

TRANSFORMACJA GOSPODARKI POLSKIEJ A PROCESY GLOBALIZACJI

*Aleksandra Jewtuchowicz**

ROZWÓJ TERYTORIALNY A STRATEGIE LOKALIZACYJNE PRZEDSIĘBIORSTW

Polska po reformach z 1990 r. stanęła przed koniecznością rozwiązywania problemów, które rozwinięte kraje zachodnie przeżywały w latach siedemdziesiątych. Mimo jednak pewnego podobieństwa wynikającego z samej natury obserwowanych zjawisk czynnikiem silnie różnicującym są warunki, w jakich procesy transformacji przebiegają. Europa Zachodnia rozwiązywała i rozwiązuje swoje problemy regionalne w ramach gospodarki rynkowej, w warunkach istnienia niezbędnych dla funkcjonowania systemu instytucji demokratycznych. Różna też jest intensywność tych problemów, wynikająca przede wszystkim z czasu. Państwa zachodnie restrukturyzują swoje gospodarki stopniowo, mając do dyspozycji więcej niż dwa dziesięciolecia, podczas gdy Polska stoi przed koniecznością przyspieszonego procesu transformacji. Mając cały czas świadomość istnienia tych różnic, trzeba sobie jednocześnie zdawać sprawę z faktu, że przekształcenia gospodarki światowej stanowią istotny kontekst, od którego zależy w dużej mierze powodzenie naszych reform.

PROCESY RESTRUKTURYZACYJNE W EUROPIE ZACHODNIEJ

Jednym z podstawowych celów restrukturyzacji zarówno przemysłu, jak i regionów w krajach Europy Zachodniej było wejście do międzynarodowej

* Dr hab., prof. UŁ, kierownik Zakładu Ekonomiki Regionalnej i Ochrony Środowiska.

sieci wymiany. Polegała ona na progresywnym wpisywaniu się gospodarek poszczególnych państw w ramy gospodarki światowej. Procesy te przechodziły przez dwa główne etapy.

Pierwszy etap rozpoczął się na początku lat siedemdziesiątych od restrukturyzacji dużych, tradycyjnych sektorów przemysłowych (węglowy, stalowy, chemiczny itp.). Ich podstawową przyczynę stanowiła, przede wszystkim, konieczność stawiania czoła nowym warunkom konkurencji światowej. W drugim etapie, w latach osiemdziesiątych, kraje te przystąpiły do rekonwersji regionów. Wyrazem nowego podejścia do problematyki rozwoju było przyjęcie tzw. zintegrowanej polityki regionalnej, której głównym celem stało się zróżnicowanie i technologiczna adaptacja regionalnych i lokalnych systemów produkcyjnych. Nastąpiły zasadnicze zmiany w systemie organizacyjnym i produkcyjnym, które charakteryzowały się następującymi cechami:

- rosnącą międzysektorowością relacji między firmami, wynikającą z transwersalności technologii, jak np. biotechnologie, informatyzacja itp.;
- przewagą czynników niematerialnych (zasoby ludzkie, poziom wykształcenia i wiedzy, inżynieria) nad czynnikami materialnymi (dostęp do surowców, energia);
- rosnącym zróżnicowaniem tkanki produkcyjnej, które niwelowało korzyści wynikające z silnej specjalizacji przemysłowej;
- wzrostem współzależności między usługami produkcyjnymi a produkcją przemysłową¹.

Poszczególne kraje, dążąc do przystosowania swojej ekonomii do wymogów rosnącej globalizacji gospodarki i uczynienia swoich systemów produkcyjnych bardziej konkurencyjnymi na rynkach międzynarodowych, przyjęły model polegający na rozwoju i wzmacnianiu relacji wewnątrz poszczególnych dziedzin działalności gospodarczych (intraprzemysłowy) przez: wspieranie powstawania różnorodności w produkcji, rozwój sektorów o wysokim wykorzystaniu technologii i dużym kapitale oraz doprowadzanie do partnerstwa między światowymi firmami².

Obserwatorzy procesów przekształceń gospodarki światowej wskazują na występowanie dwóch charakterystycznych tendencji. Z jednej strony przedsiębiorstwa rozważają swoje strategie rozwoju w skali globalnej. Ich wzajemne związki wychodzą daleko poza granice państw. Można mówić o umiędzynarodowieniu wymiany gospodarczej i powstawaniu partnerstwa między firmami światowymi. Z drugiej strony są one mocno powiązane ze środowiskiem lokalnym, tworząc lokalne systemy produkcyjne. Istniejące do tej pory

¹ P. Van Doren, *Relations entre la Communauté Européenne et les pays du Groupe Visegrad*, referat przedstawiany na konferencji w Grenoble, czerwiec 1994.

² *Tamże*.

struktury hierarchiczne są zastępowane układami sieciowymi o wielu specjalizacjach i kierunkach rozwoju, tworząc nową dynamikę terytorialną. Mówi się o jednoczesnej „globalizacji” i „terytorializacji” produkcji. Dwa podstawowe zjawiska charakteryzują ten proces przemian i silnie wpływają na zachowania i wybory przedsiębiorców: decentralizacja władzy wiążąca się z nową logiką gospodarowania oraz znaczenie i duży wpływ nowych technologii na procesy restrukturyzacyjne.

Decentralizacja władzy zaowocowała nową rolą samorządów terytorialnych, które przejmują w coraz większym stopniu odpowiedzialność za swój rozwój. Jak pisze I. Pietrzyk, wzrost znaczenia „terytoriów” w transformacji systemów jest postrzegany jako wielki fenomen końca XX w.³ W coraz większym stopniu rządy wielu krajów są przeświadczone, że to właśnie samorządy lokalne różnych szczebli (miast, gmin, regionów) są odpowiednim miejscem, w którym przekształcenia i zmiany systemów gospodarczych przebiegają najefektywniej.

Nowe technologie to wyzwanie naszych czasów. Postęp techniczny urósł w obecnej dobie do rangi podstawowego czynnika stymulującego i warunkującego rozwój gospodarczy przodujących krajów świata, stając się jednocześnie główną dziedziną międzynarodowego współzawodnictwa.

ROZWÓJ LOKALNY, NOWA LOGIKA ROZWOJU GOSPODARCZEGO

Istnieje wiele definicji rozwoju lokalnego. Ich wspólną cechą jest podkreślanie, że jest to proces zróżnicowania i wzbogacania działalności ekonomicznych i społecznych na określonym terytorium, polegający na mobilizacji i koordynacji własnych zasobów i energii. Autorzy opisujący pojęcie rozwoju lokalnego zwracają uwagę, że:

- jest to przede wszystkim proces, uświadomienie przez społeczność lokalną swojej sytuacji w różnych jej aspektach i swoich możliwości do formułowania i rozwiązywania problemów;

- kładąc nacisk na siły wewnętrzne i na lokalnych aktorów wywołuje poczucie przynależności do danej społeczności i do danego miejsca, co często znajduje swój wyraz w licznych mikroinicjatywach;

- dotyczy społeczności zamieszkującej na określonym obszarze, czyli punktem wyjścia jest terytorium i jego zagospodarowanie, dlatego w rozwoju lokalnym istotnym problemem jest tworzenie środowiska w szerokim tego słowa znaczeniu, obejmującego elementy materialne i niematerialne, jak:

³ I. Pietrzyk, *Nouvelles approches du développement en économie régionale*, Referat na konferencję *Dynamika terytorialna a rozwój ekonomiczny* zorganizowaną przez Zakład Ekonomiki Regionalnej i Ochrony Środowiska Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, listopad 1994.

kultura, zwyczaje i tradycje, przedsiębiorczość, itp.; jest to również zdolność danej społeczności do zmian, co jest warunkiem kreatywności i rozwoju pomysłowości;

- jest poszukiwaniem niezależności i autonomii, czyli chęcią decydowania samemu o własnym losie; determinuje to dynamizm terytorialny i sprzyja identyfikacji społeczności lokalnych i ich poczuciu niezależności;

- powstawanie środowiska lokalnego wskazuje, że rozwój terytorialny nie jest jedynie funkcją różnorodnych działalności, ale współpracą i współdziałaniem wszystkich aktorów lokalnych, grupujących się wokół akceptowanego i zrozumiałego programu;

- jednym z najistotniejszych czynników wpływających na trwałość procesu rozwoju jest tworzenie się przestrzeni negocjacji stymulujących powstawanie różnorodnych instytucji; kluczowym zagadnieniem jest tu rola władz publicznych i rozszerzanie się zakresu odpowiedzialności społeczności lokalnych⁴.

Każde terytorium jest wyposażone w pewien rodzaj zdolności do kreowania i stymulowania własnego rozwoju. Wspierać rozwój lokalny to wywoływać efekty intensywnych zmian w podstawowych jednostkach gospodarczych w sposób prowadzący do restrukturyzacji całości. Inaczej mówiąc, rozwój lokalny to przede wszystkim elastyczność, jest to idea gospodarki zdolnej do szybkiej adaptacji i do zarządzania systemami złożonymi i zróżnicowanymi pod względem kultury, społeczności, techniki, jak również gustów oraz zmienności potrzeb i produktów te potrzeby zaspokajających.

Zarówno cele, jak i metody rozwoju powinny być dopasowane do specyfiki regionów. Dlatego przedmiotem zainteresowania większości współczesnych państw europejskich staje się terytorium, społeczność lokalna, a nie poszczególne przedsiębiorstwo. Podejmowane działania bardziej więc sprzyjają rozwojowi dynamiki lokalnej. W ramach tej nowej logiki gospodarczej pomoc nie jest przyznawana na rzecz dużych inwestycji, lecz na tworzenie większej liczby małych, wzajemnie ze sobą współpracujących jednostek, rozszerzenie działalności, doradztwo, transfer technologii, zatrudnianie kompetentnych kadr, rozwój eksportu, modernizację aparatu produkcyjnego.

Ogólnie rzecz biorąc, nowe podejście do rozwoju ekonomicznego polega raczej na zmobilizowaniu i uaktywnieniu środowiska lokalnego. Będzie więc on efektem wysiłku całej społeczności. Mobilizacja zasobów lokalnych jest niezbędna do odwrócenia logiki rozwoju sterowanego przez instytucje centralne w kierunku inicjatyw lokalnych prowadzących do skonstruowania kompleksowych programów rozwoju.

⁴ Zob. J. Mengin, *Guide du développement local et social*, ed. Harmattan, 1989, s. 16–24.

W rzeczywistości samorządy lokalne i regionalne odgrywają tu rolę podstawową. Pomagając w rozwoju jednostkom gospodarczym, pomagają w rezultacie sobie samym. Koncepcje rozwoju lokalnego stanowią szczególną formę rozwoju, przyjmującą społeczność lokalną za jego podstawowy czynnik. Społeczność ta jest mobilizowana przez małe i średnie przedsiębiorstwa, które są wyrazem nowej dynamiki i transformacji całego systemu.

PRZESTRZEŃ A STRATEGIE PRZEDSIĘBIORSTW

Wzajemne relacje między rozwojem terytorialnym a strategiami lokalizacyjnymi przedsiębiorstw przechodziły w historii przez kilka charakterystycznych faz. Odpowiadają one kolejnym etapom rozwoju społeczeństw i zawsze wiązały ze sobą trzy podstawowe elementy: sposób i organizację produkcji, związane z tym techniki i technologie wytwarzania oraz metody zarządzania systemami społecznymi.

Analizując działalność przedsiębiorstw w przeszłości, można wyróżnić pewne typowe ich zachowania i zaobserwować ich wpływ na zagospodarowanie przestrzeni, a przede wszystkim na procesy urbanizacji⁵.

Według klasycznych teorii lokalizacji zachowanie przedsiębiorstwa jest wyznaczone przez obszary zbytu konkurujących ze sobą wytwórców. Sprzedają oni i kupują w przestrzeni geograficznej ściśle określonej, która wyznacza zasięg i rozmiary rynków. Strategia rozwoju przedsiębiorstwa koncentruje się na kontrolowaniu obszaru rynku zdefiniowanego wokół miejsca jego lokalizacji. Był to głównie rynek lokalny. Rozmieszczenie przedsiębiorstw w przestrzeni było zdeterminowane przez czynniki lokalne niezbędne do produkcji, z których koszty transportu stanowiły jedno z najważniejszych czynników lokalizacyjnych.

W miarę rozwoju gospodarczego znaczenie kosztów transportu maleje. Czynnikiem wpływającym na decyzje lokalizacyjne przedsiębiorców staje się podział korzyści zewnętrznych, a szczególnie korzyści aglomeracji. Przedsiębiorstwa zmieniają swoje zachowania i logikę działania, którą R. Camagni nazywa logiką konkurencji⁶. Celem przedsiębiorstw nie jest już kontrola obszaru rynku lokalnego, ale części rynku światowego. Rynek firmy jest limitowany jej konkurencyjnością i wzrastającą różnorodnością klientów

⁵ Zob. R. Camagni, *Organisation économique et réseaux de villes* oraz A. Salles, *Les nouveaux territoires de l'entreprise*, [in:] *Espace et dynamiques territoriales*, red. P.-H. Derycke, Economica, Paris 1992; A. Jewtuchowicz, *Efekty zewnętrzne w procesach urbanizacji i uprzemysłowienia*, Wydawnictwo UŁ, Łódź 1987.

⁶ R. Camagni, *op. cit.*

oraz zmiennością popytu i gustów konsumentów. Handel wewnątrzbranżowy staje się regułą, a dążenie do konkurencyjności staje się koniecznością i podstawą działania ekonomicznego przedsiębiorstwa.

Zastosowanie naukowej organizacji pracy F. W. Taylora zmienia radykalnie metody produkcji w przedsiębiorstwach. Początkowa dekompozycja pracy, polegająca na elementarnych działaniach wykonywanych przez pracowników, przechodzi w etap dekompozycji przedsiębiorstwa na elementarne funkcje, jak produkcja, magazynowanie, sprzedaż, finanse, przetwarzanie informacji, badania i rozwój itp. Konsekwencją tego jest podział przedsiębiorstwa na wyspecjalizowane zakłady, które mogą być zlokalizowane w innym miejscu niż firma macierzysta. Powstają w ten sposób filie, zlokalizowane tam, gdzie specyficzne cechy przestrzeni dają największe korzyści. Wykształca się przestrzenny podział pracy, w którym czynnikiem silnie różnicującym są koszty siły roboczej. Model ten, w którym przedsiębiorstwo szuka zarówno korzyści skali, jak i korzyści lokalizacji, zastępuje stary zintegrowany model organizacji. Lokalizacja przedsiębiorstw staje się zdeterminowana przez specyficzne cechy geograficzne danego miejsca, głównie jako miejsce produkcji, a nie jako rynek zbytu.

Fordyzm, jako koncepcja rozwoju ekonomicznego polegająca na masowej produkcji, zestandaryzowanej konsumpcji, prymacie ilości nad jakością, zhierarchizowanym zarządzaniu w naturalny sposób sprzyjał koncentracji, wynikającej z korzyści skali. Powstającymi kosztami zewnętrznymi, będącymi rezultatem przekraczania optymalnej skali produkcji, były obciążane społeczeństwa. W tej sytuacji państwo i społeczności lokalne angażują się w duże programy zagospodarowania. Dotyczy to szczególnie jednostek osadniczych. W prawie każdym mieście powstają specjalne strefy przemysłowe.

Od początku lat siedemdziesiątych, tzn. od pierwszego kryzysu naftowego rozwinięte kraje zachodnie zaczęły przechodzić od koncepcji fordyzmu, już nieefektywnego w obliczu nowej rewolucji naukowo-technicznej, do postfordystycznej gospodarki, wymuszonej m. in. nowymi technologiami. Jednocześnie, co nie jest przypadkiem, w wielu krajach następuje większa decentralizacja systemu politycznego. W ten sposób konkurencyjny model zachowań przedsiębiorstw zaczyna być zastępowany nową koncepcją, współpracy i kooperacji. W fazie tej zmierza się do całkowitej zmiany sposobu produkcji przez nowy podział pracy, rozwój nauki i badań oraz oparcie wytwórczości na informatyce i usługach informacyjnych. Nowy podział pracy polega na przesuwaniu się tradycyjnych gałęzi przemysłu poza najbardziej rozwinięte kraje świata. W tym przypadku strategię przedsiębiorstw koncentrują się na kontroli innowacji i tendencji ich rozwoju. Zmienia to w zasadniczy sposób czynniki lokalizacji firm. Rezultatem takiej polityki jest rozwijanie przez przedsiębiorstwa nowych relacji z otaczającym je środowiskiem (klienci, rynki pracy, władza lokalna i centralna). Obserwujemy nową koncentrację

przestrzenną związaną z wykorzystywaniem korzyści wielkich miast i ich obszarów peryferyjnych z jednoczesną ekspansją sieci wymiany w skali międzynarodowej. Powstają nowe przestrzenie produkcyjne koncentrujące działalność wysoko zaawansowanej technologii.

Pojawienie się nowych czynników lokalizacji zmusza jednostki terytorialne, a zwłaszcza miasta, do dużego wysiłku w zakresie nowych inwestycji i nowej organizacji, która jest oparta na trzech podstawowych elementach: przemyśle o wysoko zaawansowanej technologii, tworzącym nowe gałęzie produkcji i nowe produkty, usługach na rzecz producentów i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw⁷. Połączenie tych elementów zaowocowało w ostatnich latach rozwojem technopoli.

Przechodzenie od społeczeństwa przemysłowego do informacyjnego stawia miasta w pozycji szczególnej, ponieważ właśnie rola informacyjna stanowi od wieków jeden z najistotniejszych walorów przesądzający o ich atrakcyjności dla inwestorów. Przyjmując najbardziej ogólne kryteria podziału aglomeracji miejskich, uwzględniające dynamikę rozwoju i znaczenie w transformacji systemów gospodarczych – zarówno w literaturze, jak i w opracowaniach Unii Europejskiej – rozróżnia się metropolie, technopole i dystrykty przemysłowe⁸.

Metropolie są wielkimi miastami europejskimi, które po kryzysie lat siedemdziesiątych zaczęły ponownie przyciągać inwestycje niektórych przedsiębiorstw. Sukcesy tych miast są efektem globalizacji produkcji i powstawania nowych przestrzeni przemysłowych. O ich atrakcyjności przesądziły „korzyści aglomeracji” w postaci istnienia najwyższej jakości infrastruktury (porty lotnicze, nowoczesna komunikacja, światowe centra biznesu itp.) i wysoka jakość życia.

Technopole bazują na nauce i koncentracji zasobów badawczo rozwojowych. Strategią ich rozwoju jest nie tyle adaptacja istniejących technologii, co rozwój nowych rozwiązań. Powstające w nich technopole są nie tylko uprzywilejowanymi czy szczególnymi strefami przemysłowymi, które są odpowiednio zagospodarowane i posiadają odpowiednią infrastrukturę. Są to przede wszystkim złożone systemy relacji między dwiema sferami, które do tej pory funkcjonowały oddzielnie. Z jednej strony są to uniwersytety i laboratoria naukowe ze swoją niezależnością i badaniami podstawowymi, z drugiej – gospodarka, której motywem działania jest zysk. W zmieniającym się świecie wiedza i postęp zaczynają być traktowane jako materiały podstawowe, tak samo jak w epoce uprzemysłowienia były traktowane surowce.

⁷ Zob. G. Benko, *Géographie des technopôles*, ed. Masson, 1991, s. 7–8.

⁸ Zob. *Villes et technopoles, Nouvelle Urbanisation, Nouvelle Industrialisation*, ed. PUM, Toulouse 1990; I. Pietrzyk, *op. cit.*

Dystrykt przemysłowy, wywodzący się z koncepcji marshallowskiej, oznacza terytorialne zorganizowanie systemu produkcyjnego, opartego na relacjach bliskości w środowisku lokalnym.

ROZWÓJ LOKALNYCH SYSTEMÓW PRODUKCYJNYCH; NOWY MODEL ZACHOWAŃ EKONOMICZNYCH

Zmiany, jakie zachodzą w światowym systemie produkcyjnym i związana z tym nowa polityka rozwoju kładą nacisk na dwa czynniki odgrywające decydującą rolę: partnerstwo między wszystkimi aktorami rozwoju gospodarczego i aspekt terytorialny. Duże firmy, często współpracujące ze sobą i rozwijające strategie w skali globalnej są jednocześnie mocno powiązane ze środowiskiem lokalnym, tworząc lokalną sieć przedsiębiorstw.

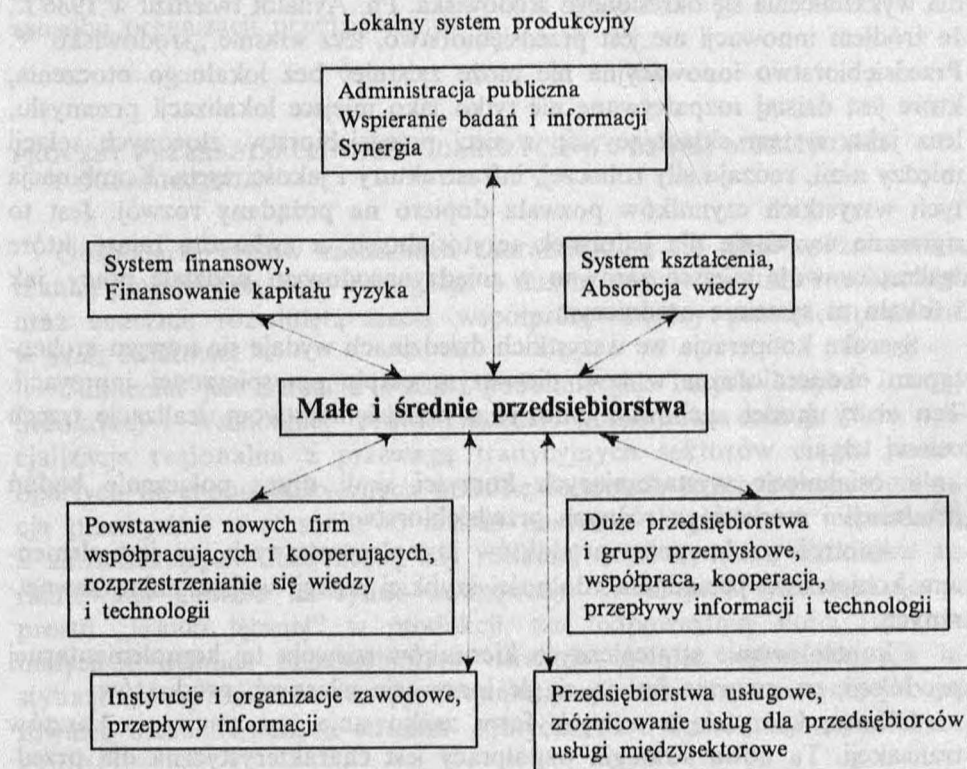
Aktualne procesy restrukturyzacji produkcji przyczyniły się do modernizacji i rozwoju oraz zmiany znaczenia małych i średnich firm w przekształcaniu gospodarki. Rozwój techniki i technologii oraz wzrastająca konkurencja zmusza je do wprowadzania innowacji. Zmiany te powodują, że zmienia się miejsce i rola człowieka w procesie produkcji. Człowiek musi używać swojej inteligencji i aby przetrwać musi się zmieniać i być innowacyjnym. Stąd tendencja do organizowania się do tworzenia sieci. Małe przedsiębiorstwa innowacyjne nie będą wystarczające same dla siebie. Nie są w stanie same przetworzyć swoich idei i pomysłów w konkretną produkcję. Nie mogą stworzyć transdyscyplinarnej ekipy badawczej, są zbyt małe, aby prowadzić samodzielnie marketing, czy zorganizować dystrybucję swoich wyrobów. Aby przetrwać, muszą współpracować z innymi. W zasadzie każde współczesne przedsiębiorstwo musi funkcjonować w otoczeniu, w którym może wykorzystywać wiedzę innych. Jest ono w ciągłej ewolucji, w ciągłym dostosowywaniu się do swojego otoczenia. W ten sposób tworzy się nowa sieć przedsiębiorczości wypychająca stare struktury i zastępująca starą organizację (schemat 1).

Relacje między przedsiębiorstwami nie ograniczają się jedynie do relacji handlowych czy kapitałowych. Dotyczą one przede wszystkim transferu wiedzy i informacji, który umożliwia i ułatwia wprowadzanie technologii. W ten sposób wszystkie przedsiębiorstwa uczestniczące w tym procesie stają się bardziej konkurencyjne, a region bardziej atrakcyjny dla kapitału z zewnątrz. Bardzo ważne dla rozwoju i integracji środowiska przedsiębiorczości są relacje osobiste, nieformalne. Przykładem niezwykle już popularnym takiego rozwoju jest przykład tzw. „trzeciej Italii”⁹.

⁹ D. Rivière, *La troisième Italie: la petite entreprise et le développement régionale*, [w:] *La dynamique spatiale de l'économie contemporaine*, ed. G. B. Benko, Édition de l'Espace Européen, La Garenne-Colombes 1990.

Zmieniają się czynniki lokalizacji. Przedsiębiorstwa poszukują bliskości centrów naukowych, usług z zakresu finansów, marketingu, zarządzania, infrastruktury transportowej i komunikacyjnej. Terytorium nie jest dzisiaj rozpatrywane tylko jako miejsce lokalizacji przemysłu, lecz jako określone środowisko złożone z sieci przedsiębiorstw, złożonych relacji między nimi, rodzaju siły roboczej, istnienia infrastruktury i jakości życia. Kombinacja tych wszystkich czynników określa dynamikę terytorialną.

Schemat 1



Źródło: Opracowanie na podstawie B. Pecqueur, *Le développement local*, ed. Syros-Alternatives, 1989, s. 53.

Nowe technologie, zwłaszcza w telekomunikacji oraz złożone relacje międzynarodowe różnych firm zmniejszyły zdecydowanie znaczenie odległości, niemniej jednak rola bliskości geograficznej pozostaje stosunkowo duża w przypadkach:

- gdy przedsiębiorstwo potrzebuje łatwego dostępu do korzyści, jakie daje mu sieć, tzn. do informacji technologicznej, finansowej i handlowej;

korzyści te powstają w ściśle określonych punktach w przestrzeni, przede wszystkim dotyczy to miast wyspecjalizowanych w usługach wyższego rzędu;

– przedsiębiorstwo powinno prezentować się w sieci jako partner efektywny i przynoszący korzyści dla innych; taką pozycję daje mu kultura środowiska, w którym się znajduje; taką kulturę technologiczną i „atmosferę przemysłową” prezentują dystrykty.

Innowacja i powstawanie technopolii są rezultatem złożonego procesu. Powstają one w wyniku konsekwentnych działań przedsiębiorców i władz publicznych zmierzających do stworzenia odpowiedniego klimatu i warunków dla wykształcenia się określonego środowiska. Ph. Aydalot twierdził w 1986 r., że źródłem innowacji nie jest przedsiębiorstwo, lecz właśnie „środowisko”¹⁰. Przedsiębiorstwo innowacyjne nie może zaistnieć bez lokalnego otoczenia, które jest dzisiaj rozpatrywane nie tylko jako miejsce lokalizacji przemysłu, lecz jako system składający się z sieci przedsiębiorstw, złożonych relacji między nimi, rodzaju siły roboczej, infrastruktury i jakości życia. Kombinacja tych wszystkich czynników pozwala dopiero na pożądaną rozwój. Jest to ogromne wyzwanie dla jednostek terytorialnych, a zwłaszcza miast, które walczą o swoje miejsce zarówno w międzynarodowym podziale pracy, jak i lokalnym systemie osadniczym.

Szeroka kooperacja we wszystkich dziedzinach wydaje się nowym archeotypem ekonomicznym w tzw. pierwszym etapie przyspieszonej innowacji. Ten nowy model zachowań umożliwia przedsiębiorstwom realizację trzech celów, tzn.:

– osiągnięcie wystarczających korzyści skali przez połączenie badań produkcji i marketingu różnych przedsiębiorstw;

– kontrolowanie rynku produktów komplementarnych, co jest elementem koniecznym posiadania zdolności szybkiej reakcji wobec zmian zewnętrznych;

– kontrolowanie strategicznych kierunków rozwoju tej komplementarnej produkcji, co pozwala im na ciągłe innowacje własnych produktów.

Główną korzyścią z nowych form zachowania jest obniżenie kosztów transakcji. Ta nowa strategia współpracy jest charakterystyczna dla przedsiębiorstw działających w sektorze wysokiej technologii, ale jest ona stosowana również przez przedsiębiorstwa tradycyjne, które muszą się modernizować i restrukturyzować. Zachowania te określają również zmiany w stosunku do przestrzeni ekonomicznych, w których zasadniczą sprawą jest posiadanie strategii kontaktów ze środowiskiem, gdzie powstaje nowa technologia i nowa specyficzna wiedza i umiejętności. Firmy muszą wchodzić w relacje

¹⁰ Ph. Aydalot, *Trajectoires technologiques et milieux innovateurs*, [w:] *Milieux innovateurs en Europe*, GREMI 1986, cyt. za: A. Matteaccioli, *Sposoby finansowania polityki regionalnej w problematyce środowiska innowacyjnego*, Paryż 1994 (artykuł prezentowany na seminarium nt. *Rola środowisk innowacyjnych w rozwoju lokalnym i regionalnym*, Poznań, październik 1994).

z potencjalnymi konkurentami lub po prostu przedsiębiorstwami, które mogą być dostawcami.

Polityka rozwoju, w tym szczególnie polityka przemysłowa, nie polega dzisiaj na promowaniu inwestycji zwiększających zdolności produkcyjne przedsiębiorstw. Chodzi o promowanie zmian strukturalnych, o spowodowanie zaangażowania w procesy twórcze. Polityka taka prowadzi do zmian kulturowych, tzn. do uczenia się sztuki negocjacji z partnerami, do tworzenia się stosunków partnerskich między przedsiębiorstwami, do wprowadzania zaawansowanej technologii do tradycyjnych gałęzi przemysłu oraz do zmian sposobu organizacji przedsiębiorstw.

PROCESY PRZEKSZTAŁCEN GOSPODARCZYCH W POLSCE; MOŻLIWOŚCI I OGRANICZENIA

Gospodarki krajów zachodnich charakteryzują się silnie zróżnicowaną tkanką produkcyjną, rozwojem gałęzi o dużym udziale kapitału i technologii oraz znacznie rozwiniętą siecią współpracy między przedsiębiorstwami w skali światowej.

Odmienna jest sytuacja Polski, podobnie jak innych krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Prawie wszędzie gospodarkę cechuje duża specjalizacja regionalna z przewagą tradycyjnych sektorów ciągle jeszcze opartych na monopolistycznych przedsiębiorstwach państwowych, dominacja przemysłów o stosunkowo niskim nasyceniu kapitałem i technologią, a zatrudniających dużą liczbę siły roboczej oraz wymianą handlową zorientowaną głównie na rynek wewnętrzny. W krajach tych brakuje po prostu „tkanki łącznej” w produkcji, tzn. odpowiedniej ilości i jakości małych i średnich przedsiębiorstw. Brakuje również wykształconych instytucji niezbędnych do funkcjonowania gospodarki kapitalistycznej¹¹, jak również ustabilizowanych struktur politycznych o demokratycznym charakterze.

Polska w 1990 r. stanęła przed podwójnym wyzwaniem: stworzenia nowej formy organizacji gospodarki (prywatyzacja) i wdrożenia nowych reguł gry w stosunkach gospodarczych oraz powołania nowych demokratycznych struktur instytucjonalnych, w których jedną z kluczowych ról odgrywają władze publiczne różnych szczebli. Priorytetem jest zmiana przestarzałej struktury produkcji, która pozwoli na sukcesywne wchodzenie w międzynarodowy system przemysłowy. Na tym tle zostały określone dwa zasadnicze kierunki działania. Z jednej strony jest to tworzenie warunków

¹¹ Zob. artykuł G. Duché zamieszczony w tym tomie.

ułatwiających zmiany strukturalne w gospodarce, z drugiej – łagodzenie najbardziej dramatycznych skutków tych zmian¹².

Jednym z podstawowych problemów regionalnej polityki gospodarczej jest lepsze przystosowanie struktury przemysłu do lokalnych warunków. Przekształcenia powinny obejmować m. in. ograniczenie roli dużych przedsiębiorstw na rzecz mniejszych jednostek produkcyjnych oraz znacznie większe zróżnicowanie działalności gospodarczych. Bardzo ważnym kierunkiem zmian jest tworzenie sprzyjających warunków do ekspansji sektora prywatnego, głównie w tych branżach przemysłu i usług, gdzie rola prywatnych przedsiębiorstw jest niewielka. Restrukturyzacja regionów zmierza do rekonstrukcji technicznego wyposażenia zakładów, zmiany struktury zatrudnienia, zmniejszenia stopnia skażenia środowiska, zmian w zagospodarowaniu przestrzeni itp.¹³

Obserwacja procesów przekształceń gospodarki krajów zachodnich pokazuje, że praktycznie niewiele jest regionów, które mogą dokonać restrukturyzacji swojego systemu produkcyjnego, opierając się bądź wyłącznie na własnych zasobach, bądź tylko za pomocą kapitału zewnętrznego. Z dotychczasowych doświadczeń wynika, że jest to zawsze powiązanie wewnętrznej dynamiki z kapitałem zewnętrznym. Zadaniem władz różnych szczebli jest pobudzanie jednostek gospodarczych do tworzenia sieci przedsiębiorstw lokalnych i firm zewnętrznych, opartych na zasadach partnerstwa. Z badań prowadzonych wśród polskich przedsiębiorców wynika, że związki tego rodzaju jeszcze nie powstają¹⁴. Zarówno na szczeblu lokalnym, jak i regionalnym brak jest mechanizmów stymulujących przedsiębiorstwa do współpracy. Tego typu zależności mogą przybierać różne formy, takie jak:

- kooperacja dużych przedsiębiorstw z małymi i średnimi bądź na zasadzie partnerstwa, bądź w ramach podwykonawstwa;
- kooperacja firm w zakresie działalności komplementarnych w celu wytwarzania produktów lub zdobywania rynków;
- wielostronna współpraca między różnymi firmami oraz ośrodkami badawczymi w zakresie stosowania technologii.

W obecnej sytuacji prawnej praktycznie tylko gminy mogą aktywnie tworzyć takie warunki (w ramach swoich kompetencji). Teoretycznie, jako samodzielne i samorządne jednostki terytorialne posiadają własny budżet i własne dochody, na podstawie których mogą określać politykę rozwoju.

¹² Zob. *Problemy polityki rozwoju regionalnego w Polsce*, Centrum Współpracy z Europejskimi Gospodarkami w Trakcie Przemian, Warszawa 1993 oraz *Zasady polityki regionalnej państwa*, Centralny Urząd Planowania, Warszawa, kwiecień 1994.

¹³ Zob. *Rozwój lokalny i regionalny w okresie transformacji gospodarki polskiej*, red. A. Jewtuchowicza Zakład Ekonomiki Regionalnej i Ochrony Środowiska, Uniwersytet Łódzki, Łódź 1993.

¹⁴ Zob. artykuł G. Duché i D. Taverne.

Sytuacja samorządów terytorialnych po 1990 r. była i jest bardzo trudna. Władze i społeczności lokalne rozpoczęły pracę z dużym zaangażowaniem, ale bez dostatecznego doświadczenia. Zaległości w infrastrukturze komunalnej są ogromne, natomiast środki finansowe na jej rozwój bardzo szczupłe. Dysponując określonymi przez prawo uprawnieniami i swoimi dochodami, gminy stanęły przed koniecznością określenia swoich strategii rozwoju, które uwzględniają wszystkie problemy związane z transformacją gospodarki.

Władze lokalne nie mają praktycznie wpływu na przekształcanie i prywatyzację przedsiębiorstw państwowych. Są one w gestii urzędów centralnych. Niemniej jednak negatywne skutki ich transformacji oddziałują na społeczności lokalne i samorządy poszukują możliwości udzielenia im pewnej pomocy. Są to przede wszystkim działania skierowane na integrację środowiska, poszukiwanie ewentualnych partnerów, pomoc w procedurach oddłużeniowych i w zagospodarowywaniu zbędnego majątku. Urzędy w wielu już gminach prowadzą np. banki danych dotyczące wynajmu lub sprzedaży powierzchni produkcyjnych lub biurowych. Główny wysiłek władz lokalnych jest jednak skierowany na tworzenie warunków powstawania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. W interesie gminy leży wspieranie aktywności gospodarczej, ponieważ gwarantuje to zarówno powiększanie dochodów gminy, jak i wpływa na zmniejszenie stopy bezrobocia. Wyrażna jest też ich aktywność w walce o znalezienie się w dużych programach infrastrukturalnych, jak: autostrady, szybkie koleje, lotniska itp.

Przekształcenia gospodarcze nie mogą przebiegać sprawnie bez istnienia instytucji wspierających i stymulujących rozwój ekonomiczny. Tworzą one otoczenie dla działalności gospodarczych i są niezbędnym elementem lokalnego środowiska przedsiębiorczości. Gospodarka centralnie planowana mogła się obejść bez wielu takich instytucji, ponieważ władze centralne decydowały o wszystkim. W gospodarce rynkowej są one niezbędne. Bardzo ważnym zadaniem władz samorządowych jest odbudowanie bądź stworzenie od podstaw organizacji i przedsiębiorstw wspierających i towarzyszących powstawaniu lokalnych systemów produkcyjnych. Ich brak często uniemożliwia wykorzystanie lokalnych potencjałów rozwoju, a szczególnie pozyskanie inwestorów zewnętrznych.

Wraz z umacnianiem się roli samorządów sytuacja ta ulega zmianie. Gminy starają się uczestniczyć, o ile pozwalają na to ich niedostateczne fundusze, w tworzeniu i organizowaniu wielu różnorodnych instytucji, jak: banków komunalnych, instytucji pośrednictwa kapitałowego, w próbach stworzenia kapitału ryzyka, w zakładaniu agencji rozwoju regionalnego, fundacji inicjatyw społeczno-ekonomicznych, centrów promocji przedsiębiorczości, inkubatorów, towarzystw gospodarczych oraz giełd, organizując działalność promocyjną, katalogi, banki danych, itp. Otoczenie tworzą

również różne firmy konsultingowe, oferujące usługi w zakresie biznesu, marketingu, księgowości czy zarządzania. Dużą uwagę przywiązuje się również do kształcenia i przekwalifikowania zawodowego pracowników. Powstaje duża liczba kursów i szkoleń, w których organizowaniu samorządy często biorą na siebie rolę koordynatora.

Jednym z istotniejszych zadań władz lokalnych staje się tworzenie nowej kultury społeczeństwa. Do najważniejszych problemów pod tym względem trzeba zaliczyć działania zwiększające odpowiedzialność jednostek za procesy restrukturyzacyjne (rozwój poczucia przynależności do społeczności), rozwój ducha inicjatywy i innowacji (przedsiębiorczości) oraz otwartości na kultury technologiczne. Pojawienie się nowych czynników lokalizacji zmusza do dużego wysiłku, zarówno jeżeli chodzi o podjęcie nowych inwestycji, jak i stworzenie nowej organizacji. O sukcesie może zdecydować aktywność i innowacyjność środowisk lokalnych oraz rozsądna polityka regionalna, która pomoże miastom i regionom włączyć się w konkurencję międzynarodową.

Aleksandra Jewtuchowicz

SPATIAL DEVELOPMENT AND ENTERPRISE LOCATION STRATEGIES

(Summary)

Two trends can be observed in the transformation processes of world economy. On the one hand, enterprises analyze their growth strategies on a global scale. Their interrelationships go far beyond national boundaries. We can, thus, speak about internationalization of economic exchange and emergence of partnership ties between multinational corporations. On the other hand, they are closely linked with the local environment creating local production systems. Hierarchical structures existing hitherto are replaced by network systems with many specializations and directions of development, which compose new territorial dynamics. Simultaneously, "globalization" and "territorialization" of production are also pointed out. Two main phenomena characterize this process of transformations and exert a strong influence on behaviours and choices made by entrepreneurs. These are decentralization of powers connected with a new logic of management and an important role and a strong influence exerted on restructuring processes by new technologies.

Decentralization of powers accounts for a new role assigned to local self-governments, which, to an increasingly bigger degree, assume responsibility for local and regional development. The governments of many countries are more and more convinced that these are local self-governments at different administrative levels (towns, districts, regions) which are an appropriate place for the introduction of changes and especially those concerning the development and transfer of new technologies.

New technologies are a challenge of our times. Technical progress has become today a primary factor stimulating and determining economic growth of leading countries in the world becoming also the main field of international rivalry.

Grzegorz Duda

POLSKA W OKRESIE TRANSFORMACJI ROZWOJU I OGRANICZENIA GOSPODARSTWA

W tym artykule przedstawiamy analizę zmian w gospodarce polskiej w okresie transformacji. Wskazujemy na zmiany w strukturze gospodarki, w tym na wzrost znaczenia sektora usług i przemysłu. Analizujemy również zmiany w strukturze wydatków na badania i rozwój, które mają kluczowe znaczenie dla innowacyjności i konkurencyjności gospodarki. Wskazujemy na wyzwania stojące przed Polską w tym zakresie, takie jak niedostateczna inwestycja w badania i rozwój oraz słaba współpraca między sektorem publicznym a prywatnym. Wskazujemy również na możliwości poprawy sytuacji, takie jak zwiększenie wydatków na badania i rozwój oraz lepsza współpraca między sektorem publicznym a prywatnym. Wskazujemy również na rolę państwa w tym zakresie, które powinno stworzyć odpowiednie warunki do rozwoju gospodarki i innowacyjności.

Streszczenie: W artykule przedstawiamy analizę zmian w gospodarce polskiej w okresie transformacji.