PRZYKŁAD REGIONU ŁÓDZKIEGO)**

Abstract: Deep changes that had been taking place for over 30 year in the world economy caused questioning and reconsidering the theoretical ideas that had dominated in regional science until the 1970s. The unexpected dynamics of the development of regions being earlier included in „peripheral” categories, explicitly proved the existence of endemic potential in them. It gave the basis to start research on „territorial element” of development.

In territorial logic the enterprises are organised in networks, develop horizontal relations and have strong tights with the territory simultaneously maintaining connections with outer actors (from outside the system) and joining the globalisation. The main organiser of the system is innovative environment (*milieu*), which is the condition of its surviving and success.

The research carried out in Łódź region has shown that in Polish conditions there are yet no circumstances that would prove the existence or at last dynamic creation of innovative enterprise environment. The creation of enterprise environment and network is certainly a complex and long-lasting process. Despite the generally unfavourable picture the change in behaviour is visible both in the group of enterprises using more advanced technologies and in their institutional surrounding. However for the time being we deal with a „group” of potential resources rather than an active system which enables and conditions territorial development.

Koncepcja i formy rozwoju terytorialnego

Zachodzące od ponad 30 lat głębokie zmiany w gospodarce światowej, postrzegane jako transformacja systemu techniczno-przemysłowej,

wego, spowodowały zakwestionowanie oraz zrewidowanie dominujących do lat 70. XX w. w naukach ekonomicznych koncepcji teoretycznych. Konieczność przeformułowania dotychczasowych pojęć i poglądów wystąpiła także w ekonomii regionalnej, która na przełomie lat 70./80. ubiegłego stulecia dotknięta została próżnią teoretyczną wobec niemożności wyjaśnienia – na podstawie wcześniejszych koncepcji i doktryn – nowych tendencji w rozwoju przestrzennym.

Obserwowane nowe zjawiska w gospodarce regionalnej polegały na „odwróceniu” kierunku geograficznego przestrzennej dynamiki rozwoju i na towarzyszących mu zmianach w organizacji przemysłu. Przejawiły się one zarówno w ożywieniu gospodarczym regionów dotychczas słabo rozwiniętych (przy jednoczesnym schyłku – niegdyś bardzo dynamicznych – regionów starej industrializacji), jak i w nowych, *terytorialnych* formach zorganizowania procesu produkcyjnego¹.

Nieoczekiwana dynamika rozwoju regionów, zaliczanych wcześniej do kategorii „peryferyjnych”, jednoznacznie świadczyła o istnieniu w nich potencjału endogenicznego, którego uruchomienie w wielu regionach przyniosło spektakularne efekty w momencie głębokiego kryzysu strukturalnego lat 70. Oznaczało to, że źródłem dynamiki jest „terytorium” i dało asumpt do podjęcia badań nad „terytorialną składową” rozwoju².

Należy zwrócić uwagę, że kategoria *terytorium* wykracza poza pojęcie przestrzeni fizycznej (określanej niekiedy jako *przeźren banalna*³) i w ujęciu ekonomicznym obejmuje kilka elementów składowych⁴, a mianowicie:

¹ Zaobserwowane zmiany geograficznego kierunku dynamiki podważyły tradycyjną „hierarchię przestrzenną” między „centrum” i „peryferią” na korzyść tej drugiej. Ich przykładem było pojawienie się m.in. tzw. nowych przestrzeni produkcyjnych w postaci „słonecznego pasa” (*sun belt*) najpierw amerykańskiego, a następnie europejskiego. (zob. m.in. R. Uhrich: *La France inverse? Les régions en mutation*, Economica, Paris 1987; A. Berger, J. Catanzano, J.-D. Fotnairon, J. Rouzier: *La revanche du Sud. Un défi à la France*, L'Harmattan, Paris 1988; Guesnier B.: *Recomposition spatiale de l'appareil de production* [w:] *Industrie et territoires en France. Dix ans de décentralisation*, C. Dupuy, J. P. Gilly (red.), Notes et Etudes Documentaires nr 4969-70, La Documentation Française, Paris 1993).

² Zob. I. Pietrzyk: *Paradygmat rozwoju terytorialnego*, [w:] *Gospodarka przestrzenna i regionalna w trakcie przemian*, W. Kosiedowski (red.), Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń 1995.

³ P. Perrin: *Un apport autrichien à la théorie du territoire*, „Revue d'Economie Régionale et Urbaine” 2001, nr 2, s. 236. Zob. także: A. Bailly: *Territoire et territorialité* [w:] J.-P. Auray, A. Bailly, P.-H. Derycke, J.-M. Huriot, *Encyclopédie d'économie spatiale*, Economica, Paris 1994.

⁴ Zob. R. Camagni: *Compétitivité territoriale, milieux locaux et apprentissage collectif: une contre-réflexion critique*, „Revue d'Economie Régionale et Urbaine” 2002, nr 4, s. 554.

- 1) *przestrzeń fizyczno-geograficzną* zawierającą zasoby materialne i niematerialne (kompetencje, umiejętności); zasoby te mogą mieć charakter generyczny (czyli potencjalnie mogą występować wszędzie) lub specyficzny, właściwy tylko dla danego terytorium i odróżniający je od innych (czyli tworzone są przez lokalnych/regionalnych aktorów);
- 2) *sposób zorganizowania aktorów*, który może przybierać formę integracji pionowej, wertykalnej (w przypadku dużych firm) lub horyzontalnej (w przypadku MŚP) oraz *system relacji* społecznych i gospodarczych, które mogą mieć charakter rynkowy i nierynkowy i przyczyniać się do tworzenia tzw. *kapitału relacyjnego* (społecznego) w obrębie danego terytorium;
- 3) *dynamikę uczenia się*, w której podstawową rolę odgrywają instytucje formalne i nieformalne oraz sposób przekazywania (obiegu) informacji, który – dzięki przestrzennej bliskości i redukowaniu kosztów transakcji – może generować pozytywne efekty zewnętrzne;
- 4) *system zarządzania lokalnego* (*local governance*), w którym uczestniczy społeczność lokalna oraz ogół aktorów prywatnych i lokalna administracja publiczna.

Rozwoju terytorialnego nie można jednak rozpatrywać w granicach podziału administracyjnego, które bardzo często zostały „odgórnice”, w sposób „sztywny” wyznaczone. Tymczasem „rzeczywistość terytorialna” nie ma charakteru statycznego i może ewoluować. Dlatego też w praktyce mamy do czynienia z tzw. rozwojem o zmiennej geometrii, w analizie którego powstaje problem trafnego wyboru zasięgu przestrzennego (*territoire pertinent*). Terytorium jest potencjalnie zdolne do rozwoju, jeśli jego aktorzy potrafią tworzyć w sposób zbiorowy niezbędne zasoby i rozwiązywać powstające nowe problemy, zaś skala zjawiska może być w każdym przypadku różna. Rozwój terytorialny oznacza generowanie dynamiki przez czynniki endogeniczne, lecz nie wyklucza powiązań zewnętrznych, które wręcz są niezbędne dla jej trwałości.

Badania nad terytorializacją rozwoju, zostały podjęte przede wszystkim w krajach Europy kontynentalnej, zaś ich genezy należy szukać w pracach francuskiego regionalisty Ph. Aydalota⁵ i analizie *dystryktów przemysłowych* Trzeciej Italii, których początki (prac i analizy) sięgają lat 70. Nazwa dystryktu przemysłowego została przejęta od Marshalla, który jako pierwszy opisał na początku XX w. zjawisko występowania przestrzennie skoncentrowanych kompleksów przemysłowych (cechujących

⁵ Jako pierwszą z tych prac należy wymienić: Ph. Aydalot, *Dynamique spatiale et développement inégal*, Economica, Paris 1976.

się daleko idącym zdezagregowaniem procesu produkcyjnego między współpracującymi ze sobą komplementarnymi przedsiębiorstwami, wyspecjalizowanymi w określonej dziedzinie wytwórczości⁶.

Termin *dystrykt* użyty został przez Marschalla nieprzypadkowo, ponieważ miał podkreślać terytorialny sposób zorganizowania produkcji (określany niekiedy mianem „fabryki bez murów”⁷), który charakteryzuje się występowaniem w dystrykcie tzw. atmosfery przemysłowej, związanej z istnieniem kompetencji i doświadczenia zawodowego pracowników. Istota atmosfery przemysłowej, która według Marshalla stanowiła czynnik produkcji na równi z ziemią, kapitałem i pracą, polega na tym, że „tajemnice przemysłu przestają być tajemnicami; można powiedzieć, że unoszą się one w powietrzu i już dzieci nieświadomie uczą się wzajemnie. Dobrze wykonana praca natychmiast znajduje uznanie i natychmiast omawiane są zalety wynalazków i usprawnień dotyczących maszyn, procesu i ogólnej organizacji przemysłu; jeśli ktoś wpadnie na nowy pomysł, podchwytyją to natychmiast inni i kojarzą z własnymi pomysłami; w ten sposób staje się on źródłem innych nowych pomysłów”⁸.

Wymianie pomysłów i procesowi uczenia się sprzyja bliskość przestrzenna i współzależności technologiczne między komplementarnymi względem siebie przedsiębiorstwami oraz ich więzi ze społecznością w łonie dystryktu. To właśnie wspólne powiązania i relacje oparte na zaufaniu i wzajemności generują efekty zewnętrzne przesądzające o wyższości terytorialnej formy zorganizowania produkcji. W ten sposób aglomeracja przedsiębiorstw przestaje być sprowadzana tylko do zgrupowania przedmiotów w określonej przestrzeni fizycznej i jest postrzegana przez pryzmat sieci relacji między jej składowymi.

Efekty zewnętrzne w dystrykcie przemysłowym przejawiają się zarówno w oszczędnościach na kosztach transakcji (dzięki występowaniu w nich nieformalnych relacji pozarynkowych), korzyściach skali (otrzymywanych w inny sposób niż w systemie fordowskim) i korzyściach asortymentowych (dzięki możliwości wewnątrzgałęziowej dywersyfikacji produkcji i jej waloryzowaniu na rynkach międzynarodo-

⁶ Kompleksy te należy odróżnić od przestrzennej koncentracji pionowo zintegrowanej produkcji w wielkich zakładach przemysłowych, z jaką mieliśmy do czynienia w przypadku doktryny biegunów wzrostu (zob. R. Camagni, *op.cit.*, s. 578).

⁷ C. Courlet: *Les systèmes productifs locaux: de la définition au modèle* [w:] DATAR, *Réseaux d'entreprises et territoires. Regards sur les systèmes productifs locaux*, La Documentation Française, Paris 2001, s.18.

⁸ A. Marshall: *Principles of economics*, Macmillan, London 1920.

wych), jak i w tzw. korzyściach lokalizacyjnych (*locational economies*)⁹, oznaczających geograficzną aglomerację pokrewnych rodzajów działalności, umożliwiającą osiągnięcie doskonałości w specyficznej dla dystryktu dziedzinie wytwórczości, obieg wiedzy cichej (*tacit*)¹⁰ i pozytywne efekty technologiczne (*technological spillovers*) itp. *Locational economies*, które związane są z geograficzną aglomeracją pokrewnych rodzajów działalności, należy odróżnić od tzw. *urbanization economies*, oznaczających korzyści wspólnej lokalizacji różnych rodzajów działalności. *Locational economies* są korzyściami zewnętrznymi dla przedsiębiorstw, lecz wewnętrznymi dla zlokalizowanego w dystrykcie przemysłu. Bazują na historycznych i społecznych strukturach dystryktu, są silnie „zakorzenione” w terytorium i charakteryzują się silną „nieodwracalnością”¹¹.

W ten sposób koncepcja dystryktu przemysłowego, w której Marshallowi udało się połączyć zasoby ekonomiczne, kulturowe i społeczne danego terytorium, została rozwinięta i uwspółcześniona przez obecnych badaczy tego zjawiska, głównie Becattiniego¹².

W ślad za badaniami włoskimi zostały podjęte poszukiwania w innych krajach (w tym także rozwijających się), które pozwoliły na zidentyfikowanie wielu, bardzo różnych form terytorialnej organizacji produkcji, określonych następnie terminem bardziej ogólnym jako *lokalne/terytorialne systemy produkcyjne (L/TSP)*¹³. Jak wyjaśnia Courlet,

⁹ Zob. P. Maskell: *Towards a knowledge-based theory of the geographical cluster*, referat na konferencji „Nouvelles croissances et territoires”, Paris 13-14 XII 2001, s.4; C. Courlet, *Territoire et développement*, „Revue d’Economie Régionale et Urbaine” 1999, nr 3, s.535.

¹⁰ Koncepcję wiedzy ukrytej, milczącej (*tacit*), która jest nieskodyfikowana i nie ma ceny (w związku z czym niemożliwe jest przekazywanie jej za pośrednictwem rynku), stworzył wybitny węgierski historyk gospodarczy K. Polanyi, autor *The Great Transformation*, będącej jednym z najczęściej cytowanych obecnie dzieł w publikacjach na temat terytorializacji rozwoju. To on także wprowadził termin *embeddedness*, wskazując na konieczność „osadzenia” (zakotwiczenia) rynku i gospodarki w społeczeństwie (zob. K. Polanyi: *The Great Transformation*, Beacon Press, Beacon Hill 1944).

¹¹ C. Courlet: *op.cit.*

¹² Zob. np. G. Becattini: *Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull’unità d’indagine dell’economia industriale*, „Rivista di Economia e Politica Industriale” 1979, nr 1; G. Becattini: *Le district marshallien: une notion socio-économique* [w:] G. Benko, A. Lipietz, *Les régions qui gagnent*, PUF, Paris 1992.

¹³ Przykładowo można podać, że pierwotnie mówiono tylko o istnieniu w dystryktach MŚP, podczas gdy później stwierdzono, że terytorializacja produkcji możliwa jest także w przypadku dużych firm współpracujących z siecią lokalnych podwykonawców. Różnice mogą także dotyczyć zasięgu przestrzennego zjawiska. Ze względu na dużą różnorodność odmian terytorialnego zorganizowania produkcji, jego badacze w odniesieniu do krajów

koncepcja LSP jest efektem połączonej propozycji Wilkinsona, który wprowadził pojęcie *systemu produkcyjnego*, Garofolio, który zaproponował termin *lokalnego systemu produkcyjnego*, a także niektórych regionalistów francuskich, którzy wprowadzili do tej koncepcji rolę lokalnej regulacji¹⁴.

TSP oznacza istnienie konfiguracji przedsiębiorstw w bliskiej przestrzeni, zgrupowanych według logiki sektorowej (dominujący rodzaj działalności i komplementarne względem niej specjalności), utrzymujących bardzo intensywne relacje zarówno między sobą, jak i z ich otoczeniem społeczno-kulturowym. W obrębie TSP można wyróżnić dwa podsystemy, techniczno-ekonomiczny podsystem produkcji oraz podsystem instytucjonalny terytorialnej (lokalnej) regulacji, umożliwiające znalezienie równowagi między relacjami rynkowymi i pozarynkowymi.

TSP nie rozwijają się wszędzie, lecz tylko tam, gdzie występują sprzyjające warunki: ekonomiczne (m.in. zmysł przedsiębiorczości, zorientowane na gospodarkę lokalną instytucje finansowe), instytucjonalne (lokalne instytucje publiczne, stowarzyszenia zawodowe, organizacje pozarządowe itp.) oraz społeczno-kulturowe (tradycje i kompetencje w określonej dziedzinie wytwórczości, poczucie solidarności, postawy sprzyjające współpracy i wzajemnej pomocy itp.). Jednocześnie podkreśla się brak najlepszego modelu czy wzorca terytorialnego zorganizowania produkcji i zwraca uwagę na możliwość występowania bardzo wielu różnych trajektorii rozwoju regionalnego. Ich wspólną cechą jest terytorializacja rozwoju, której niekwestionowane sukcesy oznaczają, że terytorium nie jest neutralne, a wprost przeciwnie: stanowi źródło wartości dodanej. W dobie złożoności i niepewności terytorium traktowane jest jako forma organizacji redukującej ryzyko, stanowiącej źródło informacji, kumulowania i transferu wiedzy oraz umiejętności i w efekcie jako źródło innowacyjności. W konsekwencji wzmacnia ono konkurencyjność przedsiębiorstw i urasta do rangi zmiennej strategicznej w decyzjach podejmowanych przez podmioty gospodarcze. Terytorium stanowi bowiem ramy lokalizacji różnych rodzajów działalności gospodarczej, w których to ramach zachodzą procesy kreacji zasobów ludzkich, finansowych i technologicznych niezbędnych do innowacji.

rozwijających się zaczęli używać angielskiego terminu *cluster*, który zrobił następnie światową karierę dzięki pracom M. Portera (zob. np. M. Porter: *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001).

¹⁴ C. Courlet, *op.cit.*, s.535. Zob. także: F. Wilkinson, *Productive systems*, „Cambridge Journal of Economics” 1983, t.7.

Przełomowe znaczenie dla teoretycznego ujęcia terytorializacji rozwoju, miały dodatkowo dwa fakty, a mianowicie zmiana charakteru postępu technologicznego oraz jego ewolucyjna interpretacja¹⁵. Spostrzeżenie, że procesy innowacyjne utraciły swój liniowy charakter i charakteryzują się ścisłym powiązaniem i wzajemnym oddziaływaniem na siebie poszczególnych faz – szeroko rozumianego – procesu produkcyjnego oraz bazują na ciągłej, skumulowanej wiedzy technologicznej znalazło wyraz w koncepcji tzw. środowiska innowacyjnego, rozwijanej przez międzynarodowy zespół badawczy GREMI (*Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs*) od połowy lat 80.

Ewolucja procesów innowacji (które zachowują linearny charakter tylko w niektórych przypadkach) w kierunku modelu interaktywnego, w którym wiedza jest „zakotwiczona” w sieciach i przekazywana przez bezpośrednie kontakty zwróciła uwagę na szczególne znaczenie wspomnianej wyżej wiedzy cichej¹⁶. Źródłem tej wiedzy są dynamicznie rozwijające się sieci ludzkich powiązań, dla których w rozwoju terytorialnym punktem odniesienia staje się nie przedsiębiorstwo, lecz terytorium. Przekazywanie wiedzy cichej „wymyka się” technologiom informacyjnym i dlatego – mimo rozwoju nowoczesnych technik komunikowania – w podejściu terytorialnym podstawowego znaczenia nabierają relacje bliskości, których efektem jest istnienie tzw. *kapitału relacyjnego* (społecznego) oraz proces *zbiorowego uczenia się*. W tej sytuacji wypada stwierdzić, że niektórzy autorzy piszący na temat społeczeństwa informacyjnego zdecydowanie przedwcześnie ogłosili *death of geography!*

W logice terytorialnej przedsiębiorstwa zorganizowane są w sieci, rozwijają relacje horyzontalne i mają silne więzi z terytorium¹⁷ utrzy-

¹⁵ Decydującą rolę odegrała w tym względzie praca autorów: S. G. Winter, R. R. Nelson, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge Mass., The Belknap Press of Harvard University Press 1982. Szerzej na temat podejścia ewolucyjnego w ekonomii zob. m.in. W. Kwaśnicki, *Ekonomia ewolucyjna – alternatywne spojrzenie na proces rozwoju gospodarczego*, „Gospodarka Narodowa” nr 10 i 11, 1996.

¹⁶ Jak słusznie zauważył B. A. Lundvall, „w kulturze zachodniej istnieje skłonność do faworyzowania wiedzy skodyfikowanej, natomiast zbyt mało uwagi w procesie nauczania poświęca się wiedzy ukrytej. Zredukowanie tej skłonności mogłoby pomóc w rozwiązaniu wielu problemów gospodarki nauki” (B. A. Lundvall, *Gospodarka ucząca się: pewne implikacje dla bazy wiedzy o systemie ochrony zdrowia i edukacji* [w:] OECD, *Zarządzanie wiedzą w społeczeństwie uczącym się*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2000 r., s. 130).

¹⁷ Logika terytorialna przeciwstawiana jest charakterystycznej dla systemu fordowskiego logice funkcjonalnej, oznaczającej hierarchiczny sposób zorganizowania przedsiębiorstw, w którym wszystkie decyzje zapadają na poziomie dyrekcji centralnej, zaś przedsiębiorstwa utrzymują relacje wykraczające poza system, natomiast wewnątrz systemu relacji tych jest niewiele lub brak. Między przedsiębiorstwami nie ma komplementarności

mując jednocześnie powiązania z aktorami zewnętrznymi (spoza systemu) i włączając się w globalizację. Głównym organizatorem systemu jest środowisko (*milieu*). Terytorialny sposób zorganizowania produkcji nie gwarantuje jednak „wiecznego” sukcesu. TSP ewoluują i mogą przechodzić od logiki terytorialnej do funkcjonalnej lub odwrotnie i – jak wspomniano – mogą zostać zagrożone kryzysem prowadzącym do ich zaniku. Warunkiem ich przetrwania i sukcesu jest istnienie w nich środowiska innowacyjnego (*milieu innovateur*).

Maillat wskazuje na 5 aspektów środowiska (*milieu*)¹⁸, które odpowiadają podanej na wstępie ekonomicznej definicji terytorium i na które składają się:

- 1) obszar geograficzny nie posiadający granic administracyjnych, lecz reprezentujący pewną jedność wyrażającą się w identyfikowalnych i specyficznych zachowaniach;
- 2) ogół działających w jego obrębie aktorów (przedsiębiorstw, instytucji badawczych i kształcenia, lokalnych władz publicznych, kompetentnych i wykwalifikowanych osób), posiadających względną autonomię decyzyjną;
- 3) specyficzne elementy materialne (przedsiębiorstwa, infrastruktura), niematerialne (umiejętności, reguły) i instytucjonalne;
- 4) logika organizacyjna (zdolność do współpracy), mająca na celu najlepsze wykorzystanie wspólnie tworzonych zasobów;
- 5) logika uczenia się (zdolność do zmian), zależna od zdolności modyfikowania przez aktorów swoich zachowań stosownie do transformacji otoczenia technologicznego i rynkowego.

Samo środowisko nie ma zdeterminowanego *a priori* charakteru (innowacyjnego, konserwatywnego czy hamującego). Jest ono innowacyjne wówczas, jeśli potrafi „wylapywać” i przyswajając informacje, które pozwalają na wytworzenie nowych produktów względnie na nową organizację procesu produkcyjnego. W tym celu musi ono wykorzystywać swoje relacje z otoczeniem i wchodzić w interakcje ze „światem zewnętrznym”. Informacje te, integrowane z lokalnymi umiejęt-

i nie są uruchomione zasoby specyficzne. (zob. D. Maillat, *Globalizacja, terytorialne systemy produkcyjne i środowiska innowacyjne*, Rector's Lectures No. 52, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2002).

¹⁸ Tamże s. 10. Problematyce środowiska innowacyjnego został poświęcony cały numer 3 kwartalnika „Revue d'Économie Régionale et Urbaine” z 1999 r. pt. *Le paradigme de milieu innovateur dans l'économie spatiale contemporaine*, zawierający wystąpienia uczestników konferencji zorganizowanej przez GREMI w Paryżu w czerwcu 1998 r. pod patronatem francuskiego Ministerstwa Badań Naukowych.

nościami, prowadzą w pewnym momencie do powstania umiejętności specyficznych dla danego środowiska, które określają jego przewagę konkurencyjną¹⁹.

Środowisko innowacyjne (*milieu innovateur*) stanowi zatem terytorialną całość, w obrębie której interakcje między podmiotami sprzyjają uczeniu się dzięki wielostronnym transakcjom wpływającym na powstawanie efektów zewnętrznych, specyficznych dla innowacji, i rozwijają się przez ewoluowanie kształcenia w kierunku coraz doskonalszych form zbiorowego zarządzania zasobami²⁰.

Koncepcja *środowiska innowacyjnego* pozwala wyjaśnić, na czym polega strategiczna przewaga terytorialnego sposobu zorganizowania produkcji i jednocześnie zrozumieć, dlaczego dystrykty przemysłowe mogą w niektórych okresach odnosić sukcesy, a w innych przeżywać kryzys i zanikać. Środowisko innowacyjne determinuje po prostu zdolność reagowania *terytorialnego systemu produkcyjnego* względem otoczenia zewnętrznego.

Najnowszą, jeszcze nie przez wszystkich jednoznacznie rozumianą koncepcją, rozwijaną w ekonomii regionalnej od połowy lat 90., jest kategoria *regionu uczącego się* (*learning region*). Pierwszym, który zaproponował zestaw kryteriów charakterystycznych dla tego nowego podejścia do regionu, jest profesor zarządzania Uniwersytetu Carnegie Mellon w Pittsburgu – Richard Florida. Uznał on koncepcję regionu *uczącego się* za właściwą dla obecnej epoki gospodarki opartej na wiedzy i przeciwstawił ją regionowi produkcji masowej okresu fordowskiego²¹ (tab.1). W jego opinii funkcjonowanie w gospodarce wiedzochłonnej przekracza możliwości pojedynczego przedsiębiorstwa i jego indywidualnej strategii. Przedsiębiorstwo powinno móc oprzeć się na niektórych elementach zasobów kreowanych w regionie, a przede wszystkim na czynnikach permanentnie stymulujących i generujących innowacje. Dlatego też, aby sprostać konkurencji w skali globalnej, regiony powinny ewoluować w kierunku „uczących się”.

¹⁹ Zob. I. Pietrzyk: *Zasoby specyficzne jako determinanta konkurencyjności regionów* [w:] *Konkurencyjność miast i regionów a przedsiębiorczość i przemiany strukturalne*, A. Klasik (red.). Wydawnictwo Uczelniane, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, 2001.

²⁰ D. Maillat: *op. cit.*

²¹ C. Fourcade, O. Torres: *Proximité et stratégie d'internationalisation des PME: le rôle des milieux internationalisants*, referat na III^{èmes} Journées de la Proximité „Nouvelles croisances et territoires”, Paryż 1992. Zob. także: D. Maillat, L. Kebir: „*Learning region*” et *systèmes territoriaux de production*, „Revue d'Economie Régionale et Urbaine” nr 3, 1999.

Typy rozwoju regionalnego według R. Floridy

Wyszczególnienie	Region „produkcji masowej”	Region „uczący się”
Podstawa konkurencyjności	Korzyści komparatywne bazujące na: zasobach naturalnych, pracy fizycznej	Korzyści trwale oparte na: kreacji wiedzy, ciągłym jej doskonaleniu
System produkcji	Produkcja masowa: praca fizyczna jako źródło wartości, oddzielenie fazy innowacji i produkcji	Produkcja oparta na wiedzy: wiedza jako źródło wartości, połączenie fazy innowacji i produkcji, ciągła kreacja
Infrastruktura wytwórcza	Tradycyjne (liniowe) powiązania między producentami i dostawcami	Sieciowy system powiązań producentów i dostawców jako źródło innowacji
Zasoby ludzkie	Słabo wykwalifikowana i tania siła robocza, taylorowska koncepcja pracy, taylorowski system edukacji i kształcenia (tylko w początkowym okresie życia)	Pracownicy intelektualni (<i>knowledge workers</i>), stałe doskonalenie zasobów ludzkich, system ciągłej edukacji i kształcenia ustawicznego (<i>lifelong learning</i>)
Infrastruktura fizyczna i komunikacyjna	Zorientowana na skalę krajową	Zorientowana na otoczenie globalne, elektroniczna wymiana danych
Sposób zarządzania przemysłem	Relacje nieprzyjazne, regulacja oparta na hierarchii i kontroli	Relacje wzajemnej zależności, organizacja sieciowa, regulacja elastyczna

Źródło: R. Florida, *Toward the Learning Region*, „Futures” vol. 27, nr 5 [w:] C. Fourcade, O. Torres, *op. cit.*

Warunki ewolucji regionu w kierunku „uczącego się” wymienili Maillat i Kebir wyjaśniając, że w koncepcji tej (będącej pochodną idei „gospodarki uczącej się”), uczenie się oznacza coś więcej niż tylko doskonalenie wiedzy i kwalifikacji, zaś sam „region uczący się” jest czymś więcej niż jednostką terytorialną, w której władze publiczne prowadzą zdecydowaną politykę kształcenia. Ewolucja w kierunku „uczącego się” regionu wymaga kombinacji trzech rodzajów procesów, jakimi są: terytorializacja innowacji, terytorializacja przedsiębiorstw oraz złożony proces uczenia się. Na ten ostatni składa się uczenie: *interaktywne* (w wyniku interakcji zachodzących między aktorami w procesie koordynacji produkcji i wprowadzania innowacji), *instytucjonalne* (pozwalające na eliminowanie instytucji przestarzałych i kreowanie nowych), *organizacyjne* (przez rozwijanie współpracy horyzontalnej między aktorami) oraz „uczenia się przez uczenie” (dzięki umiejętności chwilowego, „kreatywnego zapominania”). Wymienione procesy zachodzą nie tylko wewnątrz regionu ale przebiegają także przez relacje, jakie region utrzymuje z „resztą świata”²².

²² D. Maillat., L. Kebir: *op. cit.*, s. 432.

Budowanie sieci powiązań i układów partnerskich w regionie łódzkim

We wszystkich, wymienionych wyżej formach rozwoju terytorialnego „wspólny mianownik” stanowi istnienie środowiska innowacyjnego (*milieu innovateur*), warunkującego trwałość dynamiki rozwoju. Z kolei warunkiem niezbędnym powstania tego środowiska jest współpraca i tworzenie się układów partnerskich między trzema podstawowymi kategoriami aktorów, tzn. przedsiębiorstw, instytucji i władzy lokalnej. Analiza mechanizmów budowania sieci powiązań między nimi stanowi przedmiot wieloletnich badań zespołu Zakładu Ekonomiki Regionalnej i Ochrony Środowiska Uniwersytetu Łódzkiego, których wyniki przedstawione zostały w niniejszej części opracowania²³.

Relacje między przedsiębiorstwami

Utrzymanie pozycji konkurencyjnej i wpisanie się w globalny proces innowacji wymaga, aby przedsiębiorstwo, zwłaszcza małe, rozwijało strategię współpracy i opierało swoją działalność i rozwój na sieci partnerów. Przedsiębiorstwo nie może rozwijać się bez kontaktów zewnętrznych, bez współpracy z innymi firmami. Decyduje to często o byciu lub nie na rynku. Poszukując wspólnie ulepszeń sprzedawanych produktów przedsiębiorstwa zdobywają nową wiedzę i rynki. Przy takiej współpracy decydujące jest zaufanie do partnera.

²³ Długoletnie i systematyczne badania powstawania sieci współpracy między przedsiębiorstwami i instytucjami w regionie łódzkim prowadzone były od 1995 r. we współpracy z Uniwersytetem Montpellier III. Rozważania zawarte w tej części opracowania oparte są na wynikach badań z 1996 r. obejmujących 142 MSP i 29 instytucji (zob. A. Jewtuchowicz (red.), *Środowisko przedsiębiorczości, innowacje a rozwój terytorialny*, Wydawnictwo UŁ., Łódź 1997), badaniach prowadzonych w latach 1999-2002 w ramach dwóch projektów KBN nt. rozwoju przedsiębiorstw innowacyjnych obejmujących 100 firm innowacyjnych (zob. K. Matusiak., E. Stawasz, A. Jewtuchowicz: *Zewnętrzne determinanty rozwoju innowacyjnych firm*, wyd. Katedra Ekonomii UŁ., Monografie, Rozprawy, Raporty, Opracowania, Łódź 2001) oraz badaniach przeprowadzonych w 2000 r. na próbie 373 przedsiębiorstw i 33 instytucji (zob. A. Jewtuchowicz, A. Suliborski (red.), *Struktury i procesy kształtujące łódzki region społeczno-gospodarczy*, wyd. Uniwersytet Łódzki, Zakład Ekonomiki Regionalnej i Ochrony Środowiska, Łódź 2002). Wykorzystano również wnioski z badań 30 instytucji wykonanych w ramach 5 programu ramowego UE ADAPT na temat tworzenia instytucjonalnych sieci i układów partnerskich (zob. A. Jewtuchowicz, *Adapt National Report – Poland*, Łódź 2002).

Badając rodzaj, zakres i formy kontaktów przedsiębiorstw zlokalizowanych w regionie łódzkim zauważono, że większość z nich funkcjonuje indywidualnie nie współpracując z innymi firmami. Jeżeli taka współpraca istnieje, to przeważają związki sformalizowane, głównie z przedsiębiorstwami z tej samej branży. Ten ostatni fakt zasługiwałby na uwagę i pozytywną ocenę, gdyby nie sporadyczny charakter tych relacji. Względnie istotne są dla badanych jednostek kontakty z firmami zagranicznymi. Poszukiwanie partnerów zagranicznych wynika m.in. z tego, że często tylko oni mają odpowiedni kapitał i dają możliwość wejścia na rynki zewnętrzne. Ogólnie przedsiębiorcy stwierdzają jednak, że współpraca z innymi firmami ma znikome znaczenie dla ich funkcjonowania i rozwoju.

Współpraca, którą deklarowało ok. 36% badanych przedsiębiorstw, dotyczyła przede wszystkim produkcji i podwykonawstwa, wzajemnej wymiany informacji, w dalszej kolejności dystrybucji, wymiany i sprzedaży. Wspólne projekty innowacyjne, szkolenia własnej kadry czy wzajemna wymiana pracowników pojawiały się bardzo rzadko, między pojedynczymi przedsiębiorstwami i stanowiły działalności marginalne.

Analiza form współpracy według stopnia zaawansowania technologicznego firm wskazuje na występujące pod tym względem różnice. Przedsiębiorstwa o wyższym poziomie techniki zainteresowane są bardziej tymi formami, które mogą podnieść jakość ich produkcji (wspólne wytwarzanie i szkolenia, innowacje i wymiana fachowców). Natomiast przedsiębiorstwa o niższym poziomie zaawansowania technologicznego prowadzą przede wszystkim wspólną sprzedaż i marketing.

Małe znaczenie, jakie przedsiębiorcy przywiązują do współpracy z innymi jednostkami, wynika niewątpliwie z ich niewiary w korzyści z takiej współpracy. Praktycznie badani przedsiębiorcy nie widzą sensu podejmowania wspólnych działań, zwłaszcza podnoszących poziom stosowanej techniki i zwiększających stabilność firmy. Wybór ewentualnych partnerów podyktowany jest głównie koniecznością utrzymania produkcji i poszukiwania rynków zbytu. W tym drugim przypadku chodzi głównie o dystrybucję, marketing i sprzedaż. Są to jednak działania skierowane raczej na przetrwanie, a nie na rozwój.

Na takie postawy i zachowania przedsiębiorców niewątpliwie duży wpływ ma wzajemna nieufność. Analizując trudności współpracy widzimy, że brak zaufania oraz brak potrzeby i tradycji wspólnego działania wysuwają się na czoło czynników utrudniających kontakty. Duże i bardzo duże znaczenie przypisuje im ponad 1/3 ankietowanych. Jest to bardzo niepokojące zjawisko, jeżeli weźmiemy pod uwagę, że za-

ufanie jest podstawą budowania środowiska przedsiębiorczości i podnoszenia jego innowacyjności. Mamy więc do czynienia z terytorium o słabych relacjach wewnętrznych, a co za tym idzie niskiej dynamice rozwoju. Takie postawy mogą wynikać m.in. z naszej historii. Dotychczasowe stosunki panujące w Polsce nie sprzyjały wykształcaniu się poczucia działań wspólnych czy też woli współpracy. Na brak tradycji współpracy i tradycji samoorganizacji środowiska biznesu wskazuje ponad 30% ankietowanych uznając je za decydującą przeszkodę w nawiązywaniu partnerskich stosunków między przedsiębiorstwami.

Jeżeli dodamy do tego dość powszechną nieznajomość mechanizmów rządzących współczesną gospodarką rynkową, to otrzymamy obraz środowiska, w którym gospodarka ta utożsamiana jest często wyłącznie z konkurencją. Wskazują na to sami ankietowani oceniając zachowania przedsiębiorców na rynku. W prawie 62% przypadków ostra konkurencja była wskazywana jako dominujący typ relacji między firmami.

Oceniając korzyści wynikające ze współpracy przedsiębiorcy wskazują głównie na poprawę swojej pozycji konkurencyjnej i dostęp do nowych rynków. Przedsiębiorcy nie precyzują, co rozumieją pod pojęciem „poprawa pozycji konkurencyjnej”, ale jednocześnie, według ich opinii, współpraca nie przyczynia się w zasadzie do stabilności firmy i budowy trwałych powiązań kooperacyjnych. Przypisuje się im małe lub, w najlepszym przypadku, średnie znaczenie dla firmy. Odpowiedzi, w tym przypadku, mogą więc budzić duże wątpliwości. Przedsiębiorstwo, aby przetrwać na rynku i być na nim konkurencyjnym, musi systematycznie wprowadzać nowe rozwiązania. W zasadzie, w warunkach współczesnej gospodarki, nie można odnieść sukcesu pracując samotnie. Trzeba jeszcze podkreślić to, że taką opinię prezentowali przedsiębiorcy, którzy wcześniej deklarowali w ogóle jakąś współpracę, a stanowili tylko 1/3 ankietowanych firm. Taka postawa przedsiębiorców nie pozwoli na uruchomienie procesu tworzenia nowego, technicznego systemu produkcyjnego, który warunkuje konkurencyjność firm i jest podstawą rozwoju społeczeństwa innowacyjnego.

Wskazanie na poprawę swojej pozycji konkurencyjnej i dostęp do nowych rynków jako głównej korzyści budzi duże wątpliwości także w powiązaniu z analizą przestrzennego rozkładu odbiorców i dostawców. Zdecydowana większość przedsiębiorstw działa bowiem na rynku lokalnym, co wydaje się być konsekwencją ich wielkości oraz opisanej wyżej niechęci do współpracy. Udział rynku lokalnego i ogólnokrajowego w łącznych obrotach firm sięga prawie 93%, w tym lokalnego 50% obrotów. Wymiana z dostawcami i odbiorcami zagranicznymi jest dzia-

lnością marginalną. Podobnie pod tym względem kształtuje się rynek zaopatrzenia.

Wydaje się, że dla wielu firm bycie konkurencyjnym to trwanie na rynku, zaś główną ich strategią jest strategia przeżycia, a nie rozwoju. Może to dowodzić braku myślenia w szerszej perspektywie i słabości ekonomicznej badanych przedsiębiorstw oraz słabości otoczenia, w którym działają. Dlatego wydaje się, że jeżeli nie powstanie mniej lub bardziej integralny system sieciowy, to – szczególnie w warunkach globalizacji – przedsiębiorstwa te mogą zniknąć z rynku.

Relacje między przedsiębiorstwami a ich instytucjonalnym otoczeniem

Gospodarka rynkowa jest złożonym systemem, którego regulacja w poważnym stopniu zależy od struktury instytucji ekonomicznych. Sterują one bieżącymi zachowaniami aktorów ekonomicznych, ukierunkowują ich aktywność, wnoszą do życia gospodarczego porządek i stabilność dzięki redukcji niepewności i w konsekwencji zmniejszenia kosztów transakcji, tworzą ramy i mechanizmy tej gospodarki. Ogólnie można stwierdzić, że im państwo jest słabsze, tym istnienie różnego typu organizacji i instytucji jest ważniejsze²⁴.

Współpraca w warunkach wolnego rynku nie jest bowiem dla przedsiębiorstw sprawą całkowicie naturalną. Brak informacji i zaufania sprawiają, że powstawanie partnerskich relacji jest procesem trudnym i skomplikowanym. Instytucje neutralizując konkurencję rynkową strukturalizują sieci przedsiębiorstw, pomagając w nawiązywaniu kontaktów i ukierunkowując działania gospodarcze. Jest to cel powoływania i działania takich instytucji, których rola nie może ograniczać się tylko do pośrednictwa między wynalazcą a inwestorem oraz do jakościowej oceny projektów. Dotyczy to szczególnie wszelkiego rodzaju centrów przedsiębiorczości i transferu technologii, które mogą interesować się firmą asystując w jej rozwoju i interweniując w razie potrzeby, pomagając w znalezieniu doradców prawnych, handlowych, organizacyjnych lub partnerów strategicznych. Mogą one poza tym, tworzyć popyt na określone produkty i usługi oraz kreować zachowania pro-

²⁴ A. Jewtuchowicz, D. Taverne: *Conditions institutionnelles du développement territorial dans le processus de transformation économique* [w:] *L'organisation du développement territorial dans les pays en transition*, Ed. Centre de Management pour les pays de l'Est, Université Pierre Mendès-France, Grenoble 1998.

wadzące do powstania innowacyjnego środowiska przedsiębiorczości. Instytucje i organizacje odgrywają w tym przypadku najczęściej rolę pośrednika, animatora i informatora.

W regionie łódzkim liczba i różnorodność instytucji jest dość duża. Natomiast kontakty ankietowanych firm z tymi instytucjami odgrywają rolę marginalną i sytuacja pod tym względem praktycznie nie zmienia się od początków transformacji. Można stwierdzić, że istnienie tych instytucji nie ma wielkiego znaczenia dla rozwoju przedsiębiorstw regionu. Według oceny ponad 80% ankietowanych, brak środowiska przedsiębiorczości czy instytucji wspierających rozwój w żaden sposób nie wpływa na ich działalność. Dlatego trudno mówić o procesie tworzenia innowacyjnego środowiska, jeżeli sami przedsiębiorcy nie rozumieją i nie czują potrzeby jego istnienia. Niepokój budzi to, że takie zachowania wykazują również przedsiębiorstwa innowacyjne, które z definicji powinny być otwarte na wiedzę i technologię, a tymczasem większość nie traktuje braku instytucji badawczo-naukowych jako czynnika utrudniającego ich rozwój. Blisko 90% tych przedsiębiorstw nie miało żadnych kontaktów z instytucjami B+R²⁵. Pocięszające może się wydawać tylko to, że wśród firm z branż wysokotechnologicznych, odsetek zainteresowanych takimi kontaktami jest nieco wyższy, choć i w tym przypadku nie można mówić o powszechności tego zjawiska. Głównych przeszkód przedsiębiorcy upatrują w braku wymiernych korzyści wynikających z wysokich kosztów współpracy (51%) i ograniczonych możliwości adaptacji oferowanych rozwiązań w ramach działalności firmy (38%).

Tak minimalne zainteresowanie przedsiębiorców istniejącymi instytucjami wynika z wielu przyczyn. Przede wszystkim brak jest wystarczającej informacji o działalności tych instytucji, a jeżeli już taka informacja istnieje, to koszty ich usług są zbyt wysokie. Jeżeli dodamy do tego brak wymiernych korzyści ze współpracy i ograniczone możliwości adaptacji proponowanych rozwiązań, to przedstawiony obraz przestaje dziwić. W przypadku, gdy dochodzi do współpracy, dotyczy ona głównie podnoszenia kwalifikacji własnych i pracowników przez udział w różnych szkoleniach (42%) i pomocy w wyszukiwaniu nowych rynków zbytu (23%). Jest to podstawowa i najbardziej powszechna oferta instytucji.

Przyczyn takiej sytuacji należy szukać tak po stronie przedsiębiorców, jak i instytucji. Ci pierwsi, nie mając zaufania do partnerów rynkowych nie interesują się i nie szukają kontaktów ani z innymi fir-

²⁵ Zob. K. Matusiak., E. Stawasz, A. Jewtuchowicz: *op.cit.*

mami, ani z organizacjami, które z założenia powinny pomagać im w rozwoju. Tylko 18% osób prowadzących badane firmy jest członkami organizacji przedstawicielskich biznesu²⁶, z czego 62% należy do Izb Rzemieślniczych, a 18% do Izb Przemysłowo-Handlowych. Dla badanych przedsiębiorców taka współpraca praktycznie nie ma znaczenia. Ich zdaniem małą rolę w ich rozwoju odgrywają również instytucje wspierania przedsiębiorczości²⁷. Blisko 80% przedsiębiorców stwierdziło, że w ogóle nie współpracuje z instytucjami tego typu.

Niewielka rola, jaką w rozwoju firm odgrywają instytucje, wynika również ze słabości tych ostatnich. Większość instytucji powstała w celu pomocy w rozwoju małym i średnim firmom. Cel ten podkreślany jest z dużym naciskiem. Możemy więc przyjąć, że podstawowym zadaniem tych instytucji jest mobilizacja lokalnych aktorów ekonomicznych i pomoc w restrukturyzacji działalności gospodarczych. Takie motywy powoływania instytucji byłyby bardzo pozytywne dla regionu gdyby nie to, że koncepcje organizowania tej pomocy są szczególne. Nie tworzą one środowiska. Podejmowane działalności są bardzo segmentaryczne i dotyczą głównie (poza nielicznymi wyjątkami) izolowanych kontaktów instytucja-przedsiębiorstwo.

Wpływ otoczenia instytucjonalnego na rozwój regionu możemy oceniać w dwóch wymiarach. Pierwszy dotyczy bezpośrednich efektów konkretnie podejmowanych działań. Efekty te mogą być oceniane w krótkim okresie. Są to działania, które możemy określić jako „klasyczne” i należą do nich przede wszystkim szkolenia, organizowanie różnego rodzaju imprez czy promowanie gospodarki regionu. Wymiernymi efektami jest stopień zainteresowania takimi działaniami mierzony zwyczajowo liczbą osób biorących w nich udział. Działania te są w zasadzie głównym źródłem dochodów dla instytucji.

Drugi aspekt dotyczy efektów trudniejszych do zmierzenia zarówno z punktu widzenia czasu, w którym mogą zaistnieć, jak i oczekiwanych rezultatów. Chodzi m.in. o wzrost przedsiębiorczości miejscowej ludności oraz wpływ, jaki instytucje mają na wzmocnienie siły

²⁶ Do organizacji przedstawicielskich biznesu zaliczono m.in. Izbę Rzemieślniczą, Izbę Przemysłowo-Handlową, Bussines Center Club, związki / stowarzyszenia zawodowe, kluby pracodawców.

²⁷ Do instytucji wspierania przedsiębiorczości zaliczono m.in. Ośrodki Szkoleniowo-Doradcze, Fundusze Pożyczkowo-Poręczeniowe, Inkubatory Przedsiębiorczości, Parki i Centra Technologiczne, Centra Transferu Technologii, Fundusze *Venture Capital*, Agencje Rozwoju Regionalnego, Izby Rzemieślnicze, Izby Przemysłowo-Handlowe, *Business Center Club*, Kluby Wynalazców i Racjonalizatorów, Rzeczników Patentowych.

ekonomicznej lokalnych aktorów, o asystowanie przedsiębiorstwu w pierwszych latach rozwoju firmy, gdy pracując jeszcze bez kontaktów i doświadczenia, napotyka na największe problemy techniczne i ekonomiczne. Nietrudno zauważyć, że właśnie te czynniki decydują o jakości i innowacyjności środowiska i wykształcaniu się sieci.

Przeprowadzona analiza wskazuje, że badane instytucje koncentrowały się przede wszystkim na działaniach pierwszych, określonych jako klasyczne, a mimo ich istotności, nie są one wystarczające z punktu widzenia potrzeb właścicieli przedsiębiorstw, którzy borykają się przede wszystkim z problemami technologicznymi i organizacyjnymi. Oferta kierowana do przedsiębiorców jest oceniana przez nich bardzo nisko. Na taki stan rzeczy wpływają niewątpliwie warunki funkcjonowania i finansowania wielu instytucji. Ponad 60% ich dochodów stanowią środki z działalności statutowej i komercyjnej. Często zdarza się więc, że instytucje powołane dla wspierania rozwoju przedsiębiorstw same zachowują się jak przedsiębiorstwa. Ma to odbicie w rodzajach i charakterze ich działalności i w konsekwencji, organizacje te, które teoretycznie powinny strukturyzować środowisko przedsiębiorczości i tworzyć sieć informacji, same nie funkcjonują w sieci, mimo że duża ich liczba zajmuje się podobną działalnością.

Badania instytucji (w tym władz publicznych, lokalnych i regionalnych)²⁸ pokazują, że prawie połowa ma bardzo ograniczone kontakty z innymi organizacjami. Zdecydowanie przeważają kontakty regionalne i lokalne, względnie mało jest współpracy na szczeblu krajowym, zupełnie pojedyncze są kontakty na szczeblu europejskim. Można przyjąć, że te ostatnie dotyczą raczej finansowania projektów otrzymywanych ze środków pomocowych. Oznacza to, że instytucje te są w zasadzie organizacjami zamkniętymi i mało elastycznymi.

Dobór próby pozwalał na ocenę dwóch grup instytucji: sektora publicznego, reprezentowanego przede wszystkim przez władze lokalne i regionalne i sektora instytucji pozarządowych. Te pierwsze utrzymują kontakty ze znacznie mniejszą liczbą badanych organizacji i współpracują w zasadzie same ze sobą. W większości przypadków są to kontakty formalne, prowadzone na poziomie regionalnym i często wynikające z realizacji ustawowych zadań. Kontakty na poziomie europejskim dotyczą z reguły umów z miastami i regionami partnerskimi i wykorzystania funduszy wspólnotowych. Mało jest relacji określanych przez respondentów jako lokalne, minimalna jest liczba kontaktów z sektorem prywatnym i pozarządowym.

²⁸ A. Jewtuchowicz: *Adapt..., op.cit.*

Bardziej aktywne w szukaniu kontaktów zewnętrznych są instytucje sektora publiczno-prywatnego i instytucji pozarządowych. Ich relacje są bardziej różnorodne, formalne i nieformalne, na wszystkich poziomach, ale z niewielką liczbą kontaktów sformalizowanych. Charakterystyczne jest, że instytucje pozarządowe wskazują znacznie częściej na współpracę z sektorem publicznym, podczas gdy ten ostatni relacji takich nie wykazuje. Może to świadczyć o tym, że instytucje pozarządowe w kontaktach z władzami publicznymi występują raczej w roli petenta i traktowane są bardziej jako ich klient niż partner. Do takiej oceny może upoważniać opinia organizacji pozarządowych o działalności władz, gdzie hierarchiczność i autorytatywne, odgórne zarządzanie stawiane jest jako jeden z głównych zarzutów.

Rola władz lokalnych w tworzeniu innowacyjnych środowisk przedsiębiorczości i budowaniu kapitału relacyjnego (społecznego)

Powstawanie synergii jest rzadko spontaniczne, a jeszcze mniej automatyczne. Tworzenie się powiązań między przedsiębiorstwami i instytucjami wymaga czasu, bowiem przyzwyczajenie do wspólnej pracy może się rozwijać tylko w długim okresie. Można w pewnym zakresie przyspieszyć ten proces i w tym przypadku rola władz lokalnych jako naturalnego lidera jest nie do zastąpienia.

Konkurencyjność terytorium, jak to już zaznaczono, opiera się na zdolności różnych aktorów publicznych i prywatnych w regionie do wchodzenia w relacje współzależności, które pojawiają się tak w skali lokalnej, jak i globalnej. Ale relacji tych nie można zadekretować. Powstają one w długim okresie i przy licznych barierach. Przedsiębiorcy często wahają się przed wchodzeniem w sieci obawiając się utraty swojej autonomii i niezależności. Stąd znaczenie działań podejmowanych przez władze publiczne, które muszą czuwać, aby nie pozwolić terytorium zamknąć się w nadmiernej izolacji i systematycznie wprowadzać lokalne sieci w sieci zewnętrzne.

Władze lokalne, jako jeden z głównych aktorów kreujących życie społeczno-gospodarcze terytorium, zostały w prezentowanych badaniach poddane osądowi zarówno przedsiębiorców, jak i instytucji. Ocena nie wypadła niestety pozytywnie. Żaden z przedsiębiorców nie określił działań władz podejmowanych na rzecz wspierania lokalnych firm jako bardzo dobre. Ponad połowa badanych oceniła je jako złe

i bardzo złe, a tylko 3% jako dobre. Pozostali przedsiębiorcy ocenili je jako przeciętne lub w ogóle nie mieli na ten temat zdania²⁹.

Obok ograniczonego popytu w regionie jako jednej z podstawowych trudności rozwoju firmy, badanym przedsiębiorcom najbardziej przeszkadza biurokracja i „nadgorliwość” urzędnicza (70% odpowiedzi) oraz brak jasnej koncepcji rozwoju gminy, a czasem wręcz nie-sprzyjająca pod tym względem polityka władz lokalnych (59%).

Od władz lokalnych przedsiębiorcy oczekują przede wszystkim podjęcia działań zmierzających do usprawnienia funkcjonowania administracji publicznej (prawie 62% odpowiedzi) oraz wspierania rozwoju kontaktów międzyregionalnych i zagranicznych (53%). Uważają również, że ich polityka powinna zmierzać do przyciągnięcia nowych firm na swoje terytorium oraz zintegrowania środowiska biznesu.

Dlatego nie zaskakuje to, że tylko co piąty przedsiębiorca pozytywnie patrzy w przyszłość i dobrze ocenia perspektywy rozwoju swojej firmy. Połowa z badanych jest powściągliwa w swej ocenie, natomiast co trzeci nie dostrzega realnych perspektyw rozwoju kierowanego przez siebie przedsiębiorstwa. Tylko w przypadku firm z branż wysokotechnologicznych, odsetek ten jest nieco niższy.

Negatywna jest również opinia instytucji o lokalnych władzach i politykach³⁰. Mimo że nie ma dużo skrajnych, zdecydowanie dobrych lub zdecydowanie złych ocen, to jednak prawie połowa pytanym nie ufa ani politykom ani wyłonionym w wyborach władzom lokalnym i regionalnym. Częste wskazywanie na konflikty polityczne między różnymi szczeblami władzy – jako przyczynę trudności realizacji zadań – nie wróży dobrze dla przyszłości regionu. Najczęściej podawane zarzuty to przyjmowanie odgórnego punktu widzenia, polityczny klientelizm, hierarchiczność. Bardzo niepokoi to, że w prawie 18% przypadków wybraną przez siebie władzę uznano za skorumpowaną, a tylko 13,8% pytanym twierdzi, że jest ona uczciwa.

Dlatego niepokoi przekonanie o dużym (ok. 50% wskazań) i bardzo dużym (ok. 30%) wpływie krajowych i lokalnych liderów partyjnych na życie regionu. Zaskakująca jest niska ocena efektywności działań samorządu regionalnego w rozwoju regionu. Ponad połowa ankietowanych uważa, że rola demokratycznie wybranych władz regionalnych (sejmiku wojewódzkiego) jest niewielka. Jeżeli dorzucimy do tego to, że prawie

²⁹ Zob. K. Matusiak, E. Stawasz, A. Jewtuchowicz: *op. cit.*; A. Jewtuchowicz, A. Suliborski. (red.), *op. cit.*

³⁰ Zob. A. Jewtuchowicz, A. Suliborski (red.), *op. cit.*; Jewtuchowicz A., *Adapt..., op. cit.*

80% pytaných osób wskazuje na podobnie znikome znaczenie pozarządowych instytucji regionalnych w rozwoju województwa, to możemy stwierdzić, że w gruncie rzeczy respondenci poddają w wątpliwość funkcjonowanie mechanizmów i podstaw demokracji. Im bardziej bowiem społeczeństwo jest demokratyczne, im bardziej pogłębione są procesy decentralizacji, tym większa potrzeba istnienia sprawnych instytucji, które organizują życie społeczne i gospodarcze. Nie może więc budzić zdziwienia to, że obywatele nie widzą możliwości i nie wierzą w skuteczność swojego aktywnego udziału w procesie rozwoju ich regionu. Sytuacja jest tym bardziej poważna, że społeczności terytorialne dotychczas nie wykształciły lokalnych metod regulacji, tzn. swoich norm i reguł postępowania oraz rzadko traktują swoje terytorium jako wspólną wartość.

Podsumowanie

Zaprezentowany obraz przedsiębiorstw i próby stworzenia innowacyjnego środowiska w badanym regionie nie są zbyt optymistyczne, tym bardziej, że nie odbiegają zbyt od przeciętnej w kraju. Przedsiębiorstwa nie są skłonne do współpracy między sobą, a słabość całego instytucjonalnego otoczenia zniechęca je do podejmowania współpracy również z istniejącymi organizacjami. Stoi to w wyraźnej sprzeczności z definicją środowiska i sieci, które powinno być otwarte i łatwe do zidentyfikowania przez poszczególnych aktorów. Warunkiem skuteczności sieci jest ich jawność, klarowność działań i łatwy do nich dostęp. Otwarta gospodarka wymaga posiadania otwartych organizacji ułatwiających szybki i sprawny obieg informacji stanowiącej dzisiaj jeden z podstawowych zasobów. Powstaje więc pytanie, czy w takich warunkach w ogóle jest możliwe wytworzenie dynamicznego i innowacyjnego terytorialnego systemu produkcyjnego?

Już wstępna analiza badań wykazała, że brak jest przesłanek, które pozwalałyby mówić o istnieniu lub chociaż dynamicznym tworzeniu się innowacyjnego środowiska przedsiębiorczości. Osoby prowadzące działalność gospodarczą nie uświadamiają sobie potencjalnych korzyści płynących z kooperacji i funkcjonowania przedsiębiorstw w sieci wzajemnych powiązań, brak jest także wykształconego kapitału relacyjnego (społecznego) w regionie, mała jest aktywność i niedostateczne zrozumienie tego problemu przez władze lokalne.

Tworzenie się środowisk przedsiębiorczości i sieci jest z pewnością procesem skomplikowanym i długotrwałym. Mimo ogólnie niekorzyst-

nego obrazu, widać jednak zmianę zachowań, tak w grupie przedsiębiorstw, przede wszystkim stosujących bardziej zaawansowaną technikę, jak i w ich instytucjonalnym otoczeniu. Badane instytucje są nowym zjawiskiem w naszej rzeczywistości ekonomiczno-społecznej i muszą dotrzeć do potencjalnych odbiorców. Idee społeczeństwa obywatelskiego ciągle, z oporami muszą przebijać się do urzędników i działaczy publicznych. Mimo trudności, instytucje elastycznie starają się dostosowywać do zmieniających się warunków otoczenia, poszukują nowych możliwości rozwoju i większość z nich pozytywnie patrzy w przyszłość widząc dla siebie miejsce na rynku oraz potrzebę podjętej aktywności. Niemniej jednak należy stwierdzić, że na razie mamy raczej do czynienia ze „zbiorem” potencjalnych zasobów niż z aktywnym systemem, który umożliwi i warunkuje rozwój terytorialny.

Literatura

- Duché G., 2001, *W poszukiwaniu lokalności w rozwoju lokalnym* [w:] A. Jewtuchowicz (red.), *Strategiczne problemy rozwoju regionów w procesie integracji europejskiej*, wyd. Uniwersytet Łódzki, Zakład Ekonomiki Regionalnej i Ochrony Środowiska, Łódź.
- Garofoli G., 1996, *Industrialisation diffuse et systèmes productifs locaux: un modèle difficilement transférable aux pays en voie de développement* [w:] Abdelmalki L., Courlet C., *Les nouvelles logiques de développement*, L'Harmattan, Paris.
- Pietrzyk I., 2000, *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa.