

POLSKA AKADEMIA NAUK
INSTYTUT GEOGRAFII I PRZESTRZENNEGO ZAGOSPODAROWANIA
IM. STANISŁAWA LESZCZYCKIEGO

PRACE GEOGRAFICZNE NR 173

JERZY GRZESZCZAK

BIEGUNY WZROSTU
A FORMY PRZESTRZENI
SPOLARYZOWANEJ

WYDAWNICTWO
Continuo

148. Eberhardt P., *Regiony wyludniające się w Polsce*, 1989, s. 141, 10 map.
149. Szulc H., *Morfogenetyczne typy osiedli wiejskich na Pomorzu Zachodnim*, 1988, s. 138, 36 il., 3 mapy.
150. Leszczycki S., *Badania geograficzne nad osadnictwem w południowej Anatolii*, 1987, s. 113, 7 il., 45 fot.
Kawecka-Endrukajtis B., Tuszyńska-Rękawek H., *Spis zawartości Prac Geograficznych 1–150 (1954–1987)*, s. 43.
151. Rykiel Z. (red.), *Struktury i procesy społeczno-demograficzne w regionie katowickim*, 1988, s. 148, 31 il.
152. Korcelli P., Gawryszewski A. (red.), *Współczesne przemiany regionalnych systemów osadniczych w Polsce*, 1989, s. 176, 35 il.
153. Bogacki M. (red.), *Współczesne przemiany rzeźby Polski południowo-wschodniej*, 1990, s. 145, 10 il.
154. Dziewoński K., *Koncepcje i metody badawcze z dziedziny osadnictwa*, 1990, s. 288.
155. Kotarba A. (red.), *System denudacyjny Polski*, 1991, s. 223, 83 il.
156. Kostrowicki A. S., *System „człowiek–środowisko” w świetle teorii ocen*, 1992, s. 115, 7 il.
157. Babiński Z., *Współczesne procesy korytowe dolnej Wisły*, 1992, s. 171, 62 il., 20 fot.
158. Matuszkiewicz J. M., *Krajobrazy roślinne i regiony geobotaniczne Polski*, 1992, s. 107, 24 il., 2 mapy.
159. Błażejczyk K., *Wymiana ciepła pomiędzy człowiekiem a otoczeniem w różnych warunkach środowiska geograficznego*, 1993, s. 123, 46 il.
160. Krawczyk B., *Typologia i ocena bioklimatu Polski na podstawie bilansu cieplnego ciała człowieka*, 1993, s. 96, 14 il.
161. Banach M., *Morfodynamika strefy brzegowej zbiornika Włocławek*, 1994, s. 176, 54 il., 35 fot.
162. Zgliński M., *Kształtowanie się strefy żywicielskiej aglomeracji warszawskiej*, 1994, s. 164, 50 il.
163. Szulc H., *Morfogeneza osiedli wiejskich w Polsce*, 1995, s. 112, 40 il., 1 mapa.
164. Glazik R., *Obieg wody w klimacie kontynentalnym na przykładzie północnej Mongolii*, 1995, s. 190, 56 il.
165. Dąbrowska-Zielińska K., *Szacowanie ewapotranspiracji, wilgotności gleb i masy zielonej łąk na podstawie zdjęć satelitarnych NOAA*, 1995, s. 82, 26 il.
166. Plit J., *Antropogeniczne i naturalne przeobrażenia krajobrazów roślinnych Mazowsza (od schyłku XVIII w. do 1990 r.)*, 1996, s. 135, 45 il.
167. Grzeszczak J., *Tendencje kontrurbanizacyjne w krajach Europy Zachodniej*, 1996, s. 82, 5 il.
168. Bański J., *Przemiany rolniczego użytkowania ziemi w Polsce w latach 1975–1988*, 1997, s. 105, 45 il.
169. Gałązka A., *Sytuacja mieszkaniowa ludności aglomeracji warszawskiej w latach 1970–1988. Zróżnicowania przestrzenne i tendencje zmian*, 1998, s. 154, 26 il.
170. Rykiel Z., *Przemiany struktury społeczno-przestrzennej miasta polskiego a świadomość terytorialna jego mieszkańców*, 1999, s. 148, 15 il.
171. Taylor Z., *Przestrzenna dostępność miejsc zatrudnienia, kształcenia i usług a codzienna ruchliwość ludności wiejskiej*, 1999, s. 239, 71 il.
172. Bański J., *Obszary problemowe w rolnictwie Polski*, 1999, s. 128, 36 il.

POLSKA AKADEMIA NAUK
INSTYTUT GEOGRAFII I PRZESTRZENNEGO ZAGOSPODAROWANIA
IM. STANISŁAWA LESZCZYCKIEGO

*

PRACE GEOGRAFICZNE NR 173

GEOGRAPHICAL STUDIES

No. 173

JERZY GRZESZCZAK

GROWTH POLES
VERSUS FORMS OF POLARISED SPACE

POLSKA AKADEMIA NAUK
INSTYTUT GEOGRAFII I PRZESTRZENNEGO ZAGOSPODAROWANIA
IM. STANISŁAWA LESZCZYCKIEGO

PRACE GEOGRAFICZNE NR 173

JERZY GRZESZCZAK

BIEGUNY WZROSTU
A FORMY PRZESTRZENI
SPOLARYZOWANEJ

WYDAWNICTWO
Continuo

WROCLAW 1999
<http://im.ig.pw.edu.pl>

KOMITET REDAKCYJNY

REDAKTOR: ROMAN SZCZĘSNY
ZASTĘPCA REDAKTORA: JERZY GRZESZCZAK
CZŁONKOWIE: ZYGMUNT BABIŃSKI, TERESA CZYŻ,
ADAM KOTARBA, JAN ŁOBODA, JÓZEF SKOCZEK
SEKRETARZ: EWA JANKOWSKA

Recenzent:
Prof. dr hab. PIOTR KORCELLI

Projekt badawczy nr 1 HO2C 013 15:
„Lokalne bieguny wzrostu przedsiębiorczości prywatnej w Polsce
na przełomie XX i XXI wieku”

Redaktor Wydawnictwa: Jan Kuźma
Redaktor techniczny: Maciej Szłapka

© Copyright by Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN
im. Stanisława Leszczyckiego, Warszawa 1999

PL ISSN 0373-6547
ISBN 83-86682-42-6

WYDAWNICTWO
Continuo

ul. Czackiego 46/1
51-607 Wrocław
tel. 0601/77-47-33
tel./fax 071/34-390-18 w. 223

Łamanie wykonano w Pracowni Składu Komputerowego TYPO-GRAF we Wrocławiu
Wydrukowano we Wrocławskiej Drukarni Naukowej PAN im. S. Kulczyńskiego Sp. z o.o.

SPIS TREŚCI

Wprowadzenie	7
1. Bieguny wzrostu. Prolegomena do badań nad nowymi okręgami przemysłowymi	11
1.1. Podstawy teorii biegunów wzrostu (teorii polaryzacji): koncepcje F. Perroux, A. O. Hirschmana i G. Myrdala	11
1.2. Wkład szkoły francusko-belgijskiej	14
1.3. Region spolaryzowany J.-R. Boudeville'a	18
1.4. Osie rozwoju P. Pottiera	20
1.5. „Teorie ogólne” J. R. Lasuena i J. Friedmanna	22
1.6. W kierunku multipolaryzacji	25
2. Nowe okręgi przemysłowe jako przestrzenie spolaryzowane	29
2.1. Pojęcie nowych okręgów przemysłowych; znaczenie bliskości przestrzennej dla ich powstawania	29
2.2. Okręgi elastycznej specjalizacji i produkcji; rola przemysłów motorycznych i biegunów wzrostu w ich rozwoju	30
2.3. Marshallowskie okręgi przemysłowe	32
2.4. Próby dyferencjacji Marshallowskich okręgów przemysłowych. Okręgi technologiczne	43
2.5. Rozszerzenie pojęcia nowych okręgów przemysłowych: wyjście poza elastyczną specjalizację i produkcję	49
2.6. Koncepcje usieciowania i umocowania, ich związki z teorią polaryzacji	51
2.6.1. Koncepcje usieciowania	51
2.6.2. Koncepcja umocowania	56
2.7. Okręgotwórcze znaczenie dużych podmiotów: firm, instytucji, miast	58
2.8. Typologia nowych okręgów przemysłowych	63
Zakończenie	77
Literatura	81
Growth poles <i>versus</i> forms of polarised space (Summary)	89

WPROWADZENIE

W odróżnieniu od ogólnej tendencji do przestrzennej dekoncentracji bądź deglomeracji ludności i zjawisk gospodarczych, jaka cechowała późne lata sześćdziesiąte oraz lata siedemdziesiąte, w ostatnich dwóch dekadach bieżącego stulecia jesteśmy świadkami ponownego wzrostu tendencji koncentracyjnych bądź aglomeracyjnych. W związku z powyższym mówi się, na przykład, w odniesieniu do osadnictwa o jego remetropolizacji, w odniesieniu natomiast do działalności gospodarczych o ich reaglomeracji. Obserwowana na różnych kontynentach i w różnych krajach tendencja rekoncentracyjna oznacza zarazem odejście od tendencji do konwergencji na rzecz tendencji do dywergencji między różnymi obszarami, jeśli chodzi o poziom ich rozwoju, krótko mówiąc – oznacza wzrost nierówności regionalnych. Jak sądzi A. J. Fielding (1994, s. 702), nierówności regionalne w obrębie Unii Europejskiej będą w przyszłości „o cały rząd wielkości większe od tych, które obserwujemy dzisiaj”.

Do przestrzennie znaczących przejawów wyżej sygnalizowanej zmiany należy powstawanie i rozwój nowych okręgów przemysłowych lub – jak chcą niektórzy – nowych okręgów działalności gospodarczej. Okręgi te są od dłuższego czasu przedmiotem żywego zainteresowania na całym świecie i mają dość obfitą literaturę. W piśmiennictwie polskim odzwierciedlają się, jak dotychczas, bardzo skromnie.

Początkowo w badaniach nad nowymi okręgami przemysłowymi panowała skłonność do utożsamiania ich z okręgami elastycznej specjalizacji i produkcji, tych zaś z tzw. Marshallowskimi okręgami przemysłowymi. Odpowiednio do tego, podstawą wyjaśniania zjawiska nowych okręgów przemysłowych były przede wszystkim teoria elastycznej specjalizacji i produkcji oraz komplementarna względem niej teoria regulacji. Idealnym zaś, wzorcowym typem nowego okręgu był okręg Marshallowski, a zwłaszcza jego „italski” wariant opisany przez G. Becattiniego (1979) i innych ekonomistów włoskich. W późniejszym okresie spojrzenie na nowe okręgi przemysłowe uległo znacznemu rozszerzeniu. Ostatecznie uznano, że nowych okręgów przemysłowych nie da się żadną miarą sprowadzić wyłącznie do okręgów Marshallowskich i że teoria elastycznej specjalizacji i produkcji nie może być jedyną podstawą ich wyjaśniania.

Niniejsze opracowanie widzimy jako krok na drodze do włączenia się w ten, szerszy już dzisiaj, nurt badań nad nowymi okręgami przemysłowymi. W naszym opracowaniu podejmujemy jeden szczególnie wątek badawczy, który nowe okręgi przemysłowe i ich rozmaite typy chce widzieć jako różne formy przestrzeni spolaryzowanej, dające się opisywać i wyjaśniać w kategoriach teorii biegunów wzrostu,

znanej też jako teoria polaryzacji. Wątek ten jest coraz lepiej widoczny w literaturze światowej. *Notabene*, już O. Vanneste (1967, s. 17) wyraził pogląd, że „teorię biegunów wzrostu można uważać za próbę stworzenia naukowej podstawy dla dokonanego przez Marshalla opisu geograficznej koncentracji przemysłu”.

Opracowanie składa się z dwóch, z założenia nierównych części. Pierwsza, krótsza część to zwięzły, chronologicznie ujęty przegląd najważniejszych prac z teorii polaryzacji, ukazujący główne zarysy rozwoju tej teorii i eksponujący podstawowe pojęcia, jakimi się posługuje. Zamieszczenie takiego przeglądu uznaliśmy za niezbędne z dwóch co najmniej powodów. Pierwszym jest niezwykle złożony, graniczący z synkretyzmem, charakter tej teorii. Zaliczane do niej prace znacznie się nieraz różnią pod względem wysuwanych twierdzeń i stosowanego aparatu pojęciowego (dlatego niektórzy badacze są zdania, że istnieje nie jedna, lecz wiele teorii polaryzacji). Drugim powodem jest to, że istniejący dorobek teorii polaryzacji jest niezwykle rozproszony i w Polsce trudno dostępny nawet w oryginałach, nie mówiąc już o przekładach na język polski, których jest relatywnie niewiele.

Pierwsza część opracowania zawiera przede wszystkim prezentację koncepcji trzech badaczy uważanych za głównych twórców teorii polaryzacji: F. Perroux, A. O. Hirschmana i G. Myrdala. Następnie omawiane są pogłębienia i rozwinięcia koncepcji polaryzacyjnych będące dziełem szkoły francusko-belgijskiej, zwłaszcza zaś J.-R. Boudeville'a, L. E. Davina i J. Paelincka. Z kolei przedstawiamy nieco obszerniej koncepcję regionu spolaryzowanego J.-R. Boudeville'a i koncepcję osi rozwoju P. Pottiera. Następne miejsca zajmują próby stworzenia ogólnej teorii rozwoju regionalnego jako rozwoju spolaryzowanego, których autorami są J. R. Lasuen i J. Friedmann. Przegląd zakończony jest wskazaniem na wybrane nowsze prace zarysowujące w szczególności tzw. koncepcje multipolaryzacyjne. W ukierunkowaniu tego przeglądu pomogły nam zwłaszcza prace F. Buttlera (1973, 1975), I. Schilling-Kaletsch (1976), L. Schätzla (1978) i B. Butzina (1986). Spośród publikacji polskich bardzo przydatne okazały się przekłady zawarte w zeszycie „Przeglądu Zagranicznej Literatury Geograficznej” zatytułowanym „*Teoria biegunów wzrostu*” (Grzeszczak, red., 1978). Zeszyt ten zawiera również omówienie dorobku polskiego dotyczącego teorii polaryzacji oraz biegunów wzrostu, poczynając od wczesnych prac J. Grzeszczaka (1971) i Ł. Czumy (1973). Odrębnie należy wskazać na serię publikacji zagranicznych z tej dziedziny wiążących się z inicjatywami A. Kuklińskiego i genewskiego Instytutu Badań Rozwoju Społecznego – UNRISD (Komorowski 1979).

Druga część opracowania, znacznie obszerniejsza, zajmuje się nowymi okręgami przemysłowymi. Przyjmujemy tutaj hipotezę o ich ogólnym funkcjonowaniu jako przestrzeni spolaryzowanych, tj. określanych w kategoriach teorii polaryzacji. W tej części opracowania zarysowujemy najpierw pojęcie nowych okręgów przemysłowych, w literaturze wiązane początkowo z okręgami elastycznej specjalizacji i produkcji. Następuje szeroka charakterystyka tych okręgów, ze szczególnym uwzględnieniem tzw. Marshallowskich okręgów przemysłowych. Stopniowo przenosimy akcent na zróżnicowanie zjawiska nowych okręgów przemysłowych i konieczność szerszego na nie spojrzenia. W związku z tym prezentujemy wybrane typologie i charakterystyki nowych okręgów sformułowane przez M. Storpera i B. Harrisona oraz A. Mar-

kusen i S. O. Parka; wydaje się, że mogą one być dobrym punktem wyjścia empirycznych i porównawczych badań nad tymi okręgami w różnych krajach i w różnych sytuacjach społeczno-ekonomicznych. Typologiczne koncepcje wymienionych autorów eksponują zwłaszcza dwa czynniki ważne dla powstawania i funkcjonowania nowych okręgów, to jest ich usieciowanie i tzw. umocowanie. Oba te czynniki, osobno przez nas opisane, wykazują rozwinięte konotacje z teorią polaryzacji.

1. BIEGUNY WZROSTU. PROLEGOMENA DO BADAŃ NAD NOWYMI OKRĘGAMI PRZEMYSŁOWYMI

1.1. PODSTAWY TEORII BIEGUNÓW WZROSTU (TEORII POLARYZACJI): KONCEPCJE F. PERROUX, A. O. HIRSCHMANA I G. MYRDALA

Powstanie teorii polaryzacji łączy się zazwyczaj z osobą francuskiego ekonomisty F. Perroux, który w latach pięćdziesiątych jako pierwszy wprowadził do literatury koncepcję bieguna wzrostu (*pôle de croissance*). W studium uchodzącym od dawna za klasyczne znajdujemy następujące wielokrotnie cytowane stwierdzenie: „wzrost nie uwidacznia się wszędzie jednocześnie; przejawia się on ze zmienną intensywnością w postaci punktów lub biegunów wzrostu; rozchodzi się różnymi kanałami i ze zmiennymi skutkami końcowymi dla całości gospodarki” (Perroux 1955, s. 309). Dodajmy od razu, że termin „biegun” użyty jest tutaj w znaczeniu odbiegającym od potocznego znaczenia tego słowa w wielu językach, w tym także w języku polskim. W rozumieniu F. Perroux biegun oznacza raczej zjawisko wybijające się ponad przeciętny poziom, niż jedną z przeciwstawnych skrajności.

Koncepcja bieguna wzrostu F. Perroux powstała na gruncie niezadowolenia z istniejących, klasycznych i neoklasycznych, statycznych teorii równowagi gospodarczej i wzrostu zrównoważonego. Jest koncepcją mieszczącą się w obrębie koncepcji wzrostu i rozwoju niezrównoważonego, silnie akcentującą zagadnienie innowacji; pod tym względem wykazuje duży związek z ideami J. Schumpetera (1911). Według F. Perroux rozwój następuje poprzez bezpośrednie i pośrednie efekty innowacji, oznacza narodziny nowych przemysłów i śmierć starych.

Sformułowana przez F. Perroux koncepcja bieguna wzrostu jest koncepcją sektorową (gałęziową). Wyjaśnia działanie wiodących jednostek gospodarki, pociągających za sobą rozwój innych jednostek; eksponuje i rozwija tezę, że motorem wzrostu są pewne dynamiczne dziedziny działalności. Sektorowy biegun wzrostu F. Perroux umiejscowiony jest zasadniczo nie w konkretnej przestrzeni geograficznej, lecz w abstrakcyjnej, formalnej przestrzeni ekonomicznej, określanej „związkami ekonomicznymi, które istnieją między elementami ekonomicznymi” (Perroux 1950a, s. 231). Mówiąc dokładniej, stanowi składnik tej kategorii przestrzeni ekonomicznej, którą F. Perroux określa mianem przestrzeni ekonomicznej jako pola sił (*champ de forces*) lub przestrzeni spolaryzowanej. „Przeźren ekonomiczną jako pole sił tworzą ośrodki (albo bieguny lub ogniska), z których emanują określone siły odśrodkowe i do których kierują się określone siły dośrodkowe” (Perroux 1964, s. 131).

Koncepcja bieguna jako centrum pola sił jest dla F. Perroux narzędziem opisu i analizy wzrostu gospodarczego, a także postępu i rozwoju. Zależnie od tego, czy biegun jest w obrębie tego pola przekaznikiem impulsów wzrostowych czy też rozwojowych, określany jest jako biegun wzrostu albo jako biegun rozwoju.

W pracach F. Perroux spotykamy wiele definicji bieguna wzrostu, ale ich istota jest podobna: wszystkie określają biegun wzrostu jako „jednostkę motoryczną”. Jednostka motoryczna, *notabene* wiązana głównie z działalnością przemysłową, jest w rozważaniach F. Perroux centralną kategorią analityczną.

Jednostka motoryczna (*unite motrice*) może być prosta lub złożona (makrojednostka). Może nią być wielkie przedsiębiorstwo przemysłowe (*grande firme*), zwane przedsiębiorstwem motorycznym (*firme motrice, enterprise motrice*). Przez wielkie przedsiębiorstwo przemysłowe można też rozumieć zespół (kompleks) przemysłowy. Jednostką motoryczną może być również grupa przedsiębiorstw przemysłowych, zinstytucjonalizowana lub niezinstytucjonalizowana, albo cała gałąź przemysłu, określana zbiorczo jako „przemysł motoryczny” (*industrie motrice*), niekiedy również jako „przemysł wiodący” (*industrie-leader*) (Perroux 1961). Przemysł wiodący należy rozumieć jako przemysł nowy, technicznie zaawansowany, słowem – przemysł innowacyjny.

Istotnymi cechami strukturalnymi jednostki motorycznej są: znacząca pod względem ilościowym wielkość, szybki (ponadprzeciętny) wzrost, silnie rozwinięte powiązania z innymi działalnościami gospodarczymi, wyróżniająca się pozycja na rynku. Cechy te decydują o wysokim stopniu dominacji jednostki motorycznej nad innymi jednostkami gospodarczymi. Dlatego jednostka motoryczna określana jest też jako „dominująca jednostka gospodarcza”. Dominująca jednostka motoryczna i wywierane przez nią efekty dominacji (*effets de domination*) są pochodną dużego znaczenia, jakie w analizie stosunków ekonomicznych przypisuje F. Perroux zjawisku dominacji w ogóle (Perroux 1948, 1950b).

Różne, wielopłaszczyznowe sposoby oddziaływania jednostki motorycznej F. Perroux (1961) ujmuje w 4 grupy:

1. Oddziaływanie poprzez ceny, poprzez przepływy, poprzez antycypacje;
2. Oddziaływanie dominacyjne, oddziaływanie przywódcze (*action de leadership*);
3. Oddziaływanie na skłonności do konsumpcji, do oszczędzania, do inwestowania, oddziaływanie na podstawowe skłonności do pracy i do wprowadzania innowacji;
4. Oddziaływanie dotyczące wzrostu, rozwoju, postępu.

Najogólniej ujmując, oddziaływania jednostki motorycznej można sprowadzić do różnych połączeń oddziaływania poprzez antycypacje i poprzez innowacje. Jednostka motoryczna działa poprzez antycypacje, tzn. przewiduje (antycypuje) zmiany popytu globalnego i dostosowuje się do tych przewidywań, podnosząc lub obniżając wielkość produkcji, oraz poprzez innowacje, tzn. zmienia swoje współczynniki produkcji i staje się motorem postępu gospodarczego.

Rozwój i działanie jednostki motorycznej (lub zespołu jednostek motorycznych) jako bieguna wzrostu określa się ogólnie terminem „polaryzacja”. Przez polaryzację rozumie się: 1) proces powiększania się jednostki motorycznej, czyli bieguna; 2) ogół

rezultatów pozytywnego lub negatywnego wpływu na rozwój innych jednostek, a zatem – koniec końców – na resztę gospodarki. Wpływ ten określony jest sumarycznie przez F. Perroux (1964) jako efekty pobudzania lub indukowania (*effets d'entraînement*) bądź efekty hamowania (*effets de stoppage*).

Obok F. Perroux za głównych twórców teorii polaryzacji uważani są A. O. Hirschman i G. Myrdal. Są oni jednocześnie tymi autorami, którzy dali pewien początek regionalnej wersji tej teorii (koncepcja F. Perroux, przypomnijmy, jest zasadniczo koncepcją sektorową). W odróżnieniu od F. Perroux, którego koncepcja wyprowadzona jest z sytuacji krajów wysoko uprzemysłowionych i zurbanizowanych, koncepcje A. O. Hirschmana i G. Myrdala odnoszą się przede wszystkim do warunków krajów słabo rozwiniętych.

Hipotezy wysuwane przez A. O. Hirschmana w pracy pt. „*Strategia rozwoju gospodarczego*” wydanej w 1958 r. wykazują wiele podobieństw do hipotez sformułowanych przez F. Perroux. A. O. Hirschman definiuje wzrost gospodarczy jako łańcuch nierównowag sektorowych, w trakcie których gałęzie wiodące (*leading sectors*) przenoszą impulsy wzrostu na inne działalności gospodarcze. Mechanizmami przenoszenia tych impulsów są efekty sprzężeń progresywnych (*forward linkage effects*), powstające w wyniku dalszego przetwarzania wyprodukowanych wyrobów w przedsiębiorstwach współpracujących oraz efekty sprzężeń regresywnych (*backward linkage effects*), wywołane popytem na dobra i usługi skierowanym do innych zakładów i innych sektorów.

A. O. Hirschmana interesują również (a może nawet bardziej) nierównowagi regionalne: „postęp gospodarczy nie pojawia się wszędzie w tym samym czasie i gdy się już raz pojawi, potężne siły działają na rzecz przestrzennej koncentracji wzrostu gospodarczego wokół pierwotnych punktów wyjścia” (Hirschman 1958, s. 171). Tymi pierwotnymi punktami wyjścia są punkty wzrostu (*growing points*) lub bieguny wzrostu.

Według A. O. Hirschmana nieuniknionym zjawiskiem towarzyszącym wzrostowi i warunkiem wzrostu gospodarczego jest jego niezrównoważony przebieg, zarówno w skali międzynarodowej, jak i międzyregionalnej. Do wyjaśniania przestrzennego procesu różnicowania służy autorowi model dwuregionalny, złożony z regionów „Północ” i „Południe”, rozumianych w znaczeniu pary przeciwieństw (między bogactwem i ubóstwem, krajami przemysłowymi i krajami rozwijającymi się, obszarami aktywnymi i pasywnymi itd.). A. O. Hirschman operuje pojęciem bieguna, a także pojęciem polaryzacji, w innym znaczeniu niż F. Perroux. Hirschmanowskie „Północ” i „Południe” są biegunami rozumianymi jako przeciwległe punkty końcowe jednej osi, polaryzacja zaś widziana jest jako powstawanie przeciwieństw, jako przestrzennie uchwytany rezultat tego procesu.

Rozwijająca się „Północ” wywiera na słabiej rozwinięte „Południe” pozytywne efekty infiltracji (*trickling-down effects*) i negatywne efekty polaryzacji (*polarization effects*). Omawiane efekty powstają na gruncie powiązań ekonomicznych. Efekty infiltracji, korzystne, wynikają z komplementarności przemysłów „Północy” i „Południa”, z zakupów i inwestycji realizowanych przez „Północ” na „Południu”, z absorpcji przez „Północ” ukrytego bezrobocia na „Południu”. Efekty polaryzacji, w rozumieniu

A. O. Hirschmana jednoznacznie negatywne, powodowane są przewagą konkurencyjną „Północy” w dziedzinie produkcji, drenażem kwalifikowanych kadr przez „Północ” i in. Za pomocą badania efektów infiltracji i efektów polaryzacji próbuje on odpowiedzieć na pytanie o utrzymanie bądź ograniczenie przeciwności (biegunów): przeciwności utrzymują się, gdy efekty polaryzacji są większe niż efekty infiltracji – i na odwrót. Hirschmanowskie efekty infiltracji i efekty polaryzacji uważał F. Perroux za odpowiedniki wyróżnionych przez siebie efektów pobudzania i efektów hamowania.

G. Myrdal, którego fundamentalna praca pt. „*Teoria ekonomii a kraje gospodarczo nierozwinięte*” ukazała się w 1957 r., tj. na krótko przed wyżej omówionym studium A. O. Hirschmana, zajmuje ważne miejsce wśród teoretyków polaryzacji przede wszystkim jako autor zasady okrężnej i kumulatywnej przyczynowości (*principle of circular and cumulative causation*). Hipoteza o okrężnym powodowaniu (wzbudzaniu) kumulatywnego procesu społeczno-ekonomicznego jest według G. Myrdala główną hipotezą wszelkich badań rozwoju gospodarczego. Ma ona też, w istocie, podstawowe znaczenie dla teorii polaryzacji, wszystkich jej wariantów.

W systemie opartym na okrężnej przyczynowości zmiana jednej wielkości powoduje zmianę innej wielkości, zmianę o takim samym kierunku; na podstawie sprzężeń zwrotnych następuje wzmocnienie intensywności wzajemnych wpływów i uruchomienie kumulatywnego procesu zmian. Zmiany pozytywne wyzwalają kumulatywny proces wzrostu, zmiany negatywne – kumulatywny proces kurczenia się.

Okrężny i kumulatywny proces wzrostu wpływa jednoznacznie na zróżnicowania przestrzenne, zarówno w skali krajowej, jak i międzynarodowej, zwiększając nierówności między ośrodkami i regionami wzrostu a pozostałymi obszarami. Zasięg tych zmian zależy od wyniku interakcji odśrodkowych, progresywnych efektów „rozprzestrzeniania” (*spread effects*) i dośrodkowych, regresywnych efektów „wymywania” (*backwash effects*), efektów wyzwalanych wskutek ekspansji ośrodków i regionów wzrostu. (Efekty te są odpowiednikami Hirschmanowskich efektów infiltracji i efektów polaryzacji.) G. Myrdal jest zdania, że zasadniczo siła oddziaływania efektów wymywania jest większa niż siła efektów rozprzestrzeniania. Jednakże im silniejsze jest oddziaływanie efektów rozprzestrzeniania, tym szybciej rozwija się gospodarka danego kraju, ze względu na wykorzystanie znaczniejszej części krajowego potencjału wzrostu.

1.2. WKŁAD SZKOŁY FRANCUSKO-BELGIJSKIEJ

Pogłębieniem i rozwinięciem teorii polaryzacji zajmowali się przez dłuższy czas badacze frankofońscy, Francuzi i Belgowie, ci pierwsi skupieni wokół paryskiego Instytutu Nauki Ekonomicznej Stosowanej (*Institut de Science Economique Appliquée*). Powstałe w tym kręgu prace dotyczyły nie tylko samej teorii; były też prace empiryczne dotyczące biegunów wzrostu w różnych krajach i regionach, jak też prace zajmujące się operacjonalizacją teorii polaryzacji oraz jej zastosowaniami praktycznymi. We francusko-belgijskiej szkole polaryzacji wyróżnili się przede wszystkim J.-R. Boudeville, L. E. Davin i J. Paelinck.

Szkoła ta wprowadziła do obiegu szerszą, a zarazem ściślejszą definicję biegunów

wzrostu. „Biegunem wzrostu jest przemysł, który poprzez strumienie produktów i dochodów, jakie może stworzyć, warunkuje rozwój i wzrost innych przemysłów powiązanych z nim pod względem technicznym (polaryzacja techniczna), determinuje rozwój sektora usługowego poprzez dochody, jakich dostarcza (polaryzacja dochodów), albo determinuje wzrost dochodu regionalnego pobudzając stopniową koncentrację nowych działalności przyciąganych do danego miejsca perspektywą możliwości dysponowania pewnymi czynnikami lub ułatwieniami produkcyjnymi (polaryzacja psychologiczna i polaryzacja geograficzna)” (Davin i in. 1959, s. 96). Ujmując sumarycznie, biegun wzrostu stanowi „ośrodek integracji przestrzeni” (Boudeville 1961, s. 398). Wychodząc z powyższego, można również określać polaryzację w sposób szerszy, jako pobudzające działanie, którego rezultatem jest postępująca integracja przestrzeni.

Nastąpiło opisanie tych czterech głównych, wyżej wymienionych typów polaryzacji, zwanych też formami lub efektami polaryzacji (Davin i in. 1959; Davin 1961, 1964; Beguin 1963; Paelinck 1965).

1. **Polaryzacja techniczna.** Jako polaryzację techniczną określa się produkcyjnie uwarunkowane skutki oddziaływania jednostek motorycznych, generującego wzrost i integrację różnych gałęzi działalności poprzez intensyfikację powiązań technicznych powstających między nimi. Skutki te odpowiadają w przybliżeniu efektom sprzężeń progresywnych i sprzężeń regresywnych A. O. Hirschmana. Odróżnia się polaryzację inwestycyjną, stanowiącą bezpośrednio skutek inwestowania w infrastrukturę ekonomiczną i inne trwałe środki produkcyjne, oraz polaryzację funkcjonowania, wynikającą z pobudzania rozwoju pionowych i poziomych więzi technologiczno-organizacyjnych.

2. **Polaryzacja dochodów.** Przez polaryzację dochodów, lub za pomocą dochodów, rozumie się zwłaszcza skutki reakcji mnożnikowych wpływających na zwiększenie popytu na dobra konsumpcyjne. Wydatkowanie dochodów wytworzonych w jednostkach motorycznych przynosi dodatnie impulsy wzrostu przede wszystkim na działalności bliskie sferze konsumpcji. Niektórzy autorzy, jak np. L. E. Davin (1961), szczególnie podkreślają w tym kontekście rozwój działalności usługowych.

3. **Polaryzacja psychologiczna.** Polaryzacja psychologiczna jest wynikiem oddziaływania jednostek motorycznych na zachowania innych przedsiębiorstw. Od naśladownictwa (niekiedy podświadomego) twórczych postaw jednostek motorycznych zależą bardzo często decyzje inwestycyjne małych i średnich przedsiębiorstw. Duży wpływ psychologiczny wywiera dobrze zorganizowana (zwłaszcza na szczeblu regionalnym) działalność informacyjna i propagandowa, szczególnie w zakresie informacji technicznej, dotyczącej warunków inwestowania i produkcji oraz sytuacji rynkowej. Ważnym czynnikiem psychologicznym wzrostu jest wreszcie istnienie szczegółowych programów rozwoju regionów.

4. **Polaryzacja geograficzna.** Polaryzacja geograficzna jest rezultatem określonego przestrzennego rozmieszczenia jednostek motorycznych, stanowiących bieguny wzrostu. L. E. Davin i współautorzy (1959, s. 159) określają ją jako „pojawienie się i ekspansję ośrodków pośrednich, których liczba byłaby wystarczająca, aby stymulować powstanie, koncentrację lub konwersję przemysłów motorycznych na ograniczonych obszarach, mających łatwy dostęp do rezerwy siły roboczej. Zakłada ona istnienie

ośrodka głównego (aglomeracja o charakterze technicznym), którego pewne indukowane działalności preferują lokalizację peryferyjną. Czasem lokalizują się one na zewnątrz, gdzie tworzą ośrodki lub bieguny wsparcia (*pôles de soutien*) i korzystają ze sprzyjających warunków miejscowych”.

Poszczególne typy polaryzacji przenikają się wzajemnie: polaryzacja jest zjawiskiem wysoce złożonym. Z wymienionych czterech typów polaryzacji, polaryzacja techniczna przedstawiana jest jako najważniejsza, rozstrzygająca. L. E. Davin (1961, s. 31) wskazuje na nią jako na *primum movens* zjawiska polaryzacji. Waga poszczególnych typów polaryzacji określona jest uprzednio wymienioną kolejnością, a więc: polaryzacja techniczna, dochodów, psychologiczna, geograficzna. Zależność każdego z kolejnych typów polaryzacji od typu poprzedniego jest większa niż zależność w odwrotnym kierunku.

Szkoła francusko-belgijska przedstawiła również próby sprecyzowania szeregu innych pojęć używanych w powiązaniu z pojęciem bieguna wzrostu. Chodzi tu zwłaszcza o takie pojęcia, jak strefa wzrostu i oś wzrostu.

Termin strefa wzrostu (*zone de croissance*) używany jest zamiennie z terminem strefa rozwoju (*zone de développement*). *Notabene*, „strefa” jest tutaj synonimem „regionu”. L. E. Davin i współautorzy (1959, s. 169) definiują strefę (region) wzrostu jako „przestrzeń ekonomiczną, w której silnie się rozwijają powiązania gospodarcze, handlowe i techniczne, wzajemnie do siebie dostosowane”. Jest to „zespół funkcjonalny z wielorakimi spolaryzowanymi gałęziami działalności, którego granice trudno określić” (Davin 1961, s. 7). Chodzi tu o przestrzeń ekonomiczną formalną, rozumianą jako pole sił. Według innego określenia, strefę (region) wzrostu stanowi „zespół geograficznych działalności, którego dostosowanie techniczno-ekonomiczne ma strategiczne znaczenie dla dynamizmu większej przestrzeni ekonomicznej” (Davin i in. 1959, s. 83). Określenie to ma wyraźne odniesienie do przestrzeni geograficznej.

Charakterystycznymi cechami stref wzrostu (rozwoju) są (Davin i in. 1959, s. 169–170):

1. Jednolitość względem bezpośredniego otoczenia (centrum przemysłowe przeciwstawne strefie rolniczej mogącej stanowić rezerwuar siły roboczej);
2. Jednolitość regulacji wzrostu w porównaniu z otoczeniem geograficznie odleglejszym (wspólne zasady postępowania dotyczące zaopatrzenia w surowce, dróg transportu, rynków zbytu);
3. Intensywność komplementarnych strumieni wymiany (na poziomie sektora przemysłowego i sektora usługowego) z innymi strefami wzrostu o podobnym charakterze, bez względu na ograniczenia polityczne;
4. Występowanie czynników nacisku, o tym samym kierunku o ile nie wielkości, na czynniki produkcji w strefie wzrostu (naciski związkowe, zwłaszcza płacowe, ruch cen, decyzje cenowe);
5. Identyczność przepływów na rynkach kredytowych (koncentracja wokół dominujących instytucji kredytowych, podobne warunki finansowania inwestycji);
6. Jednolitość w zakresie formułowanych przewidywań produkcyjnych lub ich braku;

7. Propagacja efektów dominacji wychodzących ze strefy i z głównych biegunów wzrostu.

Interakcja tych różnych cech sprzyja kształtowaniu świadomości wspólnych problemów i wspólnych celów, ogólnie – społecznej tożsamości i jedności w obrębie stref wzrostu.

Ważną kwestią, na którą szeroko zwraca uwagę szkoła francusko-belgijska, jest kwestia związków między polaryzacją a środowiskiem geograficznym. Związki te są bardzo liczne i mogą wywierać znaczny – korzystny lub niekorzystny – wpływ na funkcjonowanie procesu polaryzacji.

Już F. Perroux (1961) wskazał, że rezultaty działania jednostki motorycznej są regionalnie zróżnicowane w zależności od dynamiki środowiska. Dynamikę środowiska (*dynamique d'encadrement*) definiuje jako „określone połączenie trzech sił wzrostu (ludność, innowacje, instytucje), wywierające wpływ na układ, w którym region jest podukładem” (Perroux 1961, s. 268). W poszczególnych regionach różne są tempo i składniki wzrostu ludności i różny jest rozwój jej struktury demograficznej i społecznej. Różne są stopień i forma urbanizacji. Rozwój innowacji technicznych doprowadza do nowych regionalnych odkryć bogactw naturalnych lub do stworzenia innych korzyści lokalizacyjnych. Różny jest układ regionalnych sił instytucjonalnych (terenowe władze administracyjne, gospodarcze i społeczne). W studium H. Beguina (1963) pojawiło się w tym kontekście pojęcie korzyści zewnętrznych środowiska geograficznego.

J. C. Perrin (1967) wprowadził pojęcie zdolności odzewowej środowiska (*capacité de réponse du milieu*). Aby w pełni mogły się ujawnić rezultaty działania jednostki motorycznej, środowisko musi mieć zdolność pozytywnego reagowania na bodźce przez nią wysyłane. Wyrazem tej zdolności jest szybkość rozprzestrzeniania się tych bodźców, a więc szybkość tzw. propagacji motorycznej (*relance motrice*).

Analizując systemy biegunów wzrostu zwrócono też uwagę na konieczność szerszego uwzględniania przekazników zapewniających połączenia między tymi biegunami. Poszczególne bieguny łączy ze sobą oś rozwoju lub oś wzrostu (pojęcia również używane zamiennie). Według L. E. Davina i współautorów (1959, s. 83) oś rozwoju stanowi „cała pomocnicza infrastruktura ułatwiająca elastyczne funkcjonowanie danego kompleksu przemysłowego, a zwłaszcza przepływ strumieni produktów”. F. Perroux (1961, s. 303–304) podkreśla, że „nie jest to oś transportu, lecz terytorialna kombinacja jednostek motorycznych i jednostek indukowanych”. W końcu, co bardzo ważne, H. Beguin (1963, s. 582) stwierdza: „Pojęcie osi rozwoju uzupełnia więc pojęcie biegunów i stref, przyczyniając się do przypisania temu zespołowi wyobrażenia pewnej funkcjonalnej sieci”.

Rozwinięcia prezentowane przez szkołę francusko-belgijską zmierną stopniowo w kierunku zdecydowanego sformułowania koncepcji bieguna wzrostu jako koncepcji sektorowo-regionalnej. Zdaniem H. Beguina (1963, s. 590), „w większości wypadków działalności, które uczestniczą we wzroście spolaryzowanym, tworzą zarówno bieguny geograficzne (aglomeracje terytorialne), jak i bieguny ekonomiczne”.

Pierwszą szerszą próbę rozwinięcia sektorowej koncepcji bieguna wzrostu w koncepcję sektorowo-regionalną przedstawił J.-R. Boudeville (1972); w tych ramach mie-

ści się jego koncepcja regionu spolaryzowanego, opisana odrębnie na dalszych stronach niniejszego opracowania. J.-R. Boudeville, podobnie jak F. Perroux, eksponuje znaczenie jednostki motorycznej jako kluczowej dla wyjaśniania procesu polaryzacji (zwłaszcza jego początku), jednak nie tylko polaryzacji sektorowej, lecz również regionalnej. Według J.-R. Boudeville'a polaryzacja sektorowa prowadzi jednocześnie do polaryzacji regionalnej. Biegun wzrostu nie jest już tożsamy jednostce motorycznej; jest już nie tylko biegunem sektorowym, lecz biegunem sektorowo-regionalnym, funkcjonującym przede wszystkim w przestrzeni geograficznej. J.-R. Boudeville'a (1972, s. 154) biegun jest „kompleksem działalności skupionych wokół siebie z racji pionowej komplementarności technicznej, poziomej komplementarności rynkowej i przestrzennej komplementarności geograficznej, krótko mówiąc – z racji korzyści zewnętrznych”. Biegunem takim jest najczęściej ośrodek miejski ze zróżnicowanymi dziedzinami działalności, dobrze wyposażony pod względem infrastrukturalnym.

J.-R. Boudeville bardzo wyraźnie, inaczej niż F. Perroux, odróżnia „bieguny rozwoju” od „biegunów wzrostu”. Rozróżnienie to przyjął za B. Higginsem (1971). Bieguny rozwoju to duże miasta położone w centrach regionów spolaryzowanych, miasta ze skupieniami działalności motorycznych dynamicznie się rozwijających, silnie stymulujące wzrost gospodarki regionalnej. Efekty pobudzania wywierane przez bieguny rozwoju przenoszone są na miasta niższego rzędu, tj. na bieguny satelickie określane jako bieguny wzrostu; te ostatnie są skupieniami tzw. działalności biernych, których rozwój zależy od impulsów zewnętrznych (Boudeville 1972, s. 143).

1.3. REGION SPOLARYZOWANY J.-R. BOUDEVILLE'A

Pierwszą szerzej rozwiniętą koncepcją przestrzeni spolaryzowanej jest koncepcja regionu spolaryzowanego J.-R. Boudeville'a (1972, 1978). Koncepcja ta łączy elementy teorii polaryzacji z elementami teorii miejsc centralnych. K. Dziewoński (1990), który – jak się wydaje – pierwszy w Polsce zwrócił na nią uwagę, stwierdził, że stanowi ona dobrą podstawę do opisu regionalnego zróżnicowania systemów osadniczych, zwłaszcza systemów miejskich. Nakierowana jest na jednoczesne wyjaśnienie zjawisk uprzemysłowienia i urbanizacji, przede wszystkim jednak przyświeca jej cel praktyczny, jakim jest stworzenie, w stosownym zakresie, podstaw dla planowania i zagospodarowania przestrzennego.

Region spolaryzowany jest regionem ekonomicznym mieszczącym się w kategorii regionów powiązań lub regionów węzłowych. J.-R. Boudeville definiuje regiony spolaryzowane poprzez ich bieguny (odpowiadające punktom rdzeniowym regionów węzłowych), ich strefy wpływu i hierarchię. „Region spolaryzowany określa się jako zhierarchizowaną całość, złożoną z metropolii, jej satelitów i zdominowanych przez nich obszarów wiejskich. Jest to przestrzeń heterogeniczna, której różne części są wzajemnie komplementarne i utrzymują ze sobą, a zwłaszcza z biegunem dominującym, większą wymianę niż z tego samego rzędu biegunami regionów sąsiednich. Jest to więc miejsce wymiany dóbr, usług i informacji, której wewnętrzna intensywność jest w każdym punkcie większa od intensywności zewnętrznej. Region spolaryzowany jest zintegrowany. Nie jest to autarkia: jest to system” (Boudeville 1978, s. 53).

Hierarchicznej struktury miejskiej regionów spolaryzowanych nie można opisać wyłącznie za pomocą działalności usługowej (tercjarniej), ponieważ są one związane głównie z rozwojem przemysłu. W strukturze tej należy wyróżnić (Boudeville 1978, s. 55–56):

1. **Ośrodki centralne** – klasyczne miasta usługowe animujące obszary wiejskie; produkcja przemysłowa, w znacznej części typu rzemieślniczego, odgrywa tu rolę drugoplanową.

2. **Bieguny wzrostu** – zróżnicowane miasta przemysłowe o charakterze pasywnym; ich rozwój jest uzależniony od efektów pobudzania wywieranych przez bieguny rozwoju i zlokalizowane w nich przemysły motoryczne.

3. **Bieguny rozwoju** – aglomeracje działalności przemysłowej i sektora czwartego, wyposażone w przedsiębiorstwa motoryczne, na ogół o znacznym stopniu innowacyjności, wywierające znaczny wpływ na rozwój biegunów wzrostu.

4. **Bieguny integracji** – wieloogniskowe bieguny rozwoju, które łączą za pośrednictwem nowych inwestycji spolaryzowane systemy miejskie, dotychczas – przynajmniej teoretycznie – odrębne, wywołując w ten sposób nowe efekty pobudzania i stwarzając nowe możliwości innowacji.

Lokalizacja i rozwój przemysłu w regionach spolaryzowanych zależy od wielu współzależnych czynników. Łączny ich wpływ określa J.-R. Boudeville za pomocą kombinacji trzech rodzajów dostępności regionalnej (dostępność jest tu rozumiana, w istocie, w znaczeniu integracji), a mianowicie: 1) dostępności technicznej, 2) dostępności geograficznej i 3) dostępności społecznej (ludzkiej). Ujmując najkrócej, dostępność techniczna jest wynikiem intensywności powiązań między poszczególnymi działalnościami, dostępność geograficzna wyraża się w szczególności poprzez korzyści zewnętrzne infrastruktury transportowej i komunikacyjnej, a dostępność społeczna poprzez korzyści zewnętrzne siły roboczej i informacji.

Region spolaryzowany J.-R. Boudeville'a i jego klasyczna, tradycyjna struktura miejska są właściwe dla krajów o średniej lub niskiej gęstości zaludnienia i podobnym – średnim lub niskim – stopniu uprzemysłowienia. Region spolaryzowany, taki jak zdefiniowany na poprzedniej stronie, jest najbardziej typowy dla gospodarek z początków industrializacji. Według J.-R. Boudeville'a, jeszcze w połowie lat siedemdziesiątych większość regionów Francji, 15 z ogólnej liczby 21, stanowiły regiony spolaryzowane.

J.-R. Boudeville przeciwstawia regionom spolaryzowanym regiony miejskie i opisuje mechanizm przechodzenia od jednych do drugich. Regiony miejskie J.-R. Boudeville'a są charakterystyczne dla rozwoju miejskiego w krajach wysoko uprzemysłowionych. W tym miejscu należy jednak zauważyć, że w poszczególnych krajach regiony spolaryzowane i regiony miejskie mogą ze sobą współistnieć. Co więcej – jak słusznie zauważył K. Dziewoński (1990) – regiony całkowicie „spolaryzowane” i regiony całkowicie „miejskie” są w rzeczywistości bardzo rzadkie: spotyka się wiele form pośrednich lub mieszanych.

Region miejski, w odróżnieniu od regionu spolaryzowanego, stanowi przestrzeń w dużej mierze jednorodną. Odznacza się wysoką gęstością zaludnienia, w tym ludności zatrudnionej w przemyśle i usługach, zróżnicowanymi formami urbanizacji,

nieciągłej, poprzedzielanej enklawami rolniczymi. Struktury hierarchiczne są w zaniu, ustępując miejsca silnie zintegrowanym strukturom o współzależnościach funkcjonalnych. Dostępność regionów miejskich wykształcona jest w znacznie większym stopniu niż dostępność regionów spolaryzowanych; odnosi się to zwłaszcza do dostępności geograficznej i dostępności społecznej.

Region miejski może być monocentryczny (Paryż, Londyn), policentryczny – z jednym ośrodkiem dominującym (region Renu – Menu z Frankfurtem, region Lyon – Saint-Etienne – Grenoble), policentryczny – z dwoma ośrodkami dominującymi (dwubiegunowy: region Renu – Ruhry z Kolonią i Düsseldorfem, region Midlands z Manchesterem i Birmingham) lub bez dominacji któregośkolwiek z ośrodków (Randstad Holland).

Elementarną, najprostszą formą regionu miejskiego są obszary metropolitalne. Kilka regionów miejskich może tworzyć system zwany *megalopolis*; systemy takie usytuowane są często wzdłuż określonych osi rozwoju.

1.4. OSIE ROZWOJU P. POTTIERA

Koncepcja osi rozwoju (*axes de développement*), przedstawiona przez P. Pottiera (1963), jest pierwszą większą próbą ukazania przejścia od centrycznego do osiowego modelu rozwoju przestrzennego gospodarki. W kontekście teorii polaryzacji można ją określić jako przejście od centrycznego do osiowego modelu polaryzacji.

Koncepcja P. Pottiera została pomyślana jako narzędzie opisu i wyjaśniania zależności między lokalizacją szlaków komunikacyjnych i przestrzennymi wzorcami dyfuzji rozwoju regionalnego. Podstawowa jej teza sprowadza się do tego, że rozwój ekonomiczny ma zwykle tendencję do rozchodzenia się wzdłuż głównych szlaków komunikacyjnych łączących najważniejsze ośrodki przemysłowe i dlatego wyraża się w postaci geograficznych ścieżek o charakterze liniowym. Koncepcja ta, antycypowana w pewnym zakresie przez zasadę transportową (komunikacyjną) W. Christallera (1933), sformułowana została głównie na podstawie doświadczeń francuskich: ma jednak bardziej ogólną wartość.

Pojęcie osi nie jest tu jednak związane z wszelkimi szlakami komunikacyjnymi czy też infrastrukturą transportową o charakterze liniowym, lecz tylko z tymi szlakami komunikacyjnymi, które są zdolne do wywierania efektów dominacji, analogicznych do wywieranych przez jednostki motoryczne bądź bieguny wzrostu. W istocie, w koncepcji tej (ogólnie zresztą podobnie jak w wyżej powoływanych definicjach L. E. Davina i współautorów lub F. Perroux) oś jest czymś więcej niż tylko drogą transportu: „Oś nie jest [...] linią komunikacyjną, jest to region lub zespół regionów, które łączą ze sobą wielkie części kontynentów. Oprócz tego jest to pasmo ważnych lokalizacji, pasmo skupisk ludności” (Pottier 1963, s. 68). I. Schilling-Kaletsch (1976) uważa, że te osie (komunikacyjne) mogą być nazywane osiami koncentracji (*Verdichtungsachsen*), ponieważ oprócz elementów infrastruktury pasmowej obejmują także elementy struktury osadniczej (patrz w związku z tym Geyer 1988/1989).

Tak rozumiane osie są ważnym czynnikiem rozwoju ekonomicznego; stanowią strefy, których siła przyciągania jest potencjalnie większa niż innych części teryto-

rium. Podstawowymi składowymi wpływu wywieranego przez osie są efekty pobudzania rozwoju (*impulsion*) i efekty rozprzestrzeniania rozwoju (*propagation*). Impulsy rozwojowe wywoływane przez osie mogą być dwojakiego rodzaju: z jednej strony oś może występować w roli działalności motorycznej lub przynajmniej jej rdzenia, z drugiej może stwarzać dogodne warunki do powstawania i rozwoju nowych działalności. Oddziaływanie propagacyjne osi polega na określaniu konkretnego przestrzennego kierunku rozchodzenia się fal rozwojowych wychodzących z motorycznych centrów. Oddziaływanie to jest selektywne w tym sensie, że osie – ogólnie biorąc – przyczyniają się do rozwoju obszarów, przez które przechodzą, i odwrotnie, osłabiają rozwój obszarów, które omijają.

P. Pottier wyróżnia dwie główne historyczne fazy rozwoju gospodarczego, odpowiednio do roli pełnionej przez osie w różnych okresach:

1. **Faza panowania modelu centrycznego (ogniskowego)** – odpowiadająca pierwszej rewolucji przemysłowej, w Europie przypadająca w przybliżeniu na lata 1800–1950. W fazie tej rozwój gospodarczy koncentruje się w relatywnie nielicznych ogniskach (centrach) rozwoju (*foyers de développement*) i otaczających je rozwiniętych regionach. P. Pottier woli termin „ognisko rozwoju” zamiast biegun rozwoju lub biegun wzrostu. Termin ten ma, jego zdaniem, szersze znaczenie (ognisko może skupiać kilka biegunów wzrostu i kilka przemysłów motorycznych) i kojarzy ze sobą idee zlokalizowanej aglomeracji działalności gospodarczych i rozwoju rozprzestrzeniającego się przez promieniowanie wokół określonego ośrodka (Pottier 1963, przypis 12).

Lokalizacja wymienionych ognisk zdeterminowana jest w znacznym stopniu dostępnością do źródeł surowców mineralnych, w tym surowców energetycznych. Przyciągają one przemysł ciężki, a w pobliżu niego lokują się z kolei różne przemysły komplementarne do przemysłu ciężkiego i inne przemysły przetwórcze. Ogniska stają się stopniowo dużymi rynkami konsumpcyjnymi przyciągającymi liczne gałęzie przemysłu lekkiego. Wszystko razem oznacza rozwój kumulatywnego procesu aglomeracyjnego.

W tej fazie ogniskom przypada dominująca rola w ogólnym rozwoju, natomiast osie pełnią rolę pomocniczą. Osie wywierają, naturalnie, działanie pobudzające rozwój (efekty pobudzania), ale skutki tego działania w większości nie wychodzą poza istniejące aglomeracje (ogniska). Propagacyjne działanie osi (efekty rozprzestrzeniania) ma podrzędną wagę.

Relatywnie największe znaczenie mają osie łączące poszczególne ogniska ze sobą oraz ze złożami surowców. W opisywanej fazie występują one jako osie koncentracji, których rola zaczyna kumulatywnie wzrastać, do pewnego stopnia podobnie, jak rola dominujących ognisk.

2. **Faza ekspansji modelu osiowego** – związana ze zmianami tradycyjnego wzorca rozwoju wywołanymi przez wielkie innowacje technologiczne, zwłaszcza w energetyce (m.in. uwolnienie przemysłu od zależności od węgla) i transporcie. Europa wkracza szeroko w tę fazę w połowie obecnego stulecia. W zmienionych warunkach stare ogniska rozwoju, z przemysłami pierwotnie zorientowanymi surowcowo, zachowują wprawdzie swoją atrakcyjność, ponieważ z biegiem czasu zdążyły przeważnie stać się wielkimi rynkami zbytu i ogólnie – miejscami lokalizacji oferującymi szeroką

gamę korzyści aglomeracji. Bardzo silnie rośnie równocześnie znaczenie osi, zwłaszcza tych, które zyskały wysoką pozycję w pierwszej fazie. Dotyczy to przede wszystkim węzłowych punktów osi (węzłów).

W drugiej zatem fazie ujawnia się w pełni zarówno działanie pobudzające rozwój wywierane przez osie, jak i działanie propagacyjne. Osie, z osi koncentracji, stają się osiami rozwoju. P. Pottier (1963, s. 125–126) stwierdza: „Współczesne osie komunikacyjne są strefami, w których zebrały się razem warunki sprzyjające rozwojowi. Mogą one stwarzać odpowiednie impulsy i są w stanie polaryzować rozprzestrzenianie się rozwoju. W obrębie tych osi, podobnie jak w ogniskach z przeszłego okresu, zdają się znajdować odpowiedni grunt kumulatywne procesy wzrostu”.

1.5. „TEORIE OGÓLNE” J. R. LASUENA I J. FRIEDMANNA

Najdalej idącego rozszerzenia i pogłębienia pierwotnej koncepcji bieguna wzrostu dokonał J. R. Lasuen (1969, 1970, 1973); jego przeformułowanie tej koncepcji jest próbą stworzenia ogólnej teorii spolaryzowanego rozwoju, podkreślającej i wyjaśniającej związek między wzrostem gospodarczym i urbanizacją. W tym celu teoria J. R. Lasuena sięga do różnych elementów teorii lokalizacji, zwłaszcza teorii miejsc centralnych oraz innych teorii wzrostu regionalnego, jak teoria bazy eksportowej i modele centrum – peryferie.

J. R. Lasuen (1969) pojmuję urbanizację i rozwój jako kolejne odwzorowania, w przestrzeni geograficznej i w przestrzeni sektorowej, zmian działalności gospodarczych w czasie. Wychodzi przy tym z następujących założeń: 1) „krajowe układy rozwojowe i urbanizacyjne są czasowymi i przestrzennymi śladami procesu przyjmowania innowacji” oraz 2) „czasowe i przestrzenne ślady innowacji są nieciągłe. Innymi słowy, innowacje występują, zarówno w przestrzeni jak i w czasie, w formie skupisk [...]” (Lasuen 1973, s. 168). Pojęcie skupiska (*cluster*) jest centralnym pojęciem teorii J. R. Lasuena, a sektorowe i geograficzne skupiska stanowią jej główne elementy. W kształtowaniu sektorowych i geograficznych skupisk, jak i w powstawaniu – w wyniku interakcji między tymi skupiskami – systemów biegunów w rozwoju, decydującą rolę odgrywają innowacje. Podkreśliśmy, że omawiana teoria stawia znak równości między procesem rozwoju a procesem innowacyjnym w sensie generowania dyfuzji i absorpcji innowacji.

Główne tezy postawione przez J. R. Lasuena (1973, s. 164), w których zawiera się jego definicja bieguna wzrostu i określenie zasadniczych mechanizmów funkcjonowania biegunów, a zarazem konfrontacja z niektórymi wcześniejszymi koncepcjami, są następujące:

1. Biegun wzrostu jest regionalnym (zamiast krajowego) sektorowym skupiskiem zakładów (zamiast przemysłów) związanym z regionalną działalnością eksportową (zamiast przemysłu wiodącego) zlokalizowaną w jednym lub kilku geograficznych skupiskach regionu.

2. Rozwój systemu biegunów wzrostu i każdego bieguna z osobna zależy od impulsów generowanych przez popyt krajowy, przekazywanych poprzez regionalne działalności eksportowe i regulowanych przez konkurencję między biegunami.

3. Transmisja wzrostu do sektorowych peryferii bieguna następuje za pośrednictwem rynkowych sprzężeń progresywnych i sprzężeń regresywnych (zamiast powiązań nakładów–wyników) między zakładami, do geograficznej zaś peryferii w wyniku tego samego mechanizmu skorygowanego czynnikami lokalizacyjnymi.

Generalna hipoteza wysunięta przez J. R. Lasuena (1973, s. 164) zakłada, że „obecny system biegunów jest wynikiem oddziaływania minionego systemu innowacji i że nowsze systemy biegunów wynikną z nowszych systemów innowacji”. Proces rozwoju gospodarczego – rozumiany jako proces innowacyjny – pociąga za sobą czasowe sekwencje skupisk sektorowych, proces urbanizacji zaś sekwencje skupisk geograficznych. Obie sekwencje są ze sobą ściśle związane. Biorąc pod uwagę interakcję jednych i drugich skupisk oraz ich sekwencji, J. R. Lasuen rozpatruje, po pierwsze, wpływ aktualnego użytkowania przestrzeni geograficznej (czyli, w uproszczeniu, wpływ urbanizacji) na przyszły proces innowacyjny oraz, po drugie, wpływ procesu innowacyjnego na przyszłe użytkowanie przestrzeni.

Dla potrzeb analizy wpływu użytkowania przestrzeni geograficznej na innowacje proces innowacyjny zostaje podzielony na trzy subprocesy: 1) generowanie, 2) dyfuzja i 3) absorpcja innowacji. Generowanie innowacji jest dzisiaj w większości skoncentrowane w dużych otwartych miastach kilku najwyżej rozwiniętych krajów. Dla pozostałych krajów świata generowanie innowacji jest egzogenicznym czynnikiem wzrostu: na ich wzrost gospodarczy mają natomiast decydujący wpływ procesy dyfuzji i absorpcji innowacji. Najbardziej ogólna odpowiedź na pytanie o wpływ użytkowania przestrzeni geograficznej na innowacje brzmi: „modele przestrzenne sukcesywnej dyfuzji i absorpcji innowacji są w dużym stopniu uwarunkowane strukturą przestrzenną skupisk geograficznych” (Lasuen 1973, s. 180–181). Powyższe oznacza uznanie istniejącej sieci miast za decydujący czynnik rozwoju gospodarczego poszczególnych krajów.

Wpływ innowacji na przyszłe użytkowanie przestrzeni próbuje J. R. Lasuen wyjaśnić na przykładzie relacji między krajami rozwiniętymi i krajami rozwijającymi się. Jak wspomniano, generowanie innowacji koncentruje się w nielicznych obszarach rdzeniowych wysoko rozwiniętych krajów, które z tego względu mogą kontrolować globalny proces innowacyjny. Pozostałe kraje mają następującą alternatywę: 1) przyjęcie nowego zespołu innowacji przez centrum kraju, zanim reszta kraju wchłonie wcześniejsze innowacje, 2) opóźnienie przyjęcia nowego zespołu innowacji przez centrum do czasu, kiedy cały kraj przyjmie wcześniejsze innowacje. W pierwszym przypadku może dojść do rozwoju gospodarki dualnej: nastąpi przestrzenna polaryzacja kraju wokół technologicznie zaawansowanego centrum i opóźnionej w rozwoju peryferii. W drugim przypadku unika się wprawdzie niebezpieczeństwa gospodarki dualnej, cały jednak kraj staje się mniej rozwinięty i w ten sposób rośnie przeciwieństwo między krajami rozwiniętymi i krajami rozwijającymi się.

Według J. R. Lasuena, powyższe można odnieść do prawie wszystkich krajów. W praktyce większość krajów decyduje się raczej na wybór bliższy pierwszemu wariantowi, skutkujący postępującą koncentracją ludności i dochodu w większych geograficznych skupiskach. Jak stwierdza J. R. Lasuen (1973, s. 182), „postępujący rozwój skupisk (*clusterisation*) i przyspieszenie międzynarodowego procesu innowacyjnego, w połączeniu z niemożliwością rozszerzenia absorpcji innowacji na całym

terytorium każdego kraju w tym samym tempie, stwarza w większości krajów tendencję do przyspieszonej koncentracji działalności gospodarczej w kilku dużych miastach i w miastach średniej wielkości”. Koniec końców, rezultatem rozwoju gospodarczego opartego na innowacjach jest rosnąca polaryzacja systemu miejskiego wyrażająca się we wzroście jego hierarchizacji, zarówno w skali krajowej, jak i międzynarodowej.

Poza pracami J. R. Lasuena, powstałymi na przełomie lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych, warto jeszcze wskazać na powstałe nieco wcześniej prace jednego z twórców „*regional science*” Amerykanina J. Friedmanna, przede wszystkim zaś na jego „*Ogólną teorię rozwoju spolaryzowanego*” opublikowaną w 1967 r. Praca ta stanowi kolejny ważny wkład do teorii polaryzacji; J.-R. Boudeville (1972, s. 121 i nast.) określa ją jako amerykańską wersję tej teorii.

J. Friedmann, podobnie jak J. R. Lasuen, dąży do stworzenia ogólnej przestrzennej teorii rozwoju regionalnego, rozumianego jako rozwój spolaryzowany. W jego stwierdzeniach jest wiele zbieżności z wnioskami wysuwanymi przez F. Perroux, A. O. Hirschmana i G. Myrdala lub – jeszcze wcześniej – J. Schumpetera; koncepcja J. Friedmanna uwzględnia jednak w większej mierze, poza kryteriami ekonomicznymi, kryteria socjologiczne, psychologiczne i polityczne.

Podstawą teorii sformułowanej przez J. Friedmanna (1967, s. 5) jest stwierdzenie, że rozwój należy rozumieć jako „proces o charakterze nieciągłym, który przebiega w postaci łańcucha podstawowych innowacji, łączących się stopniowo w innowacyjne skupiska, a w końcu we wzajemnie powiązane systemy innowacji”. W stwierdzeniu tym znajduje odbicie zarówno teza o decydującej roli, jaką w procesie rozwojowym odgrywają innowacje, jak i Myrdalowska zasada okrężnej i kumulatywnej przyczynowości. Szczególnie korzystne warunki dla rozwoju innowacji znajdują się w dużych, dynamicznie wzrastających systemach miejskich.

J. Friedmann, podobnie jak A. O. Hirschman, rozumie polaryzację jako powstawanie przeciwieństw. Dwubiegunowy model przestrzenny, którym operuje J. Friedmann, składa się z centrum, czyli regionu rdzeniowego (*core region*), i z peryferii, czyli wszystkich pozostałych regionów. Region rdzeniowy, utożsamiany przez J. Friedmanna z biegunem wzrostu, odznacza się bardzo dużymi możliwościami rozwoju. Składa się z jednego lub więcej dużych miast i ich zapleczy. Centrum/region rdzeniowy zdecydowanie dominuje nad peryferią. Umocnienie tej dominacji następuje za pośrednictwem samowzmacniających się mechanizmów polaryzacji. Odpowiadają one sześciu wyróżnionym przez J. Friedmanna efektom sprzężeń zwrotnych (*feedback effects*), sprzyjających rozwojowi centrum.

Są to:

1. Efekty dominacji, oznaczające osłabienie gospodarki peryferii poprzez transfer potencjału rozwojowego do centrum (efekty te dają się porównać z efektami wymywania G. Myrdala);

2. Efekty informacji, oznaczające zwiększenie potencjału interakcji w centrum, wynikające ze wzrostu ludności, produkcji i dochodów;

3. Efekty psychologiczne, oznaczające stworzenie korzystnych warunków dla trwałego procesu innowacyjnego w centrum;

4. Efekty modernizacyjne, oznaczające transformację istniejących społecznych

systemów wartości, zachowań i instytucji nastawioną na większe dostosowanie do szybkich i kumulatywnych zmian wywołanych przez innowacje;

5. Efekty powiązań (*linkage effects*), oznaczające indukowanie innowacji w innych dziedzinach gospodarki;

6. Efekty produkcyjne, oznaczające rosnące korzyści skali i zmniejszenie kosztów wynikające z korzyści zewnętrznych.

1.6. W KIERUNKU MULTIPOLARYZACJI

Opisane na poprzednich stronach koncepcje J. R. Lasuena i J. Friedmanna należą, jak wolno sądzić, do apogeum rozwoju teorii polaryzacji, które przypadło na koniec lat siedemdziesiątych. Po tym szczytowym okresie rozwój teorii zaczął bardzo wyraźnie słabnąć, głównie ze względu na niepowodzenia w sferze jej stosowania w planowaniu i polityce regionalnej, często zresztą niespójne z podstawowymi założeniami teorii. Dociekania teoretyczne w tej dziedzinie nigdy jednak nie zostały całkiem zaniechane, a w bliskiej przyszłości można się spodziewać ich ponownego nasilenia. Za powyższym przemawiają w ostatnim czasie:

1. Próby interpretacji nowszych zjawisk przestrzennych w kategoriach teorii polaryzacji. Nowe przestrzenie przemysłowe, na przykład, jak stwierdza J. Cohen (1990, s. 393, 401) „zdają się być związane z nowym modelem wzrostu spolaryzowanego [...]”. Polaryzacja ta następuje równocześnie z nowym etapem umiędzynarodowienia produkcji i rynków, które pociągnęło za sobą zjawiska selekcji i przegrupowań na wielką skalę, zwłaszcza jeśli chodzi o najważniejsze grupy kapitału przemysłowego”.

2. Wzrost zainteresowania aplikacyjną stroną teorii polaryzacji. Jak piszą H. Hansen i współautorzy (1996, s. XVI) „główna przesłanka [strategii ośrodków wzrostu] dotycząca korzyści aglomeracji i wzrostu dochodów została samoistnie z dużym entuzjazmem odkryta na nowo w latach dziewięćdziesiątych”.

Obecny nawrót do koncepcji polaryzacyjnych oznacza przede wszystkim, jak się wydaje, sięganie do dawniejszego, klasycznego dorobku teoretycznego. Nowszy dorobek jest jeszcze relatywnie skromny. W zasadzie nawiązuje do „klasyków”, usiłując weryfikować i rozwijać dotychczasowe dokonania. Do pewnego stopnia powtarza się tutaj droga rozwojowa, która była właściwa zwłaszcza dla początków teorii polaryzacji: postęp następuje dwutorowo i dotyczy, z jednej strony, prac zajmujących się sektorowymi biegunami wzrostu, z drugiej zaś – prac zajmujących się biegunami sektorowo-regionalnymi.

Spośród prac rozwijających sektorową koncepcję biegunu wzrostu chcemy zwrócić szczególną uwagę na prace C. DeBressona (1989a, b), zmierzające do sformułowania koncepcji technologicznego biegunu rozwoju (*technological pole of development*). Prace C. DeBressona nawiązują szeroko do dorobku J. Schumpetera, F. Perroux i J.-R. Boudeville'a, a także innych teoretyków polaryzacji, jak J. R. Friedmanna, A. O. Hirschmana i J. Paelincka. Mają one też empiryczne oparcie w wynikach badań zrealizowanych przez autora w Kanadzie i innych krajach, głównie w Wielkiej Brytanii. Wysunięta koncepcja jest, w zamyśle autora, próbą operacjonalizacji koncepcji

bieguna wzrostu nastawioną ostatecznie na stworzenie narzędzia dla polityki rozwoju technologicznego.

Technologiczne bieguny rozwoju rozumiane są jako skupiska innowacji. Przez innowację C. DeBresson rozumie każdą nową kombinację czynników produkcji, która prowadzi do powstania zysku nadzwyczajnego przedsiębiorcy. Autor przypomina, że innowacje są dziś ogólnie przyjmowane za punkt wyjścia wszelkiego wzrostu i rozwoju gospodarczego oraz przekształceń strukturalnych. Innowacje wykazują naturalną skłonność do skupiania się, czyli klasteryzacji (*clustering*). Pojęcie klasteryzacji jest w tym przypadku równoznaczne z pojęciem polaryzacji, przy czym nie chodzi tutaj o klasteryzację/polaryzację w czysto geograficznej przestrzeni, lecz przede wszystkim w abstrakcyjnej, nieciągłej przestrzeni technicznej. Główny nacisk położony jest w tym przypadku nie na pojedyncze innowacje, lecz na ich skupiska; jednocześnie, łączne oddziaływanie wielu innowacji leży u podstawy dynamicznego wzrostu. W większości krajów wszelka działalność innowacyjna koncentruje się dzisiaj w nielicznych technologicznych biegunach rozwoju.

Zatem w omawianej koncepcji innowacyjna technologia jest głównym motorem polaryzacji rozwoju. Podstawowy wkład teoretyczny autora polega na sprecyzowaniu, jakie siły polaryzują rozwój techniczny, a za jego pośrednictwem rozwój w ogóle. C. DeBresson wyróżnia i analizuje 9 głównych czynników polaryzacji technicznej, prowadzących do skupiania się innowacji i powstawania technologicznych biegunów rozwoju. Czynnikiemami tymi są: 1) paradygmatyczne nieciągłości (*paradigmatic discontinuities*) lub zmiany w rozwoju technologii, wynikające z nowych odkryć naukowych lub z ewolucji dotychczasowych technik, 2) rozwój systemów technologicznych jako zespołów współzależnych technik i zmiany w ich obrębie, 3) kumulacyjne procesy uczenia się i tworzenia zasobów wiedzy technicznej, 4) korzyści zakresu i różnorodności produkcji, 5) techniczne korzyści zewnętrzne, wynikające ze współzależności lub komplementarności między poszczególnymi działalnościami, 6) mechanizmy indukujące innowacje, 7) możliwości uzyskiwania wiedzy technicznej, 8) koszty transakcji innowacyjnych, 9) zyski płynące z innowacji. Czynniki 1–3 określane są jako czynniki techniczne polaryzacji, a czynniki 4–9 jako czynniki ekonomiczne; pierwsze trzy czynniki mają charakter egzogeniczny, pozostałe zaś endogeniczny.

Punktem wyjścia nowszych prób teoretyzacji biegunów sektorowo-regionalnych jest stwierdzenie, że od początku lat osiemdziesiątych w rozwoju miejskim i regionalnym wielu krajów daje o sobie znać narastanie tendencji polaryzacyjnych: następuje koncentracja wzrostu w najbardziej ekonomicznie zaawansowanych miastach i regionach. Jak stwierdza P. Veltz (1992), kluczowym kryterium lokalizacji staje się obecnie istnienie nie rynków siły roboczej w ogóle, lecz istnienie rynków pracy kwalifikowanej, które by zapewniały zarówno dopływ kadr, jak i robotników wykwalifikowanych i minimalizowały czynnik ryzyka w tej dziedzinie. Takimi uprzywilejowanymi miejscami koncentracji wykwalifikowanej siły roboczej są miasta. Równolegle rośnie skłonność do tworzenia systemów bardziej zwartych. Wzrost szybkości odnawiania się produktów sprzyja dążeniu do łączenia produkcyjnych struktur „projektowych” i struktur „produkcji seryjnej”. Jest to łatwiejsze i efektywniejsze w przestrzeni bardziej zwartej geograficznie, dlatego pewne cykle produkcji i branże wracają do loka-

lizacji miejskich i wielkomiejskich. Lokalizacjom metropolitalnym bardzo też sprzyja, w końcu, typowa dla nich „kultura innowacji”.

Ogólnie biorąc, zwraca się przy tym uwagę na występowanie następujących zjawisk (Amin, Malmberg 1992; Kratke 1995): 1) postępująca selektywna koncentracja strategicznych działalności biznesowych i usług w wybranych ośrodkach systemu miejskiego; 2) wielkoprzestrzenne ponadgraniczne przesunięcia działalności produkcyjnych, korespondujące z upadkiem starych centrów przemysłowych; 3) powstawanie nowych „regionów–eskalatorów” (*escalator regions*) poza tradycyjnymi aglomeracjami i starymi centrami przemysłowej produkcji masowej.

O spolaryzowanym rozwoju właściwym dla współczesnego okresu mówi się coraz częściej w kategoriach multipolaryzacji (wielobiegunowości). Na taką ewolucję wskazywał już m.in. B. Planque (1984), według którego lepsze funkcjonowanie systemu globalnego wiązało się z organizacją przestrzenną bardziej wielobiegunową i mniej zhierarchizowaną niż w przeszłości.

W kontekście rozwoju teorii polaryzacji wydaje się rzeczą uprawnioną, aby multipolaryzację rozważać jako wyraz przejścia od osiowego modelu polaryzacji (następcy modelu centrycznego) do złożonego modelu sieciowego, odpowiadającego sytuacji krajów wysoko rozwiniętych. Natężenie rozwoju struktur policentrycznych jest zjawiskiem dającym się obserwować w różnych skalach przestrzennych.

W skali regionów metropolitalnych, wielkomiejskich, obszerny przegląd powyższych tendencji zaobserwowanych na przestrzeni ostatnich dwóch dziesięcioleci przedstawili J. Burdack i G. Herfert (1998). Przegląd obejmuje USA, kraje zachodniej Europy (stare landy RFN, Francja, Hiszpania) i europejskie „kraje transformacji” (nowe landy RFN, Rosja, Węgry). W badaniach nad współczesną strukturą przestrzenną regionów miejskich powszechne wydaje się odejście od tradycyjnych modeli „rdzeń–peryferie”, tj. dualizmu „miasto rdzeniowe” – „obszar podmiejski” i położenie całego nacisku na rosnące zróżnicowanie przestrzenne w obrębie tych kategorii, skutkujące powstawaniem nowych policentrycznych struktur miejskich. Autorzy przytaczają uogólnienia E. Soi (1993, s. 213), według którego rozwój regionów miejskich nie koncentruje się już wokół jednego jedyne go bieguna, centrum miejskiego, ulegającego oddziaływaniu sił dośrodkowych i odśrodkowych, lecz przeciwnie „nowa metropolia organizuje się raczej w sposób coraz bardziej decentralny i składa się w coraz większym stopniu z mozaiki nierówno rozwiniętych terenów osiedleńczych, tworzących nową geografie”.

W skali ogólnokrajowej uwagę zwracają koncepcje teoretyczne dotyczące wyjaśniania rozwoju systemów miejskich i produkcyjnych w kategoriach multipolaryzacji pochodzące od G. O. Brauna (1991). Warto tu również wskazać na hipotezy tego rodzaju, co hipoteza „sieci metropolii” (*métropole-réseau*) wysunięta przez P. Veltza (1991, 1992); „sieć metropolii” stanowi tutaj wielobiegunową, sieciową formę polaryzacji (por. s. 52 nin. opracowania).

Przekonującym rozwinięciem powyższego wydaje się wprowadzenie pojęcia miast sieciowych (*network cities*), rozumianych jako szczególnie innowacyjny, kreatywny podzbiór policentrycznych aglomeracji miejskich (Batten 1995; Domański 1998). Miasta sieciowe, odpowiednie dla sieciowego modelu polaryzacji, można sobie wy-

obrazic jako złożone sieci wielośrodkowych miast korytarzowych (*corridor cities*), charakterystycznych dla osiowego modelu polaryzacji. A. J. Scott (1992a, s. 219) stwierdził, że „geografię ekonomiczną współczesnego uprzemysłowionego świata można, w coraz to większym stopniu, opisać jako szachownicę (*patchwork*) zwartych aglomeracji produkcyjnych, powiązanych szeroko rozgałęzionym systemem transakcji międzyregionalnych”. Podobnie, zdaniem D. F. Battena (1995), mamy obecnie do czynienia z szachownicą kreatywnych aglomeracji miejskich, rozwijających się w pewnych kluczowych lokalizacjach oferujących unikatową kombinację cech: atrakcyjne, zróżnicowane kulturowo środowisko, rozwinięta infrastruktura placówek badawczo-rozwojowych i wyższych uczelni, elastyczna i twórcza siła robocza, wysoki stopień dostępności do świata zewnętrznego, dynamiczna wizja przyszłości. Większość najbardziej kreatywnych regionów miejskich Europy dzisiejszej doby to układy korytarzowo-sieciowe: Londyn–Cambridge, Randstad Holland, Bonn–Düsseldorf–Kolonia, Sztokholm–Uppsala, Bruksela–Leuven–Gandawa, Frankfurt–Moguncja–Giessen, Heidelberg–Karlsruhe–Stuttgart.

2. NOWE OKRĘGI PRZEMYSŁOWE JAKO PRZESTRZENIE SPOLARYZOWANE

2.1. POJĘCIE NOWYCH OKRĘGÓW PRZEMYSŁOWYCH; ZNACZENIE BLISKOŚCI PRZESTRZENNEJ DLA ICH POWSTAWANIA

W ostatnich dwóch dekadach poświęcono wiele uwagi powstawaniu i rozwojowi, zwłaszcza w krajach wysoko rozwiniętych, nowych skupień przemysłowych, bardzo często o charakterze innowacyjnym. W literaturze występują one pod bardzo różnymi nazwami: okręgi przemysłowe (*industrial districts*), geograficzne koncentracje przemysłowe, regionalne kompleksy innowacji, ośrodki wzrostu, środowiska innowacyjne (*milieux innovateurs, innovative environments*). N. Hansen (1992) zaproponował zbiorczy dla nich wszystkich termin: innowacyjne środowiska regionalne. Często się podkreśla, że żaden z tych terminów nie jest zadowalający. W niniejszym opracowaniu, pisząc o tych nowych skupieniach przemysłowych, zdecydowaliśmy się określać je mianem nowych okręgów przemysłowych, które to określenie wydało się nam najbardziej ogólne i neutralne. Zaznaczmy tutaj, tak jak to uważa za potrzebne wielu autorów, że określenia „przemysłowy” nie należy dzisiaj odnosić wyłącznie do przemysłu w wąskim znaczeniu, lecz raczej do szerszej działalności gospodarczej, w każdym zaś razie do przemysłu i usług razem wziętych; termin „przemysłowy” może dotyczyć zarówno dóbr materialnych, jak i usług niematerialnych. Określenie „nowe” oznacza, że chodzi przeważnie o relatywnie niedawno rozwinięte okręgi przemysłowe, w obszarach uprzednio nieuprzemysłowionych lub słabo uprzemysłowionych (Park 1996).

Punktem wyjścia analizy nowych okręgów przemysłowych mogą być następujące stwierdzenia M. Storpera i R. Walkera (1989, s. 83): „Większość działalności przemysłowej pozostaje skupiona w niewielu regionach każdego kraju i w niewielu krajach świata, w poszczególnych zaś regionach utrzymuje się wciąż tendencja do rozwijania dość wyspecjalizowanej bazy przemysłowej. Ponadto, uprzemysłowienie stref słońca (*sunbelts*) i obszarów Trzeciego Świata opiera się przeważnie na innych przemysłach niż te, które są typowe dla starych stref przemysłowych”. Autorzy ci przyznają, że rozpraszanie przemysłów z ich dominujących ośrodków wzrostu jest sprawą powszechną, jednakże: „Ogólna dyspersja, tj. uprzemysłowienie, które nie ma formy terytorialnie zlokalizowanej i zaglomerowanej, jest całkowicie drugorzędym zjawiskiem”.

Nie wnikając bliżej, w tym miejscu, w przyczyny powstawania skupień przemysłowych, wskażemy tutaj tylko na znaczenie przywiązywane obecnie do bliskości

przestrzennej w lokalizacji przemysłu. Kwestię tę uogólnia N. Hansen (1992), jak następuje: „Geograficzna bliskość firm [...] stwarza wiele bodźców do większej konkurencyjności na rynkach krajowych i międzynarodowych. Koncentracja konkurentów, odbiorców i dostawców sprzyja efektywności i specjalizacji i – co jeszcze ważniejsze – jest stymulatorem innowacji. Geograficzna koncentracja przemysłu działa jak silny magnes przyciągając utalentowanych ludzi i inne czynniki. Bliskość wzmacnia koncentrację informacji i prędkość ich przepływu. Koncentracja geograficzna sprzyja także procesom wchodzenia na rynek, ponieważ firmy-filie [*spinn-off firms*: por. wyjaśnienie na s. 72 nin. opracowania] skłonne są do lokowania się w pobliżu przedsiębiorstw macierzystych. Ponadto, bliskość prowadzi do wczesnego ujawniania dysproporcji, potrzeb lub ograniczeń występujących w obrębie danego skupienia [...]”. Jeśli chodzi o przekazywanie informacji, różnice odległości mogą wprowadzić – ze względu na rozwój nowych technik komunikacyjnych – nie mieć większego znaczenia dla wyboru lokalizacji, jednak transfer wiedzy jest już bardzo zależny od odległości i wobec tego sprzyja mu przestrzenne skupienie partnerów.

2.2. OKRĘGI ELASTYCZNEJ SPECJALIZACJI I PRODUKCJI; ROLA PRZEMYSŁÓW MOTORYCZNYCH I BIEGUNÓW WZROSTU W ICH ROZWOJU

Według A. J. Scotta i M. Storpera (1990) można wyróżnić co najmniej trzy główne historyczne typy okręgów przemysłowych: 1) aglomeracje warsztatów i fabryk w XIX wieku; 2) kompleksy produkcji masowej w głównych regionach przemysłowych Ameryki Północnej i Europy na przestrzeni dużej części obecnego stulecia; 3) nowo powstające centra elastycznej produkcji w czasach dzisiejszych. Okręg przemysłowy rozumiany jest tutaj jako „zlokalizowana sieć producentów połączonych ze sobą w ramach społecznego podziału pracy, w koniecznym powiązaniu z lokalnym rynkiem pracy” (Scott 1992b, s. 266).

Powyższa enumeracja kojarzy zatem nowe okręgi przemysłowe z reżimem elastycznej akumulacji i właściwymi temu reżimowi elastyczną specjalizacją i produkcją oraz elastycznymi relacjami społecznymi, słowem – z rozwojem tzw. postfordowskiego modelu produkcji. W późniejszych pracach A. J. Scotta wszystkie nowe okręgi przemysłowe Ameryki Północnej i zachodniej Europy określane są, zdecydowanie, jako aglomeracje – ewentualnie regiony – elastycznej produkcji (*flexible production agglomerations*).

Zanim przystąpimy do przedstawienia tych nowych okręgów elastycznej specjalizacji i produkcji oraz ich konotacji z pojęciem przestrzeni spolaryzowanych, przypomnijmy krótko najważniejsze cechy systemu będącego u podstawy ich rozwoju.

Początki reżimu elastycznej akumulacji datują się od lat sześćdziesiątych i wczesnych lat siedemdziesiątych, wyraźniejsza ekspansja tego reżimu jest sprawą końca lat siedemdziesiątych oraz dekady lat osiemdziesiątych. W tym ostatnim okresie rozpoczęła się też rywalizacja nowoczesnych działalności elastycznej produkcji z dominującą dotąd produkcją masową. M. Piore i C. Sabel (1984) widzą lata siedemdziesiąte i osiemdziesiąte jako wielki punkt zwrotny (*turning point*) w historycznym procesie

uprzemysłowienia: w XIX w. produkcja rzemieślnicza została zniszczona przez produkcję masową, podczas gdy lata osiemdziesiąte mogą reprezentować drugi podział przemysłowy (*second industrial divide*), w którym społeczeństwa przemysłowe zaczynają odchodzić od produkcji masowej i w pewnym sensie wracać do XIX-wiecznych metod rzemieślniczych (Dunford, Benko 1991).

Najbardziej podstawowe cechy elastycznej specjalizacji i produkcji są następujące (Capecchi 1990):

1. Produkcja małoseryjna: prototypy i wykonane na zamówienie maszyny i/lub wyroby;
2. Organizacja produkcji oparta na trójpoziomym współdziałaniu techników/pracowników umysłowych, robotników wykwalifikowanych i pracowników niewykwalifikowanych;
3. Mobilność społeczna (wykwalifikowanej) klasy pracującej;
4. Ścisła współpraca między producentami i klientami w trakcie wykonywania wyrobów na zamówienie;
5. Produkcja realizowana w licznych małych i średnich zakładach zorganizowanych w okręgi przemysłowe i miejskie podsystemy przemysłowe.

Nowy reżim elastycznej akumulacji zasada się w przewadze na trzech głównych zespołach sektorów przemysłowych; w zespołach tych system elastycznej produkcji staje się systemem dominującym. Zespoły te A. J. Scott (1988a, s. 175) określa jako:

1. Zrewitalizowane przemysły rękodzielnicze i projektochłonne, produkujące przeważnie, lecz nie wyłącznie, wyroby konsumpcji finalnej;
2. Różnego rodzaju przemysły wysokiej techniki i związani z nimi dostawcy i podwykonawcy;
3. Funkcje usługowe, a zwłaszcza usługi dla biznesu.

Powstanie i ekspansja systemów elastycznej specjalizacji i produkcji pociągnęły za sobą masową, chociaż selektywną, reaglomerację produkcji. Wielu producentów działających w wyżej wymienionych zespołach sektorów zaczęło poszukiwać alternatywnych miejsc dla ich lokalizacji. Według koncepcji elastycznej specjalizacji i produkcji powstanie nowych okręgów przemysłowych polega głównie na zmianie form organizacyjnych nowych przemysłów. Przy tym za rozwój tych okręgów niekoniecznie muszą być „odpowiedzialne” ich z góry dane cechy przestrzenne, lecz same te przemysły – motoryczne lub „wzrostowe”: mogą one być w stanie tak zmienić region, w którym się instalują, że będzie on odpowiadał ich specyficznym wymaganiom. Wymienione przemysły wykorzystują tzw. okna nadarzającej się sposobności lokalizacyjnej (*windows of locational opportunity*) do wyboru – w znacznej mierze arbitralnego – miejsca lokalizacji. W rezultacie powstają nowe okręgi przemysłowe, które mogą być znacznie oddalone od centrów starego reżimu, lub w najlepszym wypadku położone na ich obrzeżach (Scott 1988a; Storper, Walker 1989; Sternberg 1995a, b).

Opisując ogólny mechanizm ekspansji nowych okręgów przemysłowych lub w ogóle rozwój przestrzenny nowych przemysłów, rozumianych – podkreślmy – w sensie aglomeracji bądź kompleksów elastycznej specjalizacji i produkcji, M. Storper i R. Walker (1989, s. 185) eksponują rolę, jaką w tym zakresie pełnią bieguny (ośrodki) wzrostu i przemysły motoryczne (*propulsive industries*). „Głównym czyn-

nikiem terytorialnej ekspansji gospodarki przemysłowej jest ośrodek wzrostu nowo powstającego zespołu przemysłowego. W ślad za pionierskimi pracami Perroux (1950), Boudeville'a (1966) i Hirschmana (1958) kładziemy nacisk na rolę przemysłu motorycznego w powstawaniu bieguna wzrostu". Mechanizm tej ekspansji, ujęty w skrajnie lapidarny sposób, jest następujący: „Przemysł tworzy nowe ośrodki wzrostu, integruje z otaczającymi obszarami za pośrednictwem wymiany międzyregionalnej i dalej rozwija rozpraszając się na »peryferie wzrostu« w obrębie większego systemu terytorialnego” (tamże). W kontekście nowych okręgów przemysłowych przemysły motoryczne są często utożsamiane z przemysłami wysokiej techniki (por. Scott 1992c).

W charakterystyce wspólnych cech nowych okręgów przemysłowych w Ameryce Północnej i zachodniej Europie A. J. Scott (1988a, s. 181) stwierdza, że każdy z nich „jest miejscem lokalizacji rozwijającego się spolaryzowanego kompleksu działalności produkcyjnych, zjawisk lokalnego rynku pracy i życia społecznego, w którym każdy element [...] przyczynia się w taki czy inny sposób do ogólnego procesu lokalnej reprodukcji terytorialnej”. Okręgi te „wysuwają się obecnie na czoło jako główne ośrodki wzrostu” (Scott 1992a, s. 222). W jeszcze innej pracy nowe okręgi przemysłowe – kompleksy elastycznej specjalizacji i produkcji nazywane są „sercami» nowych ośrodków wzrostu systemu światowego” (Scott 1988b, cyt. za Amin, Robins 1992, s. 135).

W przypadku nowych okręgów przemysłowych traktowanych jako bieguny (ośrodki) wzrostu zwraca się uwagę na ich w dużym stopniu endogeniczne powstawanie. Są to bieguny endogeniczne, czyli – używając określeń G. Garofoliego (1992a) dotyczących badanych przez niego lokalnych systemów produkcyjnych – przypadki rozwoju endogenicznego lub autocentrycznego (*self-centred*), kontrolowanego „od wewnątrz” obszaru, w przeciwieństwie do rozwoju egzogenicznego lub ekstrawertywnego (*extraverted*), zależnego od decyzji podejmowanych „na zewnątrz” obszaru (patrz również: Stöhr 1986; Benko 1993).

Według M. Storpera i R. Walkera (1989) elastyczna specjalizacja i produkcja cechują się, po pierwsze, zdecydowaną rekoncentracją produkcji, po drugie zaś „powrotem do życia” okręgów przemysłowych. Chodzi tu głównie o tzw. Marshallowskie okręgi przemysłowe.

2.3. MARSHALLOWSKIE OKRĘGI PRZEMYSŁOWE

W opracowaniu niniejszym poświęcono szczególnie dużo miejsca tym nowym okręgom przemysłowym, które w literaturze nazywane są najczęściej Marshallowskimi okręgami przemysłowymi. Nastąpiło to przede wszystkim, z dwóch powodów: po pierwsze, ze względu na znaczenie przypisywane tym okręgom, po drugie zaś dlatego, że okręgi te niejednokrotnie utożsamiano, praktycznie biorąc, nie tylko z wszystkimi okręgami elastycznej specjalizacji i produkcji, lecz także z wszystkimi nowymi okręgami przemysłowymi w ogóle.

Sformułowanie koncepcji Marshallowskiego okręgu przemysłowego przypisuje się włoskiemu ekonomiście G. Becattiniemu (1979, 1987, 1989a, 1990, 1991, 1992).

Koncepcją tą posługiwało się oraz rozwijało ją w różny sposób i w różnym zakresie wielu autorów; jest to koncepcja żywotna do dziś dnia. Wśród jej zwolenników i popularyzatorów znaleźli się również inni przedstawiciele włoskiej szkoły ekonomiki przemysłu, związani lub nie związani z G. Becattinim, jak A. Bagnasco (1981), M. Bellandi (1989), S. Brusco (1982, 1986, 1990), G. Garofoli (1991, 1992a, b) oraz F. Sforzi (1989, 1990). Spośród autorów spoza Włoch na szczególną uwagę zasługują M. Piore i C. Sabel (1984), uważani niekiedy za „właściwych” odkrywców, a następnie propagatorów tradycyjnego okręgu przemysłowego. Marshallowski okręg przemysłowy jest dla nich podstawową formą przestrzenną organizacji przemysłu, znamienne dla postfordowskiego reżimu elastycznej specjalizacji i produkcji. Do tego samego wniosku, choć na innych podstawach, doszli równolegle A. J. Scott (1988a, b) oraz M. Storper i R. Walker (1989), reprezentujący tzw. kalifornijską szkołę teorii lokalizacji. Koncepcję Marshallowskich okręgów przemysłowych rozwijali też F. Pyke i W. Sengenberger (1990, 1992) oraz G. Benko i A. Lipietz (1992).

Zwolennicy koncepcji Marshallowskiego okręgu przemysłowego byli przekonani, że nowa fala wzrostu gospodarczego w wielu krajach i regionach Europy, Ameryki Północnej i wschodniej Azji stymulowana jest ekspansją silnie skoncentrowanych przestrzennie sieci przedsiębiorstw, w przewadze małych i średnich, niejednokrotnie stosujących nowoczesne, elastyczne techniki produkcji i odznaczających się rozgąęzionymi powiązaniem wzajemnymi. Słowem, że rozpoczęła się era wzrostu i rozwoju gospodarczego kierowanego przez małe firmy (Harrison 1992).

Koncepcja Marshallowskiego okręgu przemysłowego stanowi nawiązanie do idei okręgu przemysłowego (a zarazem jej renesans), wysuniętej w rudymencie postaci pod koniec XIX wieku przez brytyjskiego ekonomistę A. Marshalla (1890) w jego głównej pracy „*Zasady ekonomiki*”. W literaturze pojęcie Marshallowskiego okręgu przemysłowego nie jest używane jednoznacznie. Częściej Marshallowski okręg przemysłowy występuje jako konstrukt stworzony przez G. Becattiniego, M. Piore’a i C. Sabela oraz innych współczesnych autorów. Konstrukt ten, nazywany niekiedy teorią okręgu przemysłowego (*industrial district theory*), ma szerokie oparcie w idei okręgu A. Marshalla, lecz przecież jednocześnie zawiera wiele elementów, które się w niej nie mieściły. Niewątpliwie wykracza poza Marshallowskie korzyści zewnętrzne oraz – generalnie – poza teorię aglomeracji (Harrison 1992; Phelps 1992).

Jest jednak i tak, że przez Marshallowski okręg przemysłowy rozumie się w literaturze po prostu taki okręg, jaki został opisany przez A. Marshalla. Wówczas, dla rozróżnienia, mówi się – na przykład – o nowszej, włoskiej (*italianate*) wersji okręgu lub o „włoskim okręgu przemysłowym” (Markusen 1996). W niniejszym opracowaniu staraliśmy się respektować to rozróżnienie; w zasadzie jednak pojęcia Marshallowski okręg przemysłowy używamy w tym pierwszym, częściej używanym znaczeniu, tj. w sensie pewnej rekonstrukcji.

Dzisiejsza koncepcja Marshallowskiego okręgu przemysłowego korzysta obficie z argumentacji dostarczanej przez teorię elastycznej specjalizacji i produkcji oraz teorię regulacji (Sweeney, Feser 1998). Marshallowskie okręgi przemysłowe widziane są głównie jako skupienia małych firm. Szczególny nacisk kładzie się na znaczenie, jakie dla tych firm ma bliskość przestrzenna: małe firmy mają większą niż duże firmy

skłonność do lokowania się w pobliżu innych firm. J. Humphrey (1995, s. 1) stwierdza: „Podstawową zasadę stanowi to, że skupienia (*clusters*) przeważnie małych firm mogą uzyskiwać korzyści skali i korzyści zakresu produkcji oraz korzyści wzrostu elastyczności, poprzez specjalizację i kooperację między firmami. Tworząc skupienia [małe firmy] mogą stać się równie konkurencyjne jak większe firmy, lub nawet bardziej konkurencyjne”.

Konieczna wydaje się tutaj dygresja dotycząca rozumienia i wzajemnego, złożonego stosunku dwóch pojęć: „korzyści skali” (*economies of scale*) i – mniej znanego – pojęcia „korzyści różnorodności” lub „korzyści zakresu produkcji” (*economies of scope*). Oba te pojęcia wystąpią jeszcze w innych miejscach niniejszego opracowania. Odróżnia się korzyści wewnętrzne wynikające z obniżki kosztów w obrębie danej jednostki produkcyjnej i korzyści zewnętrzne wynikające z obniżki kosztów relacji z innymi jednostkami usytuowanymi poza obrębem danej jednostki. „Skala” odnosi się do wielkości produkcji, natomiast „różnorodność” do stopnia jej integracji lub dezintegracji (Storper, Harrison 1991; Clarke, Holly 1996).

Wewnętrzne korzyści skali są rezultatem wzrostu produkcji w danej jednostce; oznaczają sytuację, w której wzrost wielkości lub zdolności produkcyjnej i wolumenu nakładów danej jednostki zapewnia ponadproporcjonalny wzrost produkcji, spadek kosztów jednostkowych lub zwrot nakładów na inwestycje. Zewnętrzne korzyści skali wynikają ze wzrostu liczby producentów w danym kompleksie produkcyjnym.

Wewnętrzne korzyści różnorodności są osiąmane wtedy, gdy dana jednostka może produkować dwa lub więcej różnych, lecz pokrewnych wyrobów, lub realizować wiele różnych faz procesu produkcyjnego, wydajniej i taniej w jednym i tym samym zakładzie, niż w zakładach odrębnych. Zewnętrzne korzyści różnorodności wynikają z obecności wielu różnych producentów w danym kompleksie produkcyjnym; powstają wtedy, gdy zakres produkcji całego kompleksu rozszerza się, w miarę jak się zawęża, poprzez specjalizację, zakres produkcji pojedynczych firm. Zewnętrzne korzyści różnorodności często umożliwiają wzrost skali poszczególnych jednostek produkcyjnych i – co ważniejsze – kompleksu jako całości, w miarę rozwoju wzajemnych powiązań między jednostkami.

Można stwierdzić, że zewnętrzne korzyści skali i różnorodności związane są z elastycznością produkcji. Występują tam, gdzie istnieje pogłębiony podział pracy, a zatem wiele jednostek produkcyjnych łączy się w jeden system.

Najogólniej ujmując, mianem Marshallowskich okręgów przemysłowych określa się dzisiaj szczególnie, przeważnie niemetropolitalne okręgi, gdzie skupiają się pewne rodzaje firm i drogą bliskiej współpracy uzyskują określone korzyści. Okręgi te postrzegane są jako bardziej lub mniej ograniczone obszary geograficzne bazujące na sieciach produkcyjnych złożonych z małych firm i zorganizowanych w taki sposób, który umożliwia zmaksymalizowanie zarówno korzyści skali, jak i korzyści różnorodności. Uważa się, że siły spajające okręg nie mają charakteru czysto ekonomicznego; dostrzega się ich wyraźne wymiary historyczne, kulturowe, społeczne i polityczne. Innymi słowy, nie są one określane wyłącznie za pomocą wąsko definiowanych więzi ekonomicznych (kooperacja między firmami), lecz także za pomocą interakcji społecznych, kulturowych i politycznych, które wpływają znacząco na lokalne ugrunto-

wanie interakcji ekonomicznych (Grotz, Braun 1993). W powyższym wskazano m.in. na dwa czynniki szczególnie ważne dla funkcjonowania nowych okręgów przemysłowych różnych typów, nie tylko Marshallowskich, mianowicie na ich „usieciowanie” (*networking*) i „umocowanie” (*embeddedness*). Opiszemy je dokładniej w innym miejscu (patrz s. 51–58 nin. opracowania).

Koncepcja Marshallowskiego okręgu przemysłowego w jej obecnej postaci wywodzi się, przede wszystkim, z badań nad fenomenem tzw. trzecich Włoch (lub, jak chcą niektórzy, trzeciej Italii).

Poczynając od lat sześćdziesiątych na niektórych obszarach Włoch, głównie w regionach północno-wschodnich i północno-środkowych, nastąpił żywy rozwój skupień przemysłowych o charakterze lokalnym, często w małych miastach i na terenach wiejskich. Niekoniecznie były to skupienia nowe; wiele z nich miało długą już historię. Skupienia te składały się z małych i średnich firm z wysoko wyspecjalizowaną produkcją i szeroko rozgałęzionymi powiązaniem wzajemnymi. Nierzadko były siedliskami postępu, zarówno technicznego jak i organizacyjnego, i odnosiły znaczne sukcesy w konkuroowaniu nie tylko na rynkach krajowych, lecz także na zagranicznych, oferując unikatowe towary wysokiej jakości. Na oznaczenie wymienionych obszarów i skupień przemysłowych A. Bagnasco (1977) ukuł termin „trzecie Włochy” (*terza Italia*), dla ich odróżnienia od „pierwszych Włoch”, tj. głównie od starego, wielkoprzemysłowego trójkąta Mediolan–Turyn–Genua, i od „drugich Włoch”, tj. słabo rozwiniętego Południa (*Mezzogiorno*). „Trzecie Włochy” to – w przybliżeniu – prowincje Emilia-Romania, Toskania, Marche i Wenecja Euganejska.

„Trzecie Włochy” stanowiły początkowo obszar o wolnym wzroście gospodarczym, z dużym udziałem pracujących w rolnictwie. Obszar ten odznaczał się jednocześnie relatywnie wysokim stopniem stabilizacji społecznej i stałym, choć powolnym rozwojem lokalnych rynków, co sprzyjało konsolidacji rodzinnych gospodarstw rolnych oraz rozwojowi spółdzielczej wytwórczości rolno-spożywczej i małych przedsiębiorstw przemysłowych, zarówno w gałęziach tradycyjnych (przemysł obuwniczy, odzieżowy, meblarski itd.), jak i w gałęziach o charakterze innowacyjnym (lekki przemysł metalowy i maszynowy, produkcja elektrycznych urządzeń i artykułów trwałego użytkowania). Stratyfikacja społeczna skupiała się wokół rodzinnych przedsiębiorstw w rolnictwie, rzemiośle, przemyśle i lokalnych usługach, gdzie podziały między pracodawcami i pracownikami nie były zbyt wyraźne. Społeczny podział pracy spletał się często z organizacją rodzinną lub na zasadzie pokrewieństwa, w której bardzo dużą rolę odgrywała nie opłacana pomoc rodzinna. Zatem, w modelu rozwojowym „trzecich Włoch” trzeba też wziąć pod uwagę szerokie wykorzystanie pracy nieformalnej (Mingione 1995; Houssel 1991; Quassoli 1999).

Poszukując wyjaśnień dla zjawiska „trzecich Włoch” i ich nowo rozwijających się aglomeracji przemysłowych, G. Becattini (1979, 1989a), a później inni autorzy sięgnęli do pojęcia i interpretacji XIX-wiecznych okręgów przemysłowych (*districts*) przedstawionych przez A. Marshalla, następnie zaś odnieśli je do obserwowanych aglomeracji włoskich, określając je również mianem okręgów przemysłowych (*distretti industriali*). [Notabene, rodzi się w tym miejscu pytanie o adekwatny polski odpowiednik tego terminu, tzn. czy nie byłoby lepsze – mimo pewnych negatywnych

konotacji historycznych (podziały administracyjne z okresu zaborów i okupacji niemieckiej) – posługiwanie się określeniem „dystrykt przemysłowy”, tak jak to czyni np. I. Pietrzyk (1995). Plasowałoby to polski termin na tej samej płaszczyźnie, co jego odpowiedniki w innych językach i niewątpliwie sprzyjałoby zapobieganiu nieporozumieniom semantycznym. Przypomnijmy, że mianem nowych okręgów przemysłowych określano też nowo powstające okręgi przemysłu surowcowego w Polsce w okresie gospodarki socjalistycznej].

A. Marshall był pod wrażeniem sukcesów gospodarczych osiągniętych w niektórych gałęziach przemysłu przez wyspecjalizowane małe firmy i ich skupienia. Jak przypomina P. Cooke (1995), XIX-wieczne okręgi przemysłowe opisane przez A. Marshalla były systemami małych spółek bazującymi na produkcji rzemieślniczej, wyspecjalizowanymi w produkcji określonego zestawu wyrobów, połączonymi ze sobą gęstymi sieciami podwykonawców, zorganizowanymi częstokroć na zasadzie powiązań rodzinnych, zależnymi od wyjściowych kapitałów nagromadzonych w obrębie danej społeczności i zdolnymi do produkcji wyrobów zaspokajających określone zindywidualizowane potrzeby, często o charakterze luksusowym. Jako przykłady takich okręgów wymieniane są: okręg nożownictwa, narzędzi i stali specjalnych Sheffieldu, okręg metalurgiczny Birmingham, okręgi włókiennicze Manchesteru, Roubaix i Kortrijk, okręg jedwabniczy Lyonu, okręg produkcji odzieży Nowego Jorku.

Sukcesy okręgów przemysłowych przypisywał A. Marshall „zewnątrznym korzyściom skali”, których źródłem była współpraca wielu małych firm, wykorzystujących pewne wspólne – szeroko rozumiane – zasoby. Te korzyści zewnętrzne dorównywały „korzyściom wewnętrznym” dużych przedsiębiorstw. A. Marshall wyróżnił szereg czynników decydujących o korzyściach leżących u podstawy kształtowania się okręgów przemysłowych. Według P. Maskella (1996) czynniki te oraz odpowiadające im korzyści układają się następująco: 1) współlokalizacja firm określonych gałęzi przyciąga dostawców i odbiorców i stwarza korzyści aglomeracji; 2) proces specjalizacji regionalnej prowadzi stopniowo do powstania korzyści rynku pracy, wynikających z uformowania się zasobów siły roboczej o kwalifikacjach szczególnie odpowiednich z punktu widzenia potrzeb zgłaszanych przez firmy danej gałęzi; 3) specjalizacja wywołuje zapotrzebowanie na doskonalsze systemy transportowe, usługi, instytucje oświaty i inne korzyści infrastruktury; 4) niewielka odległość między producentami reprezentującymi podobne zakresy działalności sprzyja dyfuzji technologii i stwarza dobrą atmosferę dla wymiany informacji dotyczącej wyrobów, procesów produkcyjnych, rynków i różnych procedur regulacyjnych; 5) specjalizacja przyczynia się też do powstania lokalnej tożsamości kulturowej i klimatu dla biznesu rozumianych jako dobro wspólne, wspierających i stymulujących rozwój wewnętrznej działalności gospodarczej okręgu. Jak pisał sam A. Marshall (1890, cyt. wg przekładu polskiego 1925, t. I, s. 202): „W okręgach, w których istnieją od dawna fabryki, odpowiedzialność, staranność i zęczność w obchodzeniu się z kosztowną maszyną i materiałami staje się cechą powszechną [...]”.

W ogólniejszy, a zarazem obrazowy sposób ujmuje zagadnienie tych korzyści, właściwych okręgom przemysłowym opisywanym przez A. Marshalla, P. Cooke (1995). W przeszłości, efektywne miejsca lokalizacji działalności przemysłowej pra-

wie zawsze bazowały na lokalnych zasobach surowcowych. Oprócz tego każde miejsce oferowało trzy podstawowe rodzaje korzyści, określane przez P. Cooke'a symbolem „3Es.” (*economies*). Były to: 1) korzyści specjalizacji, wynikające z przynależności wszystkich firm do tej samej gałęzi przemysłu oraz ich wzajemnej komplementarności; 2) korzyści informacji, wynikające z interakcji firm i intensywnego rozwoju wzajemnych kontaktów; 3) korzyści podaży zasobów pracy, wynikające z istnienia dużego rynku miejscowej, przemysłowej siły roboczej, dobrze wykształconej. Dodatkowo – co bardzo ważne – każde miejsce dysponowało „atmosferą przemysłową”, którą można sprowadzić do korzyści wynikających z nieformalnych sposobów generowania innowacji w zakresie kwalifikacji zawodowych i technologii. Słynna „atmosfera przemysłowa” A. Marshalla była dla niego jednym z czynników produkcji, na równi z ziemią, kapitałem i pracą. Jej istota polega na tym, że: „Tajemnice fachowe przestają być tajemnicami, unoszą się jak gdyby w atmosferze i dzieci nawet poznają wiele z nich nieświadomie. Dobra robota jest tu należycie oceniana, dodatnie strony wynalazków i ulepszeń w dziedzinie maszyn, metod wytwórczych i ogólnej organizacji przedsiębiorstwa zostają szybko omówione: jeżeli jeden człowiek poda jakąś nową ideę, to inni ją przejmują i dodają do niej własne pomysły i w ten sposób staje się ona źródłem nowych dalszych idei. Gałęzie pomocnicze przemysłu zaczynają się rozwijać w sąsiedztwie, dostarczając danej gałęzi przemysłu narzędzi i materiałów, organizują jej handel i w różny sposób prowadzą do nowych oszczędności w produkcji” (Marshall 1890, cyt. wg przekładu polskiego 1925, t. I, s. 262; por. także Foray 1991; Malmberg i in. 1996).

Powróćmy do koncepcji Marshallowskiego okręgu przemysłowego, takiej jaką zaprezentował G. Becattini (1992) w artykule zatytułowanym „*Okręg Marshallowski: pojęcie społeczno-ekonomiczne*”, pomyślanym pierwotnie jako ramy dla teorii okręgu przemysłowego.

G. Becattini kładzie nacisk na społeczno-gospodarczy, a właściwie społeczny, wymiar koncepcji, stwierdzając: „aby mogło dojść do urzeczywistnienia zjawiska okręgu przemysłowego, muszą te miriady małych przedsiębiorstw przeniknąć się nawzajem ze społecznością zamieszkującą to samo terytorium; mieszkańcy ci powinni odznaczać się cechami społeczno-kulturowymi (wartości i instytucje) dostosowanymi do procesu rozwojowego właściwego małym przedsiębiorstwom” (Becattini 1989b, cyt. za Pecqueur, Rousier 1992, s. 440). Zatem, według G. Becattiniego, okręg przemysłowy stanowi formę organizacji pośrednią między dwoma skrajnościami reprezentowanymi przez pełną integrację pionową procesu produkcyjnego w ramach jednego lub kilku przedsiębiorstw, z jednej strony, i „postmodernistyczną dezintegracją” tego procesu w obrębie merkantylnej społeczności (*mercantile community*) złożonej z miriad mikrojednostek produkcyjnych, indywidualnych lub rodzinnych, z drugiej strony (Becattini 1992).

Poniżej, oprócz definicji okręgu przemysłowego G. Becattiniego i autorskiego do niej komentarza (1), przedstawiamy również jego sposób widzenia społeczności lokalnej (2) i „populacji przedsiębiorstw” (3).

1. **Okręg przemysłowy.** „Okręg przemysłowy jest jednostką społeczno-terytorialną, którą cechuje aktywna obecność społeczności ludzi i populacji przedsiębiorstw na

określonym obszarze geograficznym i historycznym. W obrębie okręgu, odwrotnie niż w innych typach środowisk, jak na przykład w miastach przemysłowych, występuje tendencja do doskonałej osmozy między społecznością lokalną i przedsiębiorstwami.

Fakt, że dominującą działalnością jest działalność przemysłowa, odróżnia okręg przemysłowy od ogólnego »regionu ekonomicznego«. Samowystarczalność i coraz bardziej rozwinięty podział pracy prowadzą do rosnącej nadwyżki produktów finalnych, których nie można upłynnić wewnątrz okręgu. Powstaje więc problem sprzedaży tej nadwyżki na rynkach zewnętrznych, głównie międzynarodowych. Taki nieodzowny dla przetrwania okręgu warunek (konieczność stawienia czoła coraz bardziej decydującemu problemowi popytu końcowego) wyklucza możliwość przypadkowego umieszczania produktów okręgu na rynkach zewnętrznych i – przeciwnie – wymaga ustanowienia stałej sieci uprzywilejowanych powiązań między okręgiem, jego dostawcami i klientami. Zatem, każda definicja ekonomiczna okręgu przemysłowego, która chce być definicją wyczerpującą, powinna oprócz wyżej wymienionych warunków »lokalnych« uwzględnić istnienie takiej sieci i jej wszystkich interakcji z innymi elementami” (Becattini 1992, s. 37).

2. Społeczność lokalna. „Najbardziej zmienną jej cechą jest relatywnie jednorodny system wartości i idei, będący wyrazem pewnej etyki pracy i aktywności, rodziny, wzajemności, zmiany, etyki uwarunkowującej poniekąd wszystkie główne aspekty życia. Dominujący w okręgu system wartości ewoluuje szybciej lub wolniej w miarę upływu czasu [...] i stanowi jeden ze wstępnych warunków jego rozwoju i reprodukcji [...]. Ten system wartości nie powinien jednak w żaden sposób ograniczać ducha przedsiębiorczości lub utrudniać wprowadzanie innowacji technicznych.

Jednocześnie z tym systemem wartości rozwinął się zespół instytucji i norm dla ich upowszechniania w całym okręgu, dla ich popierania i przekazywania z pokolenia na pokolenie. Część tych instytucji stanowią: rynek, przedsiębiorstwo, rodzina, kościół i szkoła, ale do tego trzeba jeszcze dodać władze lokalne, miejscowe organizacje polityczne i związkowe, jak również liczne inne instancje publiczne i prywatne, gospodarcze i polityczne, kulturalne i charytatywne, religijne i artystyczne” (Becattini 1992, s. 37–38).

3. Populacja przedsiębiorstw. „Przede wszystkim trzeba sobie uświadomić, że nie jest to przypadkowy liczny zbiór przedsiębiorstw. Każde z wielu przedsiębiorstw tworzących populację przedsiębiorstw zmierza do specjalizowania się w jakiejś jednej, lub tylko w kilku fazach procesów produkcyjnych specyficznych dla danego okręgu.

Przedsiębiorstwa okręgu należą zwykle do tej samej gałęzi przemysłu, ale należy to rozumieć w szerokim sensie. W badaniach nad okręgami przemysłowymi określenie »branża włókiennicza« obejmuje również maszyny i produkty chemiczne niezbędne dla przemysłu włókienniczego, jak również różne działalności usługowe, bez których nie może się obejść” (Becattini 1992, s. 39–40).

Nie sposób, naturalnie, przedstawić wszystkich definicji Marshallowskiego okręgu przemysłowego obiegających literaturę. S. Brusco (1986), na przykład, definiuje okręg przemysłowy bardzo krótko, jako przestrzenną koncentrację firm tej samej lub

ściśle ze sobą związanych gałęzi przemysłu w relatywnie małej i ograniczonej, ale niezbyt rygorystycznie określonej przestrzeni. Ta krótka definicja współgra jednak dobrze z tym, co koncepcja tych okręgów chce uchwycić i wyjaśnić, tj. koncentrację wyspecjalizowanych przemysłów w obrębie specyficznych obszarów.

Koncentracja ta, jak wylicza R. Sternberg (1995a, b, 1996), pociąga za sobą wiele korzyści dla rozwoju elastycznej produkcji w pionowo zdeintegrowanych gospodarstwach. Korzyści te osiągnąć są poprzez:

1. Uczestnictwo w lokalnych zasobach wiedzy i rynkach pracy;
2. Kulturowanie elastyczności pracy oraz współdziałania w warunkach zaufania i bliskich kontaktów społecznych;
3. Niskie koszty transportu i relatywnie niskie koszty transakcji (*transaction costs*, będące głównie kosztami uzyskania i wykorzystania informacji; por. Phelps 1992);
4. Dostęp do lokalnej wyspecjalizowanej infrastruktury usługowej oraz wyspecjalizowanych sieci sprzedaży i zaopatrzenia.

W rezultacie można się spodziewać powstania dużej liczby samowystarczalnych skupień produkcyjnych rozwijających się zgodnie z Myrdalowską zasadą okrężnej i kumulatywnej przyczynowości (por. s. 14 nin. opracowania).

Skupione w Marshallowskich okręgach przemysłowych firmy odznaczają się następującymi cechami (Piore, Sabel 1984; Amin, Robins 1990):

1. Produkcja przeznaczona bezpośrednio lub pośrednio na ten sam rynek finalny;
2. Umocowanie we wspólnym środowisku kulturowym ze wspólnym zasobem wiedzy i wartości;
3. Nieformalne związki wzajemne za pośrednictwem kooperacyjnych i konkurencyjnych, a skutkiem tego stabilnych, powiązań bazujących na wzajemności i zaufaniu; konkuruje się raczej jakością, niż ceną, podstawą interakcji jest raczej zaufanie niż hierarchie. Powstałe usieciowanie, głównie o charakterze lokalnym, wywołuje efekty sprzężeń progresywnych i regresywnych pociągające za sobą pozytywne skutki dla poszczególnych przedsiębiorstw i miejscowości;

4. Dostarczanie szerokiego asortymentu wyrobów na wysoko zróżnicowane regionalne rynki; ciągłe zmiany asortymentu oferowanych dóbr w celu ich dostosowania do szybko zmieniających się wymagań odbiorców lub zagwarantowania sobie pierwszeństwa w ich wylansowaniu;

5. Stosowanie najnowszych wysoko wydajnych technologii, wprowadzanych w bardzo elastyczny sposób, umożliwiające szybkie zmiany wyrobów;

6. Korzystanie z poparcia instytucji regionalnych, utrzymującego w równowadze kooperację i konkurencję między firmami w celu stymulowania stałej innowacyjności;

7. Nadzwyczaj rozwinięty podział pracy w obrębie okręgu i w obrębie firm zapewniający wysoką produktywność i elastyczność; każda firma specjalizuje się w jednym lub niewielu procesach produkcyjnych (specjalizacja fazowa).

Interakcja tych różnych czynników sprawia, że wszystkie firmy zlokalizowane w okręgu przemysłowym mają relatywną przewagę nad izolowanymi przedsiębiorstwami, ponieważ mamy tutaj do czynienia z korzyściami, które są zewnętrzne w stosunku do firmy, lecz wewnętrzne w stosunku do okręgu. Zaufanie do wspólnych

korzyści osiąganych przez wszystkich ściśle współpracujących partnerów czyni zrozumiałą pozorną sprzeczność między konkurencją i kooperacją (Hansen 1992).

W powyższej charakterystyce widoczne jest uwypuklenie, poza aktywną konkurencją i innowacyjnością, znaczenia mechanizmów kulturowych i społecznych sprzyjających rozwojowi formalnych i nieformalnych więzi współdziałania i współpracy, tzn. zachowań kooperacyjnych (*cooperative behavior*) opartych na zaufaniu i wzajemności. O ich roli bardzo często jest mowa w rozważaniach na temat Marshallowskich, a także innych nowych okręgów przemysłowych. Warto więc bliżej określić, jak te dwa pojęcia są rozumiane w interesującym nas kontekście. Według D. Gambetty (1988, cyt. za Hansen 1992, s. 97–98), zaufanie (*trust*) „jest szczególnym poziomem subiektywnego prawdopodobieństwa, z jakim dany podmiot ocenia, że inny podmiot lub grupa podmiotów podejmie określone działanie, zarówno w momencie **zanim** może kontrolować takie działanie (lub też niezależnie od możliwości, jakimi dysponuje, aby je kontrolować), **jak** i w kontekście, w jakim ocenia on **swoje własne** działanie”. Zatem to, że dana osoba jest godna zaufania oznacza, iż „prawdopodobieństwo, że podejmie działanie korzystne dla nas lub co najmniej nie szkodliwe, jest dla nas wystarczająco duże, aby brać pod uwagę zaangażowanie się w jakąś formę współpracy z nią” (tamże). Wzajemność (*reciprocity*) oznacza obopólne oczekiwanie lub przekonanie, że dane działanie zostanie w podobny sposób odwzajemnione.

Według G. Garofoliego (1991, 1992a, b) najważniejsze cechy strukturalne Marshallowskich okręgów przemysłowych (lub lokalnych systemów produkcyjnych, jak je Garofoli równolegle nazywa) są następujące:

1. Silnie rozwinięty podział pracy między przedsiębiorstwami okręgu, prowadzący do powstania gęstej sieci współzależności produkcyjnych, zarówno wewnątrzgałęziowych, jak i międzygałęziowych; jest to skutek, a zarazem przyczyna niskich kosztów transakcji między lokalnymi przedsiębiorstwami.

2. Bardzo ścisła specjalizacja produkcyjna na poziomie przedsiębiorstw i zakładów, ujawniająca się nie tylko w przewadze jednej gałęzi lub jednego segmentu produkcji, lecz także jednego systemu produkcji; ogranicza ona pole działalności, stymuluje gromadzenie specjalistycznej wiedzy, ułatwia wprowadzanie nowych technologii, a wreszcie – poprzez wzrost produktywności pracy – zwiększa ekonomiczną niezależność poszczególnych podmiotów gospodarczych.

3. Wielość miejscowych podmiotów gospodarczych („kumulacja protagonistów”), prowadząca do zachowań opartych na zasadzie „prób i błędów”, co implikuje większe prawdopodobieństwo znalezienia zadowalających rozwiązań wyłaniających się problemów produkcyjnych przynajmniej przez niektóre podmioty, następnie zaś bezpośrednio ich naśladowictwo przez inne podmioty.

4. Brak przedsiębiorstwa – lidera dominującego w okręgu.

5. Istnienie i postępujący rozwój efektywnego systemu przekazywania informacji na szczeblu okręgu, systemu zapewniającego szybki i skuteczny obieg informacji o rynkach zbytu, o alternatywnych technologiach, nowych surowcach, komponentach i półfabrykatak, jakich można użyć w cyklu produkcyjnym, o nowych technikach handlowych i finansowych; pomaga to w przekształceniu wiedzy każdego z indywidualnych podmiotów gospodarczych we „wspólne dziedzictwo ekonomiczne” okręgu.

6. Wysoki poziom zawodowych umiejętności pracowników w obrębie okręgu, będący wynikiem gromadzenia i przekazywania z pokolenia na pokolenie wiedzy o cyklu produkcyjnym i stosowanych technikach.

7. Rozwój bezpośrednich kontaktów („*face-to-face*”) między podmiotami gospodarczymi (w szczególności między dostawcami i użytkownikami produktów pośrednich i usług dla biznesu, zwłaszcza zaś między innowatorami i użytkownikami innowacji); sprzyja to dyfuzji ulepszeń technicznych i organizacyjnych, zwiększających ogólną produktywność okręgu.

Wydaje się, że główne cechy Marshallowskiego okręgu przemysłowego bardzo dobrze wydobyl A. Amin (1994). Według niego, istotę tego okręgu określają cztery cechy:

1. Pierwszą cechą jest specjalizacja produkcyjna występująca nie na poziomie pojedynczej firmy, lecz na poziomie całego okręgu. Okręg przemysłowy jest jak wielka korporacja, której ściany zostały usunięte; jest to zintegrowany system, w którym istnieje szczegółowy podział zadań między wyspecjalizowanymi producentami, z których każdy ma oszczędności na kosztach wynikające ze specjalizacji według zadań zamiast według wyrobów.

2. Drugą cechą, bliską pierwszej, jest lokalna specyfika podziału pracy prowadząca do lokalnej specjalizacji wzdłuż danego łańcucha wartości dodanej i związanych z nim usług dla biznesu. Podstawą tej specjalizacji jest zdolność okręgu do stworzenia rynku końcowego, wystarczająco dużego dla zagwarantowania miejscowym firmom odpowiedniego wolumenu popytu na dobra finalne i usługi.

3. Trzecią cechą jest „atmosfera przemysłowa” oznaczająca konsolidację obszaru jako centrum tworzenia wiedzy, wynalazczości, zdolności przedsiębiorczych i szerzenia informacji. Okręg przemysłowy funkcjonuje jak zbiorowy mózg; rezultaty wieloletnich doświadczeń oraz *know-how* sączą się wszystkimi kanałami lokalnego systemu ekonomicznego (firmy, instytucje, gospodarstwa domowe itd.). Wysoka zdolność innowacyjna znajduje się „w powietrzu” oraz „we krwi” mieszkańców okręgu przemysłowego, przekazywana na podstawie ciągłości międzypokoleniowej i drogą bezpośrednich kontaktów. Zbiorowy aspekt tworzenia i dyfuzji wiedzy jest probierzem Marshallowskiego okręgu przemysłowego.

4. Czwartą cechą jest pewna „gęstość instytucjonalna” (*institutional thickness*), określana poprzez sieć instytucji, których zadaniem jest w szczególności reprezentowanie lokalnych interesów, organizowanie współpracy między poszczególnymi podmiotami i podejmowanie mediacji w konfliktach między nimi. Gęstość instytucjonalna to znacząca obecność wielu różnych instytucji (takich jak firmy, izby handlowe, centra innowacji, instytucje finansowe, ośrodki szkoleniowe, stowarzyszenia zawodowe, związki, władze lokalne, agencje rządowe) z rozległymi powiązaniem wzajemnymi.

W najnowszych opracowaniach akcentowane jest zwłaszcza zagadnienie organizacji Marshallowskiego okręgu przemysłowego. Jak stwierdza W. Sengenberger (1995), sukces gospodarczy okręgu ma swe źródło nie tyle w korzystnym dostępie do tanich czynników produkcji, ile w szczególnie efektywnej społecznej i ekonomicznej jego organizacji opartej głównie na małych firmach. Najważniejsze, z tego punktu widzenia, cechy okręgu przemysłowego przedstawia W. Sengenberger następująco:

1. Silna organizacja sieciowa firm należących do tej samej gałęzi przemysłu i skupiających wszystkie procesy produkcyjne „w górę” i „w dół” łańcucha produkcyjnego, zmierzające do wytworzenia pewnej rodziny produktów. Poprzez specjalizację i podwykonawstwo firmy dzielą pomiędzy siebie prace niezbędne do wyprodukowania poszczególnych towarów. Specjalizacja leży u podstaw efektywności, zarówno jednostkowej, jak i na poziomie całego okręgu; wynikiem są zarówno korzyści skali, jak i korzyści różnorodności. Pojedyncza firma jest tutaj częścią zbiorowej sieci i zależy od tej sieci: warunkiem jej sukcesu jest sukces całej sieci firm.

2. Tendencja do lokalnego związania sieci i tworzących je firm; okręg przemysłowy jest tworem ograniczonym przestrzennie. Geograficzna bliskość ułatwia transakcje i współpracę między firmami oraz rozprzestrzenianie innowacji, sprzyja wzrostowi spójności społecznej i poczucia zbiorowej tożsamości.

3. Gotowość do współpracy między firmami, dalekiej jednak od tłumienia konkurencji; gotowość ta może w określonych dziedzinach, zwłaszcza w dziedzinie wymiany informacji, stanowić istotną pomoc w osiągnięciu lepszej efektywności i konkurencyjności przez wszystkie firmy w okręgu. Utrzymywanie tej gotowości realizuje się w sposób nieformalny na poziomie indywidualnym lub bardziej formalnie poprzez specjalne instytucje; istnienie tych ostatnich odgrywa szczególną rolę w funkcjonowaniu okręgu.

4. Przenikalność (*pervasiveness*) dynamizmu przedsiębiorczego, wynikająca z obecności kompetentnych, wykształconych przedsiębiorców, łatwości tworzenia nowych firm i ich ochrony przed dominacją firm wielkich i zależnością od nich.

5. Zdolność do konkurowania firm nie tylko za pośrednictwem cen, lecz także (lub przede wszystkim) za pośrednictwem zróżnicowanego asortymentu wyrobów, ich wysokiej jakości, oryginalności i innowacyjności, szybkości dostaw, słowem – elastycznego dostosowania do wymagań rynku. Elastyczność jest być może tym atrybutem, który jest najczęściej kojarzony z przewagą okręgów przemysłowych nad wielkimi, scentralizowanymi korporacjami.

6. Dostępność wykwalifikowanej siły roboczej wyróżniającej się postawą współpracy, umiejętnością działania w atmosferze innowacyjności i zdolnością szybkiego dostosowywania się do zmieniających się sytuacji i wymagań. Kształtowaniu się tych przymiotów sprzyja likwidacja sztywnych podziałów między pracownikami i kadra kierowniczą oraz stwarzanie klimatu zaufania i współpracy, m.in. poprzez dbałość o kompetencję organizacyjną oraz dobre warunki pracy i płacy.

W związku z powyższym warto jeszcze przytoczyć wcześniejsze spostrzeżenia D. Foray (1991) i N. Hansena (1992), według których do funkcjonowania Marshallowskiego okręgu przemysłowego można doskonale odnieść warunek gry o sumie dodatniej. Chodzi tu o zespołową dynamiczną konkurencję w obrębie okręgu: w poszczególnych okresach dany podmiot może ponosić straty, ale ogólnym wynikiem jest globalny wzrost wolumenu rynku. G. Becattini (1992, s. 46) pisze: „W gruncie rzeczy okręg wymaga wznawiania gry konkurencyjnej i ten, kto przegrał partię, a przestrzegał zasad przyjętych przez daną społeczność, ma prawo na nowo spróbować swoich szans”. Na tym opiera się stabilność współpracy w obrębie okręgu opartej na zaufaniu i wzajemności; w krótkim czasie istnieją zarówno wygrani jak i przegrani, natomiast w długim każda jednostka jest „wygrana”.

2.4. PRÓBY DYFERENCJACJI MARSHALLOWSKICH OKRĘGÓW PRZEMYSŁOWYCH. OKRĘGI TECHNOLOGICZNE

Wspomnieliśmy już, że przez pewien czas stawiano, jak się wydaje, znak równości między Marshallowskimi okręgami przemysłowymi i okręgami elastycznej specjalizacji i produkcji, a także między Marshallowskimi okręgami przemysłowymi i nowymi okręgami przemysłowymi w ogóle. Występowała skłonność, aby w każdym nowo powstającym okręgu widzieć okręg Marshallowski. A. Amin i K. Robins (1992) ubolewali w swojej krytyce, że termin okręg przemysłowy (*district industrial*), pierwotnie ograniczony do obszaru „trzech Włoch”, rozciągnięty został na całą gamę nowych form wzrostu regionalnego, wiązanych z zakładanym końcem fordyzmu. Każdy przykład zlokalizowanego życia gospodarczego, nowego w swojej formie lub w pełni rozwiniętego, wykazującego jakieś cechy współpracy między wyspecjalizowanymi jednostkami, mógł być uważany za okręg przemysłowy. W wielu pracach wyliczono jednym ciągiem przykłady nowych okręgów przemysłowych (bez wątplenia rozumianych w sensie Marshallowskich okręgów przemysłowych), bliżej ich nie różnicując.

Jedną z pierwszych prób sklasyfikowania nowych okręgów przemysłowych przedstawili A. Tickell i J. A. Peck (1992). Sporządzili oni następujące zestawienie cytowanych przykładów nowych okręgów, według trzech głównych motorycznych (*propulsive*) sektorów wyróżnionych przez A. J. Scotta (1988a) (por. s. 31 nin. opracowania):

Sektor motoryczny	Cechy charakterystyczne	Cytowane przykłady
Przemysły rękodzielnicze a) pracochłonne, np. produkcja odzieży, meblarstwo b) projektochłonne, np. jubilerstwo	Wykorzystywanie „pracy ponad siły” („ <i>sweatshop</i> ” <i>labour</i>), często wysoki udział imigrantów. Podwykonawstwo i chałupnictwo. Wyroby wysokiej jakości. Skrajnie rozwinięty społeczny podział pracy (lecz z ograniczeniem rozwarstwienia klasowego w niektórych przypadkach).	Nowy Jork Los Angeles Paryż Jura Szwajcarska Południowe Niemcy Emilia-Romania Środkowa Portugalia Jutlandia
Przemysły wysokiej techniki	Segmentacja lokalnych rynków pracy z: 1) wykwalifikowanymi kadrami menedżerskimi; 2) niezorganizowanymi i łatwymi do kierowania odłamami siły roboczej.	Droga 128, Boston; Orange County, Kalifornia; Dolina Krzemowa, Kalifornia; Korytarz M4, Wielka Brytania; „Miasto nauki”, Region Paryski; Austin, Teksas; Boulder, Colorado; Cambridge, Wielka Brytania; Grenoble, Montpellier, Sophia Antipolis, Francja
Usługi biurowe i biznesowe	Preferencyjne oparcie na pracy „białych kołnierzyków”, w tym nisko opłacanej pracy kobiet. Duże zróżnicowanie, silne tendencje aglomeracyjne.	Londyn Nowy Jork Tokio

Nieco inaczej wygląda podział nowych okręgów przemysłowych wychodzący nie od głównych tworzących je przemysłów, lecz od regionów, w których powstały.

A. J. Scott (1992a) podał, że aglomeracje elastycznej produkcji można spotkać przede wszystkim w amerykańskiej strefie słońca (Dolina Krzemowa, Orange County, San Diego, Phoenix, Austin i in.) i w wybranych częściach zachodniej Europy, takich jak „trzecie Włochy”, większa część południowych Niemiec i „Miasto nauki” (*Cité scientifique de Paris*). Można do nich również zaliczyć wybrane regiony niektórych krajów nowo uprzemysłowionych, jak Hongkong (gdzie elastyczna produkcja jest szczególnie dobrze rozwinięta), Singapur, Korea Południowa, Tajwan i Brazylia. Jednak już wcześniej spróbował podzielić te aglomeracje przynajmniej na dwie grupy, stwierdzając: „Po większej części obszary te obejmują albo a) wiele enklaw w obrębie starych regionów i okręgów przemysłowych, albo, w bardziej znaczący sposób b) szereg obszarów, które dotychczas pokrywały się w znacznym stopniu z rozległymi geograficznymi peryferiami kapitalistycznej industrializacji” (Scott 1988a, s. 179).

a. W pierwszej grupie mieści się wiele obszarów śródmiejskich w dużych regionach metropolitalnych, obszarów ze zrewitalizowanymi przemysłami rzemieślniczymi, takimi jak konfekcja, meblarstwo, jubilerstwo, produkcja artykułów skórzanych oraz przemysł filmowy (Los Angeles). Do tej grupy należą również podmiejskie lokalizacje w regionach metropolitalnych z kompleksami przemysłowymi wysokiej techniki (przykład kompleksu przemysłowego – Droga 128 na zachodnich przedmieściach Bostonu).

b. Drugą grupę tworzą różne strefy słońca (*sunbelt areas*) i słabiej rozwinięte strefy Ameryki Północnej i zachodniej Europy. Są to obszary stanowiące dawniej peryferyjne lub semiperyferyjne strefy otaczające stare rdzeniowe regiony fordowskiej industrializacji. Gospodarka tych obszarów tradycyjnie bazowała w znacznym stopniu na rolnictwie, handlu i drobnym przemyśle (niekiedy uzupełnianym przez zdecentralizowane zakłady filialne), osadnictwo miejskie zaś było tu do niedawna słabo rozwinięte. Oprócz „trzech Włoch”, wśród podawanych przez A. J. Scotta przykładów tej drugiej grupy obszarów znajdują się przede wszystkim francuskie i brytyjskie kompleksy przemysłowe wysokiej techniki, podzielone na izolowane ośrodki miejskie (Cambridge, Grenoble, Montpellier, Sophia Antipolis, Tuluza, Albuquerque, Austin, Boulder, Colorado Springs) i „technopolie podmiejskie” (Korytarz M4 między Londynem i Reading, „Miasto nauki” w Regionie Paryskim, Orange County i Dolina Krzemowa). Przykłady drugiej grupy obszarów można też napotkać w południowej Norwegii, Danii, Flandrii, Bawarii, Badenii-Wirtembergii, Jurze Szwajcarskiej, północno-wschodniej Hiszpanii, środkowej Portugalii itd.

A. J. Scott (1988a, s. 181) podkreślił jednak z naciskiem, że poszczególne obszary wchodzące w skład wyżej przedstawionych dwóch grup bardzo się różnią między sobą. Stwierdził mianowicie, że „każdy z tych obszarów przedstawia jedyną w swoim rodzaju konfigurację życia społecznego i politycznego, co oznacza, że ma także unikatową trajektorię rozwojową”.

Zbliżony podział nowych okręgów przemysłowych, nazywanych tutaj kompleksami elastycznej produkcji, dał S. Kratke (1991), określając ogólnie cztery rodzaje lokalizacji tych kompleksów i odpowiadających im działalności. Lokalizacjami tymi są:

1. Peryferie istniejących regionów metropolitalnych (głównie przemysły wysokiej techniki);
2. Pola grawitacji istniejących centrów biurowych i biznesu w obrębie dużych miast (głównie przemysły wysokiej techniki i wysoko rozwinięte usługi dla producentów);
3. Wcześniej nie rozwinięte obszary peryferyjne (głównie przemysły wysokiej techniki);
4. Regiony tradycyjne odznaczające się produkcją rękodzielniczą (głównie przemysły projektochłonne).

S. Kratke zwraca uwagę, że w dwu pierwszych przypadkach kompleksy elastycznej produkcji powstają wyraźnie w obrębie dotychczasowych „fordowskich” struktur przestrzennych; wybór lokalizacji dla nowych przemysłów wysokiej techniki i nowych usług jest tutaj podyktowany atrakcyjnością istniejących ośrodków miejskich i już działającymi efektami aglomeracji. Nowe obszary produkcji przemysłowej powstają często jako enklawy w obrębie starych regionów przemysłowych. W dwu ostatnich przypadkach powstawanie kompleksów elastycznej produkcji jest równoznaczne z powstawaniem całkowicie nowych przestrzennych biegunów wzrostu; elastyczna produkcja jest w stanie generować nowe centra produkcji, które mogą się rozwinąć w stabilne „bieguny wzrostu” poprzez samointensyfikujące się efekty aglomeracji.

W obrębie klasyfikacji nowych okręgów przemysłowych G. Garofoliego (1992a, b), a dokładniej spośród lokalnych systemów produkcyjnych lub systemów małych przedsiębiorstw, tylko jeden, ostatni typ zdaje się odpowiadać Marshallowskiemu okręgowi przemysłowemu (por. także Leborgne, Lipietz 1991).

G. Garofoli wyróżnił:

1. **Strefy specjalizacji produkcyjnej** (*specialized productive areas, aires de spécialisation productive*). Cechy charakterystyczne: przewaga małych przedsiębiorstw tej samej gałęzi; struktura pozioma, przedsiębiorstwa konkurują ze sobą na tym samym rynku, produkując ten sam rodzaj towaru lub realizując tę samą fazę jego produkcji; przeważają przedsiębiorcy spoza okręgu lub zakłady zależne od przedsiębiorstw spoza okręgu. Ogólnie: powstawanie okręgów tego typu związane z korzystnymi warunkami lokalizacji, zwłaszcza w zakresie siły roboczej i jej elastyczności oraz dostępności tanich terenów; okręgi te nie są w stanie sterować procesem swojego rozwoju i transformacji, ich strategię działania są strategiami dostosowania, opartymi głównie na wykorzystaniu najniższych kosztów czynnika pracy oraz jego elastyczności; typ okręgów nowszej daty, model rozwoju ekstensywnego.

2. **Lokalne systemy produkcyjne** (*local productive systems, systèmes productifs locaux*). Cechy charakterystyczne: również przewaga małych przedsiębiorstw tej samej gałęzi, z których wiele produkuje taki sam towar: a więc monokultura i silna konkurencja pozioma, jednakże w warunkach dostatecznie rozwiniętych powiązań między przedsiębiorstwami. Ogólnie: zadowalające ustrukturuowanie okręgów tego typu; dobre osadzenie historyczne w lokalnej kulturze technicznej i zawodowej; duży wpływ na gospodarkę i społeczność lokalną, często determinujący tożsamość społeczno-kulturową sfery produkcji i sfery polityczno-decyzyjnej; podstawa lokalizmu ekonomicznego; model rozwoju ekstensywnego.

3. **Obszary systemowe** (*system areas, aires-systèmes*). Cechy charakterystyczne: rozwinięty podział pracy między przedsiębiorstwami, stopniowo różnicujący lokalny system produkcyjny przez wprowadzanie coraz większej kompleksowości, stąd szeroko rozgałęzione powiązania między przedsiębiorstwami, zarówno wewnątrzgałęziowe, jak i międzygałęziowe; podstawowe czynniki efektywności okręgu: korzyści wielkiej skali, osiągane na poziomie całego okręgu i korzyści elastyczności produkcyjnej małych przedsiębiorstw; nie ma przedsiębiorców spoza okręgu i nie ma zakładów zależnych od przedsiębiorstw spoza okręgu; czynniki gwarantujące elastyczność produkcji: struktura społeczna okręgu (artykulacja społeczna zapewniająca mobilność społeczną, relatywna jednorodność zachowań i aspiracji, klimat konsensusu społecznego, profesjonalizm i etyka pracy pracowników, przyzwyczajenie do rachunku ekonomicznego, wysoki stopień przedsiębiorczości, duża elastyczność rynku pracy, rozwinięte chałupnictwo) i struktura produkcyjna (znaczące zróżnicowanie produkcji, rosnący podział pracy, wysoki stopień odnawialności przedsiębiorstw). Ogólnie: okręgi o rozwiniętej strukturze, autocentryczne, tj. oparte na wykorzystaniu zasobów lokalnych (przedsiębiorcy, kapitał, wykwalifikowani pracownicy, lokalna technologia itd.); proces rozwoju okręgu jest więc autonomiczny i samowystarczalny, okręg jest w stanie sterować procesem swojego rozwoju i transformacji; model rozwoju intensywnego.

M. Storper (1992, 1993) zdecydował się wydzielić z Marshallowskich okręgów przemysłowych aglomeracje przemysłów wysokiej techniki, ze względu na ich kluczową pozycję, jaką zajmują we współczesnych rozwiniętych gospodarkach. Wydzielone aglomeracje nazwał okręgami technologicznymi (*technology districts*), określając je jako „szczególną formę okręgu przemysłowego”. Wskazał na Dolinę Krzemową, okręg Modeny w regionie Emilia-Romania, okręg produkcji filmowej Hollywood i paryski okręg „*haute couture*”, jako na przykłady okręgów technologicznych. Do okręgów tych przywiązuje dużą wagę, gdy pisze: „Gospodarkę globalną można sobie wyobrazić jako gospodarkę składającą się, w znacznej części, z serii »okręgów technologicznych«” (Storper 1992, s. 61).

W przypadku okręgów technologicznych M. Storpera mamy do czynienia, jak się wydaje, z procesem przejścia od „zwykłego” okręgu przemysłowego do okręgu technologicznego, rozumianym jako proces jakościowej, innowacyjnej zmiany w sensie „twórczej destrukcji” lub „twórczego niszczenia” (*creative destruction*) J. Schumpetera (1942), tj. likwidacji starych zdolności produkcyjnych i zbudowania nowych. Proces takiego przejścia opisują m.in. D. Maillat i współautorzy (1995) na przykładzie przemian systemu produkcyjnego Jury Szwajcarskiej (przejście od tradycyjnej produkcji zegarków do produkcji opartej na mikrotechnologii). Tego rodzaju, lub zbliżone do niego, rozumienie okręgu technologicznego znajdujemy u wielu autorów do dzisiaj. W. Lever (1996) odróżnia „okręg wysokiej techniki” jako „wariant okręgu przemysłowego”, posługując się przykładami Badenii-Wirtembergii, wschodniej części środkowej Szkocji i obszaru wokół Tuluzy.

Równoległe z M. Storperem koncepcję okręgu technologicznego (*district technologique*) przedstawili w swoich artykułach C. Courlet i B. Pecqueur (1992) oraz B. Pecqueur i N. Rousier (1992). Ogólne stwierdzenia zawarte w pierwszym z tych artykułów są raczej bliskie stwierdzeniom M. Storpera. C. Courlet i B. Pecqueur uzna-

ją, że okręgi technologiczne są drugą generacją zlokalizowanych systemów przemysłowych odpowiadających Marshallowskim okręgom przemysłowym. W przeciwieństwie do pierwszej generacji tych systemów, typu włoskiego, wywodzącej się z tradycji rzemieślniczych i rozproszonego uprzemysłowienia, okręgi technologiczne stanowią „system/ inkubacji”, głównie miejskie (np. Dolina Krzemowa i Droga 128 w USA, aglomeracja Grenoble we Francji).

Pogląd ten rozwinięty jest w drugim z wyżej wymienionych artykułów, w którym zawiera się koncepcja okręgu technologicznego dość różna od koncepcji okręgu technologicznego M. Storpera. Okręg technologiczny M. Storpera można potraktować jako wyższe studium Marshallowskiego okręgu przemysłowego, natomiast okręg technologiczny E. Pecqueura i N. Rousier wydaje się nieomal tożsamy z jedyną współczesną wersją okręgu Marshallowskiego.

B. Pecqueur i N. Rousier również sięgnęli szeroko do idei okręgu przemysłowego A. Marshalla odczytali ją jednak i zinterpretowali odmiennie w porównaniu z interpretacją G. Becattiniego. Ich pojęcie okręgu technologicznego ma również inny sens, niż pojęcie okręgu technologicznego (*distretto tecnologico*) jakiego używał C. Antonelli (1986).

Istotę Marshallowskiego okręgu przemysłowego, jako przestrzennego skupienia licznych przedsiębiorstw wyspecjalizowanych w różnych rodzajach produkcji i różnych stadiach produkcyjnych tego samego przemysłu, B. Pecqueur i N. Rousier ujęli sumarycznie jak następuje. Okręg ten stanowi:

1. Rozległy rezerwuar siły roboczej zapewniający jednocześnie formowanie się wykwalifikowanej siły roboczej i możliwość dysponowania bardzo różnorodnymi zespołami pracowniczymi mającymi pewne wspólne wyobrażenie o pracy przemysłowej;
2. Koncentrację innowacyjnych przedsiębiorstw współdziałających w dziedzinie badań naukowych i otwierania nowych rynków i ułatwiających dyfuzję zmian w zakresie techniki, handlu, zarządzania i organizacji.

B. Pecqueur i N. Rousier, co bardzo ważne, zwrócili uwagę, że oryginalna analiza Marshallowska wiązała okręgi przemysłowe przede wszystkim z miastami, częstokroć dużymi, a przynajmniej z ich bliższymi lub dalszymi przedmieściami. Według A. Marshalla „prawie każdy okręg przemysłowy utworzył się wokół jednego lub kilku dużych miast. Każde z tych dużych miast [...] było zrazu liderem zarówno w dziedzinie techniki przemysłowej, jak i w handlu, a większość ich mieszkańców stanowili rzemieślnicy” (Marshall 1919, cyt. wg wydania 1932, s. 285). Cała Marshallowska analiza okręgów przemysłowych opiera się na przykładach miejskich. Więcej: są przypadki, w których stawiany jest znak równości między dużym miastem i dużym okręgiem przemysłowym. A. Becattini, tymczasem, neglizuje wymiar miejski, pomijając w swoich rozważaniach nad okręgami przemysłowymi okręgi usytuowane w obrębie aglomeracji miejskich. Nie zajmuje się właściwie również okręgami, o których strukturze decyduje obecność dużych przedsiębiorstw.

Według B. Pecqueura i N. Rousier (1992, s. 444–445) wersją okręgu Marshallowskiego końca XX wieku jest okręg technologiczny (przypominający, być może, miejski biegun rozwoju analizowany przez F. Perroux), zdefiniowany w czterech następujących punktach:

1. Okręg technologiczny jest nierozzerwalnie związany ze środowiskiem miejskim, rozumianym w takim znaczeniu, że miasto jest nie tylko miejscem konsumpcji lub wydatków [...], lecz także miejscem produkcji.

2. Okręg technologiczny nie składa się wyłącznie z małych przedsiębiorstw lub jednostek produkcyjnych, lecz powstaje dzięki nowym relacjom między małymi i dużymi przedsiębiorstwami. Inaczej mówiąc, można tutaj napotkać dobrze znane zjawiska polaryzacji przez jednostki motoryczne.

3. Okręg technologiczny uzyskuje relatywne korzyści z przestrzennych powiązań ustanawianych między poszczególnymi podmiotami dla osiągnięcia lepszych wyników na rynkach międzynarodowych. Nie ma więc sprzeczności, lecz jest komplementarność między tym, co lokalne i tym, co międzynarodowe.

4. Okręg technologiczny odnawia się i ewoluuje na podstawie specyficznego poziomu regulacji społecznej. Warunki tej regulacji są spełnione tylko przy istnieniu szczególnych rozwiązań instytucjonalnych.

B. Pecqueur i N. Rousier sądzą, że Marshallowskimi okręgami przemysłowymi dzisiejszej doby, czyli okręgami technologicznymi, są – w większej mierze niż okręgi w rodzaju okręgów włoskich – wielkie miasta krajów rozwiniętych skupiające technologicznie nowe działalności (zwane też miastami technologicznymi). Nie pomniejszając znaczenia, jakie dla powstania i rozwoju okręgów technologicznych mają liczne małe i średnie firmy innowacyjne, autorzy ci kładą wszakże akcent na dużych jednostkach przemysłowych lub naukowych. W rozważanych okręgach technologicznych pełnią one rolę jednostek motorycznych w sensie F. Perroux, niekoniecznie będąc jednostkami dominującymi.

Można dodać, że „miejskie” rozumienie Marshallowskich okręgów przemysłowych jest oczywiste również dla wielu innych autorów. Okręgi te – stwierdza A. J. Scott (1992c) – istnieją w różnych skalach geograficznych. Może to być zbieżność z pojedynczą dzielnicą w pojedynczym mieście (produkcja broni i biżuterii w Birmingham), z całym obszarem metropolitalnym (przemysł lotniczy i kosmiczny Los Angeles) lub z wieloma miastami w danym regionie (przemysł samochodowy w stanach Michigan, Illinois i Ohio). W tym samym obszarze miejskim może się rozwinąć kilka różnych okręgów przemysłowych.

Pozostawałoby jeszcze wyjaśnić pokrótce, jak pojęcie okręgu technologicznego ma się do takich znanych pojęć, jak park technologiczny, park naukowy i liczne inne pokrewne pojęcia, dość swobodnie stosowane w literaturze. Kwestii tej daleko do jednoznacznego rozstrzygnięcia. Najogólniej można by przyjąć, że okręg technologiczny, czy to w sensie M. Storpera, czy to w sensie B. Pecqueura i N. Rousier, jest pojęciem nadrzędnym względem całego szeregu pojęć oznaczających innowacyjne skupienia działalności wysokiej techniki. Pojęcie okręgów technologicznych może więc ogarniać wszelkie „regiony wysokiej techniki” (*high-tech regions*), „przestrzenie technopolitalne” bądź „technopolie” i „bieguny technologii”, te ostatnie dzielone na centra innowacji, parki naukowe, parki technologiczne, parki biznesu i handlu i wyższe strefy przemysłowe (Benko 1991; patrz również Jałowicki 1991) lub też – według podziału stosowanego w Unii Europejskiej – na parki naukowe, parki badawcze, parki technologiczne, centra innowacji, inkubatory biznesu, parki biznesu i handlu (Lazzeroni 1995).

Wymienione skupienia działalności wysokiej techniki są przez wielu autorów wiązane przede wszystkim – jako postfordowskie – z elastyczną specjalizacją i produkcją (por. Benko 1991; Boisvert 1992; Sternberg 1995b; 1996; Storper 1993). Pogląd ten jest również przez wielu kwestionowany i to od dawna.

2.5. ROZSZERZENIE POJĘCIA NOWYCH OKRĘGÓW PRZEMYSŁOWYCH: WYJŚCIE POZA ELASTYCZNĄ SPECJALIZACJĘ I PRODUKCJĘ

Powstawanie i rozwój nowych okręgów przemysłowych, a zwłaszcza okręgów Marshallowskich, takich jak zdefiniowane i opisane przez G. Becattiniego, żywo zainteresowało A. Kuklińskiego (1995), który wystąpił z propozycją uruchomienia międzynarodowego programu badawczego pt. *„Przemysł prywatny a Marshallowskie okręgi przemysłowe w Europie Środkowej”*. Ten godny uwagi zamysł wydaje się wciąż aktualny i zasługujący na poparcie, aczkolwiek w zmodyfikowanej formie. Od wysunięcia wymienionej propozycji upłynęło już kilka lat, na przestrzeni których dokonała się dalsza znaczna ewolucja poglądów na Marshallowskie okręgi przemysłowe, na okręgi elastycznej specjalizacji i produkcji oraz na rozwój okręgów przemysłowych w ogóle. W szczególności należałoby poddać reinterpretacji kategorię tezę A. Kuklińskiego, że „przestrzeń postfordowska i Marshallowski okręg przemysłowy zastąpiły przestrzeń fordowską i biegun wzrostu Perroux” (tamże, s. 392), samą zaś propozycję programową zatytułować, na przykład: *„Przemysł prywatny a nowe okręgi przemysłowe w Europie Środkowej”* lub jeszcze lepiej: *„Nowe okręgi przemysłowe w Europie Środkowej”*.

W ostatnich latach jesteśmy świadkami generalnego odejścia od rozpatrywania nowych okręgów przemysłowych wyłącznie jako okręgów elastycznej specjalizacji i produkcji bądź też Marshallowskich okręgów przemysłowych. Wyjaśnienie powodów tej zmiany można znaleźć w dużej już liczbie prac poddających krytycznej dyskusji zarówno koncepcje elastycznej specjalizacji i produkcji, jak i okręgów przemysłowych na nich opartych. Należą do nich, w szczególności, prace takich autorów jak A. Amin (1989, 1994), A. Amin, K. Robins (1990, 1992), A. Amin, A. Malmberg (1992), M. S. Gertler (1988, 1992), J. Gough (1996), J. Lovering (1990), A. Malmberg (1996), A. Markusen (1996), S. O. Park, A. Markusen (1995), A. Sayer (1989b), M. Storper (1992), R. Walker (1989). Bliższe ich omówienie nie mieści się w ramach niniejszego opracowania, chcemy więc zwrócić uwagę tylko na najistotniejsze momenty, wynikające z tej krytyki oraz przewartościowań będących jej następstwem:

1. Koncepcję Marshallowskiego okręgu przemysłowego, w ujęciu przedstawionym przez G. Becattiniego (1979, 1989a) i w ujęciach pokrewnych, należałoby – być może – traktować jako próbę skonstruowania pewnego „idealnego” modelu okręgu. Idealizacja ta, według nowszych opinii, wykazuje wiele słabości w konfrontacji z rzeczywistością. Studia empiryczne przypadków aglomeracji przemysłowych, które – jak się początkowo wydawało – mogłyby być zaliczone do kategorii okręgów Marshallowskich (i istotnie były do niej niejednokrotnie zaliczane), wykazały, że chodzi tu często

o bardzo różne struktury. Różnice między poszczególnymi aglomeracjami okazywały się o wiele większe, niż łączące je podobieństwa.

2. Podkreśla się obecnie, że okręgi elastycznej specjalizacji i produkcji, w tym okręgi Marshallowskie, są tylko jednym spośród wielu typów nowych okręgów przemysłowych. Zdaniem K. Sternberga (1996), „elastyczne” okręgi przemysłowe stanowią wręcz znikomą mniejszość istniejących okręgów przemysłowych i z tego powodu lepiej uważać je za wyjątki potwierdzające regułę, jaką są „nieelastyczne” struktury regionalne. Jakkolwiek by było, nie znajdują już większego poparcia skrajne stwierdzenia A. J. Scotta (1988b) lub M. Piore’a i C. Sabela (1984) prezentujące te okręgi jako paradygmatyczne prototypy nowej formy gałęziowej i przestrzennej organizacji działalności gospodarczej w postfordowskiej przyszłości, w ujęciach krajowych i międzynarodowych, i eksponujące szczególnie potencjał transformacyjny tych okręgów oraz zdolności endogenicznego wzrostu elastycznych gospodarek lokalnych i regionalnych. W związku z tym przypominane też są ostrzeżenia A. Sayera (1989a, b), aby nie ulegać zwodniczej prostocie cechującej dychotomiczne podziały, w których występują jednoznaczne opozycje „sztywny” – „elastyczny” bądź „fordowski” – „postfordowski”. Zatem, właściwą płaszczyzną rozpatrywania okręgów elastycznej specjalizacji i produkcji wydaje się ich rozpatrywanie we współistnieniu zarówno z wcześniej rozwiniętymi typami okręgów przemysłowych, jak i z różnymi innymi równolegle pojawiającymi się typami.

3. Główny nacisk zdaje się dzisiaj przenosić na zróżnicowanie nowych okręgów przemysłowych, na ich mnogość, różność pod względem genezy, rozmiarów i charakteru oraz równoczesne istnienie obok siebie. Według S. O. Parka i A. Markusen (1995) współczesne studia nad nowymi okręgami przemysłowymi i formułowanie odnośnych uogólnień teoretycznych powinny w większej niż dotychczas mierze uwzględniać złożony charakter podejmowania decyzji lokalizacyjnych oraz procesów kształtowania tych okręgów. Okręgi te należy zwłaszcza rozpatrywać z punktu widzenia „wielopodmiotowego”, tj. brać przede wszystkim pod uwagę to, że o ich powstaniu i rozwoju decyduje wiele różnych podmiotów, reprezentujących różne zachowania i stawiających sobie różne cele. Podmiotami tymi są: instytucje państwowe, zarówno na szczeblu ogólnokrajowym, jak i na niższych szczeblach; wielkie firmy wielolokalizacyjne i wielonarodowe; lokalne podmioty różnego rodzaju, w tym instytucje finansowe i małe przedsiębiorcze firmy; uniwersytety i inne organizacje o celach niezarobkowych; mobilne – w skali międzyregionalnej, a nawet międzynarodowej – kadry pracowników naukowych i inżynierskich.

4. W aktualnych podejściach do problematyki nowych okręgów przemysłowych silnie się podkreśla znaczenie usieciowania i umocowania jako szczególnie ważnych czynników kształtowania i funkcjonowania okręgów; docenia się też w pełni wcześniejsze osiągnięcia w dziedzinie rozwijania odnośnych pojęć, związane z badaniami elastycznych struktur przemysłowych. Relatywnie większą wagę przywiązuje się jednak do usieciowania i umocowania pozalokalnego niż lokalnego. Większe znaczenie przypisuje się też „egzogeniczności” wzrostu i rozwoju okręgów, nie zaś „endogeniczności”. Jedno i drugie łączy się z rosnącym przekonaniem, że ekspansja nowych okręgów przemysłowych w krajach rozwiniętych, a w jeszcze większej mierze w kra-

jach rozwijających się, jest związana głównie z dużymi, silnymi podmiotami: państwem, wielkimi korporacjami, innymi znaczącymi instytucjami, dużymi organizmami miejskimi.

Powyższe stwarza całkiem nowe, większe impulsy do rozważania nowych okręgów przemysłowych w kategoriach przestrzeni spolaryzowanych. Wolno w szczególności sądzić, że sygnalizowany wzrost znaczenia dużych motorycznych podmiotów różnego rodzaju – wielkich przedsiębiorstw, instytucji, miast – w kształtowaniu i funkcjonowaniu tych okręgów będzie stanowił asumpt do jeszcze szerszego sięgnięcia do stosownych wyjaśnień oferowanych przez teorię polaryzacji. Do wyjaśnień tych nawiązujemy na następnych stronach niniejszego opracowania, omawiając bliżej koncepcje usieciowania i umocowania (na których ważność dla zjawiska nowych okręgów przemysłowych wskazywaliśmy już parokrotnie) oraz okręgotwórcze znaczenie różnej skali podmiotów i organizacji.

Charakterystyka tych koncepcji poprzedzi prezentację trzech klasyfikacji nowych okręgów przemysłowych, wybranych z nowszej literatury przedmiotu. Przedstawiane klasyfikacje korespondują w znacznej mierze z wcześniej przez nas zestawionymi postulatami adresowanymi do badań nad tymi okręgami. Sądzimy, że zapoznanie się z tymi klasyfikacjami może mieć, oprócz znaczenia czysto poznawczego, znaczenie dla wyżej wspomnianej rodzimej propozycji badań nad nowymi okręgami przemysłowymi, stanowiąc podstawę do jej przeformułowania i bardziej szczegółowego ukie-
runkowania.

2.6. KONCEPCJE USIECIOWANIA I UMOCOWANIA, ICH ZWIĄZKI Z TEORIĄ POLARYZACJI

2.6.1. KONCEPCJE USIECIOWANIA

Koncepcje sieci (*network*) lub usieciowania (*networking*) są immanentnie związane z teorią polaryzacji. „Polaryzacja to sieć powiązań [...]” – zwięźle oznajmia J.-R. Boudeville (1972, s. 68). Pojęcie przestrzeni spolaryzowanej wywodzi się pierwotnie z obserwacji systemów powiązań między przemysłami przez F. Perroux. J.-R. Boudeville rozszerza tę zależność na sferę miejską: „Miasta i sektory [gospodarki] tworzą spolaryzowane całości [zespoły], ponieważ utrzymują ze sobą stosunki [...] polaryzację można zdefiniować jako połączenie lub związek istniejący pomiędzy elementami określonego zespołu zlokalizowanych działalności: miast, regionów lub sektorów” (tamże). Powyższe dotyczy zarówno zjawisk ściśle ekonomicznych, jak i społecznych, zwłaszcza jeżeli rozpatruje się te ostatnie pod kątem przepływu informacji i przekazywania innowacji.

W nowszej interpretacji J. G. Lambooya (1991, s. 21) związek ten przedstawiony jest następująco: „Teoria Perroux jest jak najściślej spleciona z koncepcją sieci. Jej podstawową ideą było to, że relacje rynkowe mogą być opisane jako sieci, przy użyciu matematycznego języka topologii. »Biegun wzrostu« należało uważać za dominujący (firma oligopolistyczna) ośrodek w obrębie systemu sieciowego. Topologiczną prze-
<http://rcin.org.pl>

strzeń sieciową nazwano »przestrzenią ekonomiczną«. Bieguny wzrostu były »kluczowymi przedsiębiorstwami« w obrębie tych przestrzeni ekonomicznych [...]. Bieguny wzrostu dominują i mają moc rozstrzygania o strukturze rynku. Nad sprzecającymi i kupującymi [...] dominuje »pająk w sieci«.

Według P. Veltza (1991) w niektórych krajach (autor opiera swą hipotezę głównie na przykładzie Francji) obserwuje się wyraźne przejście od polaryzacji między różnymi strefami „*polarisation-zone*” do polaryzacji w formie sieci „*polarisation-réseau*”. Aktualnie, stwierdza P. Veltz: „wzrost biegunów zależy od ich zdolności do łączenia się z głównymi strumieniami i sieciami, do przejmowania rent związanych z punktami przecinania się sieci, do tworzenia węzłów sieci itd.” (tamże, s. 203).

Koncepcje sieci, używane od dawna w wielu dyscyplinach, chociaż – trzeba przyznać – często tylko w charakterze metafor, znalazły bardzo szerokie zastosowanie w naukach społecznych i ekonomicznych począwszy od lat osiemdziesiątych (De Bresson, Amesse 1991). Analiza sieci jest uważana za nowe narzędzie wyjaśniania dynamiki regionalnej (Praat 1991; Grotz, Braun 1993). Istnieje zgoda co do tego, że znaczenie struktur usieciowanych i integracja w układy sieciowe przybierają na sile. Sądzi się, że układy sieciowe będą w bliskiej przyszłości dominującą formą organizacyjną gospodarki. Zwraca się przy tym uwagę na znaczenie tych powiązań rozumianych bardzo szeroko, w sensie relacji sił i wpływów (*power and influence*): „złożony zespół sieci wzajemnych powiązań między firmami o różnej sile i różnym wpływie jest szczególnie owocnym sposobem konceptualizacji organizacji łańcuchów produkcyjnych i systemów produkcji” (Dicken, Thrift 1992, s. 285–286). „Te złożone sieci wewnątrzfirmowych i międzyfirmowych relacji sił i wpływów stanowią część podstawowych nici, z których jest utkana struktura gospodarki przestrzennej” (tamże, s. 287).

Według M. Piore’a i C. Sabela (1984) sieci stanowią generację układów organizacyjnych najlepiej dostosowaną do wymagań rozpoczynającej się piątej długiej fali Kondratiewa. Podkreśla się wszakże, że sieci nie są zjawiskiem nowym: już od początków rewolucji przemysłowej znane są sytuacje funkcjonowania regionalnych lub gałęziowych sieci firm, sieci generujących znaczne korzyści zewnętrzne.

Powiązania między firmami jako jednostkami organizacyjnymi rozważano albo jako powiązania oparte na rynku, tj. konkurencyjne, konfliktowe relacje poziome, albo jako powiązania oparte na hierarchii, tj. autorytarne, biurokratyczne relacje pionowe (Bianchi, Bellini 1991). Koncepcja sieci jest „trzecią formą”, pośrednią między układami rynkowymi i układami hierarchicznymi. „Powszechnie przyjmuje się, że organizacja sieciowa łącząca ze sobą firmy lub inne podmioty gospodarcze stanowi pośredni „system zarządzania” (*system of governance*) usytuowany pomiędzy organizacją hierarchiczną (firma) z jednej strony, a »klasycznymi«, czyli pieniężnymi transakcjami (rynek) z drugiej strony” (Teubal i in. 1991, s. 381). „W sieciach transakcje nie dokonują się ani poprzez oddzielne akty wymiany, ani poprzez administracyjne dyspozycje, lecz poprzez sieci indywidualnych podmiotów zaangażowanych we wspólne, preferencyjne, wzajemnie się wspierające działania” (Powell 1991, cyt. za Bovaird 1993, s. 645). Struktury sieciowe są często bardziej efektywne niż inne struktury, zwłaszcza w sytuacjach, gdy rynki są niespokojne i następują szybkie zmiany

w technologii. Sieci są szczególnie przydatne w sytuacjach wymagających szybkiego i dokładnego przepływu informacji kluczowych ze względów handlowych lub społecznych. Ani układy hierarchiczne, ani układy rynkowe nie są wystarczająco skuteczne dla realizacji tych celów (Lambooy 1995). Sieci stają się sprawą zasadniczą zarówno dla przedsiębiorstw małych i średnich, jak i coraz większej liczby dużych.

Według M. Teubala i współautorów (1991) dwa główne elementy określają dzisiaj obszar powiązań międzyfirmowych nazywany usieciowaniem: 1) powtarzalność transakcji i interakcji, 2) trwałość powiązań w długim okresie. Oba implikują istnienie mechanizmów wzajemnego dostosowania firm do wyłaniających się niepewności, tj. do podziału nieoczekiwanych zysków lub do dodatkowego wysiłku wymaganego ze strony firm. Implikują również istnienie reguł czy też norm dotyczących wykorzystania informacji dostarczanych przez jedną firmę w toku jej interakcji lub transakcji z innymi firmami. Zatem zjawisko usieciowania nie powinno być wyjaśniane głównie w kategoriach „kosztów”, transakcyjnych czy innych, lecz powinno być analizowane raczej w kategoriach zachowań strategicznych, zdolności dostosowawczych, komplementarności technicznej i innych komplementarnych aktywów oraz czynników socjologicznych, takich jak interpersonalne relacje odpowiedzialności i zaufania oraz profesjonalna etyka współpracy (Freeman 1991).

Można zatem twierdzić, że nowy paradygmat sieciowy oznacza powstawanie dość odmiennej formy ekonomicznej, ponieważ „w sieciowych sposobach alokacji zasobów transakcje odbywają się nie za pośrednictwem wyodrębnionych aktów wymiany, ani za pośrednictwem pełnomocnictw administracyjnych, lecz za pośrednictwem sieci poszczególnych osób lub instytucji włączonych do działań na warunkach wzajemności, uprzywilejowania i obopólnego poparcia [...]. Komplementarność i dostosowanie są kamieniami węgielnymi efektywnych sieci produkcyjnych” (Powell 1991, cyt. za Murdoch 1995, s. 741). W związku z powyższym zwraca się uwagę, że w dzisiejszej organizacji sieciowej daje się zauważyć tendencja do dużego wzrostu powiązań sieciowych, które są – z jednej strony – powiązaniem relatywnie „słabymi”, określonymi dość luźno w porównaniu z tradycyjnymi regułami wymiany rynkowej, z drugiej zaś powiązaniem relatywnie stabilnymi, opartymi na wzajemnym zaufaniu i funkcjonującymi w dłuższych okresach, z rzadszymi zmianami uczestników, niż na rynkach pieniężnych (Grotz, Braun 1993).

Najbardziej ogólne określenie omawianej tutaj koncepcji, według B. Lenz i K. Kulinata (1997, s. 34) brzmi następująco: „Koncepcja sieci implikuje przede wszystkim odrzucenie powiązań między firmami uwarunkowanych hierarchicznie lub geograficznie. W sieciach są one zastąpione przez formę organizacyjną, w której to firmy wchodzące w ich skład traktują sukces ekonomiczny raczej jako wytwór pewnego otoczenia, oparty na zasadzie wzajemności, niż jako rezultat stosunków wymiennych opartych na zasadzie równowartości związanej z rynkiem. Oznacza to, że powstaje on w kontekście długookresowych stosunków wymiennych opartych na zaufaniu, zamiast równej wartości (dobra lub wartości w zamian za pieniądź) generowanej w pojedynczych transakcjach”.

Zasięg przestrzenny i konfiguracja sieci są oczywiście bardzo zróżnicowane. Istnieją sieci skupione i sieci rozproszone na większych przestrzeniach: sieci lokalne,

regionalne, krajowe, ponadkrajowe, globalne. Istnieją sieci z terytorialnymi „rdzeniami” i bez nich, sieci będące kombinacją aglomeracji i dyspersji, sieci symetryczne, w których uczestniczą firmy o zbliżonej wielkości, i sieci asymetryczne złożone z małych i dużych firm (Echeverri-Carroll i in. 1998). W publikacjach Komisji Unii Europejskiej sieci dzieli się na 4 podstawowe typy. Są to: 1) sieć „gwiazdowa”, w której główną rolę odgrywa wyróżniająca się firma wiodąca, 2) sieć „połączeń węzłowych”, w której nie ma specjalnych, uprzywilejowanych powiązań i w której każdy z partnerów utrzymuje kontakty z każdym z pozostałych partnerów, 3) sieć *ad hoc*, słabo sformalizowana, w której intensyfikacja kontaktów i współpracy następuje w miarę narastających potrzeb, 4) sieć „sieci regionalnych”, o najwyższym stopniu złożoności (Van Alphen 1997).

Wiele jest definicji sieci. Tradycyjnie, sieci określa się jako szczególne rodzaje związków łączących zespoły ludzi, przedmiotów lub zdarzeń (Murdoch 1995). Według P. Bianchiego i N. Belliniego (1991, s. 489) „sieć jest interaktywnym zespołem firm, opartym na zewnętrznym podziale pracy i nie podlegającym zhierarchizowanemu zarządzaniu”. Przez analogię do definicji firmy, którą zaproponowali M. Aoki i współautorzy (1990), można określić sieć jako „dynamiczny zespół porozumień produkcyjnych”.

W formułowaniu koncepcji sieci coraz większego znaczenia nabiera obecnie zagadnienie innowacji. Do najważniejszych przyczyn tego stanu rzeczy należy to, że innowacje stają się podstawowym narzędziem konkurowania na otwartych rynkach. Podkreślane jest więc rosnące znaczenie sieci dla tworzenia rynków. Wiąże się z tym modyfikacja bądź uściślenie poglądów na usytuowanie organizacji sieciowej, pośrednie między „firmą” i „rynkiem”. K. Imai i Y. Baba (1989, cyt. za Freeman 1991, s. 502) piszą: „Sieci można uznać za wzajemnie przenikającą się formę rynku i organizacji”. Według M. Teubala i współautorów (1991, s. 389) „sieci stają się bardziej decydującym, dynamicznym ogniwem pomiędzy innowacją (i firmą innowacyjną) z jednej strony i rynkiem, niż statycznym »pośrednim« systemem zarządzania przeciwnym w pewnym sensie rynkowi”.

C. Freeman (1991) przyjmuje, że problem innowacji polega na obróbce i przetworzeniu **informacji** pochodzących z różnych źródeł w użyteczną **wiedzę** o projektowaniu, wytwarzaniu i sprzedawaniu nowych wyrobów i technologii, przy czym istnienie odpowiednich sieci jest sprawą zasadniczą zarówno dla gromadzenia informacji, jak i ich przetwarzania.

W związku z tym coraz więcej uwagi poświęca się sieciom rozumianym przede wszystkim jako sieci innowatorów. W. Stohr – jak wzmiankuje C. Freeman (1991, s. 509) – trafnie opisuje gospodarkę współczesnej Japonii jako „nic oprócz sieci innowatorów” (*nothing but networks of innovators*).

Powyższe znajduje odzwierciedlenie w odpowiednich definicjach sieci. M. Piore i C. Sabel (1984) określają sieć innowatorów jako organizację przemysłową opartą na dużej liczbie podmiotów, które są zdolne nie tylko do dyfuzji innowacji, lecz także do ich stymulowania i natychmiastowego przekazywania do zastosowań przemysłowych. W często powoływanej w literaturze definicji, którą sformułowali K. Imai i Y. Baba (1989, cyt. za Freeman 1991, s. 502), stwierdza się, że: „Organizacja sieciowa jest pod-

stawowym układem instytucjonalnym mającym na celu zajmowanie się systemiczną innowacją”. Zdaniem M. Teubala i współautorów (1991) rozwój sieci można uznać za ewolucyjny proces uruchamiany poprzez innowacje, tj. poprzez coraz bardziej efektywne łączenie techniki (lub wiedzy technicznej) i potrzeb użytkowników. Proces ten to proces kolektywnego uczenia się. Według nich: „Sieć [...] jest dynamicznym, efektywnym układem organizacyjnym mającym na celu stworzenie społecznej puli informacji i wiedzy dotyczącej jakiegoś wynalazku i jego przydatności” (Teubal i in. 1991, s. 389),

Istnieje wiele rodzajów sieci: sieci dostawców, odbiorców, podwykonawców, technologiczne, komunikacyjne, różne sieci usługowe i inne. Odpowiednio, istnieje wiele różnych klasyfikacji sieci, np. w zależności od charakteru i przedmiotu odnoszonych powiązań (por. np. Lambooy 1991). Literatura poświęca dużo uwagi dwóm rodzajom powiązań sieciowych: podwykonawstwu (*subcontracting*) i koalicjom strategicznym (*strategic alliances*). Bardziej tradycyjne jest podwykonawstwo, polegające zazwyczaj na tym, że duża firma przekazuje część procesu produkcyjnego wyspecjalizowanym firmom satelickim. P. Dicken i N. Thrift (1992, s. 286) wskazują na rozprzestrzenianie się pewnej nowej, dość odmiennej formy organizacyjnej w tym zakresie określanej jako „pionowo zdezagregowana organizacja sieciowa”, w której „prawie wszystkie czynności w łańcuchu produkcyjnym, poza głównymi funkcjami kontrolnymi i koordynacyjnymi, zleca się niezależnym firmom, które jednak wprowadzają produkt końcowy na rynek ze znakiem firmowym wiodącego przedsiębiorstwa”. Jeśli chodzi o strategiczne koalicje zawierane między niezależnymi firmami dla osiągnięcia określonych celów, stanowią one rodzaj sieci szczególnie żywo rozwijających się w ostatnich latach. Zajmują one czołowe miejsce wśród konkurencyjnych strategii właściwie wszystkich dużych, i wielu mniejszych, przedsiębiorstw (Dicken, Thrift 1992).

W tym miejscu szerzej wskażemy tylko na te kategorie sieci, które są szczególnie istotne z punktu widzenia innowacji. Według C. Freemana (1991, s. 502) są to:

- 1) wspólne przedsięwzięcia oraz korporacje badawcze,
- 2) wspólne porozumienia w zakresie badań i rozwoju,
- 3) porozumienia w dziedzinie wymiany technicznej,
- 4) inwestycje bezpośrednie (holdingi z udziałami mniejszościowymi) uzasadnione czynnikami technicznymi,
- 5) umowy licencyjne i porozumienia wtórne,
- 6) sieci podwykonawców, współproducentów i dostawców,
- 7) stowarzyszenia badawcze,
- 8) wspólne programy badawcze sponsorowane przez rządy,
- 9) komputerowe banki danych i sieci wartości dodanej dla wymiany technicznej i naukowej,
- 10) inne sieci, w tym sieci nieformalne.

Kategorie te nie wykluczają się wzajemnie i wiele firm, zarówno dużych jak i małych, uczestniczy w kilku z wymienionych kategorii sieci, wiele firm zaś we wszystkich. Niezwykle ważne są sieci nieformalne. Jak podkreśla C. Freeman (1991), w pewnej mierze pełnią one rolę analogiczną do roli „cichej wiedzy” (*tacit knowledge*) w obrębie firm, często ważniejszej, niż skodyfikowane formalne normy i specyfi-

kacje produkcyjne. Zarówno na poziomie sieci nieformalnych, jak i sieci formalnych bardzo ważne są powiązania osobiste oparte na zaufaniu i wzajemności. Dlatego w rozwoju sieci przywiązuje się duże znaczenie do czynników kulturowych i socjologicznych, takich jak język, wykształcenie, poczucie tożsamości regionalnej, światopogląd, doświadczenie życiowe, a nawet wspólne zainteresowania w zakresie spędzania wolnego czasu.

W związku z działalnością innowacyjną chcemy jeszcze na koniec zwrócić uwagę na zagadnienie relacji między sieciami i bliskością przestrzenną (por. także s. 29–30 nin. opracowania). Wielu autorów jest zdania, że bliskość przestrzenna różnych podmiotów jest bardzo ważna dla funkcjonowania sieci i dowodzi, że efektywna wymiana informacji, a więc i kooperacja, może następować wtedy, gdy uczestnicy sieci zlokalizowani są jeden blisko drugiego (Pyke, Sengenberger 1992). Dotyczy to w szczególności sieci wielofunkcyjnych, skupiających bardzo wielu partnerów (Fourcade 1992), czy też różnych sieci nieformalnych opartych na osobistych kontaktach (Fromhold-Eisebith 1995). Nie ma jednak prostej zależności między sieciami i bliskością przestrzenną. Lokalny kontekst przestrzenny nie jest jedynym, w którym sieci mogą efektywnie funkcjonować. W pewnych przypadkach istnieje możliwość zastąpienia bliskości przestrzennej w sensie geograficznym przez bliskość organizacyjną lub kulturową (Gertler 1995; Bathelt 1995).

2.6.2. KONCEPCJA UMOCOWANIA

Z koncepcjami usieciowania ściśle związana jest koncepcja społecznego umocowania działalności ekonomicznej, skrótowo nazywana koncepcją „umocowania” (*embeddedness*; dotychczas nie znaleźliśmy zadowalającego polskiego odpowiednika tego terminu). Koncepcja umocowania jest istotnie bardzo trudna do oddzielenia od koncepcji usieciowania. Jak podaje G. Grabher (1993, s. 4), umocowanie odnosi się do faktu, że „działanie ekonomiczne i jego rezultaty, tak jak wszystkie działania społeczne i ich rezultaty, są uwarunkowane wzajemnymi relacjami istniejącymi między działającymi podmiotami oraz strukturą całej sieci tych relacji”. Stosownie do tego, powiązania sieciowe są kwestią kluczową dla koncepcji umocowania; usieciowanie występuje tutaj jako ważny czynnik umocowania podmiotów gospodarczych w ich otoczeniu (Grotz, Braun 1993).

Pojęcie umocowania, skądinąd niezbyt precyzyjnie zdefiniowane w literaturze, pochodzi od antropologa społecznego K. Polanyi’ego (1944/1957), który posługiwał się nim na oznaczenie relacji związania/niezwiązania między zachowaniami gospodarczymi a stosunkami społecznymi. Do socjologii i ekonomii wprowadził je na powrót M. Granovetter (1985). Według M. Granovettera główna trudność współczesnej ekonomii wynika z zaniedbywania społecznej natury życia gospodarczego. Idea umocowania jest próbą konceptualizacji zewnętrznych zależności różnych podmiotów indywidualnych i zbiorowych, ściślej zaś tych ich aspektów, których nie można objąć za pomocą tradycyjnych koncepcji (Oinas 1997). M. Granovetter (1985, s. 490) postuluje, aby w analizie tych zależności przypisać należyłą wagę „konkretnym osobowym relacjom i strukturom lub »sieciami«, ponieważ przeważająca część ludzkiego zachowania jest ściśle umocowana (*embedded*) w sieciach powiązań interpersonalnych”.

Jak już wspomniano w innym miejscu niniejszego opracowania, umocowanie jest uważane za drugi – obok usieciowania – podstawowy czynnik kształtowania i funkcjonowania nowych okręgów przemysłowych. Przez umocowanie rozumie się umocowanie różnych podmiotów w określonym środowisku (*milieu*) bądź otoczeniu (*environnement*); dwa ostatnie pojęcia i odpowiadające im terminy są różnie definiowane, wężej lub szerzej, nieprzestrzennie lub przestrzennie, często zaś używane są zamiennie.

Według A. Malmberga (1997, s. 575): „Środowisko można postrzegać albo jako sieć podmiotów (inne firmy lub organizacje), z którymi firma współdziała, albo jako ogólne ramy działalności firmy: struktury instytucjonalne, walory społeczne, kultura polityczna itd.” W innej pracy A. Malmberga (1996, s. 400) środowisko (lokalne, regionalne) jest to „część terytorium odznaczająca się pewną spójnością opartą na wspólnych zachowaniach mających związek z jego lokalnymi instytucjami i kulturą, strukturą przemysłu i organizacją pracy”. W tym sensie środowiskiem, nawet tylko „środowiskiem lokalnym”, może być cały kraj, region miejski lub jakakolwiek inna funkcjonalnie określona jednostka niższego szczebla. Powyższe definicje kładą zatem nacisk na trzy zespoły cech środowiska/otoczenia, określone przez A. Malmberga (1997) następująco: 1) struktury produkcyjne, 2) infrastruktura technologiczna, 3) kultura i instytucje. Koncepcję umocowania można potraktować jeszcze szerzej, odnosząc ją do umocowania w szeroko rozumianym środowisku geograficznym. W tym kierunku zmiierzają rozważania S. O. Parka i A. Markusen (1995), którzy mocno akcentują konieczność włączenia problematyki przyrodniczych zasobów środowiska do studiów nad nowymi okręgami przemysłowymi.

Koncepcja umocowania, podobnie jak koncepcja usieciowania, rozszerza analizę powiązań okręgów przemysłowych poza ściśle ich granice; rozróżnia się umocowanie lokalne (*local embeddedness*) i umocowanie pozalocalne (*nonlocal embeddedness*). Oba te rodzaje umocowania mają znaczenie dla kształtowania i funkcjonowania okręgów przemysłowych. W przypadku umocowania lokalnego, geograficzna bliskość gospodarujących podmiotów sprzyja rozszerzaniu kontaktów osobistych, co z kolei jest ułatwieniem dla rozwoju interakcji. Powtarzające się interakcje są, następnie, podstawą budowy wzajemnego zaufania. Wobec postępującego umiędzynarodowienia współczesnej globalnej gospodarki i zmieniających się zachowań wielonarodowych korporacji, ważne jest również umocowanie pozalocalne. Interakcje o dalekim zasięgu przestrzennym są zjawiskiem powszechnym w wielkich korporacjach, również budowanie zaufania może się odbywać na dalekie odległości ponad różnymi granicami (Park 1996).

W interesującym nas kontekście chodzi o wyjaśnienie relacji firm i sieci firm z ich lokalnym i pozalocalnym środowiskiem/otoczeniem: w jaki sposób dokonuje się umocowanie różnych przemysłów w poszczególnych miejscach, jakie są różnice w tym umocowaniu i jak się rozwijają różne formy przemysłu w różnych warunkach społeczno-kulturowych. Dotyczy to również receptywności różnych środowisk rozpatrywanej z punktu widzenia innowacji; nie wszystkie środowiska można uznać za podatne na przyjęcie wszystkich innowacji (Murdoch 1995). Warto wskazać na zbieżność z koncepcją umocowania, a co najmniej komplementarność względem niej, ta-

kich antecedentnych pojęć z dziedziny teorii polaryzacji, jak dynamika środowiska, zdolność odzewowa środowiska lub propagacja motoryczna, wymienionych na s. 17 niniejszego opracowania.

Pojęcie umocowania jest szeroko używane w badaniach nad nowymi okręgami przemysłowymi, poczynając od badań nad okręgami Marshallowskimi. „Model okręgu przemysłowego zakłada bardzo silną formę umocowania relacji biznesowych w głębszej strukturze społecznej (*social fabric*), umocowania stwarzającego siłę wyścigową, aby umożliwić stałą kontynuację nawet tak pozornie paradoksalnego działania, jak kooperacyjna konkurencja. Jeśli zastanowimy się nad warunkami, jakie mogą być najbardziej sprzyjające dla takiego silnego umocowania, to prawdopodobnie okaże się, iż nie stanowi zbiegu okoliczności, że okręgi mające największe sukcesy były najbardziej jednorodne pod względem rasowym i kulturowym” (Harrison 1992, s. 479). Praktyka wykazała, że „bez rzeczywistego uwzględnienia lokalnej struktury społeczno-ekonomicznej, napędzany z zewnątrz wzrost rzadko wyzwala samopodtrzymujący się, długotrwały proces rozwojowy. Przeciwnie, łatwiej tworzy »katedry na pustyni« (lub »katedry pustoszące bezpośrednio otoczenie« wskutek szoku, jakiemu ulega lokalna struktura płac i cen)” (Camagni 1995, s. 318).

Bardzo mocno jest podkreślane znaczenie relacji między systemem ekonomicznym a środowiskiem. Jak stwierdza G. Garofoli (1992a), jest ono kluczowe dla istnienia korzyści zewnętrznych (zewnętrznych dla przedsiębiorstwa, lecz wewnętrznych dla danego obszaru). Korzyści te są zależne od istnienia wzajemnie wspierających się powiązań między produkcją a lokalnym systemem społeczno-kulturowym. M. Storper i R. Walker (1989, s. 144 i nast.) dowodzą, że „na trajektorje rozwojowe miejsc pracy, firm, rynków i przemysłów decydujący wpływ ma ich umocowanie (tutaj: *embodiment*) w określonej strukturze terytorialnej”. N. Komninos i E. Sefertzi (1998) wyróżniają trzy główne środowiskowo uwarunkowane ścieżki rozwojowe nowych okręgów przemysłowych: a) neotaylorowską lub neofordowską, związaną z tradycyjnym wielkomięskim środowiskiem przemysłowym aktualnie ulegającym restrukturyzacji, b) „wschodzącego słońca” (*sunrise development path*), cechującą nowe okręgi skupiające działalności badawczo-rozwojowe i przemysły wysokiej techniki, c) korporacyjną, znaną w szczególności z okręgów elastycznej specjalizacji i produkcji, takich jak Marshallowskie okręgi przemysłowe.

2.7. OKRĘGOTWÓRCZE ZNACZENIE DUŻYCH PODMIOTÓW: FIRM, INSTYTUCJI, MIAST

W kształtowaniu i funkcjonowaniu nowych okręgów przemysłowych ważną rolę odgrywają zarówno duże, jak i małe firmy. We współczesnej gospodarce globalnej oczywiste są różnorodne powiązania między dużymi firmami, między małymi firmami, jak i między dużymi i małymi. Z różnych interakcji firm wynikają różne typy okręgów przemysłowych (Park 1996). W literaturze raczej się odchodzi od ujmowania relacji między dużymi i małymi firmami w kategoriach przeciwieństw, bądź zalet i wad rozpatrywanych z osobna; częściej, na podstawie badań empirycznych, opisy-

wane są przypadki rozwoju powiązań o charakterze symbiotycznym i kooperacyjnym (Lowey 1997; Sweeney, Feser 1998).

Powyższe nie przesądza jednakże o względnym znaczeniu obu kategorii wielkości firm. W Marshallowskich okręgach przemysłowych, szczegółowo opisanych w niniejszym opracowaniu, za decydujący czynnik ich kształtowania uważane są małe firmy. Na marginesie dodajmy, że w wielu przypadkach wyrażane są wątpliwości co do faktycznej wielkości tych firm. Już S. Brusco (1986) zauważył, że niektóre małe firmy w „trzecich Włoszech” są małe tylko z nazwy, ponieważ zlecają wiele etapów produkcji innym firmom lub chałupnikom. Wiele z tych „małych” firm to w istocie firmy duże, przynajmniej w sensie finansowym i handlowym (Dunford, Benko 1991). Zwracano też uwagę na wkraczanie do typowych Marshallowskich okręgów w „trzecich Włoszech” dużych, wielozakładowych przedsiębiorstw, stwierdzając przy sposobności, że w zasadzie nie ma wystarczających powodów, dla których okręgi takie nie mogłyby przez dłuższy czas funkcjonować ze znaczącą domieszką dużych przedsiębiorstw (Scott 1992b).

Według M. Piore'a i C. Sabela (1984) przyszłość (kapitalistyczna) była równoznaczna z rozkwitem i panowaniem sieci małych niehierarchizowanych firm (i skupiających je okręgów) o elastycznej specjalizacji i produkcji. Od dłuższego czasu zdaje się jednak utrwać tendencja do rozpatrywania przyszłości w kategoriach powrotu do dużych firm i dalszej ich dominacji (Dicken, Thrift 1992; Coffey, Bailly 1996; Hudson 1997). Zdaniem A. J. Scotta (1992b) wiele, jeśli nie większość, nowych okręgów przemysłowych powstało właśnie poza skupieniami małych i średnich firm; duże jednostki produkcyjne często odgrywają główną rolę w inicjowaniu, rozwoju i wzroście tych okręgów. W wielu pracach podkreśla się, że międzynarodowa oligopolizacja jest obecnie najbardziej widocznym zjawiskiem wpływającym na struktury przestrzenne, między innymi ze względu na nasilenie procesów koncentracyjnych oraz centralizacyjnych w obrębie wielkich korporacji (Dunford, Benko 1991; Martinelli, Schoenberger 1991). Oprócz wskazania na rolę wielonarodowych korporacji – i przyjmowanych przez nie strategii – w formowaniu okręgów przemysłowych, zwraca się równolegle uwagę na rolę głównych instytucji państwowych w tej dziedzinie. Jedno i drugie skłania do patrzenia na współczesne procesy rozwoju nowych okręgów przemysłowych jako na procesy w większym stopniu egzogeniczne niż endogeniczne (Park, Markusen 1995; Markusen 1996).

Wydaje się, że w tym miejscu warto poruszyć zagadnienie relacji struktur oligopolistycznych do elastycznej specjalizacji i produkcji. W ostatnim dziesięcioleciu został zakwestionowany pogląd, jakoby elastyczność i płynące z niej korzyści były specyficzne dla małoskalowych, niehierarchicznych systemów produkcyjnych. Różni autorzy (Harrison 1989; Martinelli, Schoenberger 1991; Gertler 1992) zauważyli, że duże, oligopolistyczne, klasycznie fordowskie firmy zaczęły – w celu dostosowania do zmieniających się wymagań rynkowych – adaptować wiele innowacji organizacyjnych, w tym elastyczną organizację produkcji, o których wcześniej sądzono, że stanowią wyłączną domenę małych i średnich firm. Krótko mówiąc, zaczęto dowodzić, że struktury oligopolistyczne są całkowicie zbieżne z rosnącą elastycznością.

Jak stwierdza H. Bathelt (1995), w ostatnim okresie wzrosło znaczenie pionowo

zintegrowanych dużych przedsiębiorstw z produkcją masową. Próby wyjaśnienia tego wzrostu dostarcza B. Coriat (1991), formułując scenariusz dynamicznej elastyczności (*dynamic flexibility*), którą przeciwstawia „klasycznej”, elastycznej specjalizacji. Scenariusz dynamicznej elastyczności zakłada kombinowane działanie korzyści skali i korzyści zakresu produkcji, prowadzące do elastycznej produkcji masowej. Nie obserwuje się przy tym tendencji do pionowej dezintegracji, ani do zmniejszenia wielkości przedsiębiorstw lub zmniejszenia ich zdolności produkcyjnych. Dynamiczna elastyczność wymaga zarówno nakładów elastycznych technologii, jak i wprowadzenia nowych, elastycznych form organizacji pracy i ma znaczenie przede wszystkim dla przedsiębiorstw, które poprzez masową produkcję na wielkich urządzeniach osiągają korzyści skali. Zastosowanie scenariusza dynamicznej elastyczności ma zasadniczo sens w obecności rynków o dużym potencjale wzrostu.

Nie wnikając już dalej w szczegóły scenariusza dynamicznej elastyczności, zwróćmy uwagę na podstawowe implikacje przestrzenne tego scenariusza (Bathelt 1995). Istotne są tutaj, wzrost znaczenia bliskości przestrzennej i wzmocnienie przestrzennych procesów aglomeracyjnych. W regionach skupiających główne lokalizacje wiodących dużych przedsiębiorstw dochodzi do bardzo silnego przestrzennego skupiania się działalności przemysłowych i do utrwalania skupionych struktur. Wielkie przedsiębiorstwa z elastyczną produkcją masową oddziałują stymulująco na procesy zakładania nowych przedsiębiorstw i przyciągają siłę roboczą z innych regionów; ze względu na swoją produktywność, wielkość i dominację potęgują procesy koncentracji i aglomeracji. Rośnie znaczenie dostawców przedsiębiorstw z elastyczną produkcją masową, rozwijają się i umacniają wzajemne powiązania dostawczo-odbiorcze, co z kolei sprzyja podejmowaniu dalszych decyzji lokalizacyjnych (Gertler 1988; Bathelt 1994). W związku z tym warto zwrócić uwagę na znaczenie systemu tak ważnego dla elastycznej produkcji, jakim jest system dostaw „*just-in-time*”. Rozwojowi tego systemu przypisywana jest przez niektórych autorów szczególna rola jako generatora tzw. regionów „*just-in-time*”, czyli nowych przestrzennych biegunów wzrostu (Mair 1993).

Powracamy tu do wspomnianego już klasycznego problemu biegunu wzrostu jako dominującego ośrodka w obrębie systemu sieciowego (Lambooy 1991). Spektakularny rozwój układów sieciowych jako głównej formy organizacji gospodarczej, zwłaszcza rozwój sieci najdłuższych, o charakterze globalnym, stawia w nowym świetle kwestię odpowiednich ośrodków koordynujących i integrujących. A. Amin i N. Thrift (1992a, s. 576) zauważają, że „choć gospodarka światowa staje się zdecentralizowana (*decentralized*), [...] to niekoniecznie staje się gospodarką pozbawioną centrów (*decentred*)”. Eksponują znaczenie węzłów (punktów węzłowych) sieci jako szeroko rozumianych strategicznych centrów decyzyjnych.

Węzły te są wprost utożsamiane z biegunami wzrostu. W rozwoju tych węzłów, tak samo jak w rozwoju całych sieci, kluczowa rola przypada dużym przedsiębiorstwom (w skali globalnej – wielonarodowym korporacjom określanym też mianem przedsiębiorstw światowych). Właśnie te duże firmy funkcjonują bezpośrednio jako strategiczne centra decyzyjne, będąc narzędziem koordynacji, a często i rzeczywistej kontroli działalności wielu innych firm (mających odrębną osobowość prawną), nawet całych przemysłów (Dicken, Thrift 1992; Coffey, Bailly 1996). Jednak spojrzenie na

to, jak powstaje i utrzymuje się dominacja tych węzłów (biegunów), wychodzi daleko poza czynniki ściśle ekonomiczne. Efektywny rozwój węzłów zależy też w dużej mierze od czynników społecznych i kulturowych, określanых terminem „gęstość instytucjonalna” (por. s. 41 nin. opracowania).

Rola dużych instytucji, głównie zaś państwowych, nie znalazła dotychczas wystarczającego odzwierciedlenia w literaturze dotyczącej nowych okręgów przemysłowych; chodzi tu nie tyle o badania poszczególnych przypadków, ile o prace mające ogólniejszy charakter. Państwo i jego instytucje odgrywają wielką rolę w tworzeniu i funkcjonowaniu nowych okręgów przemysłowych, zarówno w krajach rozwiniętych, jak i (może nawet przede wszystkim) w krajach rozwijających się. Tematyka ta wkracza daleko w dziedzinę polityki i praktyki społeczno-gospodarczej i wymagałaby odrębnego szerszego omówienia. Tutaj poprzestajemy tylko na przytoczeniu opinii R. Gordona (1991), według którego prawie żaden nowy okręg wysokiej techniki nie powstał bez interwencji państwa. Gordon podzielił te okręgi na:

1. **Kompleksy wysokiej techniki kierowane przez państwo** (*state-led complexes*), stanowiące rezultat polityki państwa nastawionej na osiągnięcie określonych celów regionalnych za pośrednictwem technologicznie zorientowanych biegunów wzrostu; wpływ państwa jest tu najbardziej bezpośredni (przykłady: Sophia Antipolis, technopolie japońskie).

2. **Kompleksy wysokiej techniki zależne od państwa** (*state-dependent complexes*), będące wynikiem masowych inwestycji państwowych i wydatków na badania i rozwój, zwłaszcza w dziedzinie wojskowej, ale nie mające wyraźnych celów regionalnych, np.: Los Angeles, Wielki Boston, Western Crescent na zachód od Londynu, kalifornijska Dolina Krzemowa oraz „Miasto nauki” w Regionie Paryskim w początkowym etapie rozwoju.

3. **Kompleksy wysokiej techniki wspierane przez państwo** (*state-facilitated complexes*), powstałe głównie w rezultacie aktywności wielkich koncernów wielonarodowych, ale przy znacznym wsparciu ze strony rządów centralnych i regionalnych, np.: Silicon Glen w Szkocji, Research Triangle w USA.

Duża rola, jaką w tworzeniu nowych okręgów przemysłowych odgrywają wielkie organizacje i instytucje, idzie często w parze ze znaczeniem, jakie w tej dziedzinie mają wielkie organizmy miejskie. Jak stwierdził R. Hudson (1997), w przyszłości można się spodziewać dalszej gospodarczej dominacji wielkich ponadnarodowych korporacji, a przyszła mapa regionalna Europy będzie mapą rosnącej koncentracji potencjału tych korporacji – w istniejących regionach rdzeniowych, stanowiących *ex definitione* regiony miejskie – a także działalności badawczo-rozwojowej i zaawansowanego przemysłu produkującego nowe, technicznie skomplikowane wyroby. S. Kratke (1991) zwrócił uwagę na ścisłą zależność między światowym rozmieszczeniem największych korporacji i ich zachowaniami oraz rozmieszczeniem największych miast. Zależność ta leży u podstaw ogólnego wzrostu wielkich miast, poczynając od lat osiemdziesiątych. P. Claval (1989, 1996) zaproponował, aby zjawisko tego wzrostu nazwać metropolizacją. W pojęciu tym mieści się umocnienie sieci metropolii i wzrost dominacji jednych miast nad drugimi. W związku z tym mówi się o nowym rodzaju polaryzacji, uwarunkowanym szeroko rozumianymi zasobami poszczegól-

nych metropolii, głównie zasobami infrastrukturalnymi, bądź też – ogólniej – o spolarzowanym rozwoju siły ekonomicznej miast lub regionów miejskich (Dunford, Benko 1991; Kratke 1991).

P. Veltz (1992) przedstawiając główne tendencje rozwoju przestrzennego, podkreśla znaczenie następujących czynników bardzo silnie sprzyjających metropolizacji poprzez ponowne skupianie różnych działalności na obszarach miejskich: 1) istnienie rynku pracy kwalifikowanej; 2) istnienie rynku usług specjalistycznych; 3) istnienie szczególnie innowacyjnego środowiska skłaniającego pewne rodzaje i gałęzie produkcji do powrotu do lokalizacji miejskich.

W związku z tym warto wymienić dwie koncepcje oraz oparte na nich studia, bezpośrednio lub pośrednio dowodzące okręgotwórczej roli miast, zwłaszcza miast wielkich. Pierwszą z nich jest koncepcja miast światowych (*world cities*) lub globalnych (*global cities*), drugą koncepcja wysp innowacji (*islands of innovation*). Według koncepcji miast światowych (globalnych) ranga i potencjał współczesnego wielkiego miasta opierają się w coraz mniejszym stopniu na jego funkcjach centralnych względem otaczającego regionu, natomiast w coraz większym na jego ponadregionalnych funkcjach kierowniczych. Jak pisze S. Kratke (1991), następuje deregionalizacja systemu miejskiego: miasta globalne można określić jako miejsca lokalizacji krajowych i międzynarodowych działalności gospodarczych, które rozwijają się niezależnie od swojego bezpośredniego lokalnego i regionalnego otoczenia.

Miasta światowe są przestrzennymi koncentracjami różnych globalnych działalności kierowniczych: siedzib i central korporacji i spółek wielonarodowych, giełd i głównych instytucji finansowych, ośrodków przetwarzania danych i centrów telekomunikacji oraz całej gamy działalności pomocniczych w postaci różnych zaawansowanych usług dla producentów (takich jak: usługi prawnicze, księgowość, agencje nieruchomości, doradztwo i marketing). Możemy więc powiedzieć, że główną siłą napędową miasta światowego jest funkcjonowanie w charakterze ośrodka nadzoru, kierowania i zarządzania gospodarką globalną (Shachar 1996).

Za główną cechę miasta światowego uważana jest koncentracja centralnych zarządów korporacji i ściśle z nimi związanych instytucji finansowych. Drugą ważną cechą jest istnienie wielu różnych działalności pomocniczych, głównie usług dla producentów, trzecią – istnienie rozwiniętej infrastruktury technicznej, społecznej i kulturalnej oraz usług komunalnych. O wysokim stopniu koncentracji tych różnych działalności świadczą zwłaszcza dane dotyczące usług dla producentów: Londyn, na przykład, skupia blisko 1/3 całkowitego krajowego zatrudnienia w tej gałęzi (Fielding 1994).

Jeśli chodzi o wyspy innowacji, przytaczamy główne wyniki studium „*Archipelago Europe*” (Hilpert 1992, cyt. wg Hingel 1995), analizującego rozmieszczenie podmiotów uczestniczących w realizacji publicznych programów badawczych w zakresie biotechnologii, sztucznej inteligencji, aeronautyki i przestrzeni kosmicznej w latach 1981–1992. Na tej podstawie można było stwierdzić, że w krajach Unii Europejskiej istnieje relatywnie niewielka liczba wysp innowacji stałowiących obszary z wysoką koncentracją – współpracujących w tych programach – przedsiębiorstw i laboratoriów badawczych, niejednokrotnie wysoko wyspecjalizowanych w poszczególnych dziedzinach.

Wyróżniono dziesięć „głównych europejskich wysp innowacji”, jakimi są: Anglia

Południowo-Wschodnia, Paryż/Ile-de-France, Frankfurt, Monachium, Turyn, Rotterdam/Amsterdam, obszar Ren–Ruhra, Stuttgart, Lyon/Grenoble, Mediolan (por. wzmiankę o kreatywnych aglomeracjach miejskich na s. 27–28 nin. opracowania). Wymienione główne wyspy innowacji koncentrują około 80% wszystkich przedsiębiorstw i laboratoriów uczestniczących w międzynarodowej współpracy w dziedzinie nauki oraz techniki w Europie. Wyniki studium „*Archipelago Europe*” potwierdzają siłę historycznych regionów rdzeniowych, o których wspominaliśmy wcześniej; wszystkie główne wyspy innowacji leżą w obrębie starego przemysłowego obszaru Europy. Nowe technologie wykorzystywane są efektywnie do restrukturyzacji starych sektorów przemysłowych i wzmocnienia pozycji obszaru rdzeniowego.

Na coraz większy wzrost znaczenia europejskiego (miejskiego) rdzenia, określonego przez wyróżnione główne wyspy innowacji, wpływa również mechanizm nazwany mechanizmem gradacji regionalnej. Na wyraźne istnienie takiego mechanizmu wskazują powiązania kooperacyjne między głównymi wyspami innowacji a ich partnerami usytuowanymi na zewnątrz, w regionach peryferyjnych. Im dalej od europejskiego rdzenia zlokalizowane są współpracujące placówki, tym częściej są to laboratoria, a nie przedsiębiorstwa, tym mniejsze i bardziej wyspecjalizowane są realizowane przez nie przedsięwzięcia oraz tym częściej inicjatywa współpracy wychodzi od największych przedsiębiorstw znajdujących się w obszarze rdzeniowym.

2.8. TYPOLOGIA NOWYCH OKRĘGÓW PRZEMYSŁOWYCH

Spośród prób typologii nowych okręgów przemysłowych warto na początek wskazać na typologię przedstawioną przez M. Storpera i B. Harrisona (1991). Typologia ta opiera się na rygorystycznej klasyfikacji okręgów (w znaczeniu systemów produkcyjnych) według – szeroko rozumianych – struktur powiązań (*input-output*) jednostek produkcyjnych składających się na dany okręg oraz struktur organizacji i zarządzania (*governance*) tymi jednostkami. Autorzy postawili sobie za zadanie stworzenie wstępnego schematu pojęciowego, ułatwiającego zrozumienie i porównanie nowych okręgów przemysłowych, zwłaszcza tych, które się szybko i efektywnie rozwijają, oraz uchwycenie ich tendencji rozwojowych. Wgląd w struktury powiązań ma pomóc zwłaszcza w określeniu stopnia elastyczności różnych systemów produkcyjnych, wnikięcie zaś w struktury organizacji i zarządzania – w określeniu, jaka jest siła oddziaływania różnych podmiotów na rozwój poszczególnych systemów. Przestrzenne ujęcie tego schematu, tj. ukazanie sposobów uporządkowania przestrzennego działania gospodarczych, zmierza m. in. do pokazania, w jakiej mierze ta siła oddziaływania jest siłą endogeniczną, tj. tkwiącą wewnątrz danego okręgu, a w jakiej mierze egzogeniczną, tj. umiejscowioną poza jego granicami.

Zaproponowany schemat analizy operuje następującymi rodzajami struktur powiązań jednostek produkcyjnych (firm), powiązań wyrażonych zasadniczo w postaci terytorialnych sieci odzwierciedlających konfigurację przestrzenną poszczególnych obszarów: 1) odosobnione małe i średnie zakłady (*isolated workshops, atomistic producers*); 2) duże, pionowo zintegrowane firmy (*process producers*); 3) sieci skupione

(*agglomerated networks*), głównie z małymi i średnimi jednostkami; 4) sieci skupione, z obecnością co najmniej kilku dużych jednostek; 5) sieci rozproszone (*dispersed networks*), głównie z małymi i średnimi jednostkami; 6) sieci rozproszone, z obecnością co najmniej kilku dużych jednostek. W powyższym nie uwzględniono, istniejących w rzeczywistości, kombinacji aglomeracji i dyspersji, tj. sieci częściowo skupionych (skoncentrowanych) i częściowo rozproszonych.

Struktury zarządzania wyróżnione w tej analizie wyprowadzone są z modelu rdzenio-wo-pierścieniowego (*core-ring*): rdzeniem jest duże przedsiębiorstwo, pierścieniem są firmy otaczające, zazwyczaj słabsze, dostawcy i podwykonawcy. Wyróżniono cztery główne rodzaje struktur zarządzania, od najmniej do najbardziej zhierarchizowanych:

1. **Pierścień, bez rdzenia** (*all ring, no core*) – nie ma stałej firmy wiodącej lub istnieje rotacyjny lider, jak w przypadku czasowego powiązania pewnej liczby niezależnych firm w celu realizacji określonego przedsięwzięcia (*project-by-project system*). W zasadzie nie istnieje żadna hierarchia; powiązania między firmami, względnie trwałe, są powiązaniem opartymi na współpracy lub symetrii sił.

2. **Kombinacja rdzenia i pierścienia, z firmą koordynującą** – istnieje pewna systematyczna koordynacja, pewna asymetria sił i pewna słabo wyrażona hierarchia między firmami. Firma koordynująca jest wiodącym (*systematic*) czynnikiem sieci powiązań i może wywierać regularny wpływ na funkcjonowanie innych firm w danej sieci, ale – co najważniejsze – nie może funkcjonować bez nich, ani rozstrzygać o ich istnieniu.

3. **Kombinacja rdzenia i pierścienia, z firmą dominującą** – układ sił jest asymetryczny, występuje znaczne zhierarchizowanie. Firma wiodąca jest tutaj firmą dominującą, faktycznie niezależną od pierścienia swoich dostawców i podwykonawców, tzn. zdolną do jednostronnej rekonfiguracji przynajmniej części pierścienia zgodnie ze swoimi potrzebami.

4. **Rdzeń, bez pierścienia** (*all core, no ring*) – wszystkie jednostki znajdują się w rdzeniu; firma pionowo zintegrowana.

Opierając się na powyższych klasyfikacjach, M. Storper i B. Harrison (1991) wyróżniają 7 następujących typów nowych okręgów przemysłowych:

1. **Podstawowe** (*canonical*) **okręgi przemysłowe**, z rozgałęzionymi niezhierarchizowanymi powiązaniem lokalnymi i ograniczonymi powiązaniem pozalokalnymi (w zakresie produkcji, lecz nie w zakresie zbytu); przykładami są Prato i Carpi we Włoszech (okręgi włókiennicze) i Romans we Francji (przemysł obuwniczy).

2. **Okręgi z rozgałęzionymi powiązaniem lokalnymi i pozalokalnymi**, w zasadzie niezhierarchizowanymi; przykładami są okręgi przemysłu wysokiej techniki w Kalifornii (Dolina Krzemowa i Orange County), niektóre okręgi przemysłu metalowego w Bawarii, okręg przemysłu filmowego Hollywood.

3. **Okręgi z dominacją dużych lokalnych firm**, z rozgałęzionymi powiązaniem lokalnymi i rozgałęzionymi niezhierarchizowanymi powiązaniem pozalokalnymi; przykładem jest okręg przemysłu lotniczego południowej Kalifornii.

4. **Okręgi z ograniczonymi powiązaniem lokalnymi i rozgałęzionymi niezhierarchizowanymi powiązaniem pozalokalnymi**; przykładami są niektóre okręgi przemysłu wysokiej techniki (Grenoble, Cambridge, Szkocja), okręg Oyonnax we Francji.

5. **Okręgi z dominacją dużych firm**, z rozgałęzionymi powiązaniem lokalnymi i rozgałęzionymi zhierarchizowanymi powiązaniem pozalokalnymi; przykładami są okręg przemysłu samochodowego Toyota City (Japonia) i okręg przemysłu lotniczego w Lynn, Mass. (USA).

6. „**Katedry na pustyni**” (*cathedrals in the desert*); okręgi z dominacją dużych firm, z ograniczonymi powiązaniem lokalnymi i rozgałęzionymi zhierarchizowanymi powiązaniem pozalokalnymi; przykładami są okręg przemysłu wysokiej techniki w Montpellier, okręg przemysłu lotniczego Seattle.

7. **Okręgi z rozgałęzionymi zhierarchizowanymi powiązaniem lokalnymi** i ograniczonymi powiązaniem pozalokalnymi; przykładami są okręg przemysłu samochodowego (Peugeot) w Sochaux-Montbéliard (Francja) i przemysłu obuwniczego w Cholet (Francja).

Następna wyróżniona przez nas próba typologii nowych okręgów przemysłowych pochodzi od A. Markusen (1996). Próba ta jest oparta na wynikach szerokiego projektu badawczego obejmującego głównie USA, a poza tym Japonię, Koreę Południową i Brazylię. *Notabene*, autorka stosuje tutaj bardzo pojemną definicję nowego okręgu przemysłowego. „Nowy okręg przemysłowy jest to duży (*sizable*), przestrzennie ograniczony obszar nowej, rynkowo zorientowanej działalności gospodarczej z wyraźną specjalizacją gospodarczą czy to w produkcji związanej surowcowo, czy to w przemyśle przetwórczym lub w usługach” (Park, Markusen 1995, s. 83). Ponadto, studium A. Markusen odnosi się do obszarów metropolitalnych, odpowiadających w przybliżeniu regionalnym rynkom pracy: jest kwestią otwartą, w jakiej mierze wyniki tego studium można bezpośrednio odnieść do ujęć subregionalnych.

A. Markusen (1996) wyróżnia i charakteryzuje, oprócz Marshallowskiego okręgu przemysłowego i jego włoskiego wariantu, trzy dalsze typy okręgów, prężnie funkcjonujących w rozwiniętych uprzemysłowionych krajach. Typy te odznaczają się całkowicie różnymi konfiguracjami firm, różnymi układami ciężarów w sensie orientacji wewnętrznej lub zewnętrznej i różnymi strukturami zarządzania. Wyróżnionymi dalszymi trzema typami są:

1. **Okręg centryczno-radialny** (*hub-and-spoke district*), uformowany wokół jednego lub więcej dużych, dominujących, ukierunkowanych zewnętrznie przedsiębiorstw przemysłowych i/lub usługowych, pionowo zintegrowanych, mających silną pozycję na rynkach krajowych i międzynarodowych, należących do jednej lub kilku gałęzi działalności. W oryginalnej obrazowej nazwie *hub-and-spoke district* zawiera się porównanie wymienionych przedsiębiorstw do kotwic (*anchors*) albo do piast kół (*hubs*), wokół których jak szprychy (*spokes*) rozpostarte są firmy dostawcze oraz inne firmy związane z tymi przedsiębiorstwami, mniejsze i słabsze.

Okręgi centryczno-radialne mogą występować w postaci silnie związanej, gdzie mniejsze firmy są całkowicie zależne od dużej, wiodącej firmy lub instytucji zarówno jako dostawcy jak i odbiorcy, lub w postaci słabiej związanej, gdzie mniejsze firmy mają dostęp do korzyści urbanizacji i aglomeracji wynikających z obecności dużych przedsiębiorstw, niekoniecznie sprzedając im – lub kupując od nich – towary i usługi. Ta druga forma okręgów stanowi wyraz bardziej zróżnicowanego procesu rozwojowego, wychodzącego od wiodących firm z chwilą, gdy skupienie skoncentrowanych wokół nich czynników przekroczy pewną masę krytyczną.

Umocowanie wiodących firm i instytucji ma tutaj przede wszystkim charakter zewnętrzny: są one silnie powiązane z dostawcami, odbiorcami i innymi konkurującymi firmami usytuowanymi poza okręgiem. W poszczególnych okręgach może też koegzystować kilka dużych wiodących firm, niezwiązanych lub luźno związanych ze sobą. Powiązania wewnątrzokręgowe między firmami wiodącymi i ich dostawcami mogą być znaczne; współpraca ta rozwija się jednak na warunkach stawianych przez duże firmy.

Przykładami okręgów centryczno-radialnych są: w USA – Seattle i centralne New Jersey, w Japonii – Toyota City, w Korei Południowej – Ulsan (przemysł samochodowy) i Pohang (stalownie), w Brazylii – San Jose dos Campos i Campinas.

2. **Satelicka platforma przemysłowa** (*satellite industrial platform*), będąca okręgiem złożonym zasadniczo z zakładów filialnych należących do wielkich wielonarodowych korporacji usytuowanych poza okręgiem. Pod tym względem różni się od okręgu centryczno-radialnego, w przypadku którego dominujące przedsiębiorstwo zlokalizowane jest wewnątrz okręgu. Charakter jednostek tworzących satelicką platformę przemysłową może być bardzo różny: z jednej strony – mogą to być głównie zakłady wysokiej techniki, z drugiej strony – w okręgu mogą przeważać zakłady realizujące rutynową produkcję montażową, z niskimi płacami, niskim opodatkowaniem, korzystające z publicznych subwencji. Szczególnie wyróżniającą się cechą opisywanego okręgu jest całkowity brak powiązań (lub sieci) między zakładami w obrębie okręgu i dominacja więzi z macierzystą korporacją oraz innymi zakładami filialnymi zlokalizowanymi poza granicami okręgu.

Satelickie platformy przemysłowe powstają często w pewnym oddaleniu od głównych konurbacji, w wyniku działań władz krajowych lub regionalnych mających na względzie stymulowanie rozwoju regionalnego obszarów peryferyjnych i obniżenie kosztów funkcjonowania firm nie mogących sprostać konkurencji w obszarach wielkomiejskich. Platformy satelickie można spotkać prawie we wszystkich krajach, niezależnie od stopnia ich rozwoju. Do tego typu należą, na przykład: w USA – Research Triangle Park (skupienie niezwiązanych ze sobą ośrodków badawczych wielkich międzynarodowych korporacji) i okręg Elkhart w stanie Indiana (skupienie zakładów filialnych z relatywnie prostą produkcją), w Korei Południowej – okręg Kumi (seryjna produkcja włókiennicza i elektroniczna) i Ansam (zgrupowanie różnych zakładów zanieczyszczających środowisko), w Japonii – niektóre technopolie, jak Oita i Kumamoto, w Brazylii – Manaus (strefa importowo-eksportowa rozwijana przez państwo).

3. **Okręg skupiony wokół instytucji państwowej** (*state-anchored* lub *state-centered district*), utworzony wokół jednej wielkiej lub kilku dominujących instytucji publicznych lub nie nastawionych na zysk, takich jak: bazy wojskowe, fabryki i laboratoria zbrojeniowe, uniwersytety, kompleksy więzienne, zespoły urzędów państwowych (prowincjonalnych, stanowych, regionalnych). Struktura tego okręgu, jeśli chodzi o powiązania dominujących jednostek z pracującymi na ich potrzeby przedsiębiorstwami, głównie o charakterze dostawczym, wykazuje pewne podobieństwo do struktury okręgu centryczno-radialnego. Mogą jednak występować sytuacje, w których wymienione kluczowe instytucje funkcjonują bez większych związków z innymi działalnościami w obrębie okręgu; jego struktura jest wówczas zbliżona do struktury satelickiej platformy przemysłowej.

Jako przykłady tego typu szybko rosnących okręgów przemysłowych A. Markusen wymienia: w USA – Santa Fe, Albuquerque, San Diego, Colorado Springs (bazy wojskowe, akademie wojskowe, laboratoria zbrojeniowe), Madison, Ann Arbor, Sacramento, Austin, Boulder (uniwersytety stanowe, administracja stanowa), Denver (drugie w państwie skupienie urzędów federalnych); w Japonii i Korei Południowej – Tsukuba i Taejon (rządowe kompleksy badawcze); w Brazylii – Campinas (renomowany uniwersytet) i San Jose dos Campos (rządowy wojskowy kompleks lotniczy).

Badania przeprowadzone przez A. Markusen i oparta na nich typologia okręgów zwracają dużą uwagę na następujące cechy okręgów przemysłowych: struktura wielkościowa przedsiębiorstw, powiązania przemysłowe „w górę” i „w dół” (dostawcze i odbiorcze), stopień dezintegracji pionowej, powiązania sieciowe przedsiębiorstw, struktury zarządzania, zdolności innowacyjne, organizacja produkcji. Są to cechy najczęściej uwzględniane w tego rodzaju badaniach. Oprócz tego autorka zwraca uwagę na inne ważne cechy, rzadziej uwzględniane, jakimi są: 1) rola państwa na wszystkich szczeblach – krajowym, regionalnym i lokalnym (jako prawodawcy, jako producenta i konsumenta dóbr i usług oraz gwaranta innowacji – ze skutkami dla rozmieszczenia i stabilizacji regionalnego i międzyregionalnego zatrudnienia), 2) rola dużych przedsiębiorstw w aglomeracjach przemysłowych, 3) umocowanie przedsiębiorstw w obrębie okręgów i w sieciach pozalokalnych, 4) dynamika rozwoju głównych przemysłów istniejących w okręgu, 5) perspektywy rozwojowe okręgu jako całości, 6) związki między strukturą i funkcjonowaniem okręgu a dobrobytem społecznym.

W nawiązaniu do ostatniego punktu, obejmującego implikacje dla dobrobytu, A. Markusen stwierdza, że „dobroć” okręgu – ujęta normatywnie – zależy od tego, w jakim stopniu dany okręg 1) zapewnia w dłuższym czasie średni lub ponadśredni wzrost gospodarczy, 2) chroni przed spadkiem zatrudnienia i bankructwem przedsiębiorstw w okresach kryzysu, 3) zapewnia relatywnie dobre miejsca pracy i nie dopuszcza do nadmiernej koncentracji bogactwa i własności, 4) sprzyja udziałowi pracowników w podejmowaniu decyzji dotyczących poszczególnych przedsiębiorstw, 5) zachęca do uczestnictwa w polityce regionalnej.

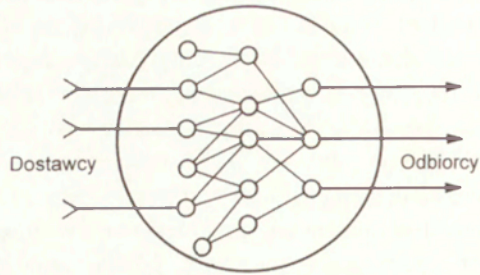
Rycina 1 obejmuje modele trzech pierwszych z wyżej opisanych typów okręgów, pokazujące względne wielkości przedsiębiorstw i powiązania między przedsiębiorstwami w poszczególnych typach okręgów. Powiązania wewnątrzokręgowe odwzorowane są wewnątrz, zewnątrzokręgowe zaś na zewnątrz kół: dostawcy występują po lewej, a odbiorcy po prawej stronie.

Poniższe zestawienie obejmuje cechy charakterystyczne każdego z typów okręgów, uszeregowane w kolejności ułatwiającej uchwycenie różnic i podobieństw między poszczególnymi typami:

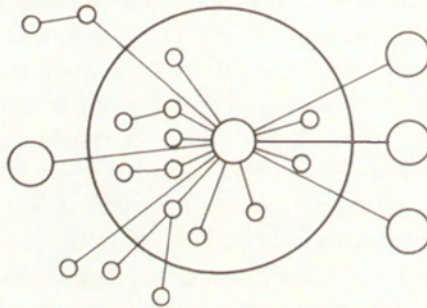
Marshallowskie okręgi przemysłowe

- Struktura gospodarcza zdominowana przez małe firmy należące do miejscowych właścicieli.
- Korzyści skali relatywnie niskie.
- Znaczne rozmiary transakcji wewnątrzokręgowych między odbiorcami i dostawcami.
- Lokalne podejmowanie kluczowych decyzji inwestycyjnych.
- Zawieranie długoterminowych umów i zobowiązań między miejscowymi odbiorcami i dostawcami.

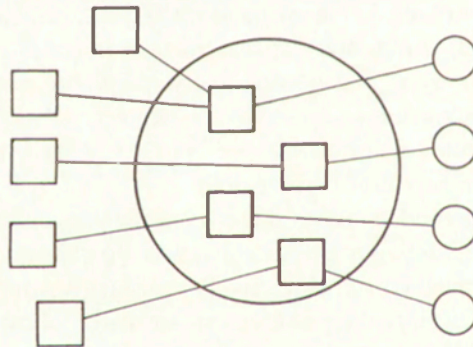
Marshallowski okręg przemysłowy



Okręg przemysłowy centryczno-radialny



Okręg przemysłowy typu platforma satelicka



- duża firma z siedzibą w obrębie okręgu
- mała miejscowa firma
- zakład filialny

Ryc. 1. Modele niektórych nowych okręgów przemysłowych: wielkości, powiązania i umocowanie przedsiębiorstw

Źródło: A. Markusen (1996)

Models of some new industrial districts: firm size, connections and embeddedness

Source: A. Markusen (1996)

- Niski stopień współdziałania lub więzi z firmami na zewnątrz okręgu.
- Rynek pracy wewnątrzokręgowy, wysoce elastyczny.
- Pracownicy związani raczej z okręgiem, niż z poszczególnymi firmami.
- Wysokie wskaźniki imigracji siły roboczej, niskie wskaźniki emigracji.
- Rozwój unikatowej lokalnej tożsamości kulturowej.
- Dostępność w obrębie okręgu (poza firmami) wyspecjalizowanych źródeł finansowania, ekspertyz technicznych, usług dla biznesu.
- Istnienie „kapitału rezerwowego” w obrębie okręgu.
- Niepokoje społeczne, ale dobre długookresowe perspektywy wzrostu i zatrudnienia.

Wariant włoski (cechy dodatkowe)

- Duży zakres przepływu personelu między firmami–odbiorcami i firmami–dostawcami.
- Wysoki stopień współdziałania między konkurującymi firmami w celu podziału ryzyka, stabilizowania rynku, udziału w innowacjach.
- Ponadproporcjonalne udziały pracowników zajmujących się projektowaniem i innowacjami.
- Silne stowarzyszenia zawodowe zapewniające dostęp do ogólnej infrastruktury – zarządzania, szkolenia, marketingu, pomocy technicznej lub finansowej, tj. mechanizmów podziału ryzyka i mechanizmów stabilizacji.
- Duża rola lokalnych władz w kierowaniu wiodącymi przemysłami i ich promowaniu.

Okręgi centryczno-radialne

- Struktura gospodarcza zdominowana przez jedną lub kilka dużych, pionowo zintegrowanych firm, otoczonych przez mniejsze firmy dostawcze.
- Pozalokalne umocowanie wiodących firm silnie powiązanych z dostawcami i firmami konkurującymi, zlokalizowanymi poza okręgiem.
- Korzyści skali relatywnie wysokie.
- Niski poziom obrotów lokalnego biznesu.
- Znaczne rozmiary transakcji wewnątrzokręgowych między firmami dominującymi i dostawcami.
- Kluczowe decyzje inwestycyjne podejmowane lokalnie.
- Zawieranie długoterminowych umów i zobowiązań między dominującymi firmami i dostawcami.
- Wysoki stopień współdziałania, powiązania z innymi firmami zarówno w obrębie okręgu, jak i poza nim.
- Średni zakres przepływu personelu między firmami–odbiorcami i firmami–dostawcami.
- Niski stopień współdziałania między dużymi konkurującymi firmami w celu podziału ryzyka, stabilizowania rynku, udziału w innowacjach.
- Rynek pracy wewnątrzokręgowy, mało elastyczny.
- Ponadproporcjonalne udziały pracowników fizycznych.
- Pracownicy związani przede wszystkim z dużymi firmami, następnie z okręgiem, następnie zaś z małymi firmami.
- Wysokie wskaźniki imigracji pracowników, ale niskie wskaźniki emigracji.
- Rozwój unikatowej lokalnej tożsamości kulturowej.
- Zdominowanie przez duże firmy wyspecjalizowanych źródeł finansowania, ekspertyz technicznych, usług dla biznesu.
- Mało „kapitału rezerwowego” w obrębie okręgu poza dużymi firmami.
- Brak stowarzyszeń zawodowych zapewniających dostęp do ogólnej infrastruktury – zarządzania, szkolenia, marketingu, pomocy technicznej lub finansowej, tj. mechanizmów podziału ryzyka i mechanizmów stabilizacji.
- Duża rola lokalnych władz w kierowaniu kluczowymi przemysłami i ich popieraniu w administracji lokalnej, prowincjonalnej i krajowej.

- Wysoki stopień publicznego zaangażowania w budowę infrastruktury.
- Zależność długookresowych perspektyw wzrostu od perspektyw rozwoju działalności oraz strategii dominujących firm.

Satelickie platformy przemysłowe

- Struktura gospodarcza zdominowana przez duże firmy, których właściciele i sieć zarządów znajdują się poza okręgiem.
- Korzyści skali od średnich do wysokich.
- Niski lub średni poziom obrotów poszczególnych jednostek.
- Minimalne transakcje wewnątrzokręgowe między odbiorcami i dostawcami.
- Kluczowe decyzje inwestycyjne podejmowane poza okręgiem.
- Brak długoterminowych zobowiązań w kontaktach z miejscowymi dostawcami.
- Wysoki stopień współdziałania oraz rozwoju powiązań z firmami na zewnątrz okręgu, zwłaszcza z macierzystą korporacją.
- Wysoki poziom przepływu personelu między firmami–odbiorcami i firmami–dostawcami, nie w obrębie okręgu, lecz na zewnątrz.
- Niski stopień współdziałania między konkurującymi firmami w celu podziału rynku, stabilizowania rynku, udziału w innowacjach.
- Rynek pracy zewnętrzny dla okręgu, wewnętrzny dla pionowo zintegrowanych firm.
- Pracownicy związani raczej z firmą, niż z okręgiem.
- Wysokie wskaźniki imigracji i emigracji pracowniczej na szczeblu menedżerów, specjalistów, techników, niskie na szczeblu pracowników fizycznych i tradycyjnych zawodów (obiecych).
- Słaby rozwój unikatowej lokalnej tożsamości kulturowej.
- Główne źródła finansowania, ekspertyzy techniczne, usługi dla biznesu dostępne poza okręgiem, za pośrednictwem firm lub zakupu na zewnątrz.
- Brak „kapitału rezerwowego” w obrębie okręgu.
- Brak stowarzyszeń zawodowych zapewniających dostęp do ogólnej infrastruktury – zarządzania, szkolenia, marketingu, pomocy technicznej lub finansowej, tj. mechanizmów podziału ryzyka i mechanizmów stabilizacji.
- Duża rola lokalnych władz w tworzeniu infrastruktury, wakacji podatkowych i innych ogólnych bodźców dla biznesu.
- Zagrożenie wzrostu wskutek możliwości przeniesienia, w średnim okresie, zakładów i działalności w inne miejsca, do podobnie zorganizowanych okręgów.

Okręgi przemysłowe skupione wokół instytucji państwowych (publicznych)

- Struktura gospodarcza zdominowana przez jedną lub kilka dużych instytucji rządowych, jak bazy wojskowe, stolice krajów lub prowincji (stanów), duże uniwersytety państwowe, otoczonych przez dostawców i odbiorców.
- Korzyści skali relatywnie wysokie w działalnościach sektora publicznego.
- Niski poziom obrotów miejscowego biznesu.
- Znaczne transakcje wewnątrzokręgowe między dominującymi instytucjami i dostawcami, ale nie między innymi podmiotami.
- Kluczowe decyzje inwestycyjne podejmowane na różnych szczeblach zarządzania, jedne lokalnie, inne poza okręgiem.
- Zawieranie krótkoterminowych umów i zobowiązań między dominującymi instytucjami i dostawcami/odbiorcami.
- Wysoki stopień współdziałania i więzi z firmami poza okręgiem, w przypadku organizacji dostawczych mających główne siedziby poza okręgiem.
- Średni poziom przepływu personelu między firmami–odbiorcami i firmami–dostawcami.

- Niski stopień współdziałania między lokalnymi firmami sektora prywatnego w celu podziału ryzyka, stabilizowania rynku, udziału w innowacjach.
- Rynek pracy – specjalistów/techników i menedżerów – wewnątrzokręgowy w przypadku stolic stanów, krajowy w przypadku uniwersytetów, instytucji wojskowych i innych biur federalnych.
- Ponadproporcjonalne udziały urzędników i specjalistów.
- Pracownicy związani przede wszystkim z dużymi instytucjami, następnie z okręgiem, później z małymi firmami.
- Wysokie wskaźniki imigracji pracowniczej, ale niskie emigracji.
- Rozwój unikatowej lokalnej tożsamości kulturowej.
- Brak wyspecjalizowanych źródeł finansowania, ekspertyz technicznych, usług dla biznesu.
- Brak „kapitału rezerwowego” w obrębie okręgu.
- Słabe stowarzyszenia zawodowe gromadzące informacje o klientach z sektora publicznego.
- Mała rola lokalnych władz w kierowaniu kluczowymi przemysłami i ich popieraniu.
- Wysoki stopień publicznego zaangażowania w budowę infrastruktury.
- Zależność długookresowych perspektyw wzrostu od perspektyw centralnych instytucji rządowych.

Ź r ó d ł o: A. Markusen (1996).

Uściślenia i rozbudowania wyżej przedstawionej typologii nowych okręgów przemysłowych dokonał S. O. Park (1996), współautor kilku wcześniejszych opracowań A. Markusen. Praca S. O. Parka ukazała się niemal równocześnie z obszernie przez nas powoływaną pracą A. Markusen (1996).

Bardzo przejrzysta typologia S. O. Parka (1996), trzecia z opisywanych przez nas typologii nowych okręgów przemysłowych, wyróżnia 9 typów okręgów. Są to okręgi: 1) **Marshallowski** (*Marshallian*), 2) **centryczno-radialny dostawczy** (*supplier hub and spoke*), 3) **centryczno-radialny odbiorczy** (*customer hub and spoke*), 4) **satelicki** (*satellite*), 5) **rozwinięty centryczno-radialny dostawczy** (*advanced supplier hub and spoke*), 6) **rozwinięty centryczno-radialny odbiorczy** (*advanced customer hub and spoke*), 7) **dojrzały satelicki odbiorczy** (*mature customer satellite*), 8) **dojrzały satelicki dostawczy** (*mature supplier satellite*), 9) **pionierski wysokiej techniki** (*pioneering high tech*). Na liście tej poszczególne typy okręgów pojawiają się niejako w „historycznej” kolejności. „Jeśli Marshallowski okręg przemysłowy uważamy za symbol tradycyjnego, rudymenarnego okręgu przemysłowego, to pionierski okręg przemysłowy wysokiej techniki może być uważany za symbol nowoczesnego okręgu przemysłowego w erze wysokiej techniki i globalizacji” (Park 1996, s. 487).

Spośród wymienionych 9 typów, cztery (typy 1–4) stanowią podstawowe (*basic*) typy okręgów przemysłowych; pozostałe mogą się rozwijać z typów podstawowych i można je uznać za typy mieszane (*hybrid*). Istotną różnicą w porównaniu z wcześniej przedstawioną typologią A. Markusen (1996) jest to, że nie ma tutaj osobnego „okręgu skupionego wokół instytucji państwowej” (skądinąd określanego przez autorkę jako „bardziej ekletyczna” kategoria okręgów) i że pojawił się odrębny „okręg pionierski wysokiej techniki”. W porównaniu z wcześniejszymi pracami (Park, Markusen 1995; Markusen 1996), S. O. Park posługuje się w tym kontekście nieco zmodyfikowaną definicją nowego okręgu przemysłowego. Nowy okręg przemysłowy to „duży przestrzennie ograniczony obszar nowej, rynkowo zorientowanej działalności

gospodarczej, mający wyróżniającą się specjalizację gospodarczą, sieć produkcyjną i umocowanie” (Park 1996, s. 479).

Główne cechy poszczególnych typów okręgów przemysłowych wyróżnionych przez S. O. Parka pokazuje tabela 1. Obejmują one: usieciowanie poszczególnych okręgów, ich umocowanie w regionie, przeważający system produkcji, wielkość przedsiębiorstw, określenie otoczenia produkcyjnego w sensie konkurencji/kooperacji, właściwości rynku pracy, wpływ czynników instytucjonalnych i niektóre inne wyróżniki, np. oszczędności na kosztach inwestycyjnych, zwłaszcza na tzw. kosztach utopionych lub historycznych (*sunk costs*) i generowanie efektów „*spin-off*”. „*Spin-offs*” albo „*spinoffs*” oznacza powstawanie nowych przedsiębiorstw na podstawie przedsiębiorstw istniejących, w szczególności zakładanie nowych firm przez pracowników, którzy wcześniej byli zatrudnieni w innych przedsiębiorstwach, raczej dużych i związanych z działalnością wysokiej techniki (Glasmeier 1988). Spośród czynników zestawionych w tabeli 1, chcemy tutaj zwrócić większą uwagę na te dwa czynniki, które – jak już wspomnieliśmy – uznawane są za szczególnie ważne w kształtowaniu i funkcjonowaniu nowych okręgów przemysłowych, mianowicie na usieciowanie i umocowanie.

Okręg typu 1 jest typowym Marshallowskim okręgiem przemysłowym. Odnacza się szeroko rozgałęzionymi lokalnymi sieciami dostawców i odbiorców; sieci pozalokalne mają bardzo ograniczony zakres. Przeważają małe firmy, lokalnie umocowane i wzajemnie ze sobą powiązane, z jednej strony jako odbiorcy, z drugiej jako dostawcy. Wśród małych firm okręgu nie ma firm wiodących i nie istnieje żadna hierarchia (patrz ryc. 2).

Z okręgów typu centryczno-radialnego, okręg typu 2 – dostawczy – ma szerokie lokalne powiązania dostawcze i pozalokalne powiązania odbiorcze, podczas gdy okręg typu 3 – odbiorczy – ma odwrotnie szerokie pozalokalne powiązania dostawcze i lokalne powiązania odbiorcze. Gospodarka okręgu zdominowana jest przez duże firmy wiodące; odgrywają one znaczącą rolę w organizacji sieci i lokalnego systemu przemysłowego. W okręgu typu 2 firma wiodąca jest w sieci produkcyjnej dostawcą, w okręgu typu 3 zaś odbiorcą. Lokalnymi odbiorcami w okręgu typu 2 i lokalnymi dostawcami w okręgu typu 3 są przeważnie małe firmy. Istnieje pewna hierarchiczność transakcji między firmami wiodącymi i lokalnymi małymi firmami. Współpraca między lokalnymi małymi firmami jest relatywnie niewielka, znacznie natomiast rozwinięta między firmami wiodącymi i lokalnymi małymi firmami. Lokalne i pozalokalne umocowanie ma prawie takie samo znaczenie.

Okręg typu 4 jest satelickim okręgiem przemysłowym, typowym zwłaszcza dla krajów rozwijających się i dla peryferyjnych regionów w krajach rozwiniętych. Większość powiązań produkcyjnych okręgu to powiązania pozalokalne, ponieważ występują tu głównie firmy będące filiami wielkich wieloregionalnych i wielonarodowych przedsiębiorstw działających w ramach przestrzennie bardzo rozległych sieci. Zatem umocowanie pozalokalne jest stosunkowo duże, natomiast lokalne prawie bez znaczenia.

Z biegiem czasu te podstawowe typy okręgów mogą ulegać przemianom wraz ze wzrostem złożoności tworzących je sieci oraz zmianami w lokalnym i pozalokalnym umocowaniu firm. Przede wszystkim, możliwe jest przejście od typów 2 i 3, okręgów

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

Objaśnienia:

Sieci: a – lokalne sieci dostawców; b – lokalne sieci odbiorców; c – ponadlokalne sieci dostawców; d – ponadlokalne sieci odbiorców.

Umocowanie: L – lokalne; S – lokalne słabe; P – pozalokalne.

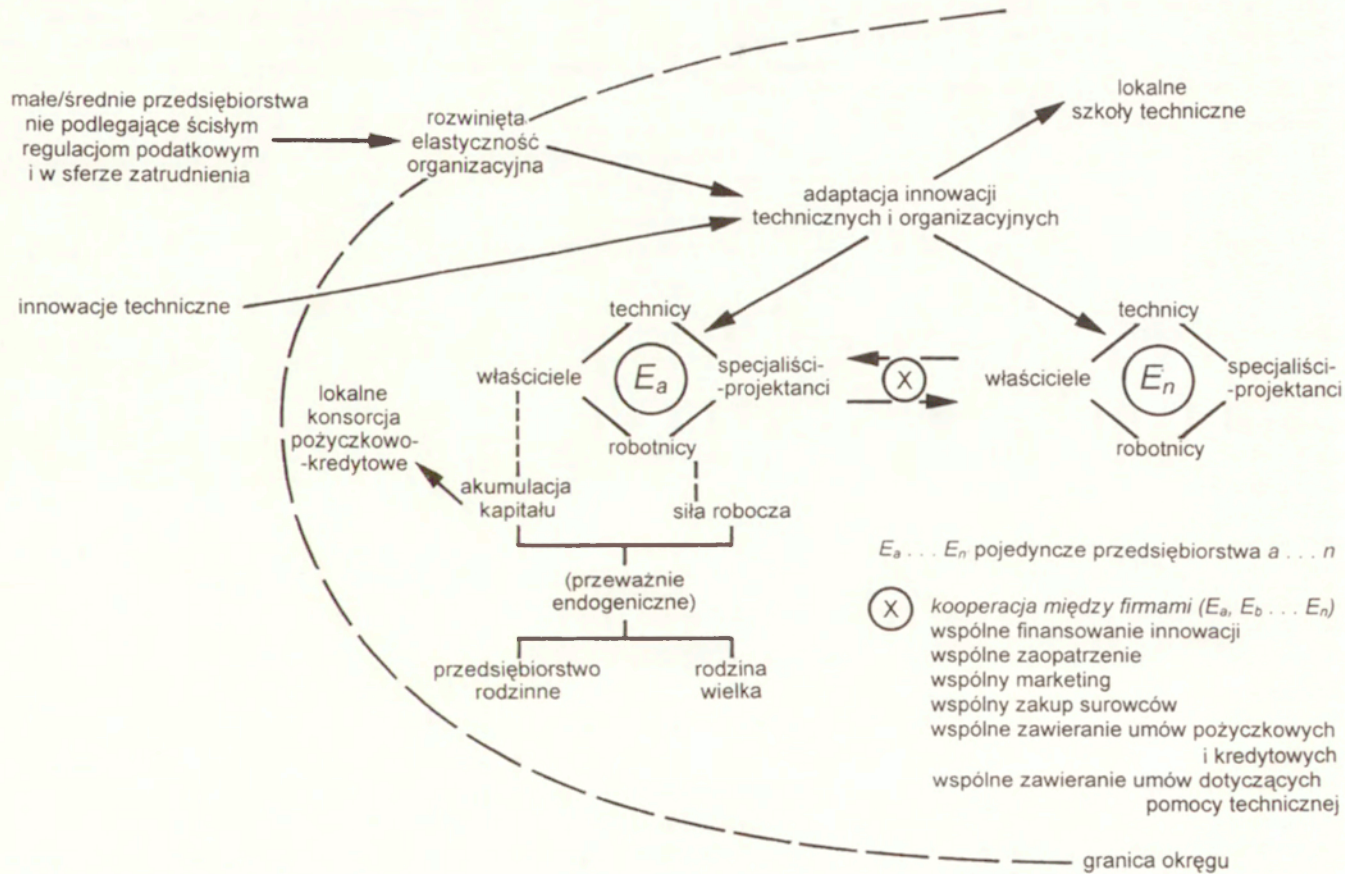
System produkcji: E – produkcja elastyczna, silnie rozwinięta; e – produkcja

elastyczna, słabo rozwinięta; M – produkcja masowa, silnie rozwinięta;

ms – produkcja masowa, słabo rozwinięta.

Wielkość firm: M – dominacja małych firm; D – dominacja dużych firm; m – wyłanianie się małych firm.

Lokalne środowisko pracy: a – rynek pracy; Ri – rynek zintegrowany; Rp – rynek podzielony (segmentacja); b – elastyczność siły roboczej; EI – siła robocza elastyczna; N1 – siła robocza nieelastyczna.



Ryc. 2. Model okręgu przemysłowego w „trzecich Włoszech” (sektor prywatny małych i średnich przedsiębiorstw)

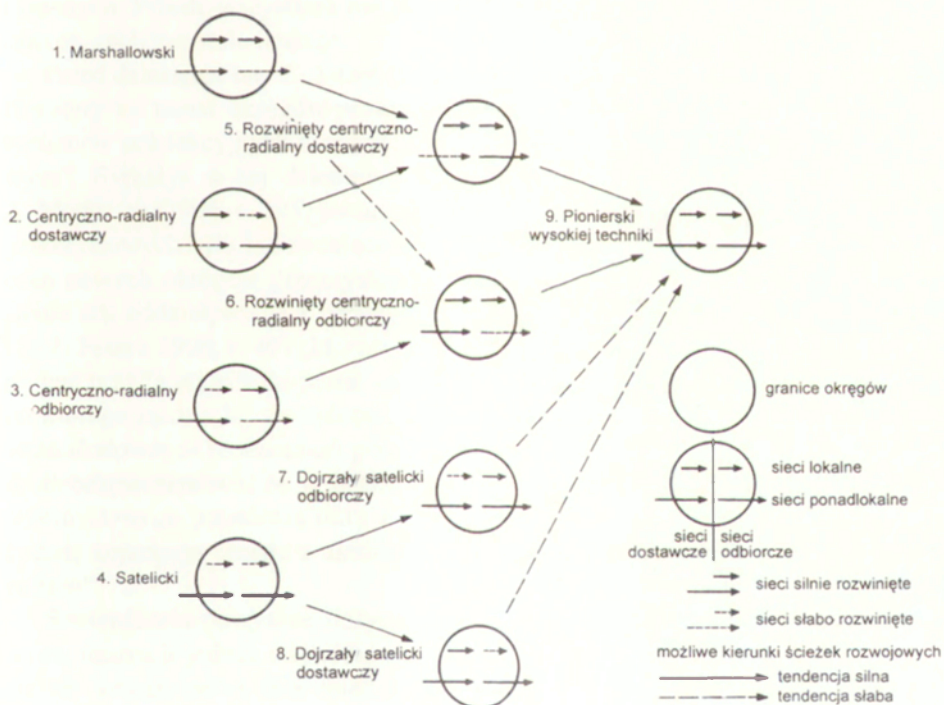
Źródło: W. Stohr (1986)

Model of industrial district in “third Italy” (private sector of small- and medium-sized firms)

centryczno-radialnych, do typów 5 i 6, rozwiniętych okręgów centryczno-radialnych, oraz od typu 4, okręgu satelickiego, do typów 7 i 8, dojrzałych okręgów satelickich. Możliwe jest również przejście od typu 1, okręgu Marshallowskiego, do typów 5 i 6, rozwiniętych okręgów centryczno-radialnych, w miarę ewentualnego powstania w okręgu Marshallowskim dużych firm z globalnymi sieciami i globalnym umocowaniem.

Z rozwiniętych okręgów centryczno-radialnych typu 5 i 6 (ale raczej nie z satelickich okręgów typu 7 i 8) może się wykształcić okręg typu 9, pionierski okręg wysokiej techniki. Podstawą do uformowania się tego okręgu jest silne lokalne umocowanie firm. Okręg ten wyróżnia się bardzo szeroko rozgałęzionymi, zróżnicowanymi sieciami powiązań, lokalnymi i pozalokalnymi, a w niektórych zakresach również globalnymi, łączącymi zarówno dostawców jak i odbiorców, zarówno duże jak i małe firmy. Powiązania te cechuje dość daleko posunięte współdziałanie, nawet między konkurującymi ze sobą firmami. Mimo że w okręgu współistnieją duże i małe firmy i są ze sobą wzajemnie powiązane, nie ma wyraźnej hierarchii w ich wzajemnych relacjach. Dobrym przykładem pionierskiego okręgu wysokiej techniki jest, według S. O. Parka, Dolina Krzemowa.

W rzeczywistości wiele współczesnych nowych okręgów przemysłowych może



Ryc. 3. Ścieżki rozwojowe nowych okręgów przemysłowych

Źródło: S. O. Park (1996)

Development paths of new industrial districts

Source: S. O. Park (1996)

<http://rcin.org.pl>

stanowią kombinację dwu lub więcej typów; dotyczy to zwłaszcza dużych obszarów metropolitalnych, które mogą obejmować elementy wszystkich opisanych typów.

Możliwe ścieżki rozwojowe nowych okręgów przemysłowych, tj. przejścia od jednego do innego typu okręgu, pokazuje rycina 3. W istocie problem tych przejść jest bardzo złożony, przy czym niekoniecznie muszą to być przejścia jednokierunkowe, tj. od poziomu rozwoju uważanego za niższy do poziomu wyższego. A. Markusen (1996) opisuje, na przykład, historyczną transformację niektórych okręgów satelickich w okręgi Marshallowskie lub centryczno-radialne, bądź okręgów centryczno-radialnych w Marshallowskie. Niektóre okręgi mogą też ulec degradacji i po prostu zniknąć.

ZAKOŃCZENIE

Opracowanie niniejsze jest w swej istocie próbą rozwinięcia propozycji badawczej, aby za jedną z ważnych hipotez organizujących badanie i wyjaśnianie zjawiska tzw. nowych okręgów przemysłowych przyjąć założenie o ich funkcjonowaniu jako form przestrzeni spolaryzowanej. Hipoteza ta, silnie się narzucająca w świetle istniejącej literatury przedmiotu, przenika z większą lub mniejszą dosłownością całe opracowanie. Na tle przedstawionych rozważań stopień jej prawdopodobieństwa wydaje się znaczny, i to w odniesieniu do większej części nowych okręgów, a zwłaszcza tych, które są najlepiej rozwinięte i ustrukturuowane.

Wyczerpujące potwierdzenie tej hipotezy należy wszakże do spraw złożonych i trudnych. Przede wszystkim nie jest ono możliwe bez odpowiednich badań empirycznych, tych zaś stale brakuje.

Przed dziesięciu laty C. Sabel (1989, s. 23) stwierdził, że pomimo istnienia obfitej literatury na temat okręgów przemysłowych „systematyczne próby oceny roli tych systemów produkcyjnych w rozwiniętej gospodarce znajdują się w stadium zaczątkowym”. Sytuacja w tej dziedzinie nie uległa od tego czasu większym zmianom. A. Markusen (1996, s. 295) pisze: „Empiryczna weryfikacja modelu nowych okręgów przemysłowych była zadziwiająco słaba. [...] Żaden autor nie wy dobył rygorystycznie cech nowych okręgów przemysłowych, w sposób, który by pozwolił na łatwe określenie ich oddziaływania i rozwoju w przestrzeni i czasie”. Zdaniem H. Sweeneya i E. J. Fesera (1998, s. 49) „literatura dotycząca okręgów przemysłowych zdominowana jest prawie wyłącznie przez »studia przypadków«, podejście metodologiczne, co do którego można by się spierać, czy jest najbardziej odpowiednie dla tego bardzo »kontekstowego« (*contextual*) pola badań”. U. Staber (1996, s. 299) ostrzega: „Istnieje niebezpieczeństwo, że w braku mocnej podstawy empirycznej koncepcję okręgu przemysłowego przesłonią mity i półprawdy. Wskutek tego politycy mogliby posłużyć się koncepcją okręgu z nieuzasadnionych powodów, osiągając niezamierzone rezultaty”.

Stwierdzenia powyższe dotyczą głównie Marshallowskich okręgów przemysłowych, można je jednak odnieść do nowych okręgów przemysłowych w ogóle. Nasuwa się też uwaga, że są one zbieżne z wieloma szerszymi opiniami, według których empiryczna walidacja jest słabym punktem współczesnych badań całej geografii ekonomicznej i dyscyplin sąsiednich (por. np. Malmberg 1997).

Uważamy zatem, że podjęcie empirycznych studiów nad nowymi okręgami przemysłowymi winno stać się **pierwszym ważnym zadaniem na przyszłość** w interesującej nas dziedzinie. Mimo ewidentnych trudności realizacyjnych, celowość podjęcia

i wykonania tego zadania jawi się bardzo obiecująco, zarówno ze względów poznawczych, jak i praktycznych. Dostrzegł to już wcześniej A. Kukliński, proponując – o czym wspominaliśmy – międzynarodowe badania na temat Marshallowskich okręgów przemysłowych. W Polsce przeprowadzenie szerszych badań nad nowymi okręgami przemysłowymi (rozumianymi jako lokalne bieguny wzrostu) stanowi – jak można sądzić – sedno projektu badawczego, którego częścią jest niniejsze opracowanie. Oczywiście jest kwestią otwartą, w jak dużym zakresie można będzie w toku realizacji tego projektu stwierdzić istnienie i rozwój nowych okręgów przemysłowych w Polsce, w znaczeniu prawdziwie nowych, innowacyjnych form przestrzennej organizacji gospodarki (Gruchman 1992; Stryjakiewicz 1994).

W kontekście, jakim jest przyjęcie hipotezy o nowych okręgach przemysłowych jako formach przestrzeni spolaryzowanej, badania nad tymi okręgami oznaczają, w znacznym stopniu, postępowanie prowadzące do weryfikacji teorii polaryzacji. Jeżeli teorię tę chce się widzieć jako użyteczne narzędzie badawcze, trzeba dążyć do jej udoskonalenia. Krótko mówiąc, podjęcie badań nad nowymi okręgami przemysłowymi winno się w naszym przypadku wiązać z równoległym, wielopłaszczyznowym wzrostem zainteresowania teorią polaryzacji. Jest to **drugie ważne przyszłościowe zadanie**, na które chcemy w tym miejscu zwrócić uwagę.

Powyższe wynika zarówno z ogólnego stanu teorii, wciąż o dużym stopniu nieokreśloności i słabo sprecyzowanych granicach, jak i z tego, jak jest odbierana w Polsce. Generalnie biorąc, teoria polaryzacji trafiła u nas na podatny grunt. Odegrała i odgrywa dużą, przede wszystkim heurystyczną rolę, zwłaszcza w sferze praktyki społeczno-gospodarczej i to prawie niezależnie od jej aktualnej pozycji na płaszczyźnie międzynarodowej. Od dziesięcioleci jest obecna w polskiej polityce i planowaniu regionalnym (Winiarski 1976; Klasik, red. 1979). W kategoriach teorii polaryzacji, operując całą gamą pojęć z niej zaczerpniętych, sformułowane są najnowsze scenariusze transformacji przestrzennego zagospodarowania kraju (Kołodziejski 1996, 1997).

Naturalnie, głębia obecności i recepcji teorii polaryzacji pozostawia wiele do życzenia. Aby poprawić ten stan rzeczy, niezbędne wydają się przedsięwzięcia badawcze na wielu polach. Należą do nich:

- Podnoszenie znajomości teorii i prac powstałych w jej otoczeniu, ich rzeczywistych źródeł i inspiracji oraz powiązań z innymi teoriami, wymagające wyjścia poza teorię polaryzacji *sensu stricto*. Zadanie trudne, ale naukowo ważne, zważywszy stale mnożące się związki teorii polaryzacji z innymi teoriami, a nawet – co najmniej częściowe – fuzje koncepcyjne (Korcelli 1976, 1986). Ważne, zwłaszcza w ogólniejszej perspektywie badawczej, kiedy to przy interpretacji zjawiska nowych okręgów przemysłowych sięga się do wielu różnych teorii i koncepcji.

- Rygorystyczna, rzetelna krytyka teorii, oparta na pogłębionej jej znajomości, w tym „krytyka krytyki” obiegającej literaturę. Na przełomie lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych, w okresie żywej w Polsce dyskusji nad teorią polaryzacji zarysowała się cała gama postaw, od pełnej aprobaty (Kolipiński 1980) po całkowitą negację, zwłaszcza w odniesieniu do uniwersalności teorii i jej praktycznej przydatności (Komorowski 1979). Bardziej wyważone opinie – jak sądzimy, wciąż aktualne – spro-

wadzały się do tego, że w postaci przeformułowanej teoria polaryzacji może odegrać ważną rolę również w przyszłości (Kukliński 1978). Za istotny warunek ponownego jej sformułowania uznano przy tym zwrócenie większej uwagi na wymiar społeczny teorii i rozwinięcie empirycznych badań nad dynamiką efektów polaryzacyjnych.

– Systematyzacja i weryfikacja pojęć używanych w teorii polaryzacji. Jest to zakres badawczy wymagający znacznego spenetrowania i uporządkowania, poczynając od rozumienia kluczowego pojęcia „biegun wzrostu” i jego konotacji z „przemysłem”, a także rozumienia samego pojęcia „przemysł”; wspominaliśmy o tym w różnych miejscach.

– Próby operacjonalizacji teorii, w Polsce praktycznie nie podejmowane od wielu lat (Biniecki 1979, 1982; Zioto 1980; Dramowicz 1978).

LITERATURA

- Amin A., 1989, *Flexible specialisation and small firms in Italy: myths and realities*, Antipode, 21, 1, s. 13–34.
- 1994, *The difficult transition from informal economy to Marshallian industrial district*, Area, 26, 1, s. 13–24.
- Amin A., Malmberg A., 1992, *Competing structural and institutional influences on the geography of production in Europe*, Environment and Planning A, 24, 3, s. 401–416.
- Amin A., Robins K., 1990, *Industrial districts and regional development: limits and possibilities*, [w:] F. Pyke i in. (red.), *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*, s. 185–219.
- 1992, *Le retour des économies régionales? La géographie mythique de l'accumulation flexible*, [w:] G. Benko, A. Lipietz (red.), *Les régions qui gagnent*, s. 123–161.
- Amin A., Thrift N. J., 1992, *Neo-Marshallian nodes in global networks*, International Journal of Urban and Regional Research, 16, 4, s. 571–587.
- Antonelli C., 1986, *L'attività innovativa in un distretto tecnologico*, Fondazione Agnelli, Turin.
- Aoki M., Gustafsson B., Williamson O. E. (red.), 1990, *The firm as a nexus of treaties*, Sage Publications, London.
- Aydalot P. (red.), 1984, *Crise et espace*, Economica, Paris.
- Bagdziński S. L., Marszałkowska M. (red.), 1998, *Gospodarka – przestrzeń – środowisko. Restrukturyzacja transformacyjna i rozwój regionów w perspektywie procesu jednoczenia się Europy*, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń.
- Bagnasco A., 1977, *Tre Italie: la problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Il Mulino, Bologna.
- 1981, *Labour market, class structure and regional formations in Italy*, International Journal of Urban and Regional Research, 5, 1, s. 40–44.
- Bannon M. J., Bourne L. S., Sinclair R. (red.), 1991, *Urbanization and urban development: recent trends in a global context*, Service Industries Research Centre, University College, Dublin.
- Bathelt H., 1994, *Die Bedeutung der Regulationstheorie in der wirtschaftsgeographischen Forschung*, Geographische Zeitschrift, 82, 2, s. 63–90.
- 1995, *Der Einfluss von Flexibilisierungsprozessen auf industrielle Produktionsstrukturen am Beispiel der chemischen Industrie*, Erdkunde, 49, 3, s. 176–196.
- Batten D. F., 1995, *Network cities: creative urban agglomerations for the 21st century*, Urban Studies, 32, 2, s. 313–327.
- Becattini G., 1979, *Dal „settore industriale” al „distretto industriale”: alcune considerazioni sull' „unita di indagine dell' economia industriale*, Rivista di Economia e Politica Industriale, 5, 1, s. 7–21.
- (red.), 1987, *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Il Mulino, Bologna.
- 1989a, *Sectors and/or districts: some remarks on the conceptual foundations of industrial economics*, [w:] E. Goodman i in. (red.), *Small firms and industrial districts in Italy*, s. 123–135.
- 1989b, *Les districts industriels en Italie*, [w:] M. Maruani i in. (red.), *La flexibilité en Italie*.

- 1990, *The Marshallian industrial district as a socio-economic notion*, [w:] F. Pyke i in. (red.), *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*, s. 37–51.
- 1991, *The industrial district as a creative milieu*, [w:] G. Benko, M. Dunford (red.), *Industrial change and regional development*, s. 102–114.
- 1992, *Le district marshallien: une notion socio-économique*, [w:] G. Benko, A. Lipietz (red.), *Les régions qui gagnent*, s. 35–55.
- B e g u i n H., 1963, *Aspects géographiques de la polarisation*, Tiers-Monde, IV, 16, s. 559–608.
- B e l l a n d i M., 1989, *The industrial district in Marshall*, [w:] E. Goodman i in. (red.), *Small firms and industrial districts in Italy*, s. 136–152.
- B e n k o G., 1991, *Géographie des technopôles*, Masson, Paris [przeł. polski K. Malaga, *Geografia technopolii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1993].
- 1993, *Spatial dynamics in France: past and present*, GeoJournal, 31, 3, s. 289–299.
- B e n k o G., D u n f o r d M. (red.), 1991, *Industrial change and regional development: the transformation of new industrial spaces*, Belhaven Press, London and New York.
- B e n k o G., L i p i e t z A. (red.), 1992, *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Coll. „Economie en liberté”, P. U. F., Paris.
- B i a n c h i P., B e l l i n i N., 1991, *Public policies for local networks of innovators*, Research Policy, 20, 5, s. 487–497.
- B i n i e c k i J., 1979, *Planowanie układów lokalizacyjnych w regionie*, Rozprawa doktorska, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice.
- 1982, *Koncepcja silnych składowych rozwoju regionalnego. Analiza uwarunkowań poznawczych i planistycznych*, Biuletyn Informacyjny IGiPZ PAN, 39, s. 89–117.
- B o i s v e r t M., 1992, *The emergence of new industrial spaces: connections between transnational metropolitan networking and local transsectoral partnership*, Canadian Journal of Regional Science, XV, 3, s. 353–360.
- B o u d e v i l l e J.-R., 1961, *Planification économique régionale*, O. E. C. E., Paris.
- 1966, *Problems of regional economic planning*, Edinburgh University Press, Edinburgh.
- 1972, *Aménagement du territoire et polarisation*, Editions M.-Th. Génin, Paris.
- 1978, *Les régions de villes et l'Europe*, [w:] J. Paelinck (red.), *La structure urbaine en Europe occidentale*, s. 51–85.
- B o v a i r d T., 1993, *Analysing urban economic development*, Urban Studies, 30, 4/5, s. 631–658.
- B r a u n G. O., 1991, *The process of multipolarization*, [w:] M. J. Bannion i in. (red.), *Urbanization and urban development*, s. 216–226.
- B r u s c o S., 1982, *The Emilian model: productive decentralisation and social integration*, Cambridge Journal of Economics, 6, 2, s. 167–184.
- 1986, *Small firms and industrial districts: the experience of Italy*, [w:] D. Keeble, E. Wever (red.), *New firms and regional development in Europe*, s. 184–202.
- 1990, *The idea of the industrial district: its genesis*, [w:] F. Pyke i in. (red.), *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*, s. 10–19.
- B u r d a c k J., H e r f e r t G., 1998, *Neue Entwicklungen an der Peripherie europäischer Großstädte: ein Überblick*, Europa Regional, 6, 2, s. 26–44.
- B u t t l e r F., 1973, *Entwicklungspole und räumliches Wirtschaftswachstum. Untersuchungen zur Identifikation und Inzidenz von Entwicklungspolen: das spanische Beispiel 1964–1971*, Schriften zur angewandten Wirtschaftsforschung, 30, J. C. B. Mohr, Tübingen.
- 1975, *Growth pole theory and economic development*, Saxon House, Lexington Books, Westmead England and Lexington Mass.
- B u t z i n B., 1986, *Zentrum und Peripherie im Wandel. Erscheinungsformen und Determinanten der „Counterurbanization” in Nordeuropa und Kanada*, Münstersche Geographische Arbeiten, 23, F. Schöningh, Paderborn.
- C a m a g n i R. (red.), 1991, *Innovation networks: spatial perspectives*, Belhaven Press, London and New York.

- 1995, *The concept of innovative milieu and its relevance for public policies in European lagging regions*, Papers in Regional Science, 74, 4, s. 317–340.
- C a p e c c h i V., 1990, *A history of flexible specialisation and industrial districts in Emilia-Romagna*, [w:] F. Pyke in. (red.), *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*, s. 20–36.
- C h r i s t a l l e r W., 1933, *Die zentralen Orte in Süddeutschland. Eine ökonomisch-geographische Untersuchung über die Gesetzmässigkeit der Verbreitung und Entwicklung der Siedlungen mit städtischen Funktionen*, Jena [przekł. polski (fragmenty) P. Eberhardt, *Ośrodki centralne w południowych Niemczech*, Przegląd Zagranicznej Literatury Geograficznej, 1963, 1, s. 1–72].
- C l a r k e A. E., H o l l y B. P., 1996, *The organization of production in high technology industries: an empirical assessment*, Professional Geographer, 48, 2, s. 127–139.
- C l a v a l P., 1989, *L'avenir de la métropolisation*, Annales de Géographie, 98, 550, s. 692–706.
- 1996, *Technical changes and the contemporary growth of the big metropolis*, European Review, 4, 3, s. 183–191.
- C o f f e y W., B a i l l y A., 1996, *Economic restructuring: a conceptual framework*, [w:] W. Lever, A. Bailly (red.), *The spatial impact of economic changes in Europe*, s. 13–39.
- C o h e n J., 1990, *Les transformations de l'industrie et de la localisation des emplois dans l'agglomération parisienne*, Annales de Géographie, 90, 554, s. 385–405.
- C o o k e P., 1995, *Industrial districts, innovation networks and economic excellence*, [w:] A. Kukulski (red.), *Baltic Europe in the perspective of global change*, s. 387–391.
- C o r i a t B., 1991, *Technical flexibility and mass production: flexible specialisation and dynamic flexibility*, [w:] G. Benko, M. Dunford (red.), *Industrial change and regional development*, s. 134–158.
- C o u r l e t C., P e c q u e u r B., 1992, *Les systèmes industriels localisés en France: un nouveau modèle de développement*, [w:] G. Benko, A. Lipietz (red.), *Les régions qui gagnent*, s. 81–102.
- C z u m a Ł., 1973, *François Perroux teoria wzrostu zharmonizowanego a rozwój gospodarczy południowych Włoch*, KUL, Lublin.
- D a v i n L. E., 1961, *Les conditions de croissance des économies régionales dans les pays développés*, [w:] *Théorie et politique de l'expansion régionale*, s. 1–49.
- 1964, *Economie régionale et croissance*, Editions M.-Th. Génin, Paris.
- D a v i n L. E., D e g e e r L., P a e l i n c k J., 1959, *Dynamique économique de la région liégeoise. Problèmes de croissance*, Editions de l'A. S. B. L. „Le grand Liège”, Liège.
- D e B r e s s o n C., 1989a, *Les pôles technologiques du développement: vers un concept opérationnel*, Revue Tiers-Monde, XXX, 118, s. 245–270.
- 1989b, *Breeding innovation clusters: a source of dynamic development*, World Development, 17, 1, s. 1–16.
- D e B r e s s o n C., A m e s s e F., 1991, *Networks of innovators: a review and introduction to the issue*, Research Policy, 20, 5, s. 363–379.
- D i c k e n P., T h r i f t N. J., 1992, *The organization of production and the production of organization: why business enterprises matter in the study of geographical industrialization*, Transactions, Institute of British Geographers, 17, 3, s. 279–291.
- D o m a Ń s k i R., 1998, *Nowa koncepcja badań transformacji układów przestrzenno-gospodarczych: nieliniowa ewolucja miast i regionów*, [w:] S. L. Bagdziński, M. Marszałkowska (red.), *Gospodarka – przestrzeń – środowisko*, s. 119–128.
- D r a m o w i c z K., 1978, *Metody formalne identyfikacji ośrodków wzrostu i testowanie hipotez o wzroście spolarzowanym (przegląd literatury)*, Przegląd Zagranicznej Literatury Geograficznej, 3/4, s. 226–241.
- D u n f o r d M., B e n k o G., 1991, *Neo-Fordism or post-Fordism? Some conclusions and further remarks*, [w:] G. Benko, M. Dunford (red.), *Industrial change and regional development*, s. 286–305.
- D z i e w o Ń s k i K., 1990, *Uwagi na temat aglomeracji miejskich w NRD*, Prace Geograficzne IGiPZ PAN, 154, s. 210–217.

- Echeverri-Carrol E. L., Hunnicutt L., Hansen N., 1998, *Do asymmetric networks help or hinder small firm's ability to export?* Regional Studies, 32, 8, s. 721–733.
- Fielding A. J., 1994, *Industrial change and regional development in Western Europe*, Urban Studies, 31, 4/5, s. 679–704.
- Foray D., 1991, *The secrets of industry are in the air: industrial cooperation and the organizational dynamics of the innovative firm*, Research Policy, 20, 5, s. 393–405.
- Fourcade C., 1992, *Nouvelles activités et création du local*, Canadian Journal of Regional Science, XV, 3, s. 473–490.
- Freeman C., 1991, *Network of innovators: a synthesis of research issues*, Research Policy, 20, 5, s. 499–514.
- Friedmann J., 1967, *A general theory of polarized development*, Ford Foundation, Urban and Regional Development Advisory Program in Chile, Santiago [przekład polski (fragmenty) M. Rościszewski, *Ogólna teoria rozwoju spolaryzowanego*, Przegląd Zagranicznej Literatury Geograficznej, 1974, 1–2, s. 18–33].
- Fromhold-Eisebith M., 1995, *Das „kreative Milieu“ als Motor regionalwirtschaftlicher Entwicklung. Forschungstrends und Erfassungsmöglichkeiten*, Geographische Zeitschrift, 83, 1, s. 30–47.
- Gambetta D., 1988, *Can we trust trust?* [w:] D. Gambetta (red.), *Trust: making and breaking cooperative relations*, s. 213–237.
- (red.), 1988, *Trust: making and breaking cooperative relations*, Basil Blackwell, London.
- Garofoli G., 1991, *The Italian model of spatial development in the 1970s and 1980s*, [w:] G. Benko, M. Dunford (red.), *Industrial change and regional development*, s. 85–101.
- 1992a, *Industrial districts: structure and transformation*, [w:] G. Garofoli (red.), *Endogenous development and Southern Europe*, s. 49–60.
- 1992b, *Les systèmes de petites entreprises: un cas paradigmatique de développement endogène*, [w:] G. Benko, A. Lipietz (red.), *Les régions qui gagnent*, s. 57–80.
- (red.), 1992, *Endogenous development and Southern Europe*, Avebury, Aldershot.
- Gertler M. S., 1988, *The limits to flexibility: comments on the post-Fordist vision of production and its geography*, Transactions, Institute of British Geographers, 13, 4, s. 419–432.
- 1992, *Flexibility revisited: districts, nation-states, and the forces of production*, Transactions, Institute of British Geographers, 17, 3, s. 259–278.
- 1995, *„Being there“: proximity, organization, and culture in the development and adoption of advanced manufacturing technologies*, Economic Geography, 71, 1, s. 1–26.
- Geyer H. S., 1988/1989, *The terminology, definition and classification of development axes*, South African Geographer, 16, 1/2, s. 113–129.
- Glasmeyer A., 1988, *Factors governing the development of high tech industry agglomerations: a tale of three cities*, Regional Studies, 22, 4, s. 287–301.
- Goodman E., Bamford J., Saynor P. (red.), 1989, *Small firms and industrial districts in Italy*, Routledge, London and New York.
- Gordon R., 1991, *Innovation, industrial networks and high-technology regions*, [w:] R. Camagni (red.), *Innovation networks*, s. 174–195.
- Gough J., 1996, *Not flexible accumulation – contradictions of value in contemporary economic geography: 1. Workplace and interfirm relations, 2. Regional regimes, national regulation, and political strategy*, Environment and Planning A, 28, 11, s. 2063–2079; 12, s. 2179–2200.
- Grabher G., 1993, *The embedded firm – on the socioeconomics of industrial networks*, Routledge, London and New York.
- Granovetter M., 1985, *Economic action and social structure: the problem of embeddedness*, American Journal of Sociology, 91, 3, s. 481–510.
- Grotz R., Braun B., 1993, *Networks, milieux and individual firm strategies: empirical evidence of an innovative SME environment*, Geografiska Annaler, 75B, 3, s. 149–162.

- Gruchman B., 1992, *Nowy paradygmat rozwoju regionalnego*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, 54, 2, s. 19–24.
- Grzeszczak J., 1971, *Koncepcje polaryzacyjne w przestrzennym zagospodarowaniu kraju (na przykładzie Francji)*, Studia Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN, 36.
- (red.), 1978, *Teoria biegunów wzrostu*, Przegląd Zagranicznej Literatury Geograficznej, 3/4.
- Hansen N., 1992, *Competition, trust, and reciprocity in the development of innovative regional milieux*, Papers in Regional Science, 71, 2, 95–105.
- Hansen N., Button K. J., Nijkamp P., 1996, *Introduction*, [w:] N. Hansen i in. (red.), *Regional policy and regional integration*, s. XV–XXVI.
- (red.), 1996, *Regional policy and regional integration*, E. Elgar Publishing Company, Cheltenham.
- Harrison B., 1989, *The big firms are coming out of the corner*, SUPA Discussion Paper, Carnegie Mellon University, Pittsburgh.
- 1992, *Industrial districts: old wine in new bottles?* Regional Studies, 26, 5, s. 469–483.
- Higgins B., 1971, *Pôles de croissance et pôles de développement comme concepts opérationnels*, Cahiers Vilfredo Pareto, Revue Européenne des Sciences Sociales, 24, s. 89–108.
- Hilpert U., 1992, *Archipelago Europe – islands of innovation*, Synthesis report, FAST dossier: Science, technology and Community cohesion, FAST Programme, Commission of the European Communities, Brussels.
- Hingel A. J., 1995, *Co-development across the EC's external borders*, [w:] A. Kukliński (red.), *Baltic Europe in the perspective of global change*, s. 21–32.
- Hirschman A. O., 1958, *The strategy of economic development*, Yale University Press, New Haven, Conn.
- Hirst P., Zeitlin J. (red.), 1989, *Reversing industrial decline? Industrial structure and policies in Britain and her competitors*, Berg, Oxford.
- Houssel J.-P., 1991, *L'impact des mutations structurelles sur le développement territorial en Europe: l'exemple de l'industrie spontanée en Italie*, Institute of Geography and Spatial Organization, Polish Academy of Sciences, Conference Papers, 13, s. 101–116.
- Hudson R., 1997, *Regional futures: industrial restructuring, new high volume production concepts and spatial development strategies in the new Europe*, Regional Studies, 31, 5, 467–487.
- Humphrey J., 1995, *Introduction*, World Development, 23, 1, s. 1–7.
- Imai K., Baba Y. (red.), 1989, *Systemic innovation and cross-border networks: transcending markets and hierarchies to create a new techno-economic system*, Conference on Science, Technology and Economic Growth, OECD, Paris.
- Jałowiecki B., 1991, *Nowe przestrzenie produkcji jako czynnik rozwoju regionalnego i lokalnego*, [w:] A. Kukliński, B. Jałowiecki (red.), *Restrukturyzacja regionów jako problem współpracy europejskiej*, t. 1, s. 215–240.
- Keeble D., Wever E. (red.), 1986, *New firm and regional development in Europe*, Croom Helm, London.
- Klasiak A. (red.), 1979, *Elementy teorii zintegrowanej gospodarki przestrzennej. Studium integracji działania układów gałęziowych i regionalnych*, Studia Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN, 70.
- Kolipiński J., 1980, *Systemy przestrzenne jako środowisko człowieka*, Studia Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN, 73.
- Kołodziejcki J., 1996, *Polska przestrzeń w europejskiej perspektywie XXI wieku*, Komitet Prognoz „Polska w XXI wieku” przy Prezydium PAN, Warszawa.
- 1997, *Scenariusze strategii transformacji przestrzennego zagospodarowania kraju (PZK)*, [w:] *Podstawy naukowo-badawcze polityki przestrzennego zagospodarowania kraju*, s. 117–153.
- Komninos N., Sefertzi E., 1998, *Neo-industrialisation and peripherality: evidence from regions of northern Greece*, Geoforum, 29, 1, s. 37–49.
- Komorowski S. M., 1979, *Genewski program badań regionalnych*, Biuletyn Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN, 103.

- Korcelli P., 1976, *Aglomeracje miejskie w systemach osadniczych. Wybrane hipotezy i perspektywy badawcze*, Przegląd Geograficzny, 48, 4, s. 589–600.
- 1986, *Struktura przemysłowa, cykle innowacji i produktów a rozwój i stagnacja wielkich miast*, Przegląd Geograficzny, 58, 3, s. 379–393.
- Kosiedowski W. (red.), 1995, *Gospodarka przestrzenna i regionalna w trakcie przemian*, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń.
- Krätke S., 1991, *Cities in transformation: the case of West Germany*, [w:] G. Benko, M. Dunford (red.), *Industrial change and regional development*, s. 250–272.
- 1995, *Globalisierung und Regionalisierung*, Geographische Zeitschrift, 83, 3/4, s. 207–221.
- Kreibich V. (red.), 1993, *Rom – Madrid – Athen. Die neue Rolle der städtischen Peripherie*, Dortmunder Beiträge zur Raumplanung, 62, Dortmund.
- Kukliński A., 1978, *Polityka regionalna w perspektywie porównawczej*, Przegląd Geograficzny, 50, 1, s. 3–11.
- A. (red.), 1995, *Baltic Europe in the perspective of global change*, Europe 2010 Series 1. European Institute for Regional and Local Development, University of Warsaw, Warszawa.
- 1995, *Private industry and Marshallian industrial districts in Central Europe*, [w:] A. Kukliński (red.), *Baltic Europe in the perspective of global change*, s. 392–394.
- Kukliński A., Jałowiecki B. (red.), 1991, *Restrukturyzacja regionów jako problem współpracy europejskiej*, t. 1, Uniwersytet Warszawski, Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego, Studia Regionalne i Lokalne, 1 (34).
- Lambooy J. G., 1991, *Complexity, formations and networks*, [w:] M. de Smidt, E. Wever (red.), *Complexes, formations and networks*, s. 15–23.
- 1995, *Structural change: economic and geographical perspectives*, [w:] A. Kukliński (red.), *Baltic Europe in the perspective of global change*, s. 231–236.
- Lasuen J. R., 1969, *On growth poles*, Urban Studies, 6, 2, s. 137–161 [przekł. polski T. Kubiak, D. Gospodarowicz, *Bieguny wzrostu*, Przegląd Zagranicznej Literatury Geograficznej, 1978, 3/4, s. 78–109].
- 1970, *Urban hierarchy stability and spatial polarization: a rejoinder*, Urban Studies, 7, 1, s. 84–88.
- 1973, *Urbanisation and development – the temporal interaction between geographical and sectoral clusters*, Urban Studies, 10, 2, s. 163–188.
- Lazzeroni M., 1995, *Science parks in Western Europe: can the model be replicated in Central-Eastern European countries?* Geographia Polonica, 66, s. 147–159.
- Leborgne D., Lipietz A., 1991, *The social strategies in the production of new industrial spaces*, [w:] G. Benko, M. Dunford (red.), *Industrial change and regional development*, s. 27–50.
- Lenz B., Kulinat K., 1997, *Contact networks and regional milieux in rural areas*, Erdkunde, 51, 1, s. 33–42.
- Lever W., 1996, *The European regional dimension*, [w:] W. Lever, A. Bailly (red.), *The spatial impact of economic changes in Europe*, s. 178–203.
- Lever W., Bailly A. (red.), 1996, *The spatial impact of economic changes in Europe*, Avebury, Aldershot.
- Lovering J., 1990, *Fordism's unknown successor: a comment on Scott's theory of flexible accumulation and the re-emergence of regional economies*, International Journal of Urban and Regional Research, 14, 1, s. 159–174.
- Lowe S., 1997, *Inter-firm co-operation as a regional development potential?*, Erdkunde, 51, 1, s. 53–66.
- Maillat D., Lecoq B., Nemeti F., Pfister M., 1995, *Technology district and innovation: the case of the Swiss Jura Arc*, Regional Studies, 29, 3, s. 251–263.
- Mair A., 1993, *New growth poles? Just-in-time manufacturing and local economic development strategy*, Regional Studies, 27, 3, s. 207–221.
- Malmberg A., 1996, *Industrial geography: agglomeration and local milieu*, Progress in Human Geography, 20, 3, s. 392–403.

- 1997, *Industrial geography: location and learning*, Progress in Human Geography, 21, 4, s. 573-582.
- Malmberg A., Sölvevell Ö., Zander I., 1996, *Spatial clustering, local accumulation of knowledge and firm competitiveness*, Geografiska Annaler, 78B, 2, s. 85-97.
- Markusen A., 1996, *Sticky places in slippery space: a typology of industrial districts*, Economic Geography, 72, 3, s. 293-313.
- Marshall A., 1890, *Principles of economics*, Macmillan, London [przeł. polski C. Znamierowski, *Zasady ekonomiki*, Wydawnictwo M. Arcta, Warszawa, t. I 1925, t. II 1928].
- 1919/1932, *Industry and trade. A study of industrial technique and business organization; and of their influences on the conditions of various classes and nations*, Macmillan, London.
- Martinelli F., Schoenberger E., 1991, *Oligopoly is alive and well: notes for a broader discussion of flexible accumulation*, [w:] G. Benko, M. Dunford (red.), *Industrial change and regional development*, s. 117-133.
- Maruani M., Reynaud E., Romani C. (red.), 1989, *La flexibilité en Italie. Débats sur l'emploi*, Syros, Paris.
- Maskell P., 1996, *The economic importance of geographical location. Some observations in relation to Arne Isaksen's thesis on the growth of new industrial spaces and specialized areas of production*, Norsk Geografisk Tidsskrift, 50, 2, s. 125-128.
- Mingione E., 1995, *Labour market segmentation and informal work in southern Europe*, European Urban and Regional Studies, 2, 2, s. 121-143.
- Murdoch J., 1995, *Actor-networks and the evolution of economic forms: combining description and explanation in theories of regulation, flexible specialization, and networks*, Environment and Planning A, 27, 5, s. 731-757.
- Myrdal G., 1957, *Economic theory and under-developed regions*, Duckworth, London [przeł. polski S. Ficowski, *Teoria ekonomii a kraje gospodarczo nierozwinięte*, PWG, Warszawa, 1958].
- Oinas P., 1997, *On the socio-spatial embeddedness of business firms*, Erdkunde, 51, 1, s. 23-32.
- Paelinck J., 1965, *La théorie du développement régional polarisé*, Cahiers de l'I. S. E. A., 159, L, 15, s. 5-47.
- (red.), 1978, *La structure urbaine en Europe occidentale: faits, théories, modèles*, Saxon House, Westmead, England.
- Park S. O., 1996, *Networks and embeddedness in the dynamic types of new industrial districts*, Progress in Human Geography, 20, 4, s. 476-493.
- Park S. O., Markusen A., 1995, *Generalizing new industrial districts: a theoretical agenda and an application from a non-Western economy*, Environment and Planning A, 27, 1, s. 84-104.
- Pecqueur B., Rousier N., 1992, *Les districts technologiques, un nouveau concept pour l'étude des relations technologies - territoires*, Canadian Journal of Regional Science, XV, 3, s. 437-455.
- Perrin J. C., 1967, *Le développement régional (schémas d'analyse de l'économiste)*, Cahiers de l'O. R. S. T. O. M., Série Sciences Humaines, IV, 2, s. 7-61.
- Perroux F., 1948, *Esquisse d'une théorie de l'économie dominante*, Economie Appliquée, I, 2-3, s. 243-300.
- 1950a, *Les espaces économiques*, Economie Appliquée, III, 1, s. 225-244.
- 1950b, *Note sur le dynamisme de la domination*, Economie Appliquée, III, 2, s. 245-258.
- 1955, *Note sur la notion de „pôle de croissance”*, Economie Appliquée, VIII, 1-2, s. 307-320 [przeł. polski J. Biniecki, *Uwagi o pojęciu „biegun wzrostu”*, Przegląd Zagranicznej Literatury Geograficznej, 1978, 3/4, s. 26-40].
- 1961, *La firme motrice dans la région et la région motrice*, [w:] *Théorie et politique de l'expansion régionale*, s. 257-305.
- 1964, *L'économie du XX-ème siècle*, 2^e édition, PUF, Paris.
- Phelps N. A., 1992, *External economies, agglomeration and flexible accumulation*, Transactions, Institute of British Geographers, 17, 1, s. 35-46.

- Pietrzyk I., 1995, *Paradygmat rozwoju regionalnego*, [w:] W. Kosiedowski (red.), *Gospodarka przestrzenna i regionalna w trakcie przemian*, s. 13–23.
- Piore M. J., Sabel C. F., 1984, *The second industrial divide: possibilities for prosperity*, Basic Books, New York.
- Planque B., 1984, *Technologies nouvelles et réorganisation spatiale*, [w:] P. Aydalot (red.), *Crise et espace*, s. 98–121.
- Podstawy naukowo-badawcze polityki przestrzennego zagospodarowania kraju*, 1997, Rządowe Centrum Studiów Strategicznych, Warszawa.
- Polanyi K., 1944/1957, *The great transformation: the political and economic origins of our time*, Beacon Press, Boston.
- Pottier P., 1963, *Axes de communication et développement économique*, *Revue Economique*, 14, 1, s. 58–132.
- Powell W. W., 1991, *Neither market nor hierarchy: network forms of organisations*, [w:] G. Thompson i in. (red.), *Markets, hierarchies and networks*, s. 265–270.
- Praat H., 1991, *Principles of networking*, [w:] M. de Smidt, E. Wever (red.), *Complexes, formations and networks*, s. 93–102.
- Pyke F., Becattini G., Sengenberger W. (red.), 1990, *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*, International Institute for Labour Studies, Geneva.
- Pyke F., Sengenberger W. (red.), 1992, *Industrial districts and local economic regeneration*, International Institute for Labour Studies, Geneva.
- Quassoli F., 1999, *Migrants in the Italian underground economy*, *International Journal of Urban and Regional Research*, 23, 2, s. 212–231.
- Sabel C., 1989, *Flexible specialisation and the re-emergence of regional economies*, [w:] P. Hirst, J. Zeitlin (red.), *Reversing industrial decline?*, s. 17–70.
- Sayer A., 1989a, *Dualistic thinking and rhetoric in geography*, *Area*, 21, 3, s. 301–305.
- 1989b, *Postfordism in question*, *International Journal of Urban and Regional Research*, 13, 4, s. 666–693.
- Schätzl L., 1978, *Wirtschaftsgeographie, I, Theorie*, Schöningh, Paderborn.
- Schilling-Kaletsch I., 1976, *Wachstumspole und Wachstumszentren. Untersuchungen zu einer Theorie sektoral und regional polarisierter Entwicklung*, *Arbeitsberichte und Ergebnisse zur Wirtschafts- und Sozialgeographischen Regionalforschung 1*, Institut für Geographie und Wirtschaftsgeographie der Universität Hamburg, Hamburg.
- Schumpeter J. A., 1911, *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmerrgewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus*, Duncker und Humblot, Leipzig [przekł. polski J. Grzywicka, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960].
- 1942, *Capitalism, socialism, and democracy*, Harper and Brothers Publishers, New York and London [przekł. polski M. Rusiński, *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995].
- Scott A. J., 1988a, *Flexible production systems and regional development: the rise of new industrial spaces in North America and western Europe*, *International Journal of Urban and Regional Research*, 12, 2, s. 171–186.
- 1988b, *New industrial spaces: flexible production organization and regional development in North America and western Europe*, *Studies in Society and Space*, 3, Pion, London.
- 1992a, *The collective order of flexible production agglomerations: lessons for local economic development policy and strategic choice*, *The Roepke Lecture in Economic Geography*, *Economic Geography*, 68, 3, s. 219–233.
- 1992b, *The role of large producers in industrial districts: a case study of high-technology system houses in Southern California*, *Regional Studies*, 26, 3, s. 265–275.
- 1992c, *L'économie métropolitaine: organisation industrielle et croissance urbaine*, [w:] G. Benko, A. Lipietz (red.), *Les régions qui gagnent*, s. 103–120.

- Scott A. J., Storper M., 1990, *Regional development reconsidered*, Working Paper No. 1, Lewis Center for Regional Policy Studies, University of California, Los Angeles.
- Sengenberger W., 1995, *The significance of industrial districts for local economic development*, [w:] A. Kukliński (red.), *Baltic Europe in the perspective of global change*, s. 383–386.
- Sforzi F., 1989, *The geography of industrial districts in Italy*, [w:] E. Goodman i in. (red.), *Small firms and industrial districts in Italy*, s. 153–165.
- 1990, *The quantitative importance of Marshallian industrial districts in Italian economy*, [w:] F. Pyke i in. (red.), *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*, s. 75–107.
- Shachar A., 1996, *European world cities*, [w:] W. Lever, A. Bailly (red.), *The spatial impact of economic changes in Europe*, s. 145–177.
- Smid M. de, Wever E. (red.), 1991, *Complexes, formations and networks*, Nederlandse Geografische Studies, 132.
- Soja E., 1993, *Los Angeles, eine nach aussen gekehrte Stadt. Die Entwicklung der postmodernen Metropole in den USA*, [w:] V. Kreibich i in. (red.), *Rom–Madrid–Athen*, s. 213–228.
- Staber U., 1996, *Accounting for variations in the performance of industrial districts: the case of Baden-Württemberg*, *International Journal of Urban and Regional Research*, 20, 2, s. 299–316.
- Sternberg R., 1995a, *Die Konzepte der flexiblen Produktion und der Industriedistrikte als Erklärungsansätze der Regionalentwicklung*, *Erkunde*, 49, 3, s. 161–175.
- 1995b, *Wie entstehen High-Tech Regionen? Theoretische Erklärungen und empirische Befunde aus fünf Industriestaaten*, *Geographische Zeitschrift*, 83, 1, 48–63.
- 1996, *Regional growth theories and high-tech regions*, *International Journal of Urban and Regional Research*, 20, 3, s. 518–538.
- Storper M., 1992, *The limits to globalization: technology districts and international trade*, *Economic Geography*, 68, 1, s. 60–93.
- 1993, *Regional “worlds” of production: learning and innovation in the technology districts of France, Italy and the USA*, *Regional Studies*, 27, 5, s. 433–455.
- Storper M., Harrison B., 1991, *Flexibility, hierarchy and regional development: the changing structure of industrial production systems and their forms of governance in the 1990s*, *Research Policy*, 20, 5, s. 407–422.
- Storper M., Walker R., 1989, *The capitalist imperative: territory, technology and industrial growth*, Basil Blackwell, Oxford and New York.
- Stöhr W., 1986, *Regional innovation complexes*, *Papers of the Regional Science Association*, 59, s. 29–44.
- Strykiewicz T., 1994, *Próba analizy i oceny procesów transformacji przemysłu w Polsce w świetle postfordowskiego modelu elastycznej produkcji i teorii regulacji*, [w:] A. Ziolo (red.), *Zachowania przestrzenne przemysłu w zmieniających się warunkach gospodarowania*, s. 48–66.
- Sweeney S. H., Feser E. J., 1998, *Plant size and clustering of manufacturing activity*, *Geographical Analysis*, 30, 1, s. 45–64.
- Teubal M., Yinnon T., Zuscovitch E., 1991, *Networks and market creation*, *Research Policy*, 20, 5, s. 381–392.
- Théorie et politique de l'expansion régionale*, 1961, Bibliothèque de l'Institut de Science Economique 1, Université de Liège, Les Editions de la Librairie Encyclopédique, Bruxelles.
- Thompson G., Frances J., Levacic R., Mitchell J. (red.), 1991, *Markets, hierarchies and networks: the co-ordination of social life*, Sage and Open University Press, London.
- Tickell A., Peck J. A., 1992, *Accumulation, regulation and the geographies of post-Fordism: missing links in regulationist research*, *Progress in Human Geography*, 16, 2, s. 190–218.
- Van Alphen J. R., 1997, *Flexible manufacturing network creation*, *European Spatial Research and Policy*, 2, 2, s. 37–60.
- Vanneste O., 1967, *Het groeipoolconcept en de regionaleconomische politiek*, Antwerpen.
- Veltz P., 1991, *New models of production organisation and trends in spatial development*, [w:] G. Benko, M. Dunford (red.), *Industrial change and regional development*, s. 193–204.

- 1992, *Hiérarchies et réseaux dans l'organisation de la production et du territoire*, [w:] G. Benko, A. Lipietz (red.), *Les régions qui gagnent*, s. 293–313.
- Walker R., 1989, *A requiem for corporate geography: new directions in industrial organization, the production of place and the uneven development*, *Geografiska Annaler*, 71B, 1, s. 43–68.
- Winiarski B., 1976, *Polityka regionalna*, PWE, Warszawa.
- Zioło Z., 1980, *Wpływ przemysłu na rozwój społeczno-ekonomiczny regionu rzeszowskiego*, PWN, Warszawa.
- (red.), 1994, *Zachowania przestrzenne przemysłu w zmieniających się warunkach gospodarowania*, Komisja Geografii Przemysłu PTG w Warszawie, Kraków–Warszawa.

GROWTH POLES *VERSUS* FORMS OF POLARISED SPACE

S u m m a r y

In the last two decades we have witnessed a renewed increase of the tendency for concentration or agglomeration of populations and economic activities. One of the spatially significant aspects of this change is an emergence of the so called new industrial districts or spaces.

In its essence, this paper develops a research proposition that adopts, as one of the important hypotheses organising the research and explanation of the phenomenon of new industrial districts, an assumption of their functioning as forms of polarised space, so forms which could be described in terms of the growth pole theory known also as the theory of polarisation.

The first, shorter part of the paper has been conceived as a kind of introduction to the investigation of new industrial districts. It is a concise, chronological review of the most important publications on the theory of polarisation, which presents the main lines of the development of this unusually sophisticated theory and exposes its main notions. First of all, the review covers ideas of three scholars who are considered the main creators of the theory of polarisation: F. Perroux, A. O. Hirschman and G. Myrdal. In turn, the theoretical developments of the French-Belgian school, including J.-R. Boudeville's concept of polarised region and P. Pottier's concept of axis of development are presented. Further follows a discussion of J. R. Lausen's and J. Friedmann's attempts to create a general theory of regional development as a polarised development. The review concludes with references to selected recent works that outline in particular the so called multipolarisation concepts.

The second, longer part of the paper deals with the new industrial districts. It offers a characteristic of these districts, which in literature have been initially linked with flexible specialisation and production districts. Particular attention has been paid to the so called Marshallian industrial districts. The emphasis has been gradually moved to the differentiation of the phenomenon of new industrial districts and the need of a wider insight into them. In particular, selected typologies and characteristics of new districts formulated by M. Storper and B. Harrison as well as by A. Markusen and S. O. Park have been discussed. It has been accepted that they can be a good starting point for comparative research of these districts in different countries and socio-economic conditions.

The presented typological concepts expose in particular two factors important for the formation and functioning of new industrial districts, that is their networking and embeddedness. Both factors, that have particular links with the polarisation theory, have been discussed separately. Also, the polarising and district creating role of large enterprises and companies, institutions and cities have been considered separately.

In the conclusion of the paper the most important research issues have been indicated, putting the need to develop empirical studies of new industrial districts in first place.

Translated by D. M. Kupiszewski

ZESZYTY INSTYTUTU GEOGRAFII
I PRZESTRZENNEGO ZAGOSPODAROWANIA PAN
z ostatnich lat

1997

45. Korcelli P. (red.), *Aglomeracje miejskie w procesie transformacji: V*, s. 44.
46. Korcelli P. (red.), *Aglomeracje miejskie w procesie transformacji: VI*, s. 96.
47. Eberhardt P., *Problematyka narodowościowa Estonii*, s. 44.
48. Zgliński W., *Przekształcenia państwowego rolnictwa w Polsce – skutki społeczne, ekonomiczne i przestrzenne*, s. 64.
49. Grabińska B., *Geografia płazów Europy na tle świata. Regionalizacja zoogeograficzna kręgowców Europy. Powierzchnia jednostki a bogactwo taksonomiczne ssaków*, s. 46.
50. Szczęsny R., *Struktura przestrzenna rolnictwa Polski w 1995 roku*, s. 115.

1998

51. Błażejczyk K., *Promieniowanie słoneczne a gospodarka cieplna organizmu człowieka*, s. 85.
52. Babiński Z., „Mongolia 96”. *Niektóre zagadnienia badawcze ekspedycji. Raport*, s. 128.
53. Gawryszewski A., Korcelli P., Nowosielska E., *Funkcje metropolitalne Warszawy*, s. 146.
54. Eberhardt P., *Problematyka narodowościowa Łotwy*, s. 70.
55. Grzeszczak J., *Przesunięcie „miasto-wieś” w przemyśle krajów Unii Europejskiej*, s. 71.
56. Stola W., *Ludność wiejska Polski. Przemiany struktury demograficznej i społeczno-zawodowej*, s. 56.

DOKUMENTACJA GEOGRAFICZNA
z ostatnich lat

1997

5. Czyżowska E., *Zapis zdarzeń powodziowych na pograniczu boreału i atlantyku w osadach stożka napływowego w Podgrodziu*, s. 74, 19 il.
6. Kalicki T. (red.), *Badania ewolucji dolin rzecznych na Białorusi – I*, s. 111, 39 il.
7. Gawryszewski A., *Przestrzenna ruchliwość ludności Polski. Bibliografia (lata 1896–1990)*, s. 160.
8. Starkel L. (red.), *Rola gwałtownych ulew w ewolucji rzeźby Wyżyny Miechowskiej (na przykładzie ulewy w dniu 15 września 1995 roku)*, s. 108, 33 il., 16 fot.

1998

9. Banach M., *Dynamika brzegów dolnej Wisły*, s. 76, 26 il., 23 fot.
10. Błaszkwicz M., *Dolina Wierzycy, jej geneza oraz rozwój w późnym plejstocenie i wczesnym holocenie*, s. 116, 29 il., 17 fot.
11. Starkel L. (red.), *Geomorfologiczny i sedymentologiczny zapis lokalnych ulew*, s. 107, 32 il.
12. Kotarba A. (red.), *Z badań fizycznogeograficznych w Tatrach – III*, s. 67, 16 il., 9 fot.
13. Breymeyer A., Roo-Zielińska E. (red.), *Bory sosnowe w gradiencie kontynentalizmu i zanieczyszczeń w Europie Środkowej – badania geoekologiczne*, s. 212, 57 il., 8 fot.

PL ISSN 0373-6547
ISBN 83-86682-42-6

<http://rcin.org.pl>

J. GRZESZCZAK: BIEGUNY WZROSTU <http://rcin.ug.edu.pl>
- A FORMY PRZESTRZENI SPOLARYZOWANEJ