

TADEUSZ STRYJAKIEWICZ

Uniwersytet im. A. Mickiewicza w Poznaniu

SIECIOWA ORGANIZACJA GOSPODARKI A ROZWÓJ REGIONALNY

Abstract: Business Networking and Regional Development. One of the characteristics of the contemporary economic systems has been an increase in the importance of various links holding among the actors of the economic game (enterprises, institutions and organisations, state governments, local governments) at a variety of spatial scales. Rigidly hierarchical sectoral systems are being replaced by networking. The experiences of many countries show that a network organisation of the economy may have a significant impact on regional development. Unfortunately, it is only recently that the discussion of this subject has begun to develop in Poland, hence the aim of the present paper is to encourage it.

Two main issues are discussed: (1) the origin and basic elements of the networking concept in spatial-economic inquiry, and (2) business networks in the conditions of a systemic transformation and their impact on regional development.

Wstęp

Jedną z cech współczesnych systemów gospodarczych jest wzrost znaczenia różnorodnych relacji między uczestnikami gry ekonomicznej (przedsiębiorstwami, instytucjami i organizacjami, rządami państw, samorządami terytorialnymi) w różnych skalach przestrzennych. Tempo przemian, nowe technologie informacyjno-komunikacyjne i związana z nimi „kompresja czasu i przestrzeni”, a także wzrastająca elastyczność działalności gospodarczej (wynikająca z wprowadzania nowych form organizacji produkcji) sprawiają, że silnie zhierarchizowane układy sektorowo-branżowe są zastępowane układami sieciowymi. W układach tych przeważają powiązania o charakterze poziomym, a w ich kształtowaniu coraz większą rolę odgrywają czynniki pozaekonomiczne, trudno kwantyfikowalne, zwane często „miękkimi” (np. czynniki społeczne, kulturowe, mechanizmy władzy itp.).

Doświadczenia wielu krajów pokazują, że sieciowa organizacja gospodarki może wywierać istotny wpływ na rozwój regionalny. Niestety, dyskusja nad tą problematyką w Polsce, jak dotąd, nie przybrała szerszego zasięgu, dlatego celem prezentowanego opracowania jest próba jej zintensyfikowania.

1. Źródła koncepcji sieci gospodarczych w badaniach przestrzenno-ekonomicznych

Koncepcja *sieci gospodarczych* (zamiennie używa się terminu *sieci biznesu*) nie jest jeszcze koncepcją w pełni „dojrzałą”, z powszechnie akceptowanym aparatem pojęciowym. Ponadto zakres pojęcia sieci jest różnie interpretowany w różnych dyscyplinach naukowych (np. często jest ograniczany do sieci teleinformatycznych), różne są również źródła inspiracji teoretycznej. Z tych względów należy zwrócić uwagę, że dyskusja prowadzona w prezentowanej pracy odnosi się do szeroko pojętej gospodarki przestrzennej.

Pierwotnych źródeł koncepcji usieciowienia w badaniach przestrzenno-ekonomicznych należy doszukiwać się w koncepcjach korzyści zewnętrznych (związanych z otoczeniem przedsiębiorstwa) Marshalla (1890, tłum. polskie 1925; 1919) oraz korzyści aglomeracji (wynikających z bliskości przestrzennej/skupienia podmiotów gospodarczych) Webera (1909). Koncepcje te zostały niejako „na nowo” odkryte i rozwinięte w odniesieniu do współczesnych warunków gospodarczych na przełomie lat 70. i 80. XX w. Wydaje się, że można wyróżnić kilka niezależnych szkół naukowych.

1. Szkoła uppsalska (Axelsson, Johanson, Hakansson i ich kontynuatorzy w innych ośrodkach szwedzkich, np. Alvstam w Göteborgu). Dorobkiem tej szkoły są używane do dziś definicje sieci gospodarczych (prezentowane w dalszej części opracowania), a także przestrzenno-ekonomiczna analiza wybranych typów sieci, np. aliansów strategicznych. Współczesny rozwój tej szkoły jest związany z przodującą rolą krajów skandynawskich we wdrażaniu nowych technologii informacyjno-komunikacyjnych w gospodarce i zarządzaniu (*e-commerce, e-banking, e-government*).

2. Szkoła włosko-francuska (lub francusko-włoska), reprezentowana m.in. przez takich badaczy, jak Becattini, Camagni, Perrin, Conti, Dematteis. Szkoła ta wykorzystuje doświadczenia rozwoju gospodarki sieciowej na obszarze tzw. Trzecich Włoch oraz teorie rozwoju sieci innowacyjnych grupy GREMI (Groupe de Recherche Européen sur les Millieux Innovate-

urs). Ma ona duże zasługi w sformułowaniu nowej koncepcji okręgu przemysłowego, który nie jest już pojmowany, jak dawniej, jako obszar koncentracji określonego potencjału działalności gospodarczych, lecz jego podstawowy wyróżnik stanowi sposób organizacji, określane jako układ powiązań między przedsiębiorstwami i instytucjami otoczenia.

3. Kalifornijska szkoła lokalizacji, powiązana ze szkołą tzw. nowej ekonomii instytucjonalnej (Scott, Storper, Walker). Szkoła silnie nawiązuje do koncepcji Marshallowskich korzyści zewnętrznych, podkreślając zarazem duże znaczenie kontekstu instytucjonalnego w ich kształtowaniu. Storper wprowadził do analizy przestrzenno-ekonomicznej pojęcie *untraded relationships* (lub *untraded interdependencies*), tj. takich relacji (zależności), które nie poddają się tradycyjnej wymianie, relacji kupna-sprzedaży, nie można ich realizować w sensie materialnym. Wiązą się bowiem z unikatową przewagą konkurencyjną pewnych miejsc lub regionów, związaną z cechami organizacji działalności gospodarczej i profilem instytucjonalnym danego terytorium. To właśnie ten rodzaj przewagi konkurencyjnej decyduje współcześnie w coraz większym stopniu o możliwościach rozwoju regionalnego (szerzej zagadnieniem tym zajmuje się m.in. Klamut 1999, 2000).

Z tego względu wśród współczesnych koncepcji teoretycznych, które istotnie wpływają na rozwój teorii sieci gospodarczych można wymienić teorie przewagi konkurencyjnej i klastrów Portera¹, ale także koncepcje i pojęcia wyrosłe na gruncie socjologii i antropologii kulturowej. W szczególności mam na myśli pojęcie *embeddedness* (wprowadzone przez Polanyi, a rozwinięte później przez Granovettera), oznaczające umocowanie/zakorzenie/osadzenie struktur sieciowych w danym terytorium (zwłaszcza w regionie)². Ten nurt orientacji społeczno-kulturowej jest obecnie silnie reprezentowany w badaniach przestrzenno-ekonomicznych.

2. Podstawowe cechy sieciowej organizacji gospodarki i jej wymiar przestrzenny

Wielość zaprezentowanych powyżej źródeł i kontekstów teoretycznych nie ułatwia skondensowanego przedstawienia koncepcji sie-

¹ Tym ważnym z punktu widzenia rozwoju regionalnego koncepcjom nie poświęcono w prezentowanym opracowaniu wiele uwagi. Zostały bowiem wyczerpująco omówione w pracy J. i M. Gancarczyków (2002).

² W polskiej literaturze pojęcie *embeddedness* w kontekście regionalnym jest szerzej dyskutowane w pracach Grzeszczaka (1999) oraz Strykiewicza (2001).

ciowej organizacji gospodarki i jej wpływu na rozwój regionalny. Z tego względu w rozdziale tym zajmujemy się tylko kilkoma wybranymi kwestiami, niejednokrotnie odsyłając Czytelnika do już opublikowanej literatury na ten temat.

Współczesna przestrzeń społeczno-ekonomiczna staje się w coraz większym stopniu przestrzenią relacyjną (por. Bramanti, Ratti 1997; Domański, Marciniak 2003). Relacje są też najistotniejszym elementem wszystkich definicji sieci gospodarczych. Ich krótki przegląd zawarty jest m.in. w pracy Stryjakiewicza (2001). W prezentowanym opracowaniu przyjęto za Hakansson, Johanson (1993, s. 40) oraz Conti (1993, s. 126) najbardziej ogólną definicję sieci gospodarczych, ujmując je jako zbiór relacji między aktorami³ – uczestnikami gry ekonomicznej. W definicji tej, która umożliwia włączenie do analizy także przypadków „niestandardowych”, specyficznych dla warunków transformacji, określenie sieci wydaje się bardzo zbliżone do definicji struktury systemu ekonomicznego (Chojnicki 1988). Oba podejścia różni jednak pogląd na istotę relacji. Podstawowy zarzut krytyków podejścia systemowego sprowadza się do stwierdzenia, że w podejściu tym podmioty gospodarcze (np. przedsiębiorstwa) oderwane są od kontekstu społecznego, w jakim funkcjonują, a relacje mają charakter wyłącznie materialny (substancjalny). Koncepcja sieci zrywa z ujęciem teoriomnogościowym (na podstawie którego najczęściej definiowano system) i próbuje głębiej wniknąć w charakter badanych relacji.

Lambooy (1991) wyróżnia trzy typy najważniejszych relacji między aktorami – uczestnikami gry ekonomicznej: konkurencję, współpracę (kooperację) i kontrolę. Przytacza również inne typologie relacji, które mogą stanowić podstawę kształtowania się i identyfikacji sieci biznesu. Oto niektóre z nich:

- a) osobowe (personalne) – instytucjonalne;
- b) formalne – nieformalne;
- c) okazjonalne – długookresowe.

Relacje te mogą według Lambooya opierać się na zasobach naturalnych, zasobach finansowych, kontroli zarządzania, prawach własności licencyjnej, komplementarności produkcji, usługach konsultingowych itp. Dla większości form sieciowej organizacji produkcji charakterystyczne jest „wymieszanie” – pozornie sprzecznych – relacji współpracy i konkurencji między aktorami.

³ Aktorem, w zależności od kontekstu, może być przedsiębiorca (osobnik), zakład przemysłowy, przedsiębiorstwo, organizacja, rząd państwa, instytucja ponadnarodowa. Zbiorowymi aktorami (*collective actors*) są np. okręgi przemysłowe i regiony.

Rosnąca elastyczność i specjalizacja produkcji oraz zmienność warunków gospodarczych pociągają za sobą dużą różnorodność tworzących się sieci. Zdaniem Grabhera (1993) wszystkie one wykazują jednak cechy wspólne. Są to:

- a) współzależność aktorów (*interdependence*);
- b) wzajemność świadczeń (*reciprocity*), odróżniająca sieci biznesu od systemów hierarchicznych, które mogą opierać się na jednostronnym, pełnym podporządkowaniu administracyjnym;
- c) luźne powiązania (*loose coupling*), które zapewniają znaczną otwartość i autonomię w doborze partnerów i możliwość szybkiej reakcji na zmiany warunków zewnętrznych;
- d) władza (*power*) – mimo współzależności aktorów i wzajemności świadczeń rozkład władzy w ramach sieci nie jest relacją symetryczną i zrównoważoną; wręcz przeciwnie: struktury sieciowe nie eliminują całkowicie relacji dominacji–podporządkowania, nie ma ona jednak charakteru absolutnego.

Malecki i Tootle (1997) zwracają uwagę na jeszcze jeden wyróżnik – inwestowanie uczestników sieci w tworzenie odpowiadających im układów relacji (a nie tylko w obiekty materialne).

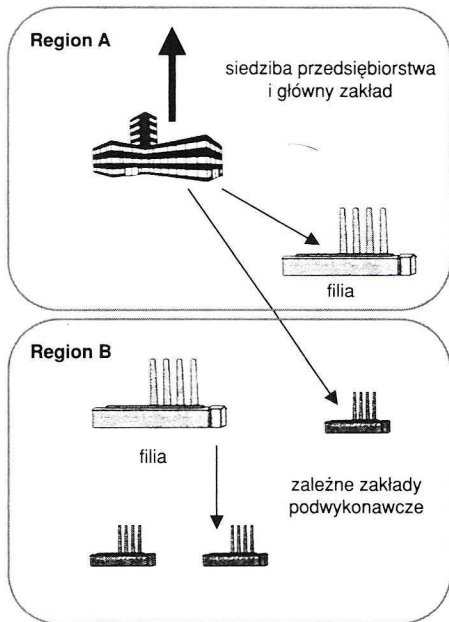
W opracowaniu przedmiotem szczególnego zainteresowania jest przestrzenny wymiar sieciowej organizacji gospodarki, w którym istotną rolę odgrywa pojęcie dystansu instytucjonalnego. Gorzelak (2002, s. 65) kwestię tę ujmuje następująco:

„Gospodarka sieciowa to cały zespół powiązań produkcyjnych, finansowych, innowacyjnych i kulturalnych. Występują one zarówno wewnątrz regionów, jak i między poszczególnymi regionami. O sile powiązań decydują dwa rodzaje dystansu (Cappelin 2002): dystans geograficzny i instytucjonalny. Dystans pierwszego rodzaju dla wyrobów „materialnych” jest wyznaczony odległością i kosztem jej pokonania, natomiast dla informacji – jakością połączeń teleinformatycznych. Dystans instytucjonalny jest określony przez stopień podobieństwa systemów prawnych, jakości i liczby instytucji, podobieństwa kultur organizacyjnych, a także przez sposoby organizowania działań zbiorowych.”

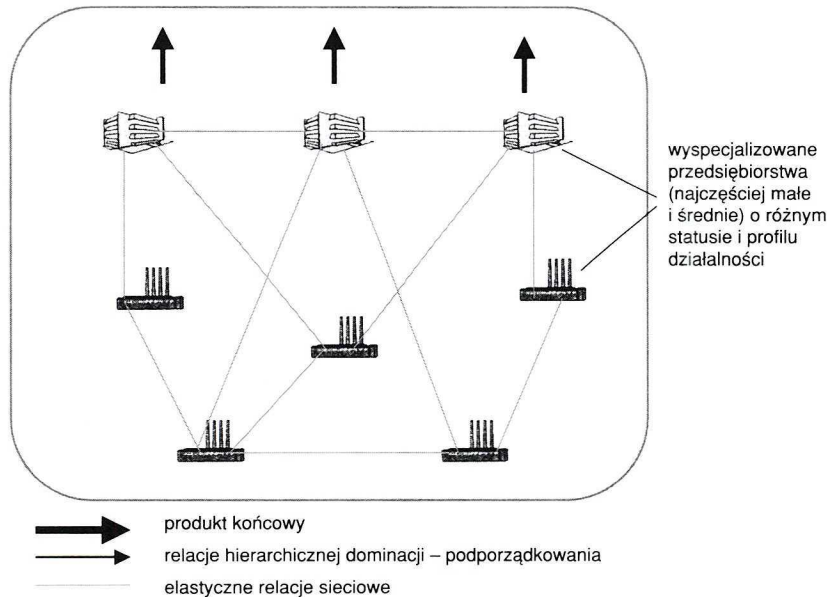
W tym kontekście dużego znaczenia (zwłaszcza w skali globalnej) nabiera sieć metropolii, które – choć zlokalizowane są na różnych kontynentach – cechują się małym dystansem instytucjonalnym (szerzej pisze o tym Gorzelak 2002).

Krätke (1995), skupiając się bardziej na przestrzennej organizacji działalności produkcyjnej, przeciwstawia model elastycznej sieci przemysłowej tradycyjnemu modelowi hierarchicznemu fordowskiej orga-

A. Hierarchiczny model fordowski



B. Model elastycznej sieci przemysłowej



Ryc. 1. Podstawowe formy organizacji przestrzennej gospodarki

Źródło: Krátke (1995, s. 74) z niewielkimi zmianami.

Typologia nowych okręgów przemysłowych i ich charakterystyka

Lp.	Typ okręgu	Sieci				Umocowanie	System produkcji	Wielkość firm	Środowisko przemysłowe	Lokalne środowisko pracy		Wpływ czynników instytucjonalnych	Inne
		a	b	c	d					a	b		
1	Marshallowski	+	+	-	-	L	E	M	kooperacja konkurencyjna	Ri	E1	silny	oszczędności na kosztach inwestycyjnych
2	Centryczno-radialny dostawczy	+	-	-	+	P/L	M/e	D/m	kooperacja zależna	Rp	N1	slaby	wysokie koszty inwestycji w sektorze dominującym
3	Centryczno-radialny odbiorczy	-	+	+	-	L/P	M/e	D/m	kooperacja zależna	Rp	N1	slaby	wysokie koszty inwestycji w sektorze dominującym
4	Satelicki	-	-	+	+	P	M	D	kooperacja niezależna	Rp	N1	slaby	oszczędności na kosztach inwestycyjnych i kosztach stałych
5	Rozwinięty centryczno-radialny dostawczy	+	+	-	+	L/P	M/E	D/M	kooperacja zależna/ /kooperacja konkurencyjna	Ri/Rp	E1/N1	średni	efekty <i>spin off</i> , oszczędności na kosztach inwestycyjnych w małych firmach
6	Rozwinięty centryczno-radialny odbiorczy	+	+	+	-	L/P	M/E	D/m	kooperacja zależna/ /kooperacja konkurencyjna	Ri/Rp	E1/N1	średni	efekty <i>spin off</i> , oszczędności na kosztach inwestycyjnych w małych firmach
7	Dojrzały satelicki odbiorczy	-	+	+	+	P/S	M/e	D/m	kooperacja niezależna/ /kooperacja zależna	Rp/Ri	N1/E1	slaby/średni	efekty <i>spin off</i>
8	Dojrzały satelicki dostawczy	+	-	+	+	P/S	M/e	D/m	kooperacja niezależna/ /kooperacja zależna	Rp/Ri	N1/E1	slaby/średni	efekty <i>spin off</i>
9	Pionierski wysokiej techniki	+	+	+	+	L/P	E/ms	M/D	konkurencja kooperacyjna	Ri	E1	silny	efekty <i>spin off</i> , oszczędności na kosztach inwestycyjnych

Objaśnienia:

Sieci: **a** – lokalne sieci dostawców; **b** – lokalne sieci odbiorców; **c** – ponadlokalne sieci dostawców; **d** – ponadlokalne sieci odbiorców. Umocowanie: **L** – lokalne; **S** – lokalne słabe; **P** – pozalokalne.

System produkcji: **E** – produkcja elastyczna, silnie rozwinięta; **e** – produkcja elastyczna, słabo rozwinięta; **M** – produkcja masowa, silnie rozwinięta; **ms** – produkcja masowa, słabo rozwinięta. **Wielkość firm:** **M** – dominacja małych firm; **D** – dominacja dużych firm; **m** – wyłanianie się małych firm. Lokalne środowisko pracy: **a** – rynek pracy; **Ri** – rynek zintegrowany; **Rp** – rynek podzielony (segmentacja); **b** – elastyczność siły roboczej; **E1** – siła robocza elastyczna; **N1** – siła robocza nieelastyczna.

Źródło: Park (1996), cyt. za Grzeszczak (1999).

nizacji produkcji (ryc. 1) i wskazuje na znaczenie tego pierwszego w generowaniu innowacji. Regiony o sieciowej organizacji działalności gospodarczej mają większą szansę zostania regionami innowacyjnymi niż regiony o małej intensywności powiązań sieciowych. Saxenian (2000, s. 123-138, cyt. za J. i M. Gancarczyk 2002, s. 85) ilustruje tę tezę opisami przypadków firm z Doliny Krzemowej i Drogi 128. Oba regiony do połowy lat 80. XX w. gromadziły równie konkurencyjne firmy zaawansowane technologicznie. Jednak po kryzysie w branży elektronicznej i komputerowej, który zaznaczył się od połowy lat 80., firmy Doliny Krzemowej nastawiły się na *outsourcing* i kooperację, przyjmując zdeintegrowane pionowo struktury i wchodząc, jak Hewlett-Packard czy Sun Microsystems, w liczne porozumienia w dziedzinie badań i rozwoju. Tymczasem autarkiczne, zintegrowane pionowo (samodzielnie prowadzące dziedziny działalności od B+R po sprzedaż) duże firmy Drogi 128 trwale utraciły pozycję na rzecz konkurentów z Doliny Krzemowej. Odmienne drogi rozwoju tych regionów skłaniają do wniosku, że korzyści sieci określają pozycję konkurencyjną regionów. Pogląd ten znalazł wyraz m.in. w koncepcji skupisk przemysłu (*clusters*).

Koncepcja sieciowej organizacji gospodarki stała się również podstawą nowych typologii okręgów przemysłowych. W literaturze polskiej zagadnienie to przedstawił Grzeszczak (1999), dlatego nie ma potrzeby jego szerszego omawiania. Tabela 1 prezentuje jedną z takich typologii, która została przyjęta w wielu pracach Komisji Organizacji Przestrzeni Przemysłowej (a później Komisji Dynamiki Przestrzeni Ekonomicznej) Międzynarodowej Unii Geograficznej. Należy jednak podkreślić, że dotychczasowe próby zastosowania koncepcji usiecawienia do rozwiązywania teoretycznych i praktycznych kwestii rozwoju regionalnego odnoszą się przede wszystkim do doświadczeń krajów wysoko rozwiniętych.

3. Sieci gospodarcze w Polsce w warunkach transformacji systemowej

W rozdziale podjęto próbę identyfikacji i analizy sieci biznesu w odniesieniu do gospodarki Polski w warunkach transformacji systemowej.

Transformacja systemów ekonomicznych państw Europy Środkowo-Wschodniej, zapoczątkowana w 1990 r., pociąga za sobą ich coraz szersze włączanie w globalne sieci gospodarcze, ale też kształtowanie się różnych form sieci lokalnych (na które, rzecz jasna, proces globalizacji również od-

działuje). Analiza sieci biznesu w „gospodarce w fazie przejścia” nie jest łatwa, gdyż sieci te nie bardzo odpowiadają modelom typowym dla wysoko rozwiniętych gospodarek rynkowych. Należy przy tym podkreślić, że istniejący w Polsce do 1990 r. system gospodarki nakazowo-rozdzielczej cechował silnie zhierarchizowany układ powiązań, sterowany przez państwo, a brak struktur sieciowych stał się jednym z powodów małej elastyczności, innowacyjności i efektywności tej gospodarki. Nic więc dziwnego, że w pokomunistycznej gospodarce ciągle jeszcze trudno mówić o „dojrzałych”, w pełni wykształconych formach sieci gospodarczych, takich jak np. aliance strategiczne lub sieci innowacyjne.

Obecny stan transformacji większości pokomunistycznych gospodarek krajów Europy Środkowo-Wschodniej (w tym Polski) można określić, używanym przez Grabhera i Starka (1998), pojęciem *compartmentalisation*. Polega ona na oddzieleniu, a zarazem współegzystencji (m.in. dzięki selektywnej interwencji państwa) przedsiębiorstw, sektorów gospodarki i regionów efektywnych, dobrze przystosowujących się do systemu rynkowego oraz tych, które funkcjonują jeszcze mniej lub bardziej według reguł starego systemu (por. Strykiewicz 1999, 2004a, 2005). Powyższe stwierdzenie odnosi się również do kształtujących się sieci gospodarczych. W światowej literaturze zagadnienie to podejmują m.in. Grabher i Stark (1996, 1998) oraz Pickles i Smith (1998). Według Grabhera i Starka (1998) sposób, w jaki sieci te wyłaniają się, przekształcają w nowe formy i instytucjonalizują może stanowić podstawę rozumienia procesu ekonomicznych i społecznych przemian w regionie. Z kolei Smith i Pickles (1998), próbujący stworzyć teorię pokomunistycznej transformacji w ujęciu zależności od ścieżki (*path dependence*), wskazują na różnorodność form transformacji, wielość i zróżnicowanie strategii poszczególnych aktorów oraz walkę o kierunek transformacji, wynikającą z nakładania się „starego” i „nowego”. Rezultatem tej heterogeniczności procesu jest różnorodność typów sieci gospodarczych. Różna jest również ich rola w rozwoju regionalnym. Zaznaczają się przy tym dwie przeciwstawne tendencje usieciowienia gospodarki.

Pierwsza z nich zmierza do utrwalenia niektórych mechanizmów typowych dla poprzedniego systemu gospodarki nakazowo-rozdzielczej lub do ich powierzchownego, „kosmetycznego” przystosowania do nowych warunków. Celem tworzenia sieci (lub zachowania istniejącej) jest w tym przypadku wyłączenie całych sektorów lub pewnych dziedzin działalności z reguł gospodarki rynkowej, utrzymanie dominacji polityki nad gospodarką i systemu nomenklatury oraz nieprzejrzystego, niekontrolowanego przepływu kapitału w układzie:

budżety państwa i samorządów terytorialnych – przedsiębiorstwa i instytucje – prywatne konta polityków lub partii politycznych. Powyższy typ usieciowienia ma wiele cech wspólnych z systemem nazywanym w Chinach „socjalistyczną gospodarką rynkową”.

Druga tendencja w procesie kształtowania się i rozwoju sieci gospodarczych w warunkach transformacji jest ściśle związana z globalizacją i przechodzeniem do rzeczywistej gospodarki rynkowej. Jest ona ukierunkowana na uzyskanie lub wykorzystanie przewagi konkurencyjnej w tych dziedzinach, gdzie dotychczas było to niemożliwe ze względu na zamknięty charakter gospodarki i inne ograniczenia poprzedniego systemu nakazowo-rozdzielczego. W szczególności zaznacza się tu sieciotwórcza rola przedsiębiorstw ponadnarodowych i instytucji Unii Europejskiej.

Biorąc pod uwagę przedstawione powyżej różne cele i różnych aktorów procesu usieciowienia, można wyróżnić następujące typy sieci gospodarczych w warunkach transformacji systemowej:

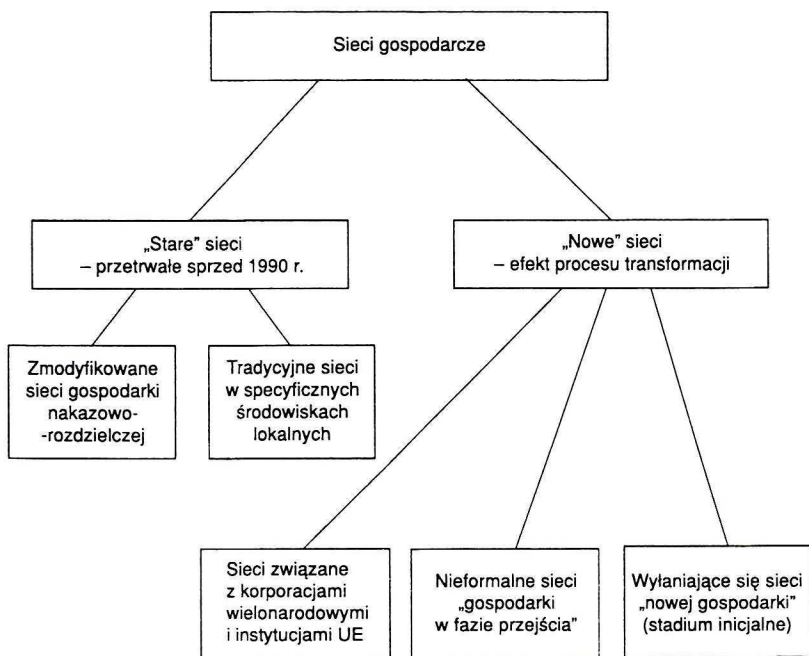
- a) „stare” sieci – pozostałości sprzed 1990 r.;
 - zmodyfikowane sieci gospodarki nakazowo-rozdzielczej;
 - tradycyjne sieci w specyficznych środowiskach lokalnych;
- b) „nowe” sieci – efekt procesu transformacji;
 - sieci związane z korporacjami wielonarodowymi i instytucjami Unii Europejskiej;
 - nieformalne sieci „gospodarki w fazie przejścia”;
 - wyłaniające się sieci tzw. nowej gospodarki (stadium inicjalne).

Typologię tę prezentuje ryc. 2. Szczegółową charakterystykę powyższych typów sieci przedstawiono – wraz z wybranymi przykładami (*case studies*) – w pracy Strykiewicza (2004a). Należy podkreślić, że choć wyróżnione formy sieci biznesu są charakterystyczne przede wszystkim dla gospodarki polskiej, to jednak występują również, aczkolwiek w różnym stopniu, w innych pokomunistycznych gospodarkach państw Europy Środkowo-Wschodniej. Każdy z wyróżnionych typów sieci gospodarczych oddziałuje w różnym stopniu i w różny sposób na gospodarkę regionalną i rozwój regionalny.

System gospodarki nakazowo-rozdzielczej kształtował sieci, w których przedsiębiorstwa, instytucje oraz władze regionalne i lokalne były tylko „pasami transmisyjnymi” realizującymi decyzje podejmowane przez centrum polityczne (por. van Zon 1992; Pickles 1995; Kosonen, Salmi 1999). W systemie tym uprzywilejowaną pozycję uzyskały niektóre wielkie przedsiębiorstwa przemysłowe – kombinaty (np. górniczo-hutnicze, rafineryjno-petrochemiczne), a relacje władzy opierały się na

nomenklaturze, tj. obsadzaniu najważniejszych stanowisk zgodnie z „kluczem partyjnym”.

W wyniku urynkowienia gospodarki oraz rozwoju sektora prywatnego (w tym firm zagranicznych) pozycja wielkich przedsiębiorstw państwowych uległa osłabieniu. Jednak w wielu przypadkach dawne relacje władzy utrzymały się w zmodyfikowanej, bardziej złożonej formie, a wzmiankowane przez Grabhera (1993) układy współzależności aktorów i wzajemności świadczeń uległy rozszerzeniu zarówno w wymiarze personalnym, ekonomicznym, jak i przestrzennym. Proces transformacji doprowadził wprawdzie do przejścia od silnie zhierarchizowanej do usieciowionej struktury, ale tego rodzaju sieć nie jest *tertium datur* między hierarchią a rynkiem. Przeciwnie, petryfikuje ona stare relacje i mechanizmy i przyczynia się do tworzenia systemu określanego terminem „klientelizm polityczny”. System ten próbuje zachować komunistyczną zasadę dominacji polityki (i polityków) nad gospodarką, a nomenklaturę jednopartyjną zamienić w wielopartyjną (ściślej: partii zwycięskich



Ryc. 2. Typy sieci gospodarczych w warunkach transformacji

Źródło: Stryjakiewicz (2004a, s. 28).

w wyborach). Najlepszym rozwiązaniem tego problemu byłaby szybka i uczciwa prywatyzacja. Trwanie zmodyfikowanych sieci gospodarki nakazowo-rozdzielczej powoduje jednak typowe „zamknięcie się” (*lock-in*); ich celem jest bowiem opóźnianie prywatyzacji i wprowadzania w pełni rynkowych reguł gry do gospodarki (włączając w to rzeczywistą konkurencję oraz zatrudnianie menedżerów na podstawie kryteriów profesjonalnych kwalifikacji i kompetencji). Trzeba się zgodzić ze stwierdzeniem Buravoya i Krotova (1993, s. 58): „Komentarze, które koncentrują się na politycznych uwarunkowaniach przejścia do gospodarki rynkowej nie doceniają zdolności gospodarki postkomunistycznej do reprodukcji samej siebie i opierania się procesowi transformacji.” Odnosi się to również do wymiaru regionalnego.

Przedstawiona powyżej forma usieciowienia gospodarki w warunkach transformacji nie jest, na szczęście, ani jedyna ani dominująca. W niektórych środowiskach lokalnych przez cały okres systemu gospodarki nakazowo-rozdzielczej zachowały się wysoko wyspecjalizowane sieci zakładów rzemieślniczych, o długich tradycjach, przypominające – rzecz jasna w znacznie mniejszej skali – znany z literatury model „Trzecich Włoch”. Wydaje się, że w pokomunistycznych krajach Europy Środkowo-Wschodniej stanowią one swoisty unikat, wart szerszego zainteresowania.

Dobrymi przykładami takich tradycyjnych sieci ukształtowanych w specyficznych środowiskach lokalnych są Swarzędz koło Poznania lub Kalwaria Zebrzydowska, znane w Polsce jako „miasta stolarzy”. Sieci te przechodzą obecnie przyspieszony proces adaptacyjny do nowych warunków gospodarowania, a zwłaszcza rosnącej konkurencji krajowej i zagranicznej. Jego efektem jest postępująca dywersyfikacja, dotychczas w miarę homogenicznych, środowisk lokalnych. Przemianom ulega zarówno organizacja produkcji wewnątrz ośrodków, jak i układ powiązań zewnętrznych (ich szczegółowej analizie dokonali m.in. Muent 2000 i Strykiewicz 1999). Trudno przewidzieć, jaki będzie dalszy kierunek lokalnej reakcji na presję globalizacji: erozja lokalnego systemu produkcji, czy jego konstruktywna rekonfiguracja, naśladująca ewolucję modelu „Trzecich Włoch”. Ta ostatnia oznacza m.in. potrzebę zmiany dotychczasowego otoczenia instytucjonalnego, w szczególności intensyfikacji działań marketingowych oraz wdrożenia polityki wspierającej małe i średnie przedsiębiorstwa (por. Dei Ottai 1996, Muent 2000).

Transformacja systemu ekonomicznego, postępująca globalizacja, rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych oraz członkostwo Polski w Unii Europejskiej spowodowały pojawienie się nowych „akto-

rów zewnętrznych" uczestniczących w procesie usieciowienia polskiej gospodarki, takich jak: przedsiębiorstwa wielonarodowe, międzynarodowe instytucje finansowe oraz instytucje unijne. W literaturze światowej istnieją sprzeczne poglądy na temat znaczenia wielonarodowych korporacji w gospodarce regionów je goszczących. Postrzega się je często jako tzw. katedry na pustyni, tj. enklawy produkcyjne bez istotnych więzi z lokalnym systemem gospodarczym (patrz np. Grabher 1994; Hardy 1998), ale też wiele studiów wskazuje na wysoki stopień integracji firm zagranicznych z ich regionalnym i lokalnym otoczeniem.

Oceniając rolę przedsiębiorstw wielonarodowych w kształtowaniu sieciowej organizacji gospodarki regionów należy brać pod uwagę przynajmniej dwa kryteria. Pierwsze z nich opiera się na modelu typowej ścieżki rozwoju przedsiębiorstwa wielonarodowego (jeden z takich najprostszych modeli przedstawia ryc. 3) i odpowiedzi na pytanie, jak daleko firma obecna w danym regionie „posuwa się” na tej ścieżce (np. czy ogranicza swą działalność wyłącznie do utworzenia regionalnego przedstawicielstwa lub centrum dystrybucji produktów, czy też tworzy rozbudowaną sieć powiązań, zarówno produkcyjnych, jak i nieprodukcyjnych, zwłaszcza w sektorze B+R).

Drugie kryterium oceny regionalnego „zakorzenienia” przedsiębiorstwa wielonarodowego może opierać się na koncepcji lokalizacyjnego efektu mnożnikowego, opisanej przez Lloyda i Dickena (1972), a w literaturze polskiej przez Domańskiego (2002). Znaczne efekty mnożnikowe są na ogół ściśle powiązane z kształtowaniem sieciowej organizacji gospodarki na poziomie regionalnym. Firmy będące źródłem tych efektów powinny być preferowane w polityce regionalnej (np. przez system zachęt inwestycyjnych).

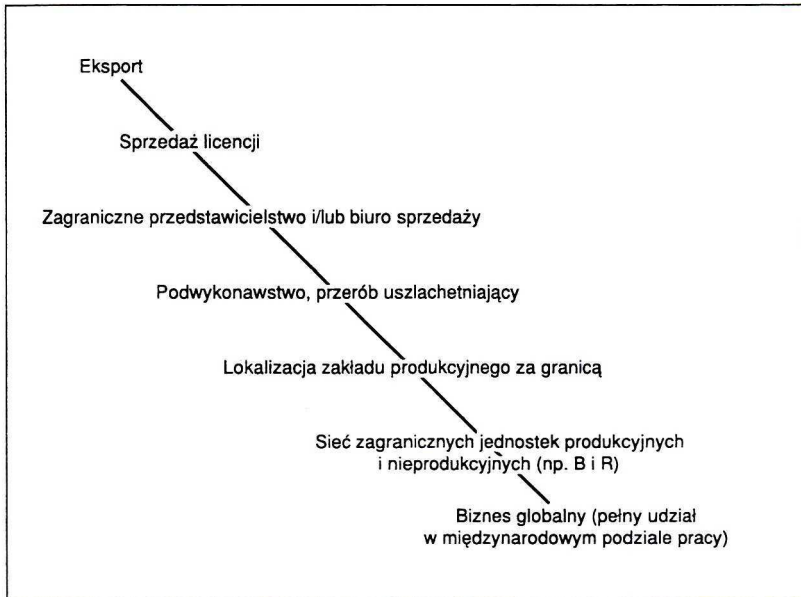
Interesujących wniosków dotyczących wpływu przedsiębiorstw wielonarodowych na rozwój regionalny i lokalny dostarcza zakończony niedawno projekt badawczy, zrealizowany przez zespół pracowników naukowych Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza i Akademii Ekonomicznej w Poznaniu pod kierunkiem autora opracowania (Strykiewicz 2004b). Wynika z niego m. in., że spadek zatrudnienia w tych przedsiębiorstwach (za co są one często krytykowane), wynikający np. ze stosowania strategii *outsourcingu*, może być rekompensowany wzrostem zatrudnienia w podmiotach współpracujących, jeśli wytworzy się taka sieć współpracy.

Równie niejednoznaczna, jak w przypadku sieci związanych z korporacjami wielonarodowymi jest ocena wpływu sieci tzw. nowej gospodarki na rozwój regionalny. W warunkach gospodarki nakazowo-rozdzielczej Polska, podobnie jak inne kraje byłego bloku wschodniego,

stanowiła swego rodzaju „pustynię” z punktu widzenia sieci innowacyjnych, w tym opierających się na nowych technologiach informacyjno-komunikacyjnych. W szczególności słabe były (i są) relacje między przemysłem, jednostkami badawczo-rozwojowymi oraz sektorem nauki. Można wyróżnić dwie komplementarne drogi, dzięki którym przekształcające się gospodarki regionów Europy Środkowo-Wschodniej mogą doścignąć, opartą na wiedzy, gospodarkę światową:

- a) rozwoju egzogenicznego, związanego z działalnością korporacji ponadnarodowych;
- b) rozwoju endogenicznego, wykorzystującego wysoko kwalifikowany lokalny kapitał ludzki.

Jak dotąd, działające w Polsce korporacje ponadnarodowe skupiają się w głównej mierze na tworzeniu swoich sieci dystrybucji oraz wykorzystywaniu relatywnie tanich czynników produkcji (np. siły roboczej), przywiązując niewielką wagę (z kilkoma wyjątkami, np. Motorola) do tworzenia lub włączania się w sieci badawczo-rozwojowe na terenie kraju. W tym kontekście szczególnego znaczenia nabiera droga rozwoju endogenicznego, której przykładem jest grupa Optimus, opisana w pra-



Ryc. 3. Typowa ścieżka rozwoju przedsiębiorstwa wielonarodowego

Źródło: Shanks (1985) ze zmianami autora.

cach Stryjakiewicza i Wajdy (2003) oraz Stryjakiewicza (2004a, 2005). Efekt lokalizacyjny zakładu Optimusa w Nowym Sączu i jego wpływ na rozwój regionu nie wyraża się – jak w wielu przypadkach znanych z literatury – w tworzeniu sieci lokalnych dostawców. Trudno zresztą byłoby takich znaleźć, gdyż główna siedziba firmy położona jest w regionie typowo rolniczym i turystycznym. Dlatego podzespoły do produkcji i część oprogramowania są dostarczane przez tak znane koncerny światowe, jak Procomp, Microstar, Hyundai, Hewlett Packard, Microsoft i inne. W przypadku montażu komputerów jedyną lokalną korzyścią lokalizacyjną jest zatem zatrudnianie taniej siły roboczej w regionie o dużym bezrobociu (był to zapewne jeden z głównych początkowych czynników lokalizacji). W Nowym Sączu zaznaczył się jednak inny efekt lokalizacyjny związany z rozwojem kapitału ludzkiego o wysokich kwalifikacjach. W mieście powstała jedna z najlepszych i najdynamiczniej rozwijających się międzynarodowych wyższych szkół prywatnych w Polsce: Wyższa Szkoła Biznesu – National Louis University z silnym wydziałem informatyki. Studenci tej uczelni odbywają praktyki zawodowe w Optimusie, a najlepsi mogą znaleźć zatrudnienie w firmie. W połączeniu z doświadczeniami wyniesionymi przez pracowników Optimusa z międzynarodowych korporacji powstaje efekt synergii, który znajduje wyraz m.in. w nowej strategii firmy, polegającej na zmniejszaniu roli montażu i dystrybucji sprzętu komputerowego, a skoncentrowaniu się na tworzeniu oprogramowania, wdrażaniu i integracji systemów komputerowych oraz usługach internetowych (np. handel elektroniczny, internetowe usługi finansowe). Te rodzaje działalności charakteryzują się jednak słabym związkiem z miejscem (a więc i regionem). W sieciach „nowej gospodarki”, której przykładem jest Optimus, następuje przechodzenie od miejsc i przestrzeni konkretnej do przestrzeni wirtualnej (por. Kelly 2001), a sieciowa organizacja wydaje się wykraczać daleko poza wymiar regionalny. Ten interesujący problem powinien stać się przedmiotem dalszych pogłębionych studiów.

Podobne stwierdzenie odnosi się do oceny znaczenia członkostwa Polski w Unii Europejskiej w tworzeniu sieciowej organizacji gospodarki. Na taką ocenę jest jeszcze za wcześnie; można tylko wskazać na pewne wnioski wynikające z realizacji unijnych programów przedakcesyjnych. Jednym z nich był Phare-Struder, pierwszy w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, finansowany przez Unię Europejską program regionalny. Stał się generatorem nowej sieci powiązań, obejmujących różne podmioty na różnych poziomach (szerzej piszą o tym Kozak (1996), Konopielko i Bell (1998) oraz Stryjakiewicz (2004a). W świetle

wymienianych przez Grabhera (1993) charakterystyk usieciowienia, współzależność aktorów nabrała tu szczególnego znaczenia.

Kozak (1996) podkreśla, że dla wszystkich podmiotów powiązanych siecią programu Struder jego realizacja stała się przyspieszonym procesem uczenia się i wzajemnej adaptacji. Konopielko i Bell (1998) wskazują na jego szczególnie pozytywny wpływ na zachowania regionalnych banków, a także efekt kulturowy, wyrażający się w powolnym kształtowaniu się świadomości, że Unia Europejska bierze bezpośredni udział w procesie restrukturyzacji polskich regionów, szczególnie dotkniętych kryzysem transformacji.

Najistotniejszymi przeszkodami we wdrażaniu programu okazały się:

- a) niedorozwój infrastruktury (zwłaszcza telekomunikacyjnej), systemu bankowego i innych instytucji otoczenia biznesu;
- b) „nieprzystawalność” niektórych regulacji Unii Europejskiej i polskiego systemu prawnego;
- c) przecenianie możliwości agencji rozwoju regionalnego (zwłaszcza w początkowym okresie).

Potwierdziła się zatem teza, że niedorozwój instytucjonalny (określany w literaturze anglojęzycznej jako *institutional thickness*) może być istotną przeszkodą w procesie kształtowania się regionalnych sieci gospodarczych w warunkach transformacji. Obecnie bariera ta jest stopniowo, choć zbyt powoli, usuwana.

Uwagi końcowe

Problematyka związków między siecią organizacją gospodarki a rozwojem regionalnym może stać się w najbliższym czasie jednym z ważniejszych problemów dyskusyjnych zarówno w badaniach przestrzenno-ekonomicznych, jak i praktyce planistyczno-decyzyjnej. Jeśli zgodzić się ze stwierdzeniami Kelly'ego (2001, s. 88 i 109), że „w rynkowej przestrzeni nowej gospodarki wartość płynie w sieciach” oraz że „głównym imperatywem ekonomicznym gospodarki sieciowej jest wzmacnianie relacji”, to pociąga to za sobą potrzebę nowego spojrzenia na związek między siecią organizacją gospodarki a rozwojem regionalnym. Paradygmat sieciowy oznacza bowiem odejście od tradycyjnego ujmowania czynników rozwoju regionalnego przede wszystkim w kategoriach zasobowych. Równie istotne stają się ilość, jakość i charakter wielorakich relacji (interakcji).

Literatura

- Bramanti A., Ratti R., 1997, *The Multi-facet Dimensions of Local Development*, [w:] *The Dynamics of Innovative Regions*, R. Ratti, A. Bramanti, R. Gordon (red.). Ashgate Aldershot, s. 3-44.
- Buravoy M., Krotov P., 1993, *Economic Basis of Russia's Political Crises*. New Left Review, 198, s. 49-69.
- Cappelin R., 2002, *The European Enlargement and the Guidelines of a New European Regional Policy*. ARL (manuscript), Hannover.
- Chojnicki Z., 1988, *Koncepcja terytorialnego systemu społecznego*. Przegląd Geograficzny, 60, 4; 491-510.
- Conti S., 1993, *The Network Perspective in Industrial Geography. Towards a Model*. Geografiska Annaler, 75 B, 3, s. 115-130.
- Dei Ottai G., 1996, *The Remarkable Resilience of the Industrial Districts of Tuscany*, [w:] *Local and Regional Response to Global Pressure: Case of Italy and Its Industrial Districts*, F. Cossentino, F. Pyke, W. Sengenberger (red.). ILO, Geneva.
- Domański R., 2002, *Gospodarka przestrzenna*. PWE, Warszawa.
- Domański R., Marciniak A., 2003, *Sieciowe koncepcje gospodarki miast i regionów*. Studia KPZK PAN, t. CXIII, Warszawa.
- Gancarczyk J. i M., 2002, *Konkurencyjność skupisk przemysłu (clusters) – od korzyści zewnętrznych do korzyści sieci*. Studia Regionalne i Lokalne, 2-3. Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa, s. 75-89.
- Gorzalak G., 2002, *Polskie regiony w procesie integracji europejskiej*. Studia Regionalne i Lokalne, 2-3. Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa, s. 55-73.
- Grabher G. (red.), 1993, *The Embedded Firm. On the Socio-economics of Industrial Networks*. Routledge, London–New York.
- Grabher G., 1994, *The Disembedded Regional Economy: the Transformation of East Germany Industrial Complexes into Western Enclaves*, [w:] *Globalization, Institutions, and Regional Development in Europe*, A. Amin, N. Thrift (red.). Oxford University Press, Oxford, s. 177-195.
- Grabher G., Stark D. (red.), 1996, *Restructuring Networks in Post-socialism: Legacies, Linkages and Localities*. Oxford University Press, Oxford.
- Grabher G., Stark D., 1998, *Organising Diversity: Evolutionary Theory, Network Analysis and Post-socialism*, [w:] *Theorising Transition. The Political Economy of Post-communist Transformations*, J. Pickles, A. Smith (red.). Routledge, London–New York, s. 54-75.
- Grzeszczak J., 1999, *Bieguny wzrostu a formy przestrzeni spolaryzowanej*. Prace Geograficzne, 173. Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN, Warszawa.
- Hakansson H., Johanson J., 1993, *The Network as a Governance Structure: Interfirm Cooperation Beyond Markets and Hierarchies*, [w:] *The Embedded Firm. On the Socio-economics of Industrial Networks*, G. Grabher (red.). Routledge, London–New York, s. 35-51.

- Hardy J., 1998, *Cathedrals in the Desert? Transnationals, Corporate Strategy and Locality in Wrocław*. *Regional Studies*, 32, s. 639-652.
- Kelly K., 2001, *Nowe reguły nowej gospodarki*. WIG-Press, Warszawa.
- Klamut M. (red.), 1999, *Konkurencyjność regionów*. AE, Wrocław.
- Klamut M. (red.), 2000, *Polityka budowy regionu konkurencyjnego*. AE, Wrocław.
- Kosonen R., Salmi A. (red.), 1999, *Institutions and Post-socialist Transition*. Helsinkiin Kauppa-Korkeakoulun, Julkaisuja.
- Krätke S., 1995, *Globalisierung und Regionalisierung*. *Geographische Zeitschrift*, 83, 3/4, s. 207-221.
- Lambooy J. G., 1991, *Complexity, Formations and Networks*, [w:] *Complexity, Formations and Networks*, M. De Smidt, E. Wever (red.). *Nederlandse Geografische Studies*, 132, s. 15-24.
- Lloyd P. E., Dicken P. 1972, *Location in Space: A Theoretical Approach to Economic Geography*. Harper and Row Publishers, New York.
- Malecki E.J., Tootle D.M., 1997, *Networks of Small Manufacturers in the USA: Creating the Embeddedness*, [w:] *Interdependent and Uneven Development. Global-local perspectives*, S. Conti, M. Taylor (red.). Ashgate, s. 195-221.
- Marshall A., 1890, *Principles of Economics*. Macmillan, London, [przekł. polski C. Znamierowski, *Zasady ekonomiki*. Wyd. M. Arcta, Warszawa, t. I 1925, t. II 1928].
- Marshall A., 1919, *Industry and Trade. A Study of Industrial Technique and Business Organization; and of Influences on the Conditions of Various Classes and Nations*. Macmillan, London.
- Muent H., 2000, *Localised Co-operation Between Small Firms in the Socio-economic Transition Process in Poland. Two Cases from the Poznań Region*, [w:] *Polish Economy in Transition: Spatial Perspectives*, J. J. Parysek, T. Stryjakiewicz (red.). Bogucki Wyd. Naukowe, Poznań, s. 73-88.
- Park S. O., 1996, *Networks and Embeddedness in the Dynamic Types of New Industrial Districts*. *Progress in Human Geography*, 20/4, s. 476-493.
- Pickles J., 1995, *Restructuring State Enterprises: Industrial Geography and Eastern European Transition*. *Geographische Zeitschrift*, 2, s. 114-131.
- Pickles J., Smith A. (red.), 1998, *Theorising Transition. The Political Economy of Post-communist Transformations*. Routledge, London-New York.
- Saxenian A., 2000, *Regional Networks in Silicon Valley and Route 128*, [w:] Acs Z.J. (red.) *Regional Innovation, Knowledge and Global Change*. Pinter, London-New York, s. 123-138.
- Shanks D.C., 1985, *Strategic Planning for Global Competition*. *The Journal of Business Strategy*, 5,3.
- Smith A., Pickles J., 1998, *Theorising Transition and the Political Economy of Transformation*, [w:] *Theorising Transition. The Political Economy of Post-communist Transformations*, J. Pickles, A. Smith (red.). Routledge, London-New York, s. 1-22.
- Stryjakiewicz T., 1999, *Adaptacja przestrzenna przemysłu w Polsce w warunkach transformacji*. Wyd. Naukowe UAM, Poznań.

- Stryjakiewicz T., 2001, *Koncepcja usieciowienia w badaniach przestrzenno-ekonomicznych*, [w:] *Koncepcje teoretyczne i metody badań geografii społeczno-ekonomicznej i gospodarki przestrzennej*, H. Rogacki (red.). Bogucki Wyd. Naukowe, Poznań, s. 37-47.
- Stryjakiewicz T., 2004a, *Sieci gospodarcze w Polsce w warunkach transformacji systemowej*, [w:] *Rozwój regionalny i lokalny w Polsce w latach 1989-2002*, J. J. Parrysek (red.). Bogucki Wyd. Naukowe, Poznań, s. 25-44.
- Stryjakiewicz T. (red.), 2004b, *Wpływ inwestorów zagranicznych na rozwój regionalny i lokalny na przykładzie GlaxoSmithKline Pharmaceuticals w Poznaniu*. Bogucki Wyd. Naukowe, Poznań.
- Stryjakiewicz T., 2005, *Contrasting Experiences with Business Networking in a Transition Economy: the Case of Poland*, [w:] *Linking Industries across the World. Processes of Global Networking*, C. G. Alvstam, E. W. Schamp (red.). Ashgate, Aldershot, s. 197-219.
- Stryjakiewicz T. Wajda J., 2003, *Organizacja przestrzenna grup kapitałowych jako problem badawczy geografii ekonomicznej*, [w:] *Przemysł w procesie globalizacji*, Z. Makiela, Z. Ziolo (red.). Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, 6, s. 27-47.
- van Zon H., 1992, *Towards Regional Innovation System in Central Europe*, [w:] *FAST Dossier Continental Europe: Science, Technology and Community Cohesion*. Commission of the European Communities, Brussels.
- Weber A., 1909, *Über den Standort der Industrien*. Tübingen.