
Sławomir PASTUSZKA*

Interwencjonizm czy liberalizacja w polityce regionalnej?

Streszczenie: Celem pracy jest odpowiedź na pytanie, czy i w jakim zakresie w kreowaniu polityki regionalnej można wykorzystać dorobek koncepcji teoretycznych nurtu klasycznego i/lub nurtu keynesowskiego?

Podjęte w artykule rozważania są próbą rozstrzygnięcia dylematu, czy polityka regionalna powinna mieć charakter tradycyjnej polityki wyrównawczej, co oznaczałoby zawężenie wsparcia tylko do najbiedniejszych regionów, czy powinna być nastawiona na wspieranie bogatszych obszarów. Starając się osiągnąć wyznaczony cel pracy, dokonano przeglądu dotychczasowych rozważań na temat mechanizmów rozwoju społeczno-gospodarczego w układzie regionalnym, przy zastosowaniu metody analizy literatury przedmiotu.

Analiza wykazała, że przy kreowaniu polityki regionalnej należy zachować racjonalną równowagę między wpływem zarówno liberalizmu, jak i interwencjonizmu. Kluczową rekomendacją płynącą z takiego podejścia pod adresem polityki regionalnej jest promowanie *modelu policentrycznej umiarkowanej koncentracji*, której istotą jest wzmocnienie średnich i małych miast oraz budowanie funkcjonalnej sieci powiązań między nimi oraz między tymi ośrodkami i otaczającymi je obszarami. Tak wzmocnione gospodarczo obszary (otaczające miasta), będąc naturalnym zapleczem aglomeracji, mogą stać się ich równorzędnymi partnerami i jednocześnie dodatkowym bodźcem rozwoju regionu. Dlatego działania finansowane z publicznych środków powinny zmierzać do uruchomienia (tam gdzie ich nie ma), uzupełnienia (tam gdzie jest ich niewiele) i wzmocnienia (tam gdzie są relatywnie słabe) wewnętrznego potencjału poszczególnych subregionów. Priorytetem interwencji polityki regionalnej powinno być finansowanie wszelkich działań nakierowanych na ułatwienie w tworzeniu i funkcjonowaniu lokalnych przedsiębiorstw, mających kluczowe znaczenie dla potencjału wewnętrznego subregionów, wzmocnienie sieci powiązań formalnych i nieformalnych między tymi przedsiębiorstwami, instytucjami naukowo-badawczymi, ośrodkami doradczo-szkoleniowymi i administracją publiczną.

Słowa kluczowe: polityka regionalna, rozwój regionalny, interwencjonizm, liberalizm

Kody JEL: O11, O12

Artykuł nadesłany 17 lipca 2014 r., zaakceptowany 5 listopada 2014 r.

* Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach, Wydział Zarządzania i Administracji, e-mail: spastuszka@op.pl

Wprowadzenie

Nadmierne nierówności w rozwoju państw były często powodem konfliktów, nierzadko zbrojnych. Europejska polityka regionalna zmierzająca do wyrównywania poziomów rozwoju między regionami ma temu przeciwdziałać. Dlatego jest uznawana za istotę integracji europejskiej. Ocena skuteczności tej polityki oraz kierunki jej modyfikacji są przedmiotem sprzecznych poglądów i stanowisk [Pastuszka 2012, s. 269–277]. Jedni twierdzą, że polityka regionalna (spójności)¹ sprzyja konwergencji nie tylko na poziomie krajowym, ale także w odniesieniu do regionów. Przynosi korzyści zarówno krajom-beneficjentom tej polityki, jak i płatnikom netto do budżetu Unii Europejskiej. Inni natomiast uważają, że polityka spójności jest nieskuteczna w zakresie niwelowania różnic między bogatszymi i biedniejszymi regionami. Wskazują, że związek między skalą wsparcia w ramach polityki spójności dla uboższych regionów a tempem nadrabiania przez te obszary zaległości względem regionów zamożnych jest dyskusyjny. Sprzeczne wnioski badań nad skutecznością polityki spójności mają wpływ na dyskusję dotyczącą modelu tej polityki [Szlachta, Zaleski, 2010, s. 37–55; *Polityka spójności...*, 2010; *Raport z postępu...*, 2009]. Ciągłe pozostają aktualnymi pytania, czy pomoc powinna być kierowana do obszarów najbardziej rozwiniętych, czy priorytetem powinno być pokonywanie barier rozwoju regionów najbiedniejszych o peryferyjnym położeniu [Churski, 2011; Gawilkowska-Hueckel, 2003; Grosse, 2002; Grosse, 2007; Kozak, Pyszkowski, 2000; Mischuk, 2010; Rynarzewski, Zielińska-Głębocka, 2006; Stackelberg, Hahne, 1998; Strzelecki, 2008; Szlachta, 1992, Szlachta, Zaleski, 2008; Szul, 2007]. Nierozstrzygnięto, czy kolejne wydatki ze środków europejskich zapewnią większy przyrost wartości krańcowej w regionach bogatych czy ubogich? Czy korzystniejsze będzie generowanie kolejnych masowych przemieszczeń ludności do aglomeracji ze świadomością zarówno ich pozytywnych, jak i negatywnych skutków?

Jak widać, ścierają się tutaj poglądy dwóch grup koncepcji polityki rozwoju gospodarczego, które na odmiennych założeniach doktrynalnych opierają poprawianie istniejącej rzeczywistości. Pierwsza grupa koncepcji wywodzi się z tradycji klasycznej ekonomii, traktującej wolny rynek jako mechanizm regulacyjny, najskuteczniej prowadzący do samoistnego zmniejszania dysproporcji w poziomach rozwoju społeczno-gospodarczego [Wojtyna, 1994]. Druga grupa koncepcji, odwołująca się do doktryny Keynesa, traktuje interwencjonizm państwa jako niezbędny mechanizm regulacyjny rozwoju regionalnego, szczególnie w regionach, gdzie kumulują się bariery rozwojowe [Gorynia, 1995].

W tym kontekście celem artykułu jest próba udzielenia odpowiedzi na pytanie, w jakim zakresie jest możliwe wykorzystanie w polityce spójności dorobku koncepcji nurtu klasycznego, a w jakim nurtu keynesowskiego? Starając się osiągnąć wyznaczony cel, poddano analizie dotychczasowe rezultaty badawcze

¹ W pracy choć z pewnym uproszczeniem, pojęcie polityki regionalnej traktowane jest jako tożsame z polityką spójności.

w celu identyfikacji mechanizmów rozwoju społeczno-gospodarczego w układzie regionalnym.

Podstawową metodą wykorzystaną w rozważaniach jest metoda analizy literatury polskiej i anglojęzycznej, dotyczącej teorii rozwoju gospodarczego, przydatnej do zastosowania w rozwoju regionalnym. Artykuł został podzielony na sześć części. Na początku przedstawiono genezę i ewolucję makroekonomicznych koncepcji nawiązujących do klasycznej szkoły ekonomii i do teorii Keynesa. Następnie uwagę zwrócono na popytowe koncepcje krajów i regionów słabo rozwiniętych. Omówiono najważniejsze założenia i wnioski teorii „wielkiego pchnięcia”, teorii błędnego koła ubóstwa i teorii kumulatywnej przyczynowości. W kolejnej części scharakteryzowano koncepcje, które w działalności eksportowej upatrują szansę rozwoju poszczególnych terytoriów. Czwarta część opracowania poświęcona jest koncepcjom rozwoju spolaryzowanego. Przydatność współpracy przestrzennie skoncentrowanych przedsiębiorstw, organizacji naukowo-badawczych oraz administracji dla rozwoju regionalnego jest przedmiotem rozważań piątej części niniejszego opracowania. Ostatnia część odnosi się do przeciwstawnych modeli teoretycznych: neoklasycznej teorii wzrostu i popytowo-podażowych modeli endogenicznego wzrostu. Artykuł kończy podsumowanie całości oraz wnioski wynikające z podjętej analizy.

Makroekonomiczny model klasyczny i keynesowski a problemy regionalne

Podstawę ekonomii klasycznej opartej na przekonaniu o dobroczynności mechanizmu rynkowego w regulowaniu procesów gospodarczych stanowi praca Adama Smitha² pt. *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* [Smith, 1954] opublikowana w 1776 r. (na początku ery przemysłowej). Smith twierdził, że jeśli pozwoli się każdemu działać w jego własnym interesie i swobodnie wymieniać produkty, gospodarka sama znajdzie równowagę, wytwarzając tyle towarów, ile ludzie będą ich potrzebować, a z harmonii egoizmów narodzi się powszechny dobrobyt. Sformułował zasadę funkcjonowania mechanizmu rynkowego, którą nazwał *niewidzialną ręką* prowadzącą „naturalne interesy i inklinacje ludzi do tego, co najbardziej odpowiada interesom całego społeczeństwa” [Smith, 1954, s. 76]. Dla Smitha nie było wątpliwości, że najważniejszym wyznacznikiem wzrostu jest akumulacja kapitału, czyli oszczędności. Im wyższa proporcja akumulacji kapitału do dóbr konsumpcyjnych, tym wyższa stopa wzrostu gospodarczego. Uważał, że koniecznym wymogiem wysokich stóp akumulacji kapitału w warunkach własności prywatnej jest nierówny podział

² Mimo że Smitha często nazywa się ojcem ekonomii, to nie był ekonomistą w wąskim słowa znaczeniu, ale raczej filozofem (wykładał filozofię moralną na uniwersytecie w Glasgow) wskazującym drogę ekonomicznego rozwoju. Smith w swojej głównej książce zintegrował i rozwinął idee prekursorów ekonomii klasycznej: Thomasa Muna, Williama Petty'ego, Richarda Cantillona, Davida Hume'a, Francisca Hutchesona, Bernarda Mandeville'a [Zabieglik, 2003].

dochodu na korzyść kapitalistów, którzy dążą do powiększenia kapitału i inwestowania. Zdaniem Smitha, siła robocza nie mogła akumulować kapitału, ponieważ jej poziom płac pozwalał jedynie na zaspokojenie bezpośrednich potrzeb konsumpcyjnych [Smith, 1954, s. 435–438]. Dlatego bez nierówności w podziale dochodu wzrost gospodarczy jest niemożliwy, ponieważ cały roczny produkt byłby konsumowany.

Klasycy ekonomii (Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill, Jean Baptiste Say, Alfred Marshall, Arthur Pigou) byli zwolennikami liberalizmu gospodarczego, propagowali idee leseferyzmu: swobody działania gospodarczego i wolności ekonomicznej (*laissez fair* – pozwólcie działać, *laissez passer* – pozwólcie przechodzić, *laissez aller*) [Eucken, 2005]. Uważali, że gospodarka samoczynnie zmierza do równowagi popytu z podażą na poziomie odpowiadającym pełnemu wykorzystaniu zasobów czynników produkcji. Spadek popytu nie wywoła spadku podaży, a jedynie spadek cen, w tym płac, jako ceny siły roboczej. W ten sposób potencjał ekonomiczny gospodarki, w tym poziom zatrudnienia, jest zawsze wykorzystywany. Ich zdaniem, rolę państwa powinno ograniczyć się do wymiaru sprawiedliwości, ochrony porządku, a zwłaszcza ochrony wolności działania prywatnych przedsiębiorców, dostarczania pewnych dóbr publicznych, których nie dostarczyłyby przedsiębiorstwa prywatne oraz do obrony kraju. Warto zauważyć, że doktrynę liberalizmu w polityce gospodarczej szeroko propagowały kraje silnie rozwinięte (najwcześniej Anglia), w których osłona własnego przemysłu nie była konieczna.

Doświadczenia I wojny światowej, pojawienie się światowego kryzysu gospodarczego (1929–1933) i negatywne społeczne skutki masowego bezrobocia zachwiały wiarę w działanie niewidzialnej ręki rynku, a w rezultacie przyczyniły się do załamania doktryny klasycznego liberalizmu gospodarczego. Zdaniem części ekonomistów (Joan Robinson, Michał Kalecki³), w warunkach kryzysu potrzebne są aktywne działania państwa wspomagające i korygujące niedoskonałości mechanizmu rynkowego. Prawdziwy przewrót teoretyczny w modelach makroekonomicznych spowodowało ukazanie się w 1936 r. pracy Johna Maynarda Keynesa pt. *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza* [Keynes, 2003]. Zdaniem tego wybitnego brytyjskiego ekonomisty, wykorzystanie czynników produkcji w warunkach rynkowych przebiega nieefektywnie, dlatego swobodne działanie mechanizmu rynkowego nie jest w stanie zapewnić równomiernego rozwoju gospodarczego poszczególnych krajów. Przy spadku globalnego popytu, ceny i płace są sztywne w krótkich okresach czasu, dlatego podaż musi dostosować się do zmniejszonego popytu, co powoduje niewykorzystanie części zasobów czynników produkcji, rzeczowych i ludzkich. Keynes

³ Michał Kalecki stworzył w 1933 r. model wyjaśniający przyczyny masowego bezrobocia lat 30. XX w., który przedstawia się często powiedzeniem: „robotnicy wydają to, co otrzymują, a kapitaliści otrzymują to, co wydają”. Przemyslenia Kaleckiego zostały udostępnione w przekładzie angielskim już po opublikowaniu przez Keynesa *Ogólnej teorii* (1936), w efekcie czego ojcostwo nowoczesnej ortodoksji makroekonomicznej zostało przypisane Keynesowi [Landreth, Colander, 2005, s. 15].

twierdził, że równowadze podaży i popytu, która według klasyków ekonomii miała przynosić dobrobyt, może towarzyszyć wysokie bezrobocie. Jego zdaniem, niewystarczający popyt na towary stanowi przyczynę nadmiaru siły roboczej w stosunku do popytu na nią, czego konsekwencją jest bezrobocie. W okresach recesji obowiązkiem rządu jest prowadzenie aktywnej polityki gospodarczej, polegającej zwłaszcza na uruchamianiu inwestycji publicznych mających charakter mnożnikowy, pobudzających inwestycje w sektorze prywatnym [Owsiak, 2006, s. 55–56]. Klasycznym przykładem takiej aktywności była, różnie oceniana, interwencja rządu Franklina Roosevelta (New Deal) w celu złagodzenia skutków wielkiej depresji ekonomicznej w latach 30. minionego stulecia⁴.

Szkodliwe konsekwencje kryzysów paliwowych dla gospodarki światowej w latach 70., wzrost inflacji, osłabienie tempa wzrostu gospodarczego i coraz większe zadłużenie państw stosujących interwencjonizm spowodowały spadek popularności koncepcji keynesowskiej w wykorzystaniu jej twierdzeń w polityce gospodarczej. W naturalny sposób nastąpił renesans koncepcji nawiązujących do klasycznej szkoły ekonomii oraz wiary w dobrodziejstwa wolnego rynku. Podstawowym założeniem teorii neoliberalnych wyrosłych na gruncie klasycznego liberalizmu jest teza, że gospodarka jako samoregulująca, dąży do naturalnego stanu równowagi rynkowej. Jeżeli na rynku panuje zdrowa konkurencja, to czynniki produkcji (kapitał, praca) będą dążyć do takiej lokalizacji, w której efektem końcowym będzie ich najwyższa wydajność [Friedman, 1993; Hayek, 2003]. Swobodne kształtowanie się cen towarów, usług i czynników produkcji oraz swobodne decyzje maksymalizujące zyski producentów i inwestorów powodują, że społeczeństwo wytwarza z posiadanych zasobów maksymalny możliwy do wytworzenia PKB. Różnice w rozwoju między regionami będą widoczne dopóty, dopóki na wszystkich obszarach nie wyrówna się krańcowa wydajność czynników produkcji. Dlatego zdaniem zwolenników teorii neoliberalnych (Milton Friedman, Friedrich Hayek, Ludwig von Mises, Frank Knight, Herbert Simon, Arthur Laffer, Robert Lucas, Thomas Sargent, Neil Wallace, Robert Barro, Leszek Balcerowicz) każda interwencja państwa w przestrzeni społeczno-ekonomicznej zniekształca naturalne warunki gospodarowania właściwe gospodarce rynkowej. W związku z tym krytykują oni szersze zaangażowanie państwa w sferze rozwoju regionalnego, traktując je, jako zbędne i szkodliwe. Zbędne, gdyż problemy na obszarach dotkniętych kryzysem rozwiążą się same, wystarczy poczekać, aż zadziała mechanizm automatycznego

⁴ Według Michaela Parentiego, istnieje kolosalna różnica pomiędzy powszechnymi wyobrażeniami na temat założeń Nowego Ładu a jego faktycznymi skutkami [Parenti, 1982, s. 103–110]. Rząd federalny USA starał się ożywić gospodarkę za pomocą przede wszystkim bezpośrednich subwencji, dopłat, kredytów, stosując zalecany przez przemysł system środków regulacji cen i rynku. W praktyce zrealizowane przedsięwzięcia przynosiły korzyści głównie wielkim producentom, co sprzyjało koncentracji amerykańskiego przemysłu. Podobnego zdania był Michael Harrington, który w swojej pracy pt. *The Other America* uznał, że keynesowska walka z zapaścią gospodarczą w Stanach Zjednoczonych w latach 30. XX w. doprowadziła do powstania zjawiska zwanego dobrobytem korporacyjnym (*corporate welfare*), określonym także jako „socjalizm dla bogaczy” [Woś, 2014].

wyrównywania stóp zysku i ogólnie poziomu rozwoju. Szkodliwe, dlatego że poprzez redystrybucję środków finansowych państwo doprowadza do odchylenia od optymalnej alokacji zasobów gospodarczych, powoduje utrwalanie nieefektywnych struktur gospodarczych, ogranicza rozwój przedsiębiorczości. Warto zauważyć, iż pomimo wyraźnego minimalizowania roli państwa, neoliberałowie nie rezygnują całkowicie z aktywności państwa w gospodarce. Ich zdaniem władze publiczne powinny podejmować działania jedynie o charakterze horyzontalnym, czyli tworzyć odpowiednie regulacje prawne, fiskalne i monetarne, mające na celu ochronę fundamentalnych zasad wolności gospodarowania i prywatnej własności.

Adaptacja modeli odwołujących się do klasycznej ekonomii do wyjaśniania procesów gospodarczych na poziomie regionalnym prowadzi do wniosku, że tendencje polaryzacyjne rozwoju pomiędzy regionami mają charakter obiektywny, a ich rezultatem jest poprawa efektywności struktur przestrzenno-gospodarczych kraju. W długim okresie dysproporcje regionalne powinny zanikać bez konieczności interwencji państwa, ponieważ w warunkach konkurencji różnice w zakresie zysków, płac i zatrudnienia między regionami powodują przemieszczanie się czynników produkcji, a w konsekwencji ich równomierne rozmieszczenie w przestrzeni. Charakterystyczny dla opcji neoliberalnej jest postulat stymulowania migracji jako czynnika równoważenia popytu i podaży na regionalnych rynkach pracy oraz wsparcia regionów silniejszych ekonomicznie, które jako „lokomotywy” wzrostu w przyszłości będą indukować rozwój innych, sąsiednich obszarów.

Wykorzystanie założeń teorii Keynesa, jednocześnie przy uwzględnieniu koncepcji neoklasycznych w kreowaniu efektów popytowych, stało się impulsem do rozwoju neokeynesowskiej teorii wzrostu gospodarczego (Paul Samuelson, Franco Modigliani, James Tobin)⁵. W efekcie nastąpiło swoiste połączenie wiary neoliberalistów w istnienie samoczynnych mechanizmów przywracających równowagę gospodarczą z przekonaniem zwolenników keynesizmu o konieczności prowadzenia aktywnej polityki ekonomicznej, która ma likwidować niedoskonałości mechanizmu rynkowego. W ten sposób pogląd Keynesa, że interwencja państwa wpływa na tempo dochodzenia gospodarki do równowagi, odnosząc się tylko do krótkich okresów czasowych, godzi się z neoklasycznym założeniem samoczynnego powrotu do równowagi w okresach dłuższych. Wychodząc z założenia, że niedoskonałość mechanizmu rynkowego prowadzi do nieefektywnego wykorzystania zasobów w skali poszczególnych terytoriów i w skali całego kraju, nowa ekonomia keynesowska przyjmuje, że procesy rozwoju regionalnego muszą być w szczególny sposób traktowane na obszarach problemowych. Brak odpowiedniej reakcji ze strony polityki regionalnej, prowadzi do

⁵ W opozycji do tego „eklektycznego” nurtu znajduje się grupa postkeynesistów (J.V. Robinson, M. Kalecki, R. Harrod, E. Domar, J. Hicks, A. Okun). Według nich samoczynny mechanizm rynkowy nie jest w stanie przywrócić równowagi ani w krótki, ani w długim okresie. Od interwencyjnej roli państwa zależy więc nie tylko tempo dochodzenia gospodarki do równowagi (jak twierdzą neokeynesiści), lecz sama możliwość jej przywrócenia.

powstania syndromu „zakłętego” kręgu zacofania obszarów słabo rozwiniętych, które szczególnie w warunkach globalizacji są zagrożone trwałą marginalizacją i depopulacją. Opcja neokeynesowska zaleca, aby rząd prowadził aktywną politykę rozwoju, mającą na celu zmniejszenie (nadmiernych⁶) różnic rozwoju pomiędzy regionami. Oznacza to zwiększone transfery środków pomocowych do regionów słabszych w celu przeciwdziałania ich marginalizacji społecznej, gospodarczej i przestrzennej.

Teorie krajów i regionów słabo rozwiniętych

Istotny wkład w badania nad przyczynami zacofania i procesami utrwalającymi niedorozwój krajów i regionów słabo rozwiniętych wnieśli Paul Rosenstein-Rodan i Ragnar Nurkse. Rosenstein-Rodan zwrócił uwagę, że w krajach ekonomicznie opóźnionych brakuje stymulatorów rozwoju, zarówno po stronie popytu (słabość rynku wewnętrznego), jak i po stronie podaży (brak infrastruktury gospodarczej i społecznej, brak odpowiedniej wielkości kapitału inwestycyjnego) [Rosenstein-Rodan, 1943, s. 202–211]. W tych warunkach pojawia się potrzeba zgromadzenia odpowiedniej masy kapitału w celu dokonania wielkiego pchnięcia (*big push*) i realizacji szeroko zakrojonego programu inwestycyjnego [Rosenstein-Rodan, 1959, s. 360–369]. Bez infrastrukturalnego impulsu rozwojowego regiony najsłabiej rozwinięte nie są w stanie przejść na wyższe stopnie rozwoju. Równoległe z inwestycjami w infrastrukturę powinno się dążyć do podniesienia poziomu umiejętności i wykształcenia zamieszkującego tam społeczeństwa.

Poglądy Rosensteina-Rodana były kontynuowane przez Ragnara Nurksego – autora koncepcji błędnego koła ubóstwa. Stwierdził on, że zacofanie krajów słabo rozwiniętych jest skutkiem procesów kumulacyjnych, wywołanych przez czynniki podaży i popytu na kapitał⁷ [Nurkse, 1952, s. 571–583]. Na obszarach słabo rozwiniętych niedobór miejscowego kapitału rzeczowego i braki w infrastrukturze poważnie utrudniają, a nawet uniemożliwiają zapoczątkowanie procesów rozwoju. Niewielka chłonność rynku wewnętrznego nie daje impulsu do inwestowania i wykorzystania rezerw siły roboczej. Błędne koło zaczyna się i kończy na niskim poziomie dochodów, niskiej sile nabywczej, niskim popycie na nowe inwestycje, wykorzystaniu gorszych urządzeń wytwórczych,

⁶ Różnice nadmierne to takie, które są efektem działania sił rynkowych, lecz nie są akceptowane społecznie i ten brak akceptacji znajduje odzwierciedlenie w działaniach politycznych.

⁷ Przez kapitał należy rozumieć takie rzeczowe elementy procesu produkcji, jak: maszyny, narzędzia i urządzenia produkcyjne, w tym np. budynki i hale fabryczne. Im większy zasób kapitału, czyli im większa ilość maszyn, hal fabrycznych, narzędzi, tym większe rozmiary zdolności wytwórczych gospodarki. Aby zwiększyć istniejący zasób kapitału w gospodarce, niezbędne jest podjęcie inwestycji o odpowiednio dużych rozmiarach w danym okresie (wybudowanie lub modernizacja hali produkcyjnej, następnie zakup i zainstalowanie maszyn i urządzeń).

zatrudnieniu pracowników o niższych kwalifikacjach, niskiej wydajności pracy. Zdaniem Nurksego, przerwanie błędnego koła ubóstwa i zacofania wymaga ingerencji (nie protekcji) państwa w gospodarkę.

Koncepcję błędnego koła Nurksego rozwinął Gunnar Myrdal w ogólną zasadę okrężnej i kumulatywnej przyczynowości (*cumulative causation*). Ten szwedzki ekonomista uznał, iż procesy ekonomiczne i społeczne mają bardziej kumulatywny i samowzmacniający, niż samoregulujący charakter. Istotą tych procesów jest zespół wzajemnie splecionych, kumulujących się zmian. Zmiana jednego z czynników (ekonomicznego, politycznego, kulturowego) wywołuje zmianę kolejnego i zapoczątkowanie kumulatywnego procesu wzajemnego oddziaływania, co w efekcie oznacza, że skutek staje się przyczyną, a przyczyna skutkiem [Grzeszczak, 1999, s. 14]. Samoczynny przebieg procesów gospodarczych prowadzi przeważnie do pogłębiania dysproporcji regionalnych (polaryzacji), a nie do ich niwelowania. Regiony biedne ze względu na ograniczone zasoby kapitałowe zaspokajają jedynie doraźne potrzeby, a nie realizują perspektywicznych przedsięwzięć rozwojowych, co pogłębia ich zacofanie. Mieszkańcy biednych regionów emigrują do miejsc, gdzie popyt na pracę wzrasta, przy czym migracja ma charakter selektywny i dotyczy przeważnie młodych oraz lepiej wykształconych osób. W rezultacie, z biegiem czasu, w następstwie procesów kumulacyjnych, powstają, a następnie zwiększają się nierówności regionalne (zjawisko dywergencji), którym towarzyszą negatywne następstwa ekonomiczne, społeczne i środowiskowe. Myrdalowski model został zmodyfikowany przez Nicolasa Kaldora, według którego proces kumulatywnej przyczynowości zależy od stosunku płacy nominalnej do produktywności pracy [Kaldor, 1970, s. 337–348]. Wzrost produktywności pracy, wywołany wzrostem całkowitego popytu oraz spadkiem płac efektywnych, występuje w rozwiniętych regionach. W słabiej rozwiniętych regionach z powodu niedoboru kapitału i tym samym inwestycji, wydajność pracy rośnie wolniej niż płace. Przewaga ta przy samoczynnym przebiegu procesów gospodarczych determinuje jednostronny kierunek rozwoju utrwalając niedorozwój gospodarki regionów słabo rozwiniętych. Przełamanie lub osłabienie tej tendencji nie jest możliwe bez odpowiednio ukierunkowanej ingerencji państwa w gospodarkę.

Teorie rozwoju opartego na popycie zewnętrznym

Modele oparte na ekonomii klasycznej są podstawą najbardziej popularnych koncepcji upatrujących szanse rozwoju regionów w rozwijaniu działalności eksportowej. Pierwszą z nich jest **teoria bazy ekonomicznej** (*economic base theory*) rozpowszechniona przez Charlesa Tiebouta i Douglasa Northa. Zgodnie z tym modelem rozwój działalności eksportowej zapewnia efekty mnożnikowe w postaci rozwinięcia się pokrewnych sektorów, podwykonawców oraz rynku usług regionalnych i lokalnych. Dlatego władze publiczne powinny podejmować działania ukierunkowane przede wszystkim na przyciąganie do regionu inwestorów produkujących na eksport [Dziwoński, 1971, s. 59–62]. Teorię

bazy ekonomicznej uzupełnia teoria produktu podstawowego (*staple theory*) oraz nowa teoria handlu (*new trade theory*). Teoria produktu podstawowego autorstwa Harolda Innesa zakłada, że przyczyny wzrostu ekonomicznego oraz długookresowych zmian strukturalnych regionów leżą w specjalizacji produkcyjnej, która sprzyja doskonaleniu organizacji procesu produkcji, poprawia jakość wytwarzanych towarów oraz przyczynia się do obniżania kosztów transakcyjnych [Grosse, 2007, s. 27]. Zasadnicze założenie teorii handlu sprowadza się do stwierdzenia, że kraje mają tendencję do eksportowania produktów intensywnie zużywających te czynniki, w które są najwięcej wyposażone [Smith, 1999, s. 20–36]. Kraje posiadające duże zasoby taniej siły roboczej specjalizują się w pracochłonnej produkcji, podczas gdy kraje zasobne w kapitał w produkcji towarów wysoko przetworzonych (kapitałochłonne). Taka wymiana dóbr i usług (handel) między krajami o różnych zasobach wymusza specjalizację produkcji i umożliwia zwiększenie jej skali, co powinno przynieść korzyści wszystkim uczestnikom handlu. W myśl tych teorii władze publiczne powinny wspierać proces specjalizacji oraz zmniejszać koszty transakcyjne produkcji. Należy więc obniżać koszty działalności badawczej i innowacyjnej, wspierać działania szkoleniowe oraz rozwijać usługi otoczenia biznesu. W takiej sytuacji, kraje bogate w kapitał, produkujące nowoczesne i jednocześnie drogie towary, będą zyskiwać najwięcej. Natomiast kraje i regiony słabe, wprawdzie w wymiarze bezwzględnym również będą się rozwijać, będą bowiem wzrastać zyski z eksportu surowców i towarów słabo przetworzonych, ale mogą wpaść w pułapkę produkcji monokulturowej [Pastuszka, 2013, s. 93–115]. W długim horyzoncie czasowym proces ten prowadzi do utrzymania dysparytetów międzyregionalnych, a nawet do ich narastania.

Teorie rozwoju spolaryzowanego

Cechą charakterystyczną teorii rozwoju spolaryzowanego lub policentrycznego jest założenie, że procesy wzrostu i rozwoju gospodarczego są sektorowo oraz przestrzennie współzależne: zachodzą i rozprzestrzeniają się od centrum po peryferie. Przyczyną rozwoju spolaryzowanego są czynniki zewnętrzne, a warunkiem i jednocześnie skutkiem takiego rozwoju jest powstawanie biegunów (centrów) wzrostu. Najbardziej rozpowszechnioną koncepcją rozwoju spolaryzowanego w ujęciu sektorowym jest koncepcja biegunów wzrostu (*growth poles*) Francois Perroux. Przyjął on założenie, że w tym samym czasie rozwój nie wszędzie przebiega w sposób równomierny, z jednakową intensywnością i siłą rozprzestrzeniania się. Miejscami o natężonych impulsach rozwojowych dla regionu są centra, nazwane biegunami wzrostu. Zdaniem tego francuskiego ekonomisty, można je porównać do pól magnetycznych, które przyciągają czynniki z innych regionów powodując efekt polaryzacji [Perroux, 1950, s. 89–104; Stackelberg, Hahne, 1998, s. 30–106; Grzeszczak, 1999, s. 11–12]. Szczególną rolę w tworzeniu **biegunów wzrostu dla całej gospodarki** odgrywają rozwinięte przedsiębiorstwa, całe gałęzie przemysłu wiodącego (jednostki motoryczne lub

napędowe) rozumianego jako przemysł technicznie zaawansowany i innowacyjny, mający liczne powiązania z innymi gałęziami przemysłu. Wymienione bieguny (centra) wpływają na lokalizację nowych przedsiębiorstw, a dzięki szybkiemu rozwojowi oddziałują na sąsiednie podmioty i przy wysokim poziomie komunikacji proces rozwoju w sposób naturalny szybko się rozprzestrzenia. Biegun wzrostu jest w stanie wygenerować wzrost w gospodarce całego regionu poprzez efekt mnożnikowy i rozprzestrzeniania się sieci powiązań kooperacyjnych⁸. Warto jednak zauważyć, że innowacyjne przedsiębiorstwa stanowią siłę napędzającą rozwój całej gospodarki, ale z drugiej strony uzależniają od swojej polityki inne, słabsze podmioty rynkowe.

Znaczenie wielkich firm dla tworzenia przewagi niektórych obszarów dostrzegł także Taylor, który wyróżnił cztery typy wielkich przedsiębiorstw [Gawlikowska-Hueckel, 2003, s. 28–29]. Pierwszy typ przedsiębiorstw to **liderzy**, czyli podmioty, które katalizują wzrost gospodarczy. Wprowadzają na rynek nowe produkty, nowoczesne rozwiązania organizacyjne i systemowe. Ich siłą napędową są pracownicy o wysokich kwalifikacjach. Na drugim miejscu są **pośrednicy**, którzy czerpią zyski z wprowadzania produktów na rynek. Firmy **opieszale**, to trzeci typ przedsiębiorstw. Wytwarzają produkty standaryzowane (ostatnia faza cyklu życia produktu Raymonda Vernona) [Vernon, 1966, s. 190–207]. Charakter pracy wykonywanej w tym sektorze nie wymaga wysoko wykwalifikowanej siły roboczej. Firmy **wspomagające** – czwarty typ przedsiębiorstw – prowadzą działalność usługową na rzecz biznesu (instytucje otoczenia biznesu).

Sektorowa teoria biegunów wzrostu, w dalszym swoim rozwoju, znalazła odniesienie do regionów. Prace Boudeville'a, Davina, Paelincka wykazały, że lokalizacja firm wiodących w centrach gospodarczych powoduje uzyskiwanie i zwiększanie przewagi obszarów, na terenie których te podmioty działają, nad obszarami sąsiednimi. Zdaniem wymienionych badaczy, pozytywne oddziaływanie centrów wzrostu na obszary słabiej rozwinięte (peryferie) możliwe jest jedynie w sytuacji osiągnięcia przez te ostatnie poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego, niezbędnego do tworzenia z obszarami wzrostu powiązań funkcjonalnych, zapewniających rozprzestrzenianie się procesów rozwojowych [Grzeszczak, 1999, s. 15–16]. Nie muszą one wiązać się z dyfuzją innowacji, ale mogą dotyczyć poprawy jakości infrastruktury, dzięki której poprawia się dostęp do miejsc pracy i do usług wyższego rzędu oraz podnosi się poziom życia mieszkańców. W przypadku braku rozprzestrzeniania się efektów rozwojowych, otoczenia biegunów wzrostu mogą stać się obszarami stagnacji gospo-

⁸ Dominujące przedsiębiorstwa przyciągają inne podmioty, powiązane z wiodącą firmą licznymi sprzężeniami zwrotnymi, co jest efektem o charakterze psychologicznym. Wzrasta bowiem optymizm inwestorów, zarówno miejscowych, jak i zewnętrznych. Lokują oni swoje zasoby stwarzając nowe impulsy wzrostu. Odwrotne zjawisko zachodzi w tej części regionu, której proces wzrostu nie objął. Inwestorzy nie biorą jej w rachubę, ludność odplywa, a pozostała nie dostrzegając szans, nie zawsze trafnie, zachowuje się biernie.

darczej (peryferiami), co w konsekwencji będzie skutkowało ucieczką ludności i odpływem kapitału [Churski, 2011, s. 9–43].

Z koncepcją biegunów wzrostu duży związek wykazuje teoria rozwoju gospodarczego Josepha Schumpetera, autora tzw. twórczej destrukcji (*creative destruction*). Również on uznał, że siłą napędzającą rozwój gospodarki regionu stanowią innowacje [Schumpeter, 1960, s. 104]. Przestrzenna koncentracja innowacji zależy głównie od lokalizacji firm zdolnych do ich tworzenia oraz sieciowo zorganizowanej kooperacji, która nabiera cech systemów bardziej regionalnych niż branżowych. Najsilniejsze efekty mnożnikowe zdolne pobudzić rozwój gospodarczy oparty na innowacjach występują w silnych ośrodkach miejskich oraz w ich najbliższym dobrze skomunikowanym otoczeniu.

Zbliżoną koncepcję rozwoju przestrzennego do teorii biegunów wzrostu zaproponował także Albert Hirschman. Według tego amerykańskiego ekonomisty wzrost niezrównoważony jest nie tyle zjawiskiem towarzyszącym rozwojowi, co jego warunkiem [Domański, 1998, s. 190–192]. Początkowo przeważają efekty regresywne, ponieważ przedsiębiorstwa koncentrują swoją działalność w tzw. geograficznych centrach wzrostu (*geographical growth centers*). Przy pojawieniu się negatywnych efektów urbanizacji i wzroście dochodu ludności następuje naturalne rozprzestrzenianie się rozwoju z centrów na obszary sąsiadujące. Podobnie jak w teorii biegunów wzrostu, Hirschman zaleca wspieranie rozwoju regionów centralnych, a następnie wzmacnianie procesów dyfuzji tego rozwoju na obszary słabiej rozwinięte, głównie poprzez budowanie infrastruktury komunikacyjnej. Do podobnych wniosków prowadzi dorobek koncepcji rdzenia i peryferii (*core and peripheries*) zapoczątkowanej przez ekonomistę argentyńskiego Raúlą Prebischą, a następnie rozwiniętej przez ekonomistę hiszpańskiego José Ramóna Lasuéną i amerykańskiego badacza Johna Friedmanna [Lasuén, 1973, s. 163–188; Friedmann, 1986, s. 69–83]. W modelu Prebischa, różnica w elastyczności popytu na produkty mało przetworzone (płody rolne i surowce) i bardziej przetworzone (wyroby przemysłowe) powoduje w długim okresie przenoszenie produkcji i zatrudnienia z regionu peryferyjnego do regionu centralnego, gdzie jest zlokalizowany sektor przemysłowy [Prebisch, 1959, s. 251–273]. W ten sposób w regionie centralnym rośnie aktywność i efektywność gospodarki, podczas gdy w regionie peryferyjnym słabnie. Model Friedmanna zakłada, że zachodzący w przestrzeni rozwój jest nieciągłym i skumulowanym procesem, którego kolejne etapy są następstwem wdrażanych innowacji. Zdaniem Friedmanna działalność wytwórcza i usługowa najbardziej konkurencyjnych przedsiębiorstw jest lokowana w najsilniej rozwiniętych regionach rdzeniowych (*core regions*). Obszary takie, stanowiące jednocześnie centra gospodarcze o bardzo dużym rynku wewnętrznym, mają stosunkowo dużą koncentrację sektora przemysłowego oraz usług. Koncentracja aktywności gospodarczej w ramach jednego obszaru jest opłacalna zarówno dla firm, jak i pracowników (*feedback effect*). Firmy mają lepszy dostęp do większego rynku zbytu lub tańszych półproduktów, pracownicy zaś w sytuacji zwiększonego popytu na siłę roboczą mogą wynegocjować wyższe realne wynagrodzenie

[Puga, 2002, s. 373–406]. Rozwój peryferii jest uzależniony i podporządkowany centrom gospodarczym. Obszary centralne dominują nad peryferiami nie tylko w sferze gospodarczej, ale również politycznej i kulturowej. Degradują regiony peryferyjne do roli dostawców produkcji nieprzetworzonej i traktują je jako rynki zbytu⁹. Rozwój biegunów wzrostu współpracujących początkowo ze swoim otoczeniem prowadzi do zacieśniania się współpracy z innymi biegunami w skali globalnej i osłabiania kontaktów z bezpośrednim otoczeniem [Castells, 1998; Gorzelak, Smętkowski, 2005].

Powiązana z teoriami rozwoju spolaryzowanego jest także teoria nowej geografii ekonomicznej (*new economic geography theory*) sformułowana przez Paula Krugmana, a następnie rozwinięta wspólnie z Anthon'ym Venablesem oraz przez Gianmarco Ottaviano, Diego Puga i Jacquesa-Françoisia Thisse [Krugman, 1991, s. 483–499; Krugman, Venables, 1995, s. 857–880; Ottaviano, Puga, 1997; Ottaviano, Thisse, 2001, s. 153–179]. Ich badania wykazały, że usuwanie barier taryfowych (różnego rodzaju ceł, opłat, podatków granicznych) oraz barier pozataryfowych (różnice w opodatkowaniu pośrednim dóbr i usług, bariery prawne w tworzeniu oddziałów przedsiębiorstw zagranicznych) faworyzuje większe i lepiej rozwinięte gospodarczo obszary jako miejsce dokonywania inwestycji. W regionie o większym rynku lub łatwym dostępie do innych rynków, przedsiębiorstwo może sobie pozwolić lepiej wynagradzać pracowników, co wpływa na ich siłę nabywczą i zwiększa popyt na towary konsumpcyjne. Proces przestrzennej koncentracji aktywności gospodarczej w naturalny sposób pogłębia regionalne zróżnicowanie dochodów wewnątrz kraju. Na gruncie tej teorii zachodzi konieczność łącznego traktowania czynników wpływających na rozwój regionalny: korzyści skali, rozprzestrzeniania się nowej wiedzy (efekt *spill-over*), wielkości popytu wewnętrznego, mobilności czynników pracy (pracowników) oraz kosztów handlu związanych przede wszystkim z transportem. W zależności od sytuacji wyjściowej w przestrzeni gospodarczej i oddziaływania powyższych czynników na proces rozwoju, różnice regionalne zwiększają się lub wyrównują. Trzeba zaznaczyć, że spadek kosztów handlu jest warunkiem koniecznym, ale niewystarczającym dla wystąpienia procesu przestrzennej koncentracji firm. Firmy dokonując wyborów lokalizacyjnych nowych inwestycji, obok korzyści skali oraz korzyści zewnętrznych, uwzględniają stabilność polityczną, prawną, nastawienie władz, kwalifikację siły roboczej. Takie kryteria spełniają przeważnie regiony lepiej rozwinięte, co tłumaczy trudność likwidacji dysproporcji regionalnych. Dzieje się tak z wielu powodów. Inwestycje przenoszone są do regionów słabo rozwiniętych, przeważnie w sytuacji, kiedy produkt wkracza w fazę ekspansji lub nasycenia. Dochody do budżetu w regionach słabych są niskie, co utrudnia wspieranie rozwoju infrastruktury i rozwój usług publicznych, w tym edukacyjnych. Następuje odływ wysoko

⁹ Po pierwsze, wywożone są surowce z peryferii do rdzeni, po drugie przywożone są przetworzone wyroby przemysłowe, po trzecie transferowane są zyski z peryferii do rdzeni za pośrednictwem firm kontrolowanych przez spółki matki zlokalizowane w rdzeniach (często są to korporacje).

wykwalifikowanej siły roboczej, czyli tzw. **drenaż mózgów**. Zahamowanie i odwrócenie tej negatywnej tendencji jest możliwe, kiedy nadmierna koncentracja działalności gospodarczej powoduje zwiększenie popytu i tym samym cen nabycia i użytkowania nieruchomości, wzrost kosztów pracy, zatłoczenie i zanieczyszczenie, co w konsekwencji może doprowadzić do przeniesienia działalności gospodarczej. Rekomendacje dla polityki spójności, wynikające z koncepcji rozwoju spolaryzowanego sprowadzają się do wspierania regionalnych centrów (ośrodków) wzrostu.

Teorie rozwoju opartego na koncentracji terytorialnej przedsiębiorstw

Badania nad przyczynami i skutkami koncentracji terytorialnej przedsiębiorstw zapoczątkował Alfred Marshall, autor teorii elastycznej produkcji (*flexible production*). Opisał on zjawisko występowania obszarów, w których występowały powiązania pomiędzy przedsiębiorstwami wyspecjalizowanymi w pokrewnych dziedzinach przemysłu, przeważnie w ramach jednej gałęzi przemysłu [Marshall, 1925, s. 257]. To zjawisko przestrzennej koncentracji produkcji nazwał okręgami przemysłowymi (*industrial districts*). Koncepcja Marshallowskiego okręgu została rozwinięta w latach 80. XX w. przez Giacomo Beccatiniego, Cristiano Antonellego i innych [Beccatini, 1979, s. 7–21; Beccatini, 1989; Antonelli, 1986, s. 695–705; Beccatini, Bellandi, Falorni, 1983]. Włoscy ekonomiści starali się wyjaśnić zasady działania nowszych, włoskich dystryktów przemysłowych, przesądzających o dynamicznym rozwoju „trzecich” Włoch (provincje Emilia-Romania, Toskania, Marche i Wenecja Euganejska). W odróżnieniu od „pierwszych Włoch” (wielkoprzemysłowy trójkąt Mediolan-Turyn-Genua), „drugich Włoch” (południowe regiony kraju), obszar trzeciej Italii (*terza Italia*) wyróżnia się skupieniem średnich i małych przedsiębiorstw rodzinnych, specjalizujących się w jednej lub najwyżej kilku fazach procesu produkcyjnego, specyficznego dla danej gałęzi przemysłu (obuwniczy, odzieżowy, meblarski, metalowy, maszynowy) [Bagnasco, 1977; Grzeszczak, 1999, s. 33]. Gęsta sieć wzajemnej współpracy między przedsiębiorstwami, także między nimi i instytucjami publicznymi, której źródłem są wspólne cele, wartości i normy społeczne, obniża koszty działalności i jednocześnie podwyższa jej efektywność. Kolejne badania poświęcono warunkom i efektom działalności dystryktów przemysłowych w USA, Japonii [Grosse, 2002, s. 34–35].

Zmiany organizacji produkcji wynikające z procesu globalizacji wpłynęły na modyfikację koncepcji dystryktów przemysłowych w kierunku koncepcji terytorialnych systemów produkcyjnych (TSP). Zdaniem twórców tych modeli, Michaela Piore’a i Charlesa Sabela, organizacji i przebiegowi procesu produkcji w formie TSP najlepiej odpowiadają te rodzaje działalności, w których występuje segmentacja procesu produkcyjnego według faz i produktów, skutkująca istnieniem gęstej sieci współzależności i współpracy przedsiębiorstw ukierunkowanych na transfer informacji, wiedzy, umiejętności, doświadczeń zawodowych oraz nowych pomysłów i rozwiązań. Relacje między tymi zintegrowanymi

terytorialnie podmiotami stanowią odmianę kapitału społecznego¹⁰, określanego także kapitałem relacyjnym [Pietrzyk, 2002, s. 53–58].

Powiązania między silnie skoncentrowanymi przestrzennie firmami i jednostkami lokalnymi w znacznym stopniu ułatwiają transfer nowych technologii i wiedzy, szczególnie wiedzy niepisanej, opartej na doświadczeniu. Takie podejście stało u podstaw badaczy europejskich z zespołu GREMI (Groupe de Recherche European sur les Milieux Innovateurs). Wprowadzili oni pojęcie środowiska innowacyjnego (*innovative millieux*) jako inkubatora innowacji. Ich zdaniem wymiar organizacyjny procesu innowacji przybiera formę sieci innowacyjnych, które umożliwiają i uruchamiają proces indywidualnego i zbiorowego uczenia się [Maillat, 1998, s. 1–16; Tabariés, 2005, s. 1–19].

Zbliżoną do teorii dystryktów przemysłowych jest koncepcja gron przemysłowych (*industry clusters*), autorstwa Michaela Portera. W myśl teorii Portera, za wyjątkowo korzystny czynnik w budowaniu siły konkurencyjnej gospodarki uznaje się koncentrację przestrzenną w tzw. gronach przemysłowych (w Polsce stosowane jest określenie klastrów), czyli wzajemnie powiązanych przedsiębiorstw działających w tych samych lub podobnych branżach oraz współpracujących z nimi uniwersytetów, ośrodków badań naukowych, agencji rozwoju [Porter, 2001]. Grono przemysłowe jest zatem odmianą zorientowanej na określonym obszarze sieci powiązań firm i różnorodnych instytucji pomocniczych, których działalność często wykracza poza jeden sektor gospodarki (przemysł, usługi). Współpraca podmiotów gospodarczych w sieci sprzyja wymianie nowości technicznych, organizacyjnych, informacji dotyczących kontaktów handlowych, warunkuje i umożliwia obieg wiedzy milczącej (*tacit knowledge*), pozwala poszczególnym podmiotom zwiększyć przewagę konkurencyjną. Uznanie znaczenia klastrów dla rozwoju regionów prowadzi w konsekwencji do uwzględnienia w celach polityki spójności promowania tego typu struktur ekonomiczno-społecznych. Należy jednak podkreślić, iż sama odgórna interwencja władz publicznych nie zastąpi mechanizmów rynkowych kształtujących przesłanki do rozwoju danego grona na określonym obszarze. Oznacza to, że wspieranie rozwoju gron uzasadnione jest tam, gdzie występują ich „załążki” (skupiska podmiotów, w szczególności przedsiębiorstw związanych z wytwarzaniem i dostarczaniem określonych rodzajów produktów czy usług, pomiędzy którymi zaczynają występować relacje współpracy) [Rozwój struktur..., 2007, s. 7–9]. Prawidłowa identyfikacja przyszłych gron decyduje o korzyściach płynących ze świadomego wspierania ich funkcjonowania.

¹⁰ Jak wyjaśnia Piotr Sztompka, sens określenia „kapitał” wynika z tego, że kapitał społeczny, podobnie jak kapitał finansowy czy materialny, sprzyja osiąganiu różnorodnych celów i ma tendencję do samopomnażania się. Ci, co go mają, mogą mieć go jeszcze więcej. Ten sam mechanizm działa także w drugą stronę. Bagaż niewiarygodności sam się powiększa, im więcej ludzi nam nie ufa, podważa nasze umiejętności, wątpi w naszą uczciwość i bezinteresowność, tym jest dodatkowym argumentem przemawiającym przeciwko naszej wiarygodności i skłania następnych do nieufności [Sztompka, 2007, s. 246].

Teorie wzrostu gospodarczego

Do początku lat 80. XX w. istotną rolę w wyjaśnianiu procesów gospodarczych na poziomie krajów odgrywał neoklasyczny model wzrostu gospodarczego i konwergencji, autorstwa Roberta Solowa [1956, s. 65–94]. Istotą jego modelu, rozwiniętego przez Gregory'ego Mankiwa, Davida Romera i Davida N. Weila, jest hipoteza wskazująca na zmniejszanie się nierówności w rozwoju pomiędzy krajami bogatymi i biednymi [Mankiw, Romer, Weil, 1992, s. 407–437; Welfe, 2000, s. 483–497]. Warunkiem wystąpienia tendencji do konwergencji dochodów na mieszkańca jest przyjęcie założenia malejącej krańcowej produktywności czynników produkcji, z którego wynika, że kraje mające niższy poziom zasobu kapitału na zatrudnionego osiągają wyższe tempo wzrostu, malejące wraz ze wzrostem tego zasobu. Polega to na tym, że kraje o niższym poziomie względnego dochodu przyciągają kapitał, który napływnie w poszukiwaniu maksymalizacji zysków z nakładów dostępnych w miejscach o niższych kosztach siły roboczej. Dzieje się tak, ponieważ akumulacja kapitału w krajach o wyższym poziomie relatywnego dochodu prowadzi do malejących przychodów z kapitału (kapitał na tych obszarach jest tani, bo jest go dużo). Przepływ czynników produkcji będzie trwać, aż do wyrównania się przychodów z kapitału i siły roboczej. Przyczyną uruchomienia takiego procesu zbieżności może być po pierwsze to, że w krajach i regionach zamożnych wzrost produkcji wpłynę na obniżenie skłonności mieszkańców do inwestowania oraz oszczędzania, co w rezultacie przyczyni się do spowolnienia rozwoju gospodarczego. Z drugiej strony, zwiększenie chłonności kapitału w regionach biedniejszych będzie powodować wzrost produkcji, którego tempo będzie wyższe niż w regionach zamożnych [Romer, 2000, s. 46]. Obok malejących przychodów, do procesu konwergencji może przyczyniać się dyfuzja nowych technologii w krajach i regionach słabo rozwiniętych. Warunkiem wystąpienia tendencji wyrównywania dochodów jest przyjęcie założenia o identycznym tempie egzogenicznego postępu technologicznego i jednolitej akumulacji czynników produkcji. Jednak w praktyce osiągnięcie tych samych poziomów dochodu per capita nie zależy tylko od absorpcji technologii, ale także od czynników politycznych, instytucjonalnych, społecznych i kulturowych.

Nieskuteczność polityki wobec państw i regionów biedniejszych, opartej na neoklasycznym modelu wzrostu, uzasadniała potrzebę opracowania nowego modelu teoretycznego, który potrafiłby wyjaśnić mechanizmy umożliwiające przełamanie barier rozwojowych regionów słabiej rozwiniętych i nadrobienie przez nie zaległości rozwojowych w stosunku do obszarów rozwiniętych. Poszukiwanie tych wyjaśnień stało się podstawą teorii endogenicznego wzrostu gospodarczego (*endogeneous growth theory*) zapoczątkowane pracami Paula Romera, a następnie Roberta Lucasa [Romer, 1986, s. 1002–1037; Romer, 1990, s. 71–102; Romer, 1994, s. 3–22; Lucas, 1988, s. 3–42]. Koncepcje tego nurtu opierają się na podstawowym założeniu, że wzrost gospodarczy zależy od zasobu kapitału oraz od poziomu technologicznego, które nie podlegają prawu malejących przychodów. Wysokie technologie w modelu endogenicznym nie

są powszechnie dostępne jak w modelu neoklasycznym, ponieważ powstają w rezultacie działalności wewnętrznego systemu gospodarczego, w którym szczególną rolę odgrywają instytucje publiczne działające w obszarze edukacji, badań, transferu wiedzy i innowacji. Taka sytuacja jest spowodowana istnieniem odwrotnej zależności przyczynowo-skutkowej, w wyniku której nowe technologie rodzą zapotrzebowanie na wysokie kompetencje intelektualne, nowe kierunki kształcenia i prace badawczo-rozwojowe, nowe style zarządzania i metody planowania. W modelach endogenicznych, w przeciwieństwie do podejścia neoklasycznego, kapitał obejmuje nie tylko kapitał materialny, ale również kapitał ludzki¹¹. Między nimi występuje wzajemna zależność – bez kapitału ludzkiego na wysokim poziomie nie ma możliwości rozwoju technologii, a bez nowych technologii trudno oczekiwać wzrostu jakości kapitału ludzkiego [Jabłoński, 2011, s. 82–100; Tokarski, 2007, s. 631–649]. Wzajemna zależność jest szczególnie widoczna w sytuacji, w której człowiek występuje w procesie produkcji w charakterze twórcy¹² albo implementatora wiedzy technicznej dotychczas nieznannej. Funkcje innowacyjne pełnione w obydwu rolach wymagają dotrzymywania kroku nieustannie zachodzącemu postępowi technicznemu [Zajączkowska-Jakimiak, 2006, s. 64]. Istotnym warunkiem zapewnienia akumulacji kapitału ludzkiego jest proces dyfuzji wiedzy i umiejętności. W ramach tego procesu wiedza zorganizowana, usystematyzowana, zapisana – tworzona w jednej firmie – rozprzestrzenia się między ekspertami powodując wzrost możliwości produkcyjnych innych przedsiębiorstw – często zlokalizowanych nie tylko w różnych regionach, ale i innych krajach. W procesie wzajemnego uczenia się istotne znaczenie odgrywa wiedza cicha (*tacit knowledge*), której zdobywanie i dyfuzja zależy od intensywności bezpośrednich, często nieformalnych kontaktów pracowników blisko siebie zlokalizowanych i/lub organizacyjnie powiązanych podmiotów gospodarczych i instytucji [Herbst, 2000, s. 101–103]. Gęsta sieć powiązań formalnych i nieformalnych między firmami, instytucjami wspierającymi biznes, umożliwiającą szybkie i względnie tanie zdobywanie wiedzy, jest źródłem sukcesu regionalnego. Regiony w których, rozwinęły się takie współzależności określane są **regionami uczącymi się** [Lundvall, Johnson, 1994, s. 23–42].

Z modeli endogenicznych wynika wniosek, że rozwój gospodarczy w dużej mierze zależy od zasobów społeczno-kulturowych oraz instytucjonalnych, związanych z określonym terytorium¹³. Wśród zasobów społecznych szczególną rolę odgrywają obowiązujące normy, mentalność, system wartości ukształtowanych

¹¹ Koncepcje kapitału ludzkiego do literatury ekonomicznej wprowadzili Theodore Schultz i Gary Becker [Schultz, 1961, s. 1–17; Becker, 1962, s. 9–49].

¹² Zdaniem Floridy ludzie, którzy angażują się w proces kreatywny całkowicie i regularnie tworzą tzw. klasę kreatywną (*the creative class*) [Florida, 2005].

¹³ Ważnych argumentów w tym zakresie dostarcza raport Fabrizia Barca, według którego polityka spójności stanowi odpowiednie ramy realizacji polityki ukierunkowanej terytorialnie (*place-based policy*) [Barca, 2009].

w danej społeczności, postawy wobec pracy i kształcenia, czyli kapitał społeczny¹⁴. Wysoka jakość kapitału społecznego zależy od zaufania obiektywnego (obywatelskiego) ułatwiającego wzajemną współpracę i od poziomu mobilizacji społecznej [Hryniewicz, 2000, s. 53–76]. Na potencjał instytucjonalny składają się instytucje publiczne oraz reguły prawne życia społeczno-gospodarczego. Szczególnie ważna jest sieć współpracy między podmiotami prywatnymi działającymi w obrębie danego terytorium a istniejącymi tam instytucjami publicznymi, jednostkami badawczymi, instytucjami pośrednictwa finansowego [North, 2005; Amin, Thrift, 1994, s. 1–22]. Kształt i sprawność funkcjonowania instytucji zależy od przyjętych w danym regionie tradycji, zwyczajów kulturowych jednostek [Landes, 2007, s. 577–578]. Uwarunkowania kulturowe i instytucjonalne wzmacniają się wzajemnie, ponieważ kultura wyznacza ramy instytucji, a te zwrótnie oddziałują na kulturę. Istotną rolę w tym aspekcie odgrywają liderzy polityczni, którzy łączą zasoby kulturowe, organizacyjne, administracyjne i polityczne. Niska jakość decydentów politycznych i słaba sprawność administracji upowszechnia i utrwała kolonizację instytucji publicznych przez partie polityczne, przyspiesza utratę skuteczności kierowniczych i przywódczych. Traktowanie przez polityków państwa jako łupu może prowadzić wręcz do zaniku demokracji, poprzez uzależnienie od siebie kolejnych obszarów życia społecznego [Solon-Lipiński, 2012].

Identyfikacja i wytlumaczenie cech społeczno-kulturowych społeczności poszczególnych krajów i regionów jest niemożliwa bez odwołania się do historycznych warunków formowania się społeczeństwa i kształtowania się jego cech, stanowiących przyczynę i skutek rozwoju zależnego od ścieżki (*path dependent development*). W podejściu tym podkreśla się istotną rolę lokalnych, samowzmacniających się układów sprzężenia zwrotnego [Arthur, 1989, s. 116–131; Boschma, Lambooy, 1999, s. 411–429; David, 2005, s. 149–194; Martin, Sunley, 2006, s. 395–437]. Decyzje polityczne z uwzględnieniem określonych miejsc podejmowane na szczeblu centralnym (np. w sprawie lokalizacji inwestycji publicznych, świadczenia usług wyższego rzędu) wywierają wpływ na następujące po nich decyzje firm w sprawie inwestowania kapitału lub zmiany miejsca prowadzenia działalności gospodarczej. Zwykle prowadzą one do utrwalenia warunków początkowych, wpływających pozytywnie lub negatywnie na przebieg i kierunek procesów rozwojowych [Strzelec, 2010, s. 177]. Można powiedzieć, że każda sytuacja jest częścią jakiegoś procesu: ma swoje źródła w przeszłości i swoje konsekwencje w przyszłości. Zerwanie z tradycyjną ścieżką rozwoju opartą na nisko zaawansowanych technologicznie sektorach gospodarki jest bardzo trudne. Wiąże się z świadomym odstąpieniem od istniejących wzorców i modeli rozwoju. Tworzenie nowej ścieżki rozwojowej wymaga aktywnego zaangażowania decydentów politycznych, świadomych i zdolnych do myślenia strategicznego, które jest niezbędne do wprowadzania radykalnych zmian w otoczeniu instytucjonalnym, zapewniających udział naukowców, ekspertów z dziedziny nowych technologii oraz przedsiębiorców skłonnych podjąć ryzyko wprowadzania innowacji.

¹⁴ Kategoria ta została wprowadzona do literatury przez Pierre'a Bourdieu i Jamesa Colemana [Bourdieu, 1977, s. 487–511; Coleman, 1988, s. 95–120].

Podsumowanie

Prezentowana analiza wykazała, że w kreowaniu polityki spójności możliwe jest wykorzystanie elementów teorii zarówno nurtu neoliberalnego, jak i keynesowskiego. Jakkolwiek większość koncepcji obu nurtów uwzględnia tendencję do polaryzacji przestrzennej rozwoju gospodarczego, to jednak proponują różne reakcje na kształtowanie przebiegu tego procesu w zależności od czasu i etapu rozwoju regionów. Koncepcje neoliberalne zakładają samoczynny powrót gospodarek regionalnych do równowagi w dłuższych okresach. Postulują skupienie uwagi państwa na najsilniejszych regionach. Keynesowskie modele optują za czynnym udziałem państwa w stymulowaniu rozwoju najsłabszych regionów.

Z perspektywy doświadczeń Unii Europejskiej wynika, że pomimo iż znaczna część środków unijnych została przeznaczona na obszary o niższym poziomie rozwoju, to jednak najszybciej rozwijają się regiony bogate, w obrębie których znajdują się aglomeracje. Można powiedzieć, że swobodna samoregulacja rynkowa wywołuje mocniejsze tendencje niż interwencje stosowane w polityce spójności. Zatem mimo interwencji nakręca się samowzmacniająca spirala niedorozwoju biednych regionów. Tolerowanie takiej sytuacji w przyszłości wiązałoby się z niewykorzystaniem potencjału regionów słabszych, z konsekwencjami gospodarczymi, społecznymi i politycznymi tego zjawiska. Wyrwanie z dryfu rozwojowego regionów słabych, funkcjonujących w dotychczasowej strukturze, jest niemożliwe bez wzmocnienia ich potencjału, zwłaszcza ich biegunów rozwoju i powiązania ich z ośrodkami wzrostu regionów silnych, funkcjonującymi w sieci globalnej. Uzasadnia to konieczność interwencji finansowej polityki regionalnej w słabo rozwiniętych regionach, ale jednak uwzględniającej również potrzeby silniejszych obszarów. Takie podejście do rozwoju, uwzględniające terytorialną specyfikę regionów, stanowi swoisty konsensus między wpływem liberalizmu i interwencjonizmu na politykę regionalną. Kluczową rekomendacją płynącą z takiego podejścia pod adresem polityki regionalnej jest promowanie **modelu policentrycznej umiarkowanej koncentracji**, której istotą jest wzmocnienie regionalnych i subregionalnych ośrodków miejskich (biegunów rozwoju) oraz zwiększenie efektywności sieci powiązań komunikacyjnych i funkcjonalnych między nimi oraz między tymi ośrodkami i otaczającymi je terenami [Szlachta, Zaleski, 2009, s. 91–107]. Tak wzmacnianie gospodarczo obszary, będąc naturalnym zapleczem dużych aglomeracji, mogą stać się ich równorzędnymi partnerami i jednocześnie dodatkowym bodźcem rozwoju regionu. Działania finansowane z publicznych środków powinny zmierzać do uruchomienia (tam, gdzie ich nie ma), uzupełnienia (tam, gdzie jest ich niewiele) i wzmocnienia (tam, gdzie są relatywnie słabe) wewnętrznego potencjału poszczególnych subregionów.

Kluczowe znaczenie dla potencjału wewnętrznego mają małe i średnie przedsiębiorstwa (możliwości wzrostu zatrudnienia w dużych zakładach są ograniczone) oparte zarówno na kapitale krajowym, jak i zagranicznym. Przedsiębiorstwa te są silnie uzależnione od lokalnego otoczenia, które determinuje ich

zdolności innowacyjne przez ułatwienie dostępu do informacji, badań i środków finansowych. Dlatego priorytetem interwencji polityki regionalnej powinno być finansowanie wszelkich działań nakierowanych na ułatwienie powstawania lokalnych przedsiębiorstw, ich funkcjonowanie i wzajemną współpracę. Punktem wyjścia dla takich działań powinno być tworzenie i rozwój lokalnych ośrodków innowacji i przedsiębiorczości (stanowiących syntezę dystryktów przemysłowych, terytorialnej organizacji produkcji i klastrów przemysłowych) i zintegrowanie ich z otoczeniem (miejscowymi przedsiębiorstwami, instytucjami i podmiotami rozwoju tworzącymi owo otoczenie). Niezbędne jest wzmocnienie sieci powiązań formalnych i nieformalnych między przedsiębiorstwami, instytucjami naukowo-badawczymi, ośrodkami doradczo-szkoleniowymi i administracją publiczną, kreujących synergię współpracy oraz ułatwiających wspólne przedsięwzięcia z zagranicą. Niewątpliwie wzajemnie powiązane przedsiębiorstwa, instytucje i organizacje stanowią większą wartość dla regionalnej gospodarki niż suma tych podmiotów funkcjonujących osobno. Interakcje sieciowe między tymi podmiotami będą sprzyjały nie tylko podaży i transferom zewnętrznej wiedzy oraz nowych technologii, narastaniu popytu na innowacje, ale z czasem umożliwią także kreowanie własnych rozwiązań. Ważną rolę w kształtowaniu współpracy oraz partnerstwa regionalnych i lokalnych środowisk tworzących ośrodki (bieguny) innowacji i przedsiębiorczości powinna odgrywać władza publiczna. To od kultury politycznej, jakości decydentów politycznych i ich zdolności do strategicznego myślenia zależy, czy zamiast „trwać” na zaoferowanych stanowiskach, będą w stanie inicjować działania o dużej wartości dodanej, nakierowane na tworzenie warunków dla rozwoju przedsiębiorstw i samouczącego się społeczeństwa.

Bibliografia

- Amin A., Thrift N. [1994], *Globalization, Institutions and Regional Development in Europe*, Oxford.
- Antonelli C. [1986], *Technological districts and regional innovation capacity*, "Revue d'Économie Régionale et Urbaine", no. 5.
- Arthur B.W. [1989], *Competing technologies, increasing returns, and lock-in by historical events*, "The Economic Journal", vol. 99.
- Bagnasco A. [1977], *Tre Italie: la problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Il Mulino, Bologna.
- Barca F. [2009], *Program dla zreformowanej polityki spójności. Podejście ukierunkowane terytorialnie w osiąganiu celów i oczekiwań Unii Europejskiej*. Niezależny raport sporządzony na prośbę Danuty Hübner – Komisarz ds. Polityki Regionalnej.
- Becker G.S. [1962], *Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis*, "Journal of Political Economy", vol. 70, no. 5.
- Beccatini G. [1979], *Dal „settore” industriale al „distretto” industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale*, "Rivista di economia e politica industriale", vol. 1.

- Beccatini G. [1989], *Riflessione sul distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico*, „Stato e Mercato”, no. 25.
- Beccatini G., Bellandi M., Falorni A. [1983], *L'industrializzazione Diffusa in Toscana: Aspetti Economici*, w: *Industrializzazione rurale nella Terza Italia*, red. G. Fuà, C. Zacchia, Il Mulino, Bologna.
- Boschma R.A., Lambooy J.G. [1999], *Evolutionary economics and economic geography*, „Journal of Evolutionary Economics”, no. 9.
- Bourdieu P. [1977], *Cultural reproduction and social reproduction*, w: *Power and ideology in education*, red. J. Karabel, A.H. Halsey, Oxford University, Oxford–New York.
- Castells M. [1998], *The End of the Millennium, The Information Age: Economy, Society and Culture*, Malden–Oxford–Blackwell.
- Churski P. [2011], *Obszary wzrostu i obszary stagnacji gospodarczej w Polsce – kontekst teoretyczny. Zróżnicowania regionalne w Polsce*, w: red. P. Churski, Biuletyn KPZK PAN, z. 248, Warszawa.
- Coleman J. [1988], *Social Capital in the Creation of Human Capital*, „American Journal of Sociology”, vol. 94.
- David P. [2005], *Path dependence in Economics Processes: Implications for Policy Analysis in Dynamical System Context*, w: *The Evolutionary Foundations of Economics*, red. K. Dopfer, Cambridge University Press, Cambridge.
- Domański R. [1998], *Zasady geografii społeczno-ekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Dziewoński K. [1971], *Baza ekonomiczna i struktura funkcjonalna miast. Studium rozwoju pojęć, metod i ich zastosowań*, wyd. II rozszerzone i uzupełnione, „Prace Geograficzne”, nr 87, Instytut Geografii Polskiej Akademii Nauk, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Eucken W. [2005], *Rozważania o leseferyzmie. Podstawy polityki gospodarczej*, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań.
- Florida R. [2005], *Cities and the Creative Class*, Routledge, New York.
- Friedmann J. [1986], *The World City Hypothesis*, „Development and Change”, vol. 17, no. 1.
- Friedman M. [1993], *Kapitalizm i wolność*, „Rzeczpospolita”, Centrum im. Adama Smitha, Warszawa.
- Gawlikowska-Hueckel K. [2003], *Procesy rozwoju regionalnego w Unii Europejskiej. Konwergencja czy polaryzacja?* Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Gorynia M. [1995], *O niekonwencjonalnych doktrynach ekonomicznych w polityce transformacji*, „Ekonomista”, nr 4.
- Gorzela G., Smetkowski M. [2005], *Metropolia i jej region w gospodarce informacyjnej*, Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych UW, Warszawa.
- Grosse T.G. [2002], *Przegląd koncepcji teoretycznych rozwoju regionalnego*, „Studia Regionalne i Lokalne”, nr 1(8).
- Grosse T.G. [2007], *Wybrane koncepcje teoretyczne i doświadczenia praktyczne dotyczące rozwoju regionów peryferyjnych*, „Studia Regionalne i Lokalne”, nr 1(27).
- Grzeszczak J. [1999], *Bieguny wzrostu a formy przestrzeni spolaryzowanej*, „Prace Geograficzne”, nr 173, Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN, Wydawnictwo Continuo Wrocław.

- Hayek F.A. [2003], *Droga do zniewolenia*, Wydawnictwo Arcana, Kraków.
- Herbst M. [2000], *Przedsiębiorstwa uczące się w krajach Europy Środkowo-Wschodniej*, „Studia Regionalne i Lokalne”, nr 2(2).
- Hryniewicz J.T. [2000], *Endo- i egzogeniczne czynniki rozwoju gospodarczego gmin i regionów*, „Studia Regionalne i Lokalne”, nr 2(2).
- Jabłoński Ł. [2011], *Kapitał ludzki w wybranych modelach wzrostu gospodarczego*, „Gospodarka Narodowa”, nr 1–2.
- Kaldor N. [1970], *The case for regional policies*, „Scottish Journal Political Economy”, vol. 17.
- Keynes J.M. [2003], *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Kozak M., Pyszkowski A. [2000], *Uwarunkowania rozwoju regionalnego Polski i podstawowe dylematy polskiej polityki regionalnej*, w: *Polityka regionalna i jej rola w podnoszeniu konkurencyjności regionów*, red. M. Klamut, L. Cybulski, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław.
- Krugman P. [1991], *Increasing Returns and Economic Geography*, „Journal of Political Economy”, vol. 99, no. 3.
- Krugman P., Venables A. [1995], *Globalization and the Inequality of Nations*, „Quarterly Journal of Economics”, vol. 110, no. 4.
- Kuciński K. [2009], *Geograficzne perspektywa gospodarki*, w: *Geografia ekonomiczna*, red. K. Kuciński, Wolters Kluwer, Kraków.
- Landes D. [2007], *Bogactwo i nędza narodów. Dlaczego jedni są tak bogaci, a inni tak ubodzy*, Wydawnictwo Muza, Warszawa.
- Landreth H., Colander D. [2005], *Historia myśli ekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Lasuén J.R. [1973], *Urbanization and Development. The Temporal Interaction between Geographical and Sectoral Clusters*, „Urban Studies”, vol. 10.
- Lucas R.E. [1988], *On the Mechanics of Economic Development*, „Journal of Monetary Economics”, vol. 22, no. 1.
- Lundvall B.-A., Johnson B. [1994], *The learning Economy*, „Journal of Industrial Studies”, vol. 1, no. 1.
- Maillat D. [1988], *Innovative milieux and new generations of regional policies*, „Entrepreneurship and Regional Development”, vol. 10, no. 1.
- Martin R., Sunley P. [2006], *Path Dependence and Regional Economic Evolution*, „Journal of Economic Geography”, vol. 6, no. 4.
- Mankiw G., Romer D., Weil D.N. [1992], *A Contribution to the Empirics of Economic Growth*, „Quarterly Journal of Economics”, vol. 7, no. 2.
- Marshall A. [1925], *Zasady ekonomiki*, t. 1, tłumaczenie Cz. Znamierowski, Wydawnictwo M. Arcta, Warszawa.
- Miszczuk A. [2010], *Peryferyjność regionów*, w: *Europejskie wyzwania dla Polski i jej regionów*, red. A. Tucholska, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- North D. [2005], *Understanding the process of economic change*, Princeton University Press, Princeton–Oxford.

- Nurkse R. [1952], *Growth in Underdeveloped Countries. Some International Aspects of the Problem of Economic Development*, „American Economic Review”, vol. 42, no. 2.
- Ottaviano G., Puga D. [1997], *Agglomeration in the global economy: a survey of the new economic geography*, Discussion Paper no. 356, Centre for Economic Performance.
- Ottaviano G., Thisse J.-F. [2001], *On economic geography in economic theory: increasing returns and pecuniary externalities*, „Journal of Economic Geography”, vol. 1.
- Owsiak S. [2006], *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Parenti M. [1982], *Demokracja dla nielicznych*, Książka i Wiedza, Warszawa.
- Pastuszka S. [2012], *Europejska polityka regionalna – cele, narzędzia, efekty*, Difin, Warszawa.
- Pastuszka S. [2013], *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w regionie świętokrzyskim w latach 2005–2011*, „Gospodarka Narodowa”, nr 10.
- Perroux F. [1950], *Economic Space: Theory and Applications*, „Quarterly Journal of Economics”, vol. 64, no. 1.
- Pietrzyk I. [2002], *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Polityka spójności jako skuteczna, efektywna i terytorialnie zróżnicowana odpowiedź na wyzwania rozwojowe Unii Europejskiej. Stanowisko Rządu Rzeczypospolitej Polskiej ws. przyszłości Polityki Spójności po 2013 r.* [2010], Dokument przyjęty przez Komitet Europejski Rady Ministrów w dn. 18.08.2010 r., Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- Porter M. [2001], *Porter o konkurencji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Prebisch R. [1959], *Commercial Policy in the Underdeveloped Countries*, „The American Economic Review”, vol. 49, no. 2.
- Puga D. [2002] *European Regional Policies in Light of Recent Location Theories*, „Journal of Economic Geography”, vol. 2, no. 4.
- Raport z postępu debaty nt. polityki spójności po 2013 r.* [2009], przyjęty na posiedzeniu Komitetu Europejskiego Rady Ministrów w dniu 30 lipca 2009 r., Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- Romer D. [2000], *Makroekonomia dla zaawansowanych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Romer P. [1986], *Increasing Returns and Long-Run Growth*, „Journal of Political Economy”, vol. 94, no. 5.
- Romer P. [1990], *Endogenous Technological Change*, „Journal of Political Economy”, vol. 98, no. 5.
- Romer P. [1994], *The Origins of Endogenous Growth*, „Journal of Economic Perspectives”, vol. 8, no. 1.
- Rosenstein-Rodan P. [1943], *Problems of Industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe*, „The Economic Journal”, vol. 53, no. 210–211.
- Rosenstein-Rodan P. [1959], *Uwagi o teorii „wielkiego pchnięcia”*, „Ekonomista”, nr 2.
- Rozwój struktur klastrowych w Polsce Wschodniej* [2007], red. B. Plawgo, Raport, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.

- Rynarzewski T., Zielińska-Głębocka A. [2006], *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Schultz T.W. [1961], *Investment in Human Capital*, „American Economic Review”, vol. 51, no. 1.
- Schumpeter J. [1960], *Teoria rozwoju gospodarczego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Smith A. [1954], *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Smith P.J. [1999], *Do Geographic Scale Economies Explain Disturbances to Heckscher-Ohlin Trade?*, „Review of International Economics”, vol. 7, no. 1.
- Solon-Lipiński M. [2012], *Państwo, czyli partyjny łup*, „Rzeczpospolita”, nr 185 (9305).
- Solow R. [1965], *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, „Quarterly Journal of Economics”, vol. 70, no. 1.
- Stackelberg K., Hahne U. [1998], *Teorie rozwoju regionalnego*, w: *Rozwój ekonomiczny regionów: Rynek pracy. Procesy migracyjne Polska, Czechy, Niemcy*, red. S. Golinowska, Raport IPISS, z. 16, Warszawa 1998.
- Strzelecki Z. [2008], *Polityka regionalna*, w: *Gospodarka regionalna i lokalna*, red. Z. Strzelecki, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Strzelec J. [2010], *Problemy konkurencyjności regionów. Polityka rozwoju ukierunkowana terytorialnie według Fabrizio Barci*, w: red. J. Prońko, „Studia i Materiały”, nr 1, Wydział Zarządzania i Administracji, Uniwersytet Jana Kochanowskiego, Kielce.
- Szlachta J. [1992], *Interwencjonizm państwa w przebieg procesów rozwoju regionalnego w świetle doktryny neokeynesowskiej i neoliberalnej*, w: *Polityka regionalna w warunkach gospodarki rynkowej*, red. B. Winiarski, Wydawnictwo Polskiej Akademii Nauk, Wrocław-Warszawa-Kraków 1992.
- Szlachta J., Zaleski J. [2008], *Dylematy polityki strukturalnej Unii Europejskiej po roku 2013*, „Gospodarka Narodowa”, nr 3.
- Szlachta J., Zaleski J. [2009], *Wpływ spójności terytorialnej na zmiany polityki strukturalnej Unii Europejskiej*, „Gospodarka Narodowa”, nr 4.
- Szlachta J., Zaleski J. [2010], *Kierunki polityki regionalnej w Polsce do roku 2020*, „Gospodarka Narodowa”, nr 10.
- Szul R. [2007], *Teorie i koncepcje w polityce regionalnej*, w: *Rozwój region, przestrzeń*, red. G. Gorzelak, A. Tucholska, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego i Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych UW, Warszawa.
- Sztompka P. [2007], *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Znak, Kraków.
- Tabariés M. [2005], *Les apports du GREMI à l'analyse territoriale de l'innovation ou 20 ans de recherche sur les milieux innovateurs*, Cahiers de la Maison des Sciences Économiques.
- Tokarski T. [2007], *Efekty skali a akumulacja kapitału i wzrostu zatrudnienia*, „Ekonomista”, nr 5.
- Vernon R. [1966], *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, „Quarterly Journal of Economics”, vol. 80, no. 2.
- Welfe W. [2000], *Empiryczne modele wzrostu gospodarczego*, „Ekonomista”, nr 4.

- Wojtyna A. [1994], *Neoliberalne poglądy we współczesnej polskiej myśli politycznej i ich wpływ na kształt modelu transformacji*, Wydawnictwo DiG, Warszawa.
- Woś R. [2014], *Socjalizm dla bogaczy, wolny rynek dla biedaków*, „Dziennik. Gazeta Prawna”, nr 133(3774).
- Zajączkowska-Jakimiak S. [2006], *Wiedza techniczna i kapitał ludzki w teorii wzrostu gospodarczego*, „Gospodarka Narodowa”, nr 11–12.
- Zabieglik S. [2003], *Myśli i ludzie. Adam Smith*, Wiedza Powszechna, Warszawa.

REGIONAL POLICY: INTERVENTIONISM OR LIBERALIZATION?

Summary

The paper aims to establish whether and to what extent the recommendations of classical and Keynesian economics can be used in regional policy making. The author attempts to resolve the dilemma as to whether regional policy should take the form of a traditional policy of equalization, which would mean limiting support to only the poorest regions, or whether it should be oriented toward supporting richer areas. Pastuszka analyzes the literature on the subject and reviews research reports on the mechanisms of the socioeconomic development of regions.

The analysis shows that there should be a reasonable balance between the impact of liberalism and interventionism in regional policy making, the author notes. The key recommendation that comes from such an approach to regional policy is that a polycentric model of moderate concentration should be promoted, Pastuszka says. The essence of this model is to strengthen medium-sized and small cities and build a functional communication network between them and between these cities and surrounding areas. When strengthened economically, these areas (surrounding cities), being the natural hinterland of large conurbations, can become their equal partners, and at the same time offer an additional incentive for regional development, the author argues. Therefore measures financed with public funds should be aimed to launch, supplement and strengthen the internal potential of individual subregions, according to Pastuszka. The top priority of regional policy interventions should be to fund activities aimed at facilitating the establishment and operation of local enterprises of key importance to the internal potential of subregions. Another priority is to strengthen the network of formal and informal links between these enterprises and scientific research institutions, consulting and training centers as well as public administration, the author concludes.

Keywords: regional policy, regional development, interventionism, liberalism

JEL classification codes: O11, O12
