

Grzegorz Gorzelak

BIEDA I ZAMOŻNOŚĆ REGIONÓW ZAŁOŻENIA, HIPOTEZY, PRZYKŁADY

Artykuł odnosi się do istotnych teoretycznych i praktycznych problemów rozwoju regionalnego: przyczyn bogactwa i biedy regionów oraz czynników wpływających na zmianę – pozytywną lub negatywną – ich sytuacji. Odpowiedzi na te pytania poszukuje się w relacjach obowiązujących w danym modelu gospodarczym kryteriów lokalizacji i cech regionu, w rodzaju czynników zewnętrznych oddziałujących na region oraz reakcji regionu na te czynniki. Tezy teoretyczne są ilustrowane wybranymi przykładami współczesnymi i historycznymi.

Zagadnienia wstępne

Tytuł niniejszego tekstu, w oczywisty sposób zainspirowany wielkim dziełem Davida S. Landesa (2000), nawiązuje do kluczowego i zasadniczego problemu teorii rozwoju regionalnego, mającego również istotne znaczenie dla polityki regionalnej. Przestrzeń zmienia się wolno. „Długie trwanie” (określenie F. Braudela) jest immanentną cechą układów terytorialnych. Powolność zmian przestrzennych nie oznacza oczywiście całkowitej petryfikacji społecznych i gospodarczych struktur terytorialnych. Przeciwnie, na przestrzeni długich okresów historycznych jesteśmy świadkami często znaczących przeobrażeń, zarówno pozytywnych, jak i negatywnych. Jedne kraje i regiony osiągają szybki i trwały awans w gospodarczej hierarchii świata, inne zaś pogrążają się we względny, a nawet absolutny zacofaniu.

Zanim rozpoczniemy rozważania na temat współczesnych procesów rozwoju regionalnego, dokonajmy krótkiej analizy dwóch przykładów historycznych.

Wielką dziejową szansą **Hiszpanii** stało się odkrycie Nowego Świata i podbój Ameryki Południowej. Kolonizacja miała dwa zasadnicze skutki gospodarcze: napływ kruszców – złota, później też i srebra, oraz handel z nowymi zaatlantyckimi organizmami gospodarczymi – koloniami.

Dochody z handlu oraz importu złota i srebra tylko w znikomym stopniu zostały zainwestowane w gospodarczy rozwój Hiszpanii. Większa ich część została przeznaczona na utrzymanie dworu królewskiego i dworów rodzin arystokratycznych oraz armii i na koszty obsługi kredytów zaciąganych w Niemczech, Włoszech i Niderlandach. Nawet wysiłek militarny podejmowany przez Hiszpanię w mniejszym stopniu przyczyniał

się do rozwoju przemysłu zbrojeniowego tego państwa, niż Anglii i Flandrii, gdzie armia hiszpańska zaopatrywała się w uzbrojenie, a flota w okręty. Za granicą kupowano nawet wojskowe konie. Wiek XVI przyniósł natomiast rozkwit budownictwa obronnego i pałacowego.

Szerszemu wykorzystaniu korzyści handlu z koloniami i produkcji dla kolonii dla celów rozwoju gospodarczego przeciwdziałały postawy i poglądy klas posiadających Hiszpanii, tradycyjnie znacznie bardziej niechętnych aktywności w gospodarce, niż miało to miejsce w innych krajach Europy (być może z wyjątkiem Polski). Lokowanie zwiększonych – także dzięki wzrostowi cen żywności – dochodów w ziemi i budowlach nie prowadziło jednak do poprawy techniki rolnej.

Mimo że Hiszpania przez prawie cały wiek XVI była największą potęgą morską, militarną i handlową Europy, kraj ten pozostał biedny i strukturalnie słaby – co było bezpośrednią przyczyną gwałtownego spadku jego znaczenia już od końca tego wieku. Symboliczny początek tego upadku wyznacza klęska zadana przez Brytyjczyków Wielkiej Armadzie w 1588 r.

Jak pisze Landes (2000, s. 201): „Hiszpania stała się (lub pozostała) uboga, ponieważ miała za dużo pieniędzy. (...) Hiszpanie ulegli skłonności do podkreślania statusu, wygodnego życia, czerpania przyjemności”. I dalej (s. 202): „łatwe pieniądze to rzecz szkodliwa. To zysk na krótko, za który na razie zapłaci się wypaczeniami, a później będzie się żałować”.

Koleje rozwoju gospodarczego **Polski** – kraju zbliżonego wielkością i zaludnieniem do Hiszpanii – były podobne. Losy te były zresztą ściśle powiązane z historią odkryć geograficznych i ich skutkami gospodarczymi, co może być przyczynkiem do ułożenia się długotrwałych związków międzynarodowych w Europie. Napływ kruszców z Nowego Świata spowodował inflację, postępującą od zachodu Europy na wschód. Różnice cen były w Europie bardzo znaczne. Jeżeli poziom cen w Niderlandach w latach czterdziestych XVI w. przyjąć za 100, to w Hiszpanii wynosił on 135, we Włoszech 120, Francji 100, Anglii 65, Niemczech 55 i w Polsce 30 (Kaczyńska, Piesowicz 1977, s. XVI). W tej sytuacji eksport ze Wschodu na Zachód stawał się wyjątkowo opłacalny, sprzedający bowiem uzyskiwał „rentę inflacyjną”, z której nie mógłby skorzystać na własnym rynku.

Polska mogła eksportować płody rolne, drewno, skóry. Eksport artykułów rolnych był szczególnie opłacalny, gdyż poziom uowarowienia gospodarki rolnej był ciągle niski i powrót do darmowej pracy poddanych chłopów zapewniał niskie koszty produkcji rolnej, głównie zaś towaru łatwego do przewozu na duże odległości – zboża. Spowodowało to odrodzenie się folwarku szlacheckiego, ekstensyfikację produkcji rolnej w miejsce wprowadzania postępu agrotechnicznego, monopolizację gospodarki szlacheckiej na wsi, wzrost gospodarczy, a następnie wzrost politycznego znaczenia szlachty. Zwiększenie zakresu darmowej pracy na folwarku i nakaz zaopatrywania się w produkty w nim wytworzone prowadziły do kurczenia się popytu wewnętrznego, co ograniczało możliwości rozwoju miast. Pogarszała się jakość narzędzi do produkcji rolnej, spadały plony, i tak już znacznie niższe niż w Europie Zachodniej, co prowadziło do zwiększania wymiaru pańszczyzny.

Nadwyżki dochodowe, które szlachta uzyskiwała dzięki eksportowi zboża (przy jednoczesnym zwolnieniu z podatków i celi), były przeznaczane na zakup towarów przemy-

słowych i artykułów luksusowych. Żadne z tych produktów nie były wytwarzane w wystarczającej ilości w kraju, należało je więc importować: te pierwsze z Europy Zachodniej, drugie zaś z Bliskiego Wschodu. Tam też więc, w ostatecznym rachunku, korzyści te były lokowane, i tam też przyczyniały się do przeobrażeń strukturalnych i do rozwoju nowoczesnych sektorów produkcji.

Wiek XVI to okres największego rozkwitu gospodarczego, politycznego i militarnego Polski. Stulecia następne były świadkami powolnego upadku Rzeczypospolitej, niezdolnej do sprostania konkurencji. W wyniku niespodziewane dobrej koniunktury międzynarodowej, po krótkim okresie zamożności i rozwoju, Polska cofnęła się do stosunków feudalnych, które w Europie Zachodniej właśnie odchodziły w przeszłość. Upadła nie tylko polska gospodarka, ale i kultura, a uczestnictwo kraju w kulturowej i naukowej wymianie z Europą zostało znacznie ograniczone. Już niedługo Polska została wymazana z mapy Europy.

Dlaczego więc jedne kraje i regiony są biedne, a inne są zamożne? Jak to się dzieje, że pewne regiony są w stanie zmienić swój niekorzystny status, wydobywając się z zacofania dzięki długiemu okresowi szybkiego wzrostu, inne ulegają gospodarczej i społecznej degradacji, a jeszcze inne tkwią w stanie uśpienia, peryferyalizacji i biedy? Jakie mechanizmy są odpowiedzialne za to, że przez długie okresy niektóre regiony utrzymują silną pozycję w zmieniających się uwarunkowaniach geograficznych, technologicznych, społecznych i gospodarczych? Czy podstawowe znaczenie dla tych odmiennych trajektorii rozwoju regionów mają ich własne cechy, czy też uwarunkowania szersze, ogólnokrajowe lub ponadpaństwowe – innymi słowy, czy najważniejsze są czynniki endogenne czy egzogenne, czy też może raczej ich pewne kombinacje i wzajemne oddziaływania? Jak zmienić niekorzystny spłot czynników uniemożliwiających szybszy rozwój regionów zapóźnionych – czy można tego dokonać, kierując do nich pomoc z zewnątrz, a jeżeli tak, to w jakiej wielkości i formie i jak powinna być ona wykorzystana?

Na pytania te teoria rozwoju regionalnego stara się udzielać coraz nowych odpowiedzi, nawiązując zresztą do ogólnych teorii rozwoju, opracowanych dla układów ponadregionalnych. Zalecenia teorii są następnie wprowadzane w życie przez politykę regionalną, której skuteczność obiektywny sędzia musi jednak ocenić jako wysoce niezadowolającą, przynajmniej w stosunku do celów, jakie ona sobie stawia, i nadziei, jakie budzi.

Istnieje wiele możliwych ujęć rozpatrywania zagadnienia biedy i zamożności regionów. Jedne z nich stosują skomplikowane metody modelowania zjawisk gospodarczych, posługując się różnymi formułami wiążącymi ze sobą czynniki produkcji: kapitał, pracę, postęp techniczno-organizacyjny (teorie i modele wzrostu w ich zastosowaniach do ujęć regionalnych), a także relacje nakładów do wyników – produktywność (por. np. Krugman 2001). Inne wskazują na powiązania regionów z ich otoczeniem, sugerując, że o możliwościach rozwoju stanowi wielkość i opłacalność „eksportu” dóbr i usług do odbiorców znajdujących się poza danym regionem (tzw. teorie bazy ekonomicznej). Niektóre ujęcia odnoszą się do wewnątrzregionalnych powiązań między podmiotami gospodarczymi, które – w szczególnych przypadkach

– prowadzą do wyjątkowej dynamiki rozwoju (teorie rozwoju spolaryzowanego, ostatnio teorie powiązań sieciowych, w tym koncentrujące się na „skupiskach” – *clusters* – firm). Są też teorie tłumaczące stabilność podziałów na biedne i bogate kraje oraz na biedne i bogate regiony nierównoważnością wymiany między układami wysoko i nisko rozwiniętymi (teorie zależności, ujęcia centrum–peryferie). Wskazuje się także na wyposażenie poszczególnych regionów w czynniki produkcji (w tym kapitał ludzki i kapitał społeczny oraz infrastrukturę materialną i instytucjonalną), ich położenie względem ośrodków rozwoju oraz cechy środowiska naturalnego jako na te czynniki, które mają wpływ na rozwój regionów.

Ujęcia te, w wielu przypadkach inspirujące, są jednak – jak się wydaje – często jednostronne, nierzadko także zbyt szczegółowe, co zawęża skalę ich eksplikacyjnych – a co za tym idzie i aplikacyjnych – możliwości. Czy można pokusić się o możliwie uogólnione spojrzenie na procesy rozwoju regionalnego, rozpatrując je w dłuższej, porównawczej skali historycznej? Niniejsza propozycja teoretyczna, z konieczności tylko skrótowo tu zarysowana, jest taką próbą ogólnego i dynamicznego ujęcia treści i współzależności najważniejszych – jak się wydaje – czynników rozwoju regionalnego, takich jak: szeroko rozumiane cechy regionu, paradygmat rozwoju oraz zewnętrzne oddziaływania.

Na potrzeby dalszych rozważań nie jest konieczne precyzyjne zdefiniowanie pojęcia regionu. Wystarczy wskazać, że jest to układ terytorialny będący częścią większej całości – z reguły państwa (choć niektóre mniejsze państwa mogą być traktowane jako regiony, np. Irlandia) – charakteryzujący się pewną wewnętrzną jednorodnością, ujmowaną zarówno funkcjonalnie, jak i z punktu widzenia podobieństwa cech społeczno-ekonomicznych. Pożądane byłoby, by regiony, które rozpatrujemy, były wyposażone w pewne kompetencje, pozwalające ich władzom na podejmowanie samodzielnych działań na rzecz własnego rozwoju. Wymóg ten nie jest jednak konieczny, często za regiony bowiem decydują władze krajowe lub też – w przypadku regionów składających się z kilku terytorialnych jednostek administracyjnych (np. „Polska Wschodnia”) – władza jest sprawowana przez kilka równoważnych podmiotów. Na region patrzymy więc jak na pewną całość poddającą się oglądowi statystycznemu, faktograficznemu, traktując kompetencje władz nim zarządzających jako jedną z jego cech.

Ujęcie teoretyczne

W kolejnych częściach tego artykułu będziemy wyjaśniać teoretyczny schemat, którego zadaniem jest łączne, dynamiczne ujęcie czynników i uwarunkowań rozwoju regionów (zob. rys. 3 na końcu artykułu).

Paradygmat rozwoju

Istnieje wiele ujęć systematyzacji modelu (paradygmatu) rozwoju społeczno-gospodarczego i jego przemian. Tak np. A. Toffler wyróżnił znane trzy

„fale” rozwoju społeczeństw. Każda z nich charakteryzuje się odmiennym sposobem pozyskiwania i wydatkowania energii.

1. W fali pierwszej – począwszy od pojawienia się osiadłego rolnictwa ok. 5 000–10 000 lat temu do rewolucji przemysłowej – człowiek korzystał z nieprzetworzonej energii przyrody: własnych mięśni, pracy zwierząt, nurtu rzeki, później siły wiatru. Jednocześnie kształtował – choć w dość ograniczonej skali – procesy przyrody, coraz bardziej uniezależniając się od biernego korzystania z jej zasobów (społeczeństwa zbierackie i myśliwskie pozostały na tym etapie). Gospodarkę tę nazwiemy rolniczą.
2. W fali drugiej gospodarka została oparta na przekształcaniu energii termicznej w mechaniczną (bezpośrednio lub za pośrednictwem energii elektrycznej). Wiąże się to z umiejętnością spalania pozyskiwanych od przyrody zasobów energetycznych (drewna, węgla, ropy, gazu), a także z uzyskaniem możliwości wykorzystywania energii nuklearnej, również pochodzącej z surowców naturalnych. Energia termiczna i mechaniczna, marginalnie uzupełniane przez siły przyrody (wody, wiatru – których „ujarzmianie” wiąże się z ogromnymi nakładami inwestycyjnymi i znaczącymi kosztami eksploatacyjnymi), prawie całkowicie zastąpiły energię mięśni ludzi i zwierząt. Druga fala to rozkwit gospodarki przemysłowej.
3. W trzeciej fali obserwuje się stopniowe uniezależnianie się od nakładów energetycznych, ponieważ jednym z czynników rozwoju o szybko rosnącym znaczeniu jest informacja, której wytwarzanie i przesyłanie, a także wykorzystywanie, nie wymagają znaczących zasobów i nakładów energetycznych. Stąd też mowa o gospodarce informacyjnej, poprzemysłowej.

Powyższy schemat można zamknąć w formule: **natura – energia – informacja**, charakteryzującej główne czynniki rozwoju w kolejnych „falach”. Proponowane są także inne, bardziej rozbudowane ujęcia stadiów czy modeli rozwoju (por. np. systemy Rostowa 1960 czy Bella 1974). Krzysztofek i Szczepański (2002, s. 36, 37) wyróżniają np. stadia: przedprzemysłowe, na poły przemysłowe, przemysłowe (nowoczesne), poprzemysłowe (ponowoczesne), informacyjne (postmodernistyczne). Rozróżnienie dwóch ostatnich stadiów jest interesujące, pokazuje bowiem istotę gospodarki informacyjnej i społeczeństwa informacyjnego. Odwołując się do typologii stadiów rozwoju zaproponowanej przez Bella (1974), można wskazać, że społeczeństwo poprzemysłowe to społeczeństwo mające gospodarkę o dominującym udziale usług, w którym informacja – rozumiana jako nośnik wiedzy i innowacji – nie stanowi jeszcze istotnego czynnika rozwoju.

Niezależnie od przydatności poszczególnych ujęć, warto zauważyć, że mieszczą się one w owej ogólnej typologii Tofflera, tym bardziej że – jak wskazuje autor – fazy te współwystępują, a nie manifestują się w realnym życiu społeczeństw w sposób rozłączny (nawet w Stanach Zjednoczonych można znaleźć przejawy wszystkich trzech „fal”, choć być może byłoby to trudniejsze w mniej zróżnicowanych społeczeństwach rozwiniętych krajów zachodnioeuropejskich). Podobnie, w każdym z modeli rozwoju realnie istniejących we współczesnym świecie współwystępują trzy czynniki (natura,

energia, informacja). Ważne są jednak proporcje, w jakich społeczeństwa z nich korzystają, i relacje między nimi.

Współczesną gospodarkę informacyjną (postmodernistyczną) określa się także mianem **gospodarki wiedzochłonnej** lub nawet „opartej na wiedzy” (*knowledge-based*). Czasami określenie to jest zastępowane wyrażeniem jeszcze bardziej akcentującym wiedzę jako najważniejszy czynnik rozwoju – mówi się o „gospodarce napędzanej wiedzą” (*knowledge-driven economy*). W myśl tej konwencji terminologicznej wiedza staje się wiodącym elementem „nowej gospodarki” czy też „gospodarki informacyjnej”, jest także najważniejszym zasobem „intelektualnego przedsiębiorstwa”.

Być może należy raczej mówić o gospodarce napędzanej **innowacjami**. „Wiedza” bowiem to umiejętność „poruszania się” w zastanej – a nawet przewidywanej – rzeczywistości. „Wiedza” jest pojęciem statycznym, odnoszącym się do tego, co poddaje się poznaniu w wyniku uogólnionego doświadczenia, uzyskanego dzięki dotychczasowej praktyce i przewidywaniu przyszłości. Jednak istotą nowej gospodarki informacyjnej, odróżniającą ją od przeszłych modeli społeczno-gospodarczych, są zmiany – technologiczna, organizacyjna, marketingowa itd. – uzyskiwane dzięki innowacjom. Innowacja to zerwanie z dotychczasową praktyką, to dążenie do uzyskania **przewagi konkurencyjnej** dzięki zwiększeniu efektywności produkcji, dystrybucji, a głównie dzięki wprowadzeniu nowego produktu.

Należy zwrócić uwagę na niezwykle istotną cechę innowacji, pomijaną w rozważaniach na temat nowego paradygmatu rozwoju: oto **innowacja tworzy sobie popyt**, stając się tym samym istotnym – najważniejszym – czynnikiem w gospodarce ograniczonej od strony popytu, jaką jest gospodarka rynkowa. Popyt na produkt innowacyjny powstaje dzięki uzmysłowieniu konsumentom nowej potrzeby, którą innowacja ma zaspokajać, lub nowej, znacznie doskonalszej formy zaspokajania potrzeby już uzmysłowionej. Przykładów mamy wiele: rejestracja obrazu: aparat fotograficzny, aparat cyfrowy; rejestracja ruchu: kamera filmowa, kamera wideo, kamera cyfrowa; przesyłanie dźwięku: telefon, telefon komórkowy, telefon satelitarny; przesyłanie obrazu – telewizja, telewizja kolorowa; rejestracja i odtwarzanie dźwięku: magnetofon, gramofon, CD, cyfrowy CD. Największa jednak „rewolucja innowacyjna” dokonała się w sferze przechowywania, przetwarzania i przesyłania informacji, co jest wynikiem postępu w technikach komputerowych.

Innowator – czyli przedsiębiorca (obecnie częściej firma, koncern) wprowadzający na rynek „wynalazek”¹ – może uzyskać stabilną przewagę konkurencyjną, nie jest bowiem zależny od popytu zaspokajanego przez wielu producentów czy dostawców usług, a ma pozycję *quasi-monopolistyczną*, póki nie pojawi się konkurencyjny innowator (o zagrożeniu konkurencją firm mających znaczącą pozycję na rynku, lecz nie wykazujących wystarczającej zdolności innowacyjnej, zob. np. Christiansen 1997).

¹ Rozróżnienie między wynalazcą (*inventor*) a innowatorem (*innovator*) wprowadził J. Schumpeter, wskazując, że jedynie innowator zmienia sposób produkcji, a wynalazek staje się innowacją dopiero po jego „urynkowaniu” (dobrym przykładem jest tu nowa forma organizacji produkcji zaproponowana przez F. Taylora i jej praktyczne zastosowanie przez H. Forda).

Cechą współczesnej gospodarki jest – z jednej strony – przyspieszenie procesu innowacji, z drugiej zaś jej kumulatywne wykorzystywanie w procesie tworzenia nowych innowacji. Jak ujmuje to Castells (1997, s. 32): „Współczesnej rewolucji technologicznej nie charakteryzuje podstawowa rola wiedzy i informacji, ale to, że owa wiedza i informacja są stosowane do tworzenia wiedzy i urządzeń przetwarzających informację oraz służących do komunikacji, w procesie kumulatywnego sprzężenia zwrotnego między innowacją i wykorzystywaniem innowacji”. Sprzężenie to powoduje wzmocnienie konkurencyjnej przewagi innowatora nad producentem zdolnym jedynie do wytwarzania produktów znajdujących się dalej na krzywej cyklu życia produktu. Cykl ten wpływa na procesy rozwoju regionów, co przejawia się w następujący sposób.

1. Innowacja może pojawić się tylko w regionach o znacznym potencjale innowacyjnym, a więc wysoko rozwiniętych, oferujących dobre warunki dla placówek nauki, firm zdolnych do przekształcenia wynalazku w innowację oraz dla pracowników o wysokich kwalifikacjach.
2. W fazie produkcji masowej mogą uczestniczyć regiony o względnie wysokim poziomie rozwoju, a im produkt jest nowszy, tym wymagania pod względem jakości środowiska produkcyjnego są wyższe. Odnosi się to zarówno do możliwości zakupienia licencji, jak i do mniej lub bardziej legalnego skopiowania wzorca produkcji i technologii.
3. Regiony niżej rozwinięte, o słabych zdolnościach do podejmowania produkcji znajdującej się na wysokim poziomie technologicznym i w związku z tym konkurujące głównie ceną, znajdują się w sytuacji silnego zagrożenia konkurencyjnego, wywieranego przez potencjalnie tańszych producentów. Warto podkreślić, iż wygrać konkurencję cenową mogą tylko biedni, zadowalający się niskimi płacami roboczymi.

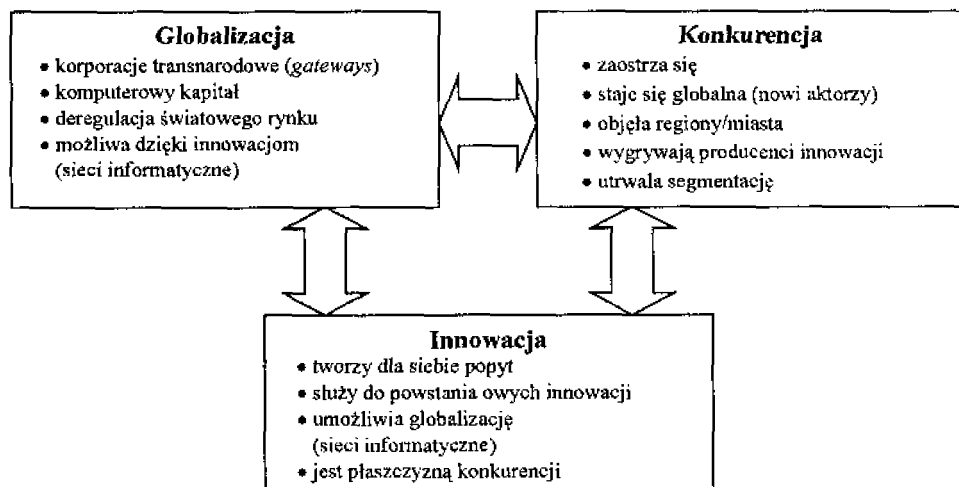
W konsekwencji tych procesów utrwała się segmentacja układów terytorialnych: w segmencie wysokim wytwarzane są innowacje, które pozwalają na uzyskanie wysokich płac i zysków oraz na utrzymanie stabilnej przewagi konkurencyjnej; w segmencie niskim produkowane są wyroby technologicznie przestarzałe, przy wykorzystaniu niewielkich zasobów kapitałowych i nisko opłacanej, słabo wykwalifikowanej siły roboczej. Do segmentacji tej wrócimy, omawiając konkurencyjność regionów.

Wspomniane zjawiska i prawidłowości stały się podstawą do sformułowania jednej z teorii rozwoju regionalnego, podkreślającej czynniki technologiczne w rozwoju regionalnym (tzw. teoria dualizmu technologicznego). Podejście to akcentowało niemożność rozprzestrzeniania się wysokich technologii i technik produkcji w krajach słabo rozwiniętych, co miało wynikać z ograniczonej zdolności do finansowania kapitałochłonnych inwestycji, niskich kwalifikacji ludności i konieczności pozostawiania większej części ludności w związkach z sektorem tradycyjnym. Teoria dualizmu technologicznego została następnie uogólniona, uzyskując wymiar regionalny (por. Sunkel 1973, Richardson 1984), wpisując się jednocześnie w nurt teorii zależności.

O relacjach między zdolnością do tworzenia innowacji i rozwojem regionalnym pisze m.in. Suarez-Villa (2000; por. także Gorzelak 2002, gdzie zamieszczono odpowiednią rycinę z tej książki). Szybki wzrost zdolności innowacyjnej południowych stanów USA przy jednoczesnym spadku zdolności w stanach północnych i północno-wschodnich jest silnie zbieżny z dynamiką wzrostu gospodarczego obydwu tych grup regionów. Przesunięcie z „pasa mrozu” (północ) do „pasa słońca” (południe) jest w znacznej części spowodowane zmianami proporcji w potencjale innowacyjnym poszczególnych części kraju.

Zasygnalizowane procesy zachodzą wraz z szeroko już omówionymi procesami **globalizacji**. By nie powielać oczywistych już stwierdzeń na jej temat, ograniczymy się jedynie do jednego tylko, rzadko podnoszonego jej aspektu, związanego z nową istotą najważniejszych aktorów globalnej sceny: transnarodowych korporacji. Jak wskazuje R. Reich (2001), współczesne korporacje transnarodowe przestały być jednostkami produkującymi, a stały się „bramami” oznaczonymi określonymi nazwami, znakami firmowymi (SONY, General Motors, Philips, Nokia etc.), łączącymi dwie globalne sieci: dostawców i odbiorców. Korporacje organizują sieci kooperujących ze sobą producentów, „komponując” swoje produkty z wyrobów zaoferowanych im przez inne korporacje (np. do większości samochodów montuje się osprzęt elektryczny noszący nazwy Bosch lub Delphi, co nie znaczy, że jest on w całości wyprodukowany przez te firmy, one same są bowiem organizatorami sieci produkcji). Po drugiej stronie owej „bramy” znajdujemy sieci odbiorców – w tym także konsumentów – połączonych z dostawcami sieciami *e-commerce*.

Podsumowaniem tej części rozważań jest następujący schemat łączący trzy wzajemnie ściśle powiązane i warunkujące się zjawiska: globalizację, konkurencję i innowację.



Rys. 1. Triada współczesnego modelu rozwoju

Kryteria lokalizacji

Wielokrotnie już wskazywano, iż model rozwoju determinuje kryteria lokalizacji (por. np. Gorzelak, Jałowiecki 2000). By nie powtarzać zagadnień już dość szczegółowo omówionych, ograniczymy się tu jedynie do wskazania, iż miejsce ilościowych kryteriów lokalizacji zajęły – w znacznej mierze – kryteria jakościowe, wśród których kwalifikacje siły roboczej, sprawność administracji, zróżnicowanie struktury gospodarczej, niezawodność infrastruktury transportowej i telekomunikacyjnej oraz warunki życia² stały się kluczowymi cechami, jakie powinien mieć region czy układ lokalny, by znaleźć się w orbicie zainteresowań dysponentów kapitału inwestycyjnego. Z kolei tracą na znaczeniu te cechy regionu, które były tak ważne w gospodarce zasobochłonnej: duże zasoby słabo wyedukowanej siły roboczej (stąd masowe bezrobocie w gospodarce rozwijającej się w myśl zasady *jobless growth* – wzrost bez pracy), bogactwa naturalne³, infrastruktura transportu masowego, pomoc finansowa, specjalizacja przemysłowa.

Warto głębiej zastanowić się nad długofalowymi skutkami pomocy udzielanej firmom przez sektor publiczny. Często w długim horyzoncie pomoc ta osłabia zdolność do konkurencji, bo przedsiębiorstwo ją otrzymujące zaniedbuje dokonywanie stałych zmian strukturalnych i unowocześnianie produkcji. Klincznym przykładem są tu zakłady samochodowe Rovera w Longbridge, które szantażowały kolejne rządy brytyjskie groźbami zwolnień pracowników, wymuszając w ten sposób pomoc państwa (w 1999 r. zakłady te przyniosły straty większe od strat całego polskiego górnictwa węglowego w tamtym roku!). Źródłem kryzysu koreańskiego upatruje się m.in. w zbyt silnych związkach między państwem a wielkimi korporacjami („czebolami”), które stworzyły za łatwe warunki działania tych koncernów, w tym możliwości zaciągania pożyczek zagranicznych. Po dewaluacji wona pożyczki te okazały się zbyt duże, by koncerny mogły je spłacić. Podobne przyczyny – choć nie wyłącznie one – są odpowiedzialne za stagnację gospodarki japońskiej⁴. Niestety, w Polsce wiara w pomoc instrumentów finansowych – takich jak np. ulgi podatkowe

² Rok temu w „The Economist” ukazało się całostronicowe ogłoszenie promujące Austrię jako miejsce podejmowania działalności gospodarczej, które miało następujący tytuł: *Mozart. Mountain Lakes and 4-Wheel Drive. Rethinking Your Image of a Great Business Location*, co znaczy: *Mozart i górskie jeziora. Samochód z napędem na cztery koła. Przemysł swoje wyobrażenie o doskonałej lokalizacji biznesu*. Nawet już nie rynek, dostawcy, autostrady (są wszędzie) czy uniwersytety – a wyłącznie przyjemności życia, jakie Austria ma do zaoferowania, mają przyciągnąć do niej inwestorów.

³ Zasoby naturalne często stają się niekiedy obciążeniem – jak zasoby węgla – lub wręcz skłaniają do utrzymywania zasobochłonnego kierunku rozwoju i zniechęcają do poszukiwania możliwości wejścia na drogę rozwoju wiedzochłonnego (niebezpieczeństwo takie wystąpiło np. w Kanadzie, zob. Higgins, Savoie 1997, s. 20–21).

⁴ Jak podaje „The Economist” (5–16 listopada 2002 r.), w dobrej sytuacji znajdują się głównie te korporacje japońskie, które nie korzystały z pomocy państwa, a szczególnie te, które nie były zlokalizowane w Tokio czy Kioto, czyli daleko od ośrodków decyzji politycznych i gospodarczych.

– ciągle jeszcze pokutuje zarówno na szczeblu lokalnym, jak i w centrum. Jej najwyraźniejszym przejawem są nasze specjalne strefy ekonomiczne, w większości przypadków zupełnie nieopłacalne, stwarzające w dodatku trudności w negocjacjach z Unią i prowadzące do długotrwałych zobowiązań finansów publicznych względem kapitału prywatnego (por. Kryńska 2000).

Schematycznie ujmując to poniższe zestawienie.

Tab. 1. Stare i nowe kryteria lokalizacji

Gospodarka zasobochłonna	Gospodarka wiedzochołonna
zasoby siły roboczej koszty robocizny	kwalifikacje siły roboczej koszty robocizny
łatwość nabycia surowców	
koszty transportu infrastruktura masowego transportu	bliskość autostrady bliskość lotniska międzynarodowego ponadregionalne połączenia kolejowe
dostatek mocy	koszty energii
specjalizacja lokalnego przemysłu	bliskość dostawców i kooperantów
niskie podatki pomoc finansowa władz publicznych	jakość administracji lokalnej opłaty lokalne usługi miejscowych banków wspieranie działalności gospodarczej jednostki obsługi biznesu, izby gospodarcze
klimat	bliskość szkół wyższych bliskość instytutów badawczych komunikacja miejska dobre warunki mieszkaniowe korzystny wizerunek miasta/regionu zaplecze medyczne, placówki kulturalne możliwości wypoczynku

Nowy model rozwoju kształtuje się w niektórych tylko miejscach, w tych, które są zdolne do uzyskania przewagi konkurencyjnej dzięki zdolności do wytworzenia i/lub rozwinięcia innowacji, zmiany technologicznej, organizacyjnej, produktowej. Model ten, powstały w niewielkiej liczbie najsilniejszych regionów, upowszechnia się i staje się paradygmatem dominującym. Jest to właśnie istota wspomnianej już segmentacji na regiony najbardziej innowacyjne, tym razem rozumianej w układzie terytorialnym, nie zaś korporacyjnym. Regiony najbardziej innowacyjne określają kierunek zmian

modelu rozwoju, zapewniając sobie tym samym stabilną przewagę konkurencyjną wobec regionów, które muszą stale dostosowywać się do warunków wyznaczonych przez liderów.

Cechy regionu

Każdy z regionów wykazuje określone cechy, wykształcone przez naturę i historię. Odwołując się do koncepcji dystansów R. Cappelina (por. Gorzelak 2002), można cechy te ująć – w największym skrócie – w kilku następujących punktach:

Dystans geograficzny:

- położenie w przestrzeni geodezyjnej: odległość od centrów gospodarczych świata, od metropolii, ośrodków przemysłowych, atrakcji turystycznych i rekreacyjnych;
- położenie w przestrzeni fizycznej: klimat, ukształtowanie terenu, zasoby naturalne itp. Jest to niewątpliwie jedna z najważniejszych charakterystyk danego układu terytorialnego. W myśl niektórych (przebrzmiałych już) teorii determinizmu geograficznego klimat jest najważniejszym czynnikiem wpływającym na aktywność człowieka. Twierdzono, iż klimat gorący uniemożliwia sprawne funkcjonowanie, co uzasadniano przykładami z Afryki. Jest prawdą, że warunki klimatyczne w istotny sposób wpływają na możliwości podejmowania zorganizowanego wysiłku (por. na ten temat m.in. Kapuściński 2001; także wstęp w Landes 2000). Przykład Dalekiego Wschodu wskazuje jednak, iż ograniczenia te można przełamać. Ponadto postęp technologiczny umożliwił szerokie stosowanie klimatyzacji, co stało się jednym z czynników „otwarcia” wielu regionów – m.in. południa Stanów Zjednoczonych – na inwestycje i działalność gospodarczą. Położenie w przestrzeni fizycznej dodatkowo wpływa na dostępność danego układu terytorialnego, choć w wyniku postępu w pokonywaniu odległości znaczenie przestrzeni fizycznej zbliża się do znaczenia przestrzeni geodezyjnej (góry czy ocean nie są żadną przeszkodą dla samolotu);
- infrastruktura transportowa, wyznaczająca dostępność danego obszaru i jego otwartość na przepływy ludzi i dóbr. Bardzo ważną cechą infrastruktury stała się jej niezawodność (dostawy *just-in-time*) oraz stopień powiązania z międzynarodowymi sieciami połączeń transportowych⁵;
- infrastruktura telekomunikacyjna, będąca elementem globalnej sieci telekomunikacyjnej. Szczególnie ważna jest dostępność tej infrastruktury, jej powszechność i jej rola edukacyjna. Istotna jest także jakość (szybkość i pewność transmisji danych) oraz niezawodność, w tym odporność na ewentualne kataklizmy i zewnętrzne zakłócenia (można np. twierdzić, że

⁵ Jak ostatnio powiedział jeden z polskich muzyków mieszkających w USA, o jego miejscu w przestrzeni globalnej nie decyduje kraj, w którym mieszka, ale odległość od najbliższego lotniska międzynarodowego.

najbardziej wrażliwym elementem współczesnej gospodarki są sieci komputerowe zawierające dane o transakcjach giełdowych, handlowych i kapitałowych – ich poważne zniszczenie może mieć dalekosiężne, kryzysowe skutki dla całej gospodarki globalnej).

Dystans instytucjonalny:

- działowo-gałęziowa struktura gospodarki, szczególnie zaś udział sektora IV – usług finansowych, badań i rozwoju, szkolnictwa wyższego, profesjonalnego doradztwa itp.;
- stopień zaawansowania technologicznego nie tylko układu wytwórczego, ale także sfery usług publicznych (w tym edukacji – np. w Polsce jedynie 40% szkół ma dostęp do Internetu, a udział szkół, w których można prowadzić powszechne, porządne nauczanie informatyki, jest jeszcze mniejszy). Od poziomu technologii zależą kwalifikacje pracowników, sprawność administracji, jakość warunków życia, a także potencjał innowacyjny;
- kapitał ludzki (poziom wykształcenia i umiejętności, motywacja do pracy) – jak już wskazywano, jeden z najważniejszych współcześnie czynników rozwoju;
- kapitał społeczny (zdolność do podejmowania działań zbiorowych, skłonność do współpracy, poziom zaufania społecznego, mechanizmy sprawowania władzy itd.), przez niektórych badaczy (np. Putnam 1995; Fukuyama 1997; 2000) traktowane jak czynnik wręcz najważniejszy;
- struktura instytucjonalna, tak w sferze wspierania gospodarki, jak i w zakresie instytucji społeczeństwa obywatelskiego.

Cechy układu terytorialnego nie są oczywiście stałe, choć poszczególne z nich charakteryzują się różną podatnością na zmiany, ponieważ tylko niektóre zależą od działalności człowieka, a te, które są wyznaczone przez naturę, ulegają zmianom niezwykle powolnym. Ponadto cechy te są wzajemnie powiązane i współzależne. Nie można np. oczekiwać, że układ terytorialny (państwo, region, miasto), który jest słabo skomunikowany za pomocą łączy telekomunikacyjnych, którego mieszkańcy są słabo wykształceni i zajmują się tradycyjnymi dziedzinami gospodarki itd., nagle znajdzie się w czołówce naukowej świata.

Relacje cech regionu i kryteriów lokalizacji

Dochodzimy w tym miejscu do jednego z najważniejszych momentów modelu rozwoju regionalnego: do relacji cech regionu i obowiązujących w danym okresie historycznym kryteriów lokalizacji. Upraszczając cały zakres możliwych relacji do dwóch skrajnych (co jest zabiegiem uprawnionym w konstruowaniu ujęć generalizacyjnych), możemy odróżnić dwie sytuacje: dużej zgodności między cechami regionu a kryteriami lokalizacji oraz jej braku (niezgodności). Te dwie skrajne rodzaje relacji wyznaczają położenie regionu w konkurencyjnej przestrzeni gospodarczej, która obecnie stała się przestrzenią globalną, gdzie konkurencję wygrywa się dzięki innowacjom.

Konkurencyjność regionów

Konkurencyjność regionów jest jednym z najczęściej stosowanych terminów odnoszących się zarówno do procesów rozwoju regionalnego, jak i do polityki regionalnej. Nie sposób prawie spotkać dokumentu (np. strategii rozwoju województwa czy też dokumentu rządowego związanego z polityką regionalną), w którym zabrakłoby sformułowania, iż celem jest „podniesienie konkurencyjności regionów”. Rzadko natomiast znajdujemy próbę zdefiniowania tego pojęcia.

Nawiązując do wcześniejszych rozważań (Gorzelać, Jałowiecki 2000), powiemy, że region jest konkurencyjny, jeżeli:

- stwarza takie warunki zlokalizowanym na jego terenie przedsiębiorstwom, że są one w stanie wygrać konkurencję – a jak wcześniej zauważono, stabilną przewagę konkurencyjną uzyskuje się dzięki zdolności do tworzenia innowacji;
- jest w stanie wygrać konkurencję z innymi regionami o przyciągnięcie kapitału inwestycyjnego, szczególnie zaś kapitału lokującego się w przedsięwzięciach o wysokim poziomie innowacyjności.

Można łatwo zauważyć, że powyższe dwa ujęcia konkurencyjności oznaczają właściwie to samo. Oto, z jednej strony, region nie przyciągnie innowacyjnego kapitału, jeżeli nie stworzy mu dobrych warunków, z drugiej zaś sam fakt przyciągnięcia innowacyjnego kapitału korzystnie oddziałuje na warunki prowadzenia działalności gospodarczej w tym regionie.

Konkurencyjność regionu zależy od relacji jego cech i kryteriów lokalizacji, jakie wynikają z obowiązującego modelu rozwoju. Wysoką konkurencyjność mogą osiągnąć jedynie te z nich, których cechy są zgodne z owymi kryteriami – natomiast regiony, których cechy nie są zgodne z kryteriami lokalizacji, nie mogą ani przyciągnąć kapitału – są dla niego nieatrakcyjne, ani też stworzyć korzystnych warunków dla firm już istniejących na ich terenie.

Regiony konkurencyjne uzyskują wysoką zdolność rozwoju endogennego. Są w stanie tak zmieniać swoje cechy (np. dzięki inwestycjom w infrastrukturę, podnoszeniu kwalifikacji pracowników i przyciąganiu najwyżej wykwalifikowanych z zewnątrz w drodze „drenażu mózgów” – *brain drain*, rozwojowi zaplecza naukowo-badawczego, wzrostowi miejscowych dochodów itd.), by w coraz większym stopniu odpowiadały one obowiązującym kryteriom lokalizacji. Niektóre z nich – najsilniejsze – zmieniają te kryteria dzięki oddziaływaniu na przekształcenia modelu rozwoju. Z kolei regiony niekonkurencyjne znajdują się w stanie stagnacji, lub wręcz recesji, ponieważ firmy w nich działające mają trudności i są zamykane, kapitał odpływa, za nim podążają zamożni, wykwalifikowani pracownicy – uruchomione są negatywne sprzężenia Myrdalowskiej „okrężnej przyczynowości”, co prowadzi do dalszego zmniejszania zbieżności cech tych regionów i kryteriów lokalizacji.

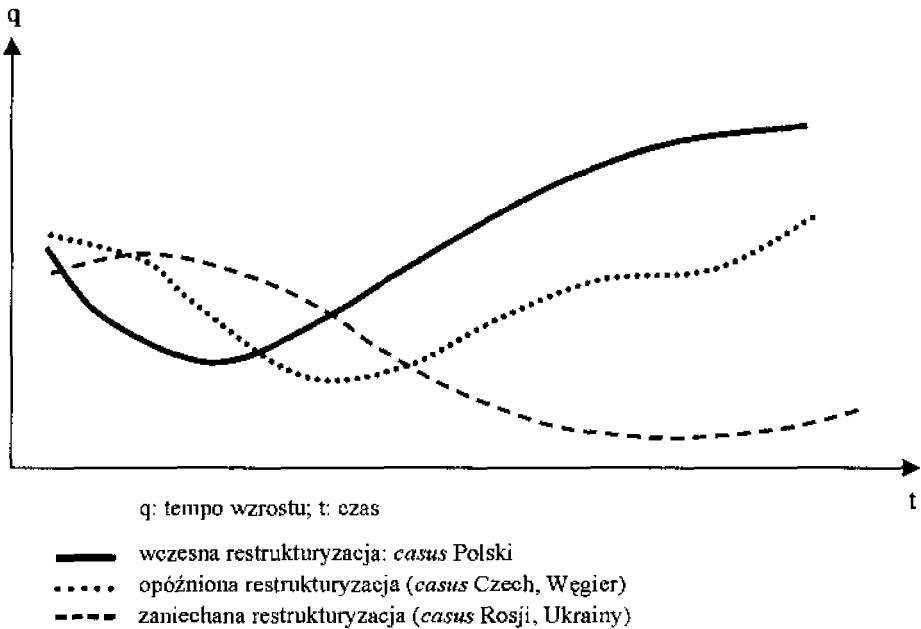
Mamy więc do czynienia z układem dynamicznym, zawierającym sprzężenia zwrotne między poszczególnymi składowymi procesami rozwoju. W obliczu

stale zmieniającego się (a obecnie zmiany te są szczególnie szybkie) modelu rozwoju i ulegających przeobrażeniom, zależnych od niego kryteriów lokalizacji, utrzymanie wysokiej konkurencyjności wymaga stałych dostosowań cech regionu do owych kryteriów. Konieczne jest więc dokonywanie stale, ciąglej **restrukturyzacji**, polegającej na zamianie tych elementów w strukturze regionu (jego gospodarce, infrastrukturze), które nie są dostosowane do obecnych – a także do przyszłych – kryteriów lokalizacji, na elementy nowe, wyprzedzające lub przynajmniej nadążające za wymogami stale na nowo kształtującej się gospodarki.

Istotną cechą każdej zmiany strukturalnej jest to, że jest ona kosztowna. Często koszt ten bywa eksternalizowany, spychany poza układ ją podejmujący – np. w przypadku zamykania nierentownej fabryki koszty są ponoszone przez zwalnianych pracowników, a w dalszej kolejności przez sektor publiczny, który musi wypłacić im zasiłki dla bezrobotnych lub/oraz fundusze pomocy socjalnej. Ponadto restrukturyzacja z reguły przynosi efekty po pewnym okresie, ponieważ na ogół konieczny jest pewien czas na dostosowanie. Istota restrukturyzacji polega jednak na tym, że jest ona obiektywnie konieczna, jeżeli region nie ma tracić już osiągniętego poziomu konkurencyjności, a tym bardziej, jeżeli ma go podwyższyć. W sytuacji pierwszej konieczność ta wynika z tego, że stałej – coraz szybszej – zmianie ulegają kryteria lokalizacji i region musi zmiany te „gonić” (w myśl zasady, iż kto nie idzie naprzód, ten się cofa). W przypadku drugim konieczność ta wynika z potrzeby „odrobienia strat”, które zaistniały w okresach poprzednich, co powoduje, że restrukturyzacja musi być głębsza.

Zaniechanie restrukturyzacji prowadzi do nieuchronnego zmniejszania się poziomu konkurencyjności, a więc do stagnacji lub recesji. Koszty społeczne i tak zostaną poniesione, jednak „za darmo”, bez uzyskania tych korzyści w postaci zmian strukturalnych, które udałooby się osiągnąć, gdyby zmiana strukturalna mogła być wprowadzana w sposób świadomy i kontrolowany.

Doskonałym przykładem omawianych tu prawidłowości są trajektorie krajów postsocjalistycznych w latach 1990–2000 – schematycznie obrazuje je rysunek na następnej stronie. Kraje, które świadomie dokonały wczesnej restrukturyzacji (jak Polska, a także Słowenia i Estonia), osiągnęły w całym okresie po 1989 r. znacznie lepsze efekty niż te, które restrukturyzację starały się opóźnić (jak Czechy i Węgry) lub wręcz jej zaniechać (większość republik postradzieckich). Także obecne spowolnienie rozwoju Polski można częściowo wyjaśniać przez wskazanie na zaniechanie wysiłku restrukturyzacyjnego w połowie lat dziewięćdziesiątych.



Rys. 2. Trajektorie państw postsocjalistycznych w latach dziewięćdziesiątych

Impulsy zewnętrzne

Regiony nie są obiektami całkowicie domkniętymi. Przeciwnie, proces globalizacji, rozwój sieci telekomunikacyjnych oraz postęp w transporcie powodują, że stają się one coraz silniej powiązane z otoczeniem, tworząc układy sieciowe lub też posiadając na swoim terenie firmy wchodzące w skład rozgałęzionych sieci współpracy.

Na większość jednostek przestrzennych oddziałują impulsy zewnętrzne przynajmniej trzech rodzajów:

1. Napływ kapitału inwestycyjnego, znacznie większy do regionów konkurencyjnych niż do nieatrakcyjnych, przy czym do regionów o najwyższej konkurencyjności napływa kapitał innowacyjny, a do regionów, których cechy nie są zbieżne z obowiązującymi kryteriami lokalizacji, napływa kapitał lokujący się w dziedzinach o średnim lub niskim poziomie zaawansowania technologicznego⁶.
2. Alternatywnym wobec kapitału inwestycyjnego źródłem zasileń w przypadku regionów niekonkurencyjnych jest pomoc publiczna, często utrzymująca

⁶ Jak podawała prasa, Irlandia odrzuciła ofertę Nissana planującego zlokalizowanie w tym kraju montownię samochodów, argumentując, że byłby to zakład o zbyt małym poziomie innowacyjności, nie stwarzający wystarczająco korzystnych impulsów dla swojego lokalnego otoczenia. Z drugiej strony w Polsce i krajach Europy Środkowej oferta taka byłaby przyjęta z wielkim zadowoleniem, co uwiadamia różnice w poziomie globalnej konkurencyjności obydwu tych układów.

się przez długi czas. Pomoc tę kieruje do regionów niekonkurencyjnych państwo (program *New Deal*, później Program Appalaski w USA, pomoc włoskiemu *Mezzogiorno*, *assisted areas* w Wielkiej Brytanii, transfery do byłej NRD, inne systemy pomocy regionalnej) lub – w ciągu ostatnich 20 lat w coraz większym stopniu – Unia Europejska (i jej poprzedniczki), która przeznaczająca około 30% swojego budżetu na pomoc regionom słabym, pogrążającym się w stagnacji.

3. Trzecim rodzajem impulsów zewnętrznych jest popyt zewnętrzny na produkty i usługi danego regionu. Popyt ten może pojawić się w wyniku zmiany paradygmatu rozwoju (np. dopiero po upowszechnieniu maszyny parowej węgiel stał się wartościowym zasobem, podobnie jak uran po wynalezieniu energii nuklearnej, itp.); w wyniku zmian zachodzących w makroskali (np. w wyniku globalizacji pojawił się popyt na produkcję tradycyjnych wyrobów w tanich krajach, które poprzednio pozostawały poza obiegiem gospodarki światowej); wreszcie w wyniku zdarzeń politycznych (jak stało się to po otwarciu granicy polsko-niemieckiej i uzyskaniu przez Niemców dostępu do polskiego, tańszego rynku).

Warto zauważyć, że odmienne czynniki zewnętrzne trafiają do regionów poszczególnych typów. Regiony konkurencyjne przyciągają kapitał inwestycyjny, gdyż lokując się tam, ma on szansę przynieść wysokie zyski. Możliwości tych nie stwarzają regiony niekonkurencyjne, dlatego też są one niejako „skazane” na oczekiwanie na pomoc publiczną, która omija regiony lepiej prosperujące. Popyt zewnętrzny może pojawić się w regionach obydwu rodzajów, choć regiony silniejsze mają większe możliwości jego kształtowania i pobudzania.

Istotną cechą tych wymienionych wyżej korzystnych impulsów – często występujących łącznie, jak np. w Irlandii w latach dziewięćdziesiątych – jest to, że powinny one ułatwić proces rozwoju dzięki przekazaniu do regionu określonych dochodów, a często także *know-how* i dostępu do rynków zewnętrznych. Regiony niekonkurencyjne nigdy nie mają tych czynników w dostatecznej liczbie, a w przypadku regionów konkurencyjnych mogą one dodatkowo wspomóc proces ich rozwoju.

Wykorzystanie impulsów zewnętrznych

Impulsy zewnętrzne mogą zostać wykorzystane rozmaicie. Możemy odróżnić dwie przeciwstawne sytuacje:

- wyzyskanie dodatkowych korzyści uzyskanych przez oddziaływanie czynników zewnętrznych w celu przyspieszenia zmiany strukturalnej i uzyskania lepszego dostosowania cech regionu do współczesnych – i przyszłych – kryteriów lokalizacji;
- zaniechanie zmian strukturalnych i zużycie korzyści zewnętrznych na pokrywanie strat wynikających z pogłębiającego się niedostosowania cech regionu do kryteriów lokalizacji i wynikającego z tego spadku konkurencyjności regionu (a w tym firm zlokalizowanych na jego terenie).

Możliwa jest także sytuacja pośrednia, polegająca na tym, że restrukturyzacja jest ograniczana, a korzyści uzyskane dzięki impulsom zewnętrznym są przeznaczane na pokrywanie kosztów owej ograniczonej restrukturyzacji.

Sposób zagospodarowania korzyści pochodzących z impulsów zewnętrznych jest zależny od cech samego regionu, w tym zaś głównie od jego kapitału ludzkiego i społecznego, jakości i działania instytucji, w tym instytucji politycznych reprezentujących interesy klas, grup społecznych i zawodowych. W systemie demokratycznym konieczne jest uzyskanie społecznej akceptacji dla społecznych kosztów restrukturyzacji. Często jednak o akceptację taką klasa polityczna nie występuje, zmiana strukturalna bowiem nie leży w jej własnym interesie.

Modelowe sytuacje regionów i przykłady

Rozwój regionu zależy od trzech zmiennych, w danym momencie w zasadzie od danego regionu niezależnych: obowiązującego paradygmatu rozwoju (i wynikających z niego kryteriów lokalizacji), cech regionu oraz impulsów zewnętrznych. Te trzy zmienne niezależne są oczywiście uwikłane w sprzężenia zwrotne, działające w dłuższej skali czasowej, z których najważniejsze odnosi się do sposobu wykorzystania pojawiających się (często nagle) czynników zewnętrznych. Ważne jest to, że wykorzystanie impulsów zewnętrznych zależy od cech samego regionu. W modelowym ujęciu relacje te tłumaczą wszystkie cztery sytuacje rozwoju regionów.

1. Regiony silne („liderzy”), utrzymujące swoje pozycje mimo zmian paradygmatu rozwoju – jak np. rdzeń Europy od Londynu po Mediolan (tzw. niebieski banan) – to przykłady zespołu regionów, które wyznaczały model rozwoju w epoce przedindustrialnej i industrialnej oraz na tyle silnych w erze gospodarki wiedzochłonnej, iż są one w stanie utrzymać wysoką konkurencyjność dzięki wzrostowi endogennemu. Regiony te funkcjonują w dwóch korzystnych sprzężeniach zwrotnych (zob. rys. 3 na końcu artykułu): wewnętrznym (są one konkurencyjne, gdyż ich cechy są zgodne z kryteriami lokalizacji, a najsilniejsze z nich wręcz kryteria te wyznaczają), są również zdolne do takiego wykorzystania dodatknych impulsów zewnętrznych, by dalej zwiększać swoją konkurencyjność.
2. Regiony tradycyjnego przemysłu („przegranie”) utraciły konkurencyjność w wyniku zmiany modelu rozwoju (a więc i kryteriów lokalizacji), co spowodowało, że ich cechy dość szybko okazały się niezgodne z tymi kryteriami. Powstała w wyniku tego znanego procesu stagnacja i recesja w niektórych z tych regionów przełamano (jak np. w Zagłębiu Ruhry) dzięki umiejętnemu wykorzystaniu impulsów zewnętrznych. Inne – jak np. Górny Śląsk – spożytkowały te impulsy na odsunięcie koniecznej restrukturyzacji, co spowodowało, iż są one w trudnej sytuacji nawet długo po utracie konkurencyjności, jaką wykazywały w gospodarce zasobochłonnej.

Można np. poczynić następujące bardzo ostrożne wyliczenie: obecne zadłużenie kopalń węgla kamiennego w Polsce to ok. 25 mld zł (jeżeli było ono liczone w cenach bieżących, to w obecnych cenach jest znacznie wyższe); koszty dotychczasowej restrukturyzacji górnictwa węglowego to ok. 30 mld zł (uwaga o cenach j.w.); nie jest mi znana wielkość dopłat do eksportu węgla (można np. przyjąć, że jest to ok. 20 mln ton rocznie razy 10 USD za tonę razy 10 lat, czyli ok. 2 mld USD, a więc 8 mld zł). Łącznie samo górnictwo wchłonęło ok. 60 mld zł, co jest równe produktowi regionalnemu brutto byłego województwa katowickiego w 1998 r. Jeżeli dodamy do tego straty, które poniosły inne sektory (głównie hutnictwo) tego regionu i udzielone im subsydia, to okaże się, że region śląski uzyskał pomoc w wysokości ok. 1/7 produktu, jaki dostarczył polskiej gospodarce po 1990 r. Efekty tej pomocy publicznej w regionie są mimo to znikome.

Poprzemysłowy region Górnego Śląska i Zagłębia wymaga silnej wewnętrznej postawy prorostrukturyzacyjnej oraz znaczącej pomocy z zewnątrz. Pomocy tej jednak się nie planuje. Oto w *Zintegrowanym Programie Operacyjnym Rozwoju Regionalnego* na całkowitą pomoc polskim regionom poprzemysłowym przeznaczają się jedynie ok. 100 mln euro, co jest wielkością śmiesznie małą. Przeoczony jest także fakt, że restrukturyzacja regionu to nie tylko zmiana strukturalna (głównie przez upadek) jego najważniejszych branż, ale też niezwykle kosztowne inwestycje w infrastrukturę i rewitalizację odłogów poprzemysłowych. Biorąc więc pod uwagę zarówno silne postawy zachowawcze wewnątrz bardzo już niekonkurencyjnego regionu, jak i brak zrozumienia dla jego obiektywnych potrzeb na zewnątrz, można się spodziewać, że Górny Śląsk stanie się największym regionem problemowym już nie w skali Polski, ale całej zjednoczonej Europy. Można przy tym mieć nadzieję, że właściwa polityka względem tego regionu zostanie podjęta dopiero pod kierunkiem Brukseli.

Odwołując się do schematu procesu rozwoju, możemy powiedzieć, że regiony te utraciły korzystne wewnętrzne sprzężenie zwrotne, ponieważ zmieniły się kryteria lokalizacji, i stały się one niekonkurencyjne. Niektóre z nich jednak spotkały silne korzystne impulsy zewnętrzne (jak ogromna pomoc publiczna dla Zagłębia Ruhry lub budowa tunelu pod kanałem La Manche w przypadku Nord pas de Calais) i były zdolne do ich wykorzystania w celu zmiany swojej struktury społecznej i gospodarczej, nie zaś po to, by konieczną restrukturyzację odsunąć.

3. Regiony słabo rozwinięte, które pozostają w tej sytuacji przez długie okresy („zapóźnieni” – jak np. *Mezzogiorno*, Środkowe Appalachy, wschodnie części krajów środkowoeuropejskich), znajdują się w dwóch pętach negatywnego sprzężenia zwrotnego: ich niska konkurencyjność utrzymuje je w stanie stagnacji, gdyż ich wewnętrzny potencjał jest zbyt niski, by osiągnęły wysokie tempo wzrostu, a impulsy zewnętrzne (pomoc publiczna i popyt zewnętrzny) – o ile w ogóle się pojawiają – są albo zbyt słabe, by przezwyciężyć niską konkurencyjność, albo też nie są wykorzystywane w celu dokonania wystarczająco głębokiej zmiany strukturalnej.

Regiony zacofane mają szansę na przełamanie swojego zapóźnienia jedynie wtedy, gdy wzrośnie ich konkurencyjność – np. w przypadku zmiany kryteriów lokalizacji – i gdy popyt na ich cechy i zasoby, który pojawia się w wyniku tej zmiany, jest wykorzystany w celu dokonania szybkiej, głę-

bokiej zmiany strukturalnej. Jeszcze lepsze rezultaty można osiągnąć, gdy regiony zapóźnione „antycypacyjnie” przygotowują się do przyszłej szansy – tak, jak uczyniły to niektóre regiony południa USA, inwestując w naukę, edukację i międzynarodowe kontakty (np. Research Triangle w Karolinie Północnej czy Greenville w Karolinie Południowej, uznawane za miasto o najlepszym „klimacie biznesowym” w USA).

Spójrzmy na możliwości rozwoju Polski Wschodniej – regionu słabo rozwiniętego, peryferyjnego, bardzo mało konkurencyjnego w przestrzeni europejskiej. Region ten nie ma szans na samodzielne przełamanie swojego zacofania, ponieważ jego potencjał endogeny jest nikły, a zewnętrzny popyt na jego walory słaby.

Polsce Wschodniej należy oczywiście udzielać pomocy, ale powinna ona mieć jednoznaczne nastawienie prorozwojowe: zmniejszanie peryferyalizacji tego regionu dzięki budowie powiązań transportowych, także wewnątrz regionu, wspieranie wysiłku edukacyjnego, wspomaganie instytucji wspierania biznesu i społeczeństwa obywatelskiego itd. Jednak wysiłki te nie przyczynią się do nadgonienia dystansu Polski Wschodniej do bogatszych regionów Polski, jeżeli jednocześnie region ten nie uzyska swojej historycznej szansy w postaci rodzącego się popytu w republikach postradzieckich.

Jeżeli kraje powstałe po rozpadzie ZSRR wejdą na ścieżkę szybkiego i stabilnego rozwoju, to staną się bardzo obiecującym rynkiem dla wielkich korporacji transnarodowych. W poszukiwaniu korzystnych lokalizacji produkcji kierowanej na te rynki korporacje te mogą uznać, że Polska Wschodnia – ta część Unii Europejskiej, która rynkom tym będzie najbliższa – jest potencjalnym tanim i jednocześnie dobrze zorganizowanym obszarem, na którym można podjąć odpowiednie inwestycje. Pojawienie się popytu na Wschodzie byłoby więc korzystnym impulsem zewnętrznym dla Polski Wschodniej i prawdopodobnie jedynym, na jaki może ona liczyć.

Po to jednak, by impuls ten został wykorzystany, w samym regionie i w jego otoczeniu należy już obecnie podjąć działania, które będą prowadzić do przygotowania się do wykorzystania przyszłej, i w dodatku niepewnej, szansy. Jeżeli nie staną one podjęte już teraz, to gdy szansa ta się pojawi, zostanie wykorzystana przez regiony, które okażą się bardziej konkurencyjne – np. Słowację czy republiki bałtyckie, już teraz bardziej zaawansowane w rozwoju niż Polska Wschodnia.

4. Mamy wreszcie dość mało liczną klasę regionów „wygranych”, czyli takich, które zdołały przezwyciężyć negatywne sprzężenie między swoimi cechami a kryteriami lokalizacji dzięki umiejętnemu wykorzystaniu szans zewnętrznych. Przykłady takich regionów to m.in. Irlandia i południe USA. Regiony te uzyskały swoją historyczną szansę dzięki zmianie kryteriów lokalizacji – nagle stały się atrakcyjne w wyniku upowszechnienia się klimatyzacji i upadku starych okręgów przemysłowych (południe USA) bądź też wobec zwiększonego napływu kapitału amerykańskiego do Europy okazały się korzystną lokalizacją (Irlandia) lub wreszcie oferowały tańsze towary, do których konsumenci nagle uzyskali dostęp (Polska Zachodnia). Do grupy tej można także zaliczyć te kraje Trzeciego Świata, które zostały włączone w obieg gospodarki światowej w wyniku globalizacji i poszukiwania przez korporacje tańszych producentów wyrobów mniej zaawansowanych technologicznie.

W początku lat dziewięćdziesiątych w ramach Programu Inicjatyw Lokalnych, finansowanego przez Komisję Europejską, 9 polskich gmin otrzymało po ok. 650 tys. ecu na realizację własnych strategii rozwoju. Uzyskane środki stanowiły dość znaczny udział w budżetach gminnych – od ok. 10 aż do 80% rocznych dochodów (por. Gorzelak 2000). Po 8 latach od zakończenia programu jego skutki w poszczególnych gminach były bardzo zróżnicowane. Ich ocena pozwoliła na sformułowanie następującej konkluzji: pomagać należy jedynie przygotowanym do wykorzystania tej pomocy, bowiem skierowanie nawet znacznych środków do układów lokalnych, w których nie ma odpowiedniego klimatu do ich przyjęcia i racjonalnego zagospodarowania, prowadzi do marnotrawstwa zasobów publicznych, które gdzie indziej mogłyby być znacznie lepiej wykorzystane. Zdadne jest przeświadczenie, że znaczna pomoc może sama „zaszczepić” proces rozwoju, bowiem niektóre społeczności lokalne i ich elity są „odporne” na tę pomoc, zarówno wyrażaną za pomocą pieniędzy, jak i w formie kompetentnej porady.

Podsumowanie

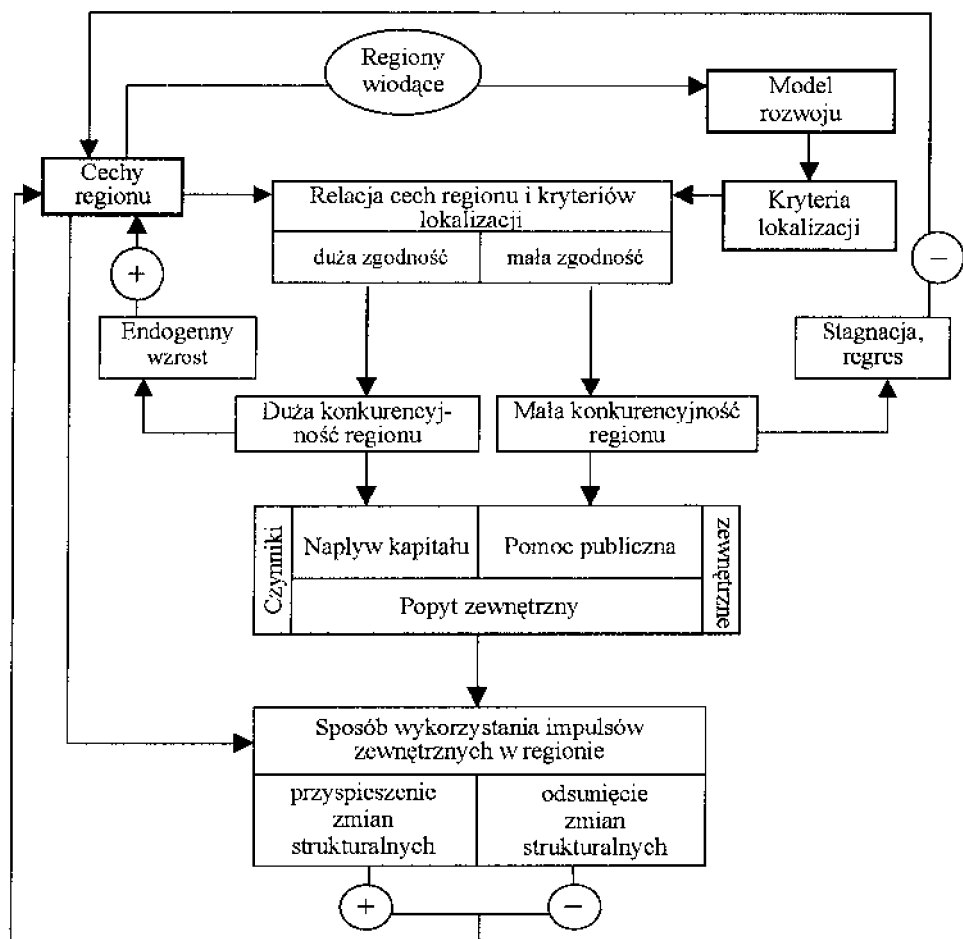
Co więc jest kluczem do rozwoju regionu (grupy regionów, kraju, grupy krajów)? Czynniki endogenne czy egzogenne? Szanse zewnętrzne czy wewnętrzne mechanizmy ich wykorzystywania?

Refleksja nad naturą rozwoju regionów prowadzi do wniosku, że obydwa zespoły czynników: wewnętrznych i zewnętrznych, mają istotne znaczenie, choć w różnych typach regionów komponują się w różne kombinacje.

Regiony silne wykorzystują własny potencjał do ustalenia warunków wewnętrznych dla regionów słabszych. Regiony najslabsze nie są w stanie wyrwać się z kręgu niemożności, mimo często znaczącej pomocy zewnętrznej, jeżeli nie uzyskają szansy w postaci popytu na swój potencjał, co może się zdarzyć w wyniku zmian w kryteriach lokalizacji lub zmian ich konkurencyjności dzięki nowym okolicznościom – np. zmianom w układzie geopolitycznym. Jeżeli te dwa warunki zaistnieją jednocześnie, to słabe staną się regionami wygranymi. Regiony przegrywające – te, które utraciły konkurencyjność w wyniku zmian kryteriów lokalizacji, mogą wyrwać się z trudnego położenia, o ile uzyskają pomoc i przeznaczają ją na głęboką zmianę strukturalną.

W szybko zmieniającym się, konkurencyjnym świecie nikt nie może być pewny swojej relatywnie silnej pozycji. Od wszystkich wymagana jest zdolność przewidywania przyszłości i wyprzedzające dostosowywanie się do nowych, dopiero nadchodzących wymagań. Zdolność ta jest szczególnie potrzebna regionom zacofanym i tym, które nagle – nie z własnej winy – utraciły swoją dotychczas wysoką konkurencyjność. Jednak w obydwu przypadkach zdolność ta jest nikła. Elity regionów słabych upatrują swoich szans głównie na zewnątrz – w postaci pomocy publicznej, nie uświadamiając sobie konieczności dokonania głębokich przeobrażeń⁷. Elity i społeczność regionów przegranych żyją

⁷ Jak wynikało z rozmów z władzami najbardziej słabego regionu Portugalii – Alentejo – w 1995 r. miały one jedną strategię rozwoju: poszukiwanie pieniędzy w Brukseli i Lizbonie. Własne możliwości rozwoju znajdowały się poza sferą zainteresowania tamtejszej elity regionalnej. Postawa ta jest oczywiście nieobca elitom wielu regionów polskich, mimo że prowadzi donikąd.



Rys. 3. Schemat modelu rozwoju regionalnego

raczej wspomnieniami o byłej *prosperity*, co nie pozwala im pogodzić się z tym, że aby dawna zamożność wróciła, konieczny jest drastyczny proces dostosowania do nowych wymagań rynku. Prawidłowości te tłumaczą, dlaczego polityka regionalna jest sztuką tak trudną, i często tak mało skuteczną.

Literatura

- Bell D., 1974, *The Coming of the Post-Industrial Society. A Venture in Social Forecasting*, London: Heinemann.
- Castells M., 1997, *The Rise of the Network Society*, Cambridge, Mass.: Blackwell Publ.
- Christiansen C.M., 1997, *Innovator's Dilemma. When New Technologies Cause Great Firms to Fail*, Boston: Boston Harvard Business School Press.

- Fukuyama F., 1997, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Warszawa: PWN.
- Fukuyama F., 2000, *Wielki wstrząs. natura ludzka a odbudowa porządku społecznego*, Warszawa: Politeja.
- Gorzela G., 2000, „Zewnętrzna interwencja jako czynnik rozwoju lokalnego (na przykładzie Programu Inicjatyw Lokalnych)”, *Studia Regionalne i Lokalne*, nr 3, s. 99–120.
- Gorzela G., 2002, „Polskie regiony w procesie integracji europejskiej”, *Studia Regionalne i Lokalne*, nr 2–3.
- Gorzela G., Jałowiecki B., 2000, „Konkurencyjność regionów”, *Studia Regionalne i Lokalne*, nr 1, s. 7–24.
- Higgins B., Savoie D.J., 1997, *Regional Development, Theories & Their Application*, New Brunswick–London: Transaction Publishers.
- Kaczyńska E., Piesowicz K., 1977, *Wykłady z powszechnej historii gospodarczej*, Warszawa: PWN.
- Kapuściński R., 2001, *Heban*, Warszawa: Czytelnik.
- Krugman P., 2001, *Wracają problemy kryzysu gospodarczego*, Warszawa: PWN.
- Kryńska E. (red.), 2000, *Polskie specjalne strefy ekonomiczne – zamierzenia i efekty*, Warszawa: Wyd. Naukowe „Scholar” – EUROREG.
- Krzysztofek K., Szczepański M.S., 2002, *Zrozumieć rozwój. Od społeczeństw tradycyjnych do informacyjnych*, Katowice: Wydawnictwo UŚ.
- Landes D.S., 2000, *Bogactwo i nędza narodów. Dlaczego jedni są tak bogaci, a inni tak ubodzy*, Warszawa: Muza.
- Putnam R.D., 1995, *Demokracja w działaniu*, Kraków: Wyd. Znak.
- Reich R., 2001, *The Future of Success*, New York: Alfred A. Knopf.
- Richardson H., 1984, „Regional Policy in Slow-Growth Economy” (w:) J. Demko (red.), *Regional Development Problems and Policies in Eastern and Western Europe*, London: Croom Helm.
- Rostow W.W., 1960, *The Stages of Economic Growth. The Non-Communist Manifest*, Cambridge.
- Schumpeter J., 1960, *Teoria rozwoju gospodarczego*, Warszawa.
- Suarez-Villa L., 2000, *Invention and the Rise of Technocapitalism*, Latham–Boulder–New York–Oxford: Rowman & Littlefield Publishers Inc.
- Sunkel O., 1973, „Transnational Capitalism and National Disintegration in Latin America” (w:) N. Girvan (red.), *Social and Economic Studies*, t. 22, nr 1.

A B S T R A C T S

Grzegorz Gorzelak

THE WEALTH AND POVERTY OF REGIONS ASSUMPTIONS, HYPOTHESES, CASES

The article deals with the fundamental theoretical and practical problems of regional development, the causes of poverty and wealth of regions, and factors influencing change of the region's situation. The answers are being sought in the relations between the location criteria stemming from a current paradigm of development and the region's features, the type and character of external factor influencing the region and the region's reaction to these factors. The theoretical considerations are being illustrated by contemporary and historical examples.