

Piotr Dzikowski

Uniwersytet Zielonogórski

Marek Tomaszewski

Uniwersytet Zielonogórski

REGIONALNA POLITYKA INNOWACYJNA W ŚWIETLE INSTYTUCJONALNYCH TEORII ROZWOJU REGIONALNEGO

Abstract

Regional innovation policy in the light of institutional theory of regional development

The purpose of this article is to show the potential behaviors of local governments, which stimulate the development of innovative business activities based on a specific set of institutional theories of regional development. The basic hypothesis of the research assumes that the regional authorities should actively formulate regional innovation policy, and then implement it.

Key words: institutional theory of regional development, regional innovation policy

Streszczenie

Celem artykułu jest ukazanie potencjalnych zachowań jednostek samorządu terytorialnego, które stymulują rozwój aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw na podstawie wybranego zbioru instytucjonalnych teorii rozwoju regionalnego. Podstawowa hipoteza badawcza zakłada, że władze regionalne powinny aktywnie formułować regionalną politykę innowacyjną i następnie ją wdrażać.

Słowa kluczowe: instytucjonalne teorie rozwoju regionalnego, regionalna polityka innowacyjna

Wprowadzenie

Istotną rolę w stymulowaniu procesów innowacyjnych odgrywają władze publiczne, a szczególnie władze samorządowe, których zadaniem jest kreowanie regionalnej polityki innowacyjnej dostosowanej do lokalnych uwarunkowań [Janasz, 2004: 11]. Trwały rozwój regionu zgodnie z istniejącymi modelami en-

Tabela 1

Pierwotne i wtórne teorie rozwoju regionalnego

Lp.	Teoria pierwotna	Wtórne teorie rozwoju regionalnego		
		Nazwa teorii	Theory	Autor
1	Bazy ekonomicznej (<i>Economic base</i>) W. Sombart, 1916	Teoria produktu podstawowego	<i>Staple theory</i>	H. Innes
		Nowa teoria handlu	<i>New trade theory</i>	P. Krugman
2	Biegunów rozwoju (<i>Growth poles</i>) F. Perroux, 1955	Teoria geograficznych centrów wzrostu	<i>Geographical growth centers theory</i>	A. Hirschman
		Koncepcja błędnego koła	<i>Cumulative causation theory</i>	G. Myrdal
		Model rdzenia i peryferii	<i>Core and peripheries theory</i>	J. Friedman
		Teoria społeczeństwa sieciowego	<i>Network society theory</i>	M. Castells
		Cyklu produkcyjnego	<i>Product life-cycle theory</i>	R. Vernon
		Teoria uczącego się regionu	<i>The learning region theory</i>	R. Floryda
3	Dystryktów przemysłowych (<i>Industrial districts</i>) A. Marshall, 1880	Modele dystryktów przemysłowych	<i>Models of industrial districts theory</i>	A. Markusen
		Teoria terytorialnego systemu produkcyjnego	<i>Territorial production systems theory</i>	Groupe de Recherche Europeen Milieux Innovateurs
		Elastycznej produkcji	<i>Flexible production</i>	M. Piore, Ch. Sabel
4	Gron przemysłowych (<i>Industry clusters</i>) M.E. Porter, 1990	Teoria aglomeracji elastycznej produkcji	<i>Flexible production agglomeration theory</i>	A. Scott
		Teoria pozahandlowych współzależności	<i>Untraded interdependencies theory</i>	M. Storper
		Teorie instytucjonalne	Teoria instytucjonalna rozwoju gospodarczego	<i>Institutional theory of economic development</i>
5	Teoria kapitału społecznego (<i>Social capital</i>) J. Coleman, 1988	Teoria sprawności instytucji samorządowych	<i>Social capital</i>	R. Putnam

Źródło: opracowanie własne.

dogenicznymi jest możliwy do uzyskania tylko wtedy, gdy w procesie jego budowania wezmą udział odbiorcy innowacji (jednostki biznesowe), źródła innowacji (jednostki badawczo-naukowe) oraz władze regionalne (samorządowe), które będą pełniły funkcję koordynatora tego procesu.

Celem artykułu jest ukazanie potencjalnych zachowań jednostek samorządu terytorialnego, które stymulują rozwój aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw na podstawie wybranego zbioru instytucjonalnych teorii rozwoju regionalnego. Podstawowa hipoteza badawcza zakłada, że władze publiczne mają instrumenty, które mogą być wykorzystane w trakcie formułowania i późniejszej realizacji regionalnej polityki innowacyjnej.

Weryfikacja hipotezy badawczej wraz z procesem wnioskowania została oparta na pogłębionych studiach literaturowych, w trakcie których posłużono się metodami dedukcji i indukcji. W pracy wykorzystano: literaturę krajową i obcojęzyczną z przełomu XX i XXI wieku, specjalistyczne czasopisma naukowe i publikacje prawne, referaty, artykuły naukowe oraz wybrane strony internetowe.

Systematyka teorii rozwoju regionalnego

Istnieje wiele różnych teorii opisujących regionalny rozwój gospodarczy. Podstawowy podział wyróżnia teorie pierwotne i wtórne. Najstarsza teoria pierwotna tzw. teoria dystryktów przemysłowych Alfreda Marshalla powstała w 1880 roku. Teorie wtórne stanowią natomiast rozwinięcie teorii pierwotnych. Przegląd wybranych teorii został umieszczony w tabeli 1.

Instytucjonalne teorie rozwoju regionalnego

Instytucjonalizm to kierunek w ekonomii zaliczany do młodszej szkoły historycznej, a dokładniej do neohistorycyzmu. Samo pojęcie instytucji posiada wiele znaczeń. Inaczej jest interpretowane w naukach o zarządzaniu, politologii, socjologii, jeszcze inaczej w antropologii.

Instytucjonalizm nie może być traktowany jako jednolita szkoła ekonomiczna. Jest to raczej bardzo zróżnicowany i burzliwy strumień o ogólnym charakterze, który jest zgodny tylko w niektórych kwestiach metodologicznych. Odzwierciedlają to liczni przedstawiciele, do których należą: (1) tradycyjni ekonomiści instytucjonalni, jak Thorstein Bunde Veblen, Wesley C. Mitchell, John R. Commons i inni, (2) osoby niezaliczane do instytucjonalistów, ale nawiązujące do tego nurtu jak na przykład J. Schumpeter, G. Myrdal, J.K. Galbraith lub nawet M.E. Porter, (3) neoinstytucjonalni, jak: R. Coase, O. Williamson, A.J. Scott, M. Stoper i D. North.

Instytucjonalni w swoim rozumieniu terminu „instytucja” nawiązywali do ujęcia socjologicznego, wprowadzonego przez Herberta Spencera w XIX wieku

[Por.: Szacki, 2006: 293; Parsons 1986: 121; Olechnicki, Załęcki, 1998: 85; Szczepański, 1972: 200–2006]. Termin ten odnosił się do: (1) trwałych elementów ładu społecznego, takich jak rodzina czy prawo; (2) uregulowanych i usankcjonowanych form działalności człowieka związanych z sądownictwem, bezpieczeństwem, służbą zdrowia itp.; (3) powszechnie akceptowanych i stosowanych sposobów rozwiązywania problemów powstałych w trakcie współpracy ludzkiej; (4) organizacji formalnych, pełniących w społeczeństwie określone funkcje, takich jak na przykład urzędy, oświata, opieka zdrowotna.

Instytucjonaliści zwracali uwagę, że wraz z gromadzeniem doświadczeń technicznych zmieniają się różne formy instytucji, których elementem jest człowiek. Inną rolę odgrywały instytucje w fazie pokojowej dzikości, w fazie łupieżczej, a jeszcze inną w fazie rzemiosła (faza pokojowego rozwoju wytwórczości rzemieślniczej) i w fazie technologicznej (faza pokojowej organizacji produkcji opartej na maszynach i wysoko rozwiniętych technologiach) [Veblen, 1970].

Założenia instytucjonalizmu sprowadzają się do twierdzenia, że sposób funkcjonowania każdej gospodarki wyznaczany jest przez tak zwane ramy instytucjonalne, do których zaliczyć można obowiązujące w społeczeństwie normy i zasady postępowania o charakterze prawnym, społecznym, politycznym i ekonomicznym. Pomiędzy ramami instytucjonalnymi a człowiekiem występuje sprzężenie zwrotne [Morawski, 2001: 67–68], co oznacza, że instytucja ustala normy i zasady, których później człowiek musi przestrzegać. Aby zwiększyć skuteczność egzekwowania ustalonego porządku, na osoby, które nie respektują obowiązujących przepisów, nakładane są kary. Organem, który pilnuje przestrzegania ustalonych norm i zasad, jest władza państwowa lub samorządowa. Do katalogu zadań, których realizacją zajmuje się władza, należy również kontrolowanie i regulowanie życia gospodarczego.

Do instytucjonalnych teorii rozwoju regionalnego zaliczyć można: (a) teorię gromad przemysłowych, (b) teorię aglomeracji elastycznej produkcji, (c) teorię pozahandlowych współzależności, (d) teorię instytucjonalnego rozwoju gospodarstwa Douglassa Northa [Amin, 1999: 365–378].

Teoria gromad przemysłowych Michaela E. Portera

Według Michaela E. Portera władze różnego szczebla mogą, a nawet powinny, stymulować rozwój klastrów¹ za pomocą następujących elementów: (1) strategii, struktury i rywalizacji przedsiębiorstw, (2) popytu, (3) czynników produkcji, (4) struktury gospodarki regionalnej. Powyższe elementy wchodziły w skład diamentu Portera [Porter, 2001: 207].

W ramach strategii, struktury i rywalizacji przedsiębiorstw jednostki samorządu terytorialnego mogą starać się eliminować bariery konkurencyjności na terenie danego regionu. Konsekwencją takich działań jest położenie większego nacisku przez przedsiębiorców na doskonalenie wytwarzanych produktów i usług. Im wyższa konkurencja, tym bardziej prawdopodobne jest pobudzenie

¹ Szerzej na temat klastrów można przeczytać między innymi w: Porter, 2000: 15–20.

aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw. Likwidowanie barier konkurencyjności może ponadto zachęcić podmioty do nawiązania współpracy, która poprawia ich pozycję rynkową.

Oddziaływanie na popyt może przyjąć dwojaką formę. Po pierwsze jednostki samorządu terytorialnego mogą się starać zapewnić istnienie uczciwej konkurencji na rynku lokalnym lub regionalnym. W tym celu mogą tworzyć różne instytucje typu: miejski rzecznik praw konsumentów czy też sądy polubowne lub arbitrażowe. Po drugie władze publiczne mogą wspierać podmioty zlokalizowane na terenie danego regionu poza granicami regionu i kraju. W tym celu mogą tworzyć przedstawicielstwa regionu w różnych kluczowych miejscach na świecie, a ich liczba i umiejscowienie zależy tylko od środków finansowych, które administracja chce przeznaczyć na ten cel. Przedstawicielstwa te mogą zajmować się promocją marek lub produktów lokalnych i regionalnych. W tym celu mogą prowadzić bazy danych, które zawierają informacje o ofertach handlowych przedsiębiorstw z danego regionu. W przedstawicielstwach tych mogą być także organizowane różnego rodzaju kampanie promujące: określony region, podmioty z danego regionu lub wyroby regionalne.

W tym miejscu warto również wspomnieć, że władze, którym bardzo zależy na wspieraniu zwłaszcza młodych i mało dojrzałych klastrów, mogą wykorzystać instrument, jakim są zamówienia publiczne.

Michael E. Porter uważa też, że w celu pobudzenia rozwoju klastrów administracja publiczna może oddziaływać na wszystkie klasyczne czynniki produkcji, do których zaliczamy pracę, ziemię i kapitał. Pracę można interpretować jako kapitał ludzki, który posiada umiejętności niezbędne do powstania innowacji. Nie ogranicza się ona tylko do wysiłku fizycznego włożonego w wytworzenie danego produktu, ale podstawowe znaczenie mają przede wszystkim zasób wiedzy i relacje międzyludzkie sprzyjające przepływowi wiedzy. A na ten aspekt kapitału ludzkiego administracja samorządowa może oddziaływać między innymi przez organizowanie szkoleń i kursów dla bezrobotnych oraz przez tworzenie podmiotów, których zadaniem jest pomoc w nawiązywaniu współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami.

Kolejnym z wymienionych czynników produkcji jest ziemia. Każde przedsiębiorstwo musi być gdzieś zlokalizowane. Do przedsiębiorstwa tego musi być również zapewniony dostęp. Stąd też jako ziemię można traktować tereny zajmowane przez przedsiębiorstwa, które są uzbrojone, mają dostęp do infrastruktury informatycznej, a także dogodny dojazd. W tym kontekście ziemia powinna być nierozzerwalnie rozpatrywana przez pryzmat infrastruktury technicznej i informatycznej będącej przedmiotem zainteresowania jednostek samorządu terytorialnego.

Czynnik produkcji, jakim jest kapitał, wiązany jest z finansowaniem działalności innowacyjnej i wspomagającej. Należy pamiętać, że działalność innowacyjna jest obciążona ryzykiem i nie zawsze gwarantuje osiągnięcie zysku. Stąd też administracja samorządowa powinna pomóc w poszukiwaniu źródeł finansowania, które rozkładają ryzyko wprowadzania innowacji. Do źródeł takich zaliczyć można między innymi: *venture capital*, granty, sieci aniołów biznesu itp.

Ostatnim wymienionym ogniwem diamentu Portera jest struktura gospodarki regionalnej. Obszarem działalności władz samorządowych w tym zakresie jest inspirowanie dialogu pomiędzy członkami klastra, który umożliwia wspólne przezwyciężanie regionalnych ograniczeń i wprowadzanie na bieżąco korekt w prowadzonej polityce gospodarczej. Administracja publiczna może ponadto stosować system motywacyjny, którego celem jest uruchomienie procesu kolektywnego inwestowania przez członków klastra w zasoby korzystne dla wszystkich firm członkowskich. Do zasobów takich można zaliczyć: uniwersyteckie centra badawcze, modyfikacje w programach kształcenia lokalnych szkół oraz budowę laboratoriów jakości [Porter, 2007].

Dodatkowo administracja samorządowa powinna uruchomić system zachęt, który miałby na celu zaproszenie do współpracy w ramach klastra wyspecjalizowanych przedsiębiorstw. Warunek ten jest niezbędny dla rozwijania działalności innowacyjnej, szczególnie produkcji zaawansowanej technologicznie. Dochodzi tu często do udostępniania wiedzy i technologii przez przedsiębiorstwa zamawiające, tak aby otrzymywane półprodukty i materiały spełniały wysokie standardy jakości. Należy również pamiętać, że innowacje przełomowe powstają często na styku różnych branż, istnienie międzybranżowych przepływów wiedzy jest więc szczególnie istotne. Geograficzna koncentracja przedsiębiorstw należących do branż powiązanych oraz instytucji i organizacji wspierających ich działanie prowadzi do optymalizacji łańcuchów wartości oraz przepływów wiedzy nieskodyfikowanej niezwykle istotnej dla działalności innowacyjnej. Poza tym istnienie dużej liczby przedsiębiorstw o podobnych potrzebach prowadzi do koncentracji wykwalifikowanej siły roboczej oraz powstawania wyspecjalizowanej infrastruktury.

Teoria aglomeracji elastycznej produkcji

Rozwinięciem teorii gron przemysłowych Michaela E. Portera jest teoria aglomeracji elastycznej produkcji (*Flexible production agglomeration theory*) Allena J. Scotta.

Scott przedstawił swoją teorię na przykładzie aglomeracji Los Angeles. Według niego w centrum klastra powinna się znajdować dominująca metropolia, w której rozwinięte są sektory wysokiej techniki. Przedsiębiorstwa zlokalizowane na obszarze tego klastra zatrudniają wysokiej klasy specjalistów, którzy przyczyniają się do tego, że wytwarzany w tych podmiotach produkt jest atrakcyjny z rynkowego punktu widzenia oraz charakteryzuje się wysoką jakością. Zakres produkcji przedsiębiorstw musi być elastyczny ze względu na zmieniające się preferencje nabywców. Wraz ze zmianą gustu nabywcy musi się zmienić produkcja [Scott, 1998].

Przedsiębiorstwa działające w ramach klastra powinny funkcjonować jako elementy wzajemnie powiązanej sieci. Elementami tej sieci są zarówno duże podmioty napędzające gospodarkę w regionie, jak i podmioty z nimi kooperujące oraz podmioty pełniące funkcje usługowe na rzecz dwóch wcześniejszych grup podmiotów. Podmioty odgrywające role kooperantów oraz specjalistycz-

nych usługodawców charakteryzują się daleko idącą współpracą z podmiotami dominującymi w ramach klastra, ale między sobą prowadzą bezkonkurencyjną walkę o przetrwanie. Duże natężenie podmiotów na dobrze rozwiniętym pod względem infrastruktury terenie, bliska współpraca przedsiębiorstw oraz silna konkurencja między jednostkami zabiegającymi o kontrakty z podmiotami dominującymi przyczyniają się do powstania nowoczesnych i atrakcyjnych produktów o wysokich parametrach jakościowych, przy stosunkowo niskich kosztach. To powoduje, że w ramach klastra koszty transakcyjne przedsiębiorstw dominujących są niskie, co sprzyja nawiązywaniu współpracy z podmiotami zewnętrznymi, a nie rozwijaniu struktur produkcyjnych wewnątrz tych przedsiębiorstw.

Udział władz centralnych lub lokalnych w powstaniu aglomeracji elastycznej produkcji jest bardzo istotny. Początkowo mogą to być nawet zamówienia rządowe, które wraz z umacnianiem się podmiotów dominujących powinny być zastępowane przez sprzedaż towarów poza granice regionu czy kraju. Władze lokalne z kolei od samego początku powinny stymulować, promować i regulować przedsiębiorczość w regionie. W tym celu powinny się przyczynić do powstania instytucji, których zadaniem jest pośredniczenie w nawiązywaniu współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami. Instytucjom tym jednostki samorządu terytorialnego powinny zapewnić wsparcie prawne, organizacyjne, techniczne i kapitałowe. Równie istotna jest edukacja w zakresie przedsiębiorczości wśród społeczeństwa regionu. Przyczynia się ona do akceptacji wyższego poziomu ryzyka, wzrostu przedsiębiorczości wśród społeczeństwa i lepszego dostosowania do funkcjonowania w warunkach wolnej konkurencji.

W swoim opracowaniu A.J. Scott akcentuje znaczenie protekcyjizmu władz lokalnych lub centralnych w kształtowaniu rozwoju gospodarczego regionu. Zdaniem Scotta to nie niewidzialna ręka rynku wspiera rozwój regionalny, ale przemyślane działania władz centralnych i lokalnych. Oznacza to odejście od klasycznych założeń doktryny neoliberalnej [Scott, 1993: 258–270].

Teoria pozahandlowych współzależności

Za twórcę teorii pozahandlowych współzależności (*Untraded interdependencies theory*) uważa się Michaela Storpera. Teoria ta opiera się na założeniu koncentracji terytorialnej przedsiębiorstw. W tym kontekście jako pozahandlowe współzależności można rozumieć formalne i nieformalne zasady życia społecznego, normy i standardy społeczne, które wpływają na zachowanie jednostek zajmujących się działalnością gospodarczą [Storper, 1997]. Relacje te można traktować jako zasoby, które należą do poszczególnych jednostek, ale ich ogół tworzy kapitał całej społeczności. Dzięki tym indywidualnym zasobom można lepiej regulować działania wspólnoty lokalnej, rozwijać przedsiębiorczość czy też rozwiązywać różne problemy społeczne. W tym ujęciu pozahandlowe współzależności należy traktować jako dobro publiczne. Przejawami tych współzależności są: zaufanie społeczne, normy i powiązania, które mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa, ułatwiając skoordynowanie działań. W tym ujęciu współzależności pozahandlowe można porównać do kapitału społecznego Jamesa Colemana [1990].

Zgodnie z teorią pozahandlowych współzależności rola władz lokalnych polega na pobudzaniu kapitału społecznego, jego formowaniu i wspieraniu jego wykorzystania. W tym celu władze powinny zapewnić środki na funkcjonowanie podmiotów wspomagających nawiązywanie współpracy gospodarczej. Powinny również zachęcać obywateli do zmiany i podnoszenia kwalifikacji. W przypadku osób bezrobotnych działania władz powinny zmierzać do stymulowania bezrobotnych do większej przedsiębiorczości, by w niedalekiej przyszłości sami mogli sobie zapewnić stabilne dochody, bez udziału władz. W tym celu istnieją skierowane do osób bezrobotnych programy, ułatwiające rozpoczęcie samodzielnej działalności gospodarczej.

Instytucjonalna teoria rozwoju gospodarczego Douglasa Northa

Twórcą kolejnej, instytucjonalnej, teorii rozwoju gospodarczego jest laureat Nagrody Nobla z roku 1993 Douglas North. Teoriom neoklasycznym zarzucał on zbyt duże uproszczenie, polegające na stwierdzeniu, że wszystkie decyzje w gospodarce wolnorynkowej są regulowane przez „niewidzialną rękę rynku”. Nie zgadzał się on z teoriami neoklasycznymi również ze względu na to, że te ostatnie zakładały brak asymetrii w przepływie informacji między stronami transakcji. Teoria podejmowana przez Northa stanowi uniwersalny i kompleksowy sposób ujęcia analizy relacji pomiędzy strukturami politycznymi i ekonomicznymi społeczeństwa. Autor ten zwraca uwagę, że w obu tych strukturach obowiązują jednakowe zasady wpływające na zachowanie. Otóż jednostki i zbiorowości muszą przestrzegać zaakceptowanych przez ogół społeczeństwa reguł postępowania. Nieprzestrzeganie tych reguł pociąga za sobą określone sankcje stosownych organów administracji. Dodatkowo w obu tych strukturach istnieją odpowiednie procedury wykrywania zachowań dewiacyjnych oraz zachęty do przestrzegania ustalonych reguł [Pawlak, 1993].

Douglas North zwracał również uwagę, że w zależności od tego, jak kosztowna jest kontrola przestrzegania reguł przez instytucje i jak surowe są kary za ich łamanie, mogą się pojawić różne nieformalne przymusy umożliwiające uzyskanie pożądanych zachowań społecznych. Przymusy te pozwalają na rozwiązywanie problemów z koordynacją działań społecznych. Mają one charakter samodyscyplinujący. Przykładem takiego nieformalnego przymusu są standardy związane z uczciwością i etyką w biznesie i polityce. Przymusy te nie mają na celu maksymalizacji zysku w przypadku jednostek biznesowych albo osiągnięcia jak najwyższych notowań w czasie wyborów samorządowych lub parlamentarnych, ale służą realizacji innych wartości.

W tym kontekście North akcentuje, że postępowanie człowieka jest wypadkową dwóch wzorów zachowań. Pierwszy wzór zachowania obrazuje ciemną naturę człowieka, która stanowi przesłankę do sformułowania przez Adama Smitha pojęcia *homo economicus*, drugi natomiast wynika z konieczności życia człowieka w społeczeństwie. North stwierdza, że istniejące w społeczeństwie instytucje obniżają koszt „zachowań nieracjonalnych”, czyli sprzecznych z zasadą *homo*

economicus. Istotny wpływ na obniżenie wspomnianych powyżej kosztów „zachowań nieracjonalnych” ma ideologia.

W ciągu wieków obowiązywały różne ideologie. W każdej epoce można znaleźć idee, które były powszechnie głoszone, a były w sprzeczności z zasadą *homo economicus*. Przykładowo w starożytnej Grecji dominowała idea kalokagatii, w średniowieczu teizm i motto *memento mori*. Aby nie cofać się zbyttnio w czasie, można wspomnieć również o ideologii, która obowiązywała w Polsce przed 1989 rokiem.

Wsparcie ideologii przez instytucje powoduje jej akceptację społeczną i postępowanie zgodne z duchem danej idei. Postępowanie sprzeczne z obowiązującą ideologią może pociągać za sobą wysokie koszty indywidualne.

Według Northa rolą instytucji (w tym i władzy) jest dostarczanie reguł, które kształtują codzienne kontakty międzyludzkie. Władza (jako instytucja) redukuje niepewność. Jej rolą może być ponadto wspieranie idei, które służą rozwojowi gospodarczemu, czyli nawiązywaniu współpracy, zwiększaniu uczciwości społeczeństwa czy też zwiększaniu poziomu przedsiębiorczości w społeczeństwie [North, 1990].

Podsumowanie

Wszystkie omówione powyżej instytucjonalne teorie rozwoju regionalnego zakładają aktywny udział administracji publicznej w kształtowaniu gospodarki regionalnej. Teorie te opierają się na czynnikach endogenicznych, których nieodłącznym elementem jest administracja publiczna.

Przy formułowaniu regionalnej polityki innowacyjnej jednostki samorządu terytorialnego powinny uwzględnić dostępne zasoby. Zasobami tymi są ludzie mieszkający w danym regionie, ich kwalifikacje, infrastruktura techniczna, a nawet uchwalone plany zagospodarowania przestrzennego. Mając do dyspozycji wysoko kwalifikowanych pracowników, uporządkowany plan zagospodarowania przestrzennego, zapewniony dostęp do infrastruktury technicznej, łatwiej jest przyciągnąć nowych inwestorów do regionu, a dotychczasowym – intensywnie się rozwijać. Dyskusyjne jest, czy władze regionalne lub lokalne powinny stymulować rozwój w kierunku specjalizacji sektorowej czy też dywersyfikacji. Obie te strategie mają swoje plusy i minusy. Nie budzi natomiast najmniejszych wątpliwości, że administracja publiczna powinna promować region i przedsiębiorców w nim działających. W trakcie prowadzenia polityki proeksportowej przez jednostki samorządu terytorialnego nie można zaniedbywać małych i średnich przedsiębiorstw lokalnych, ponieważ w konsekwencji może to zagrozić endogenicznemu rozwojowi całego regionu.

Obszarem zaniedbanym w tej chwili w Polsce, którym powinny się również zajmować jednostki samorządu terytorialnego, jest dostępny na danej przestrzeni kapitał społeczny. To właśnie dzięki takim elementom tego kapitału, jak na przykład zaufanie, istnieje możliwość nawiązania współpracy pomiędzy dostaw-

cami, odbiorcami i konkurentami. Wzrost współpracy innowacyjnej świadczy z kolei o poprawie świadomości innowacyjnej i większej dojrzałości gospodarczej regionu.

Literatura

- Amin A. (1999), *An Institutional Perspective on Regional Economic Development*, „International Journal of Urban and Regional Research”, 2(23).
- Coleman J.S. (1990), *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge Mass.
- Janasz W. (2004), *Innowacje w rozwoju przedsiębiorczości w procesie transformacji*, Difin, Warszawa.
- Morawski W. (2001), *Socjologia ekonomiczna*, PWN, Warszawa.
- North D. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge.
- Olechnicki K., Załęcki P. (1998), *Słownik socjologiczny*, Graffiti, Toruń.
- Parsons T. (1986), *Power and the Social System* [w:] S. Lukes (ed.), *Power*, New York University Press, New York.
- Pawlak W. (1993), *Instytucje i zmiana instytucjonalna w teorii D. Northa*, „Studia Socjologiczne”, 1.
- Porter M.E. (2000), *Location, Competition and Economic Development, Local Clusters in Global Economy*, „Economic Development Quarterly”, vol. 14, iss. 1.
- Porter M.E. (2001), *Porter o konkurencji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Porter M.E. (2007), *Clusters and Economic Policy: Aligning Public Policy with the New Economics of Competition*, Harvard Business School, ISC White Paper, Rev.10/27/09.
- Scott A.J. (1993), *Technopolis: High-technology Industry and Regional Development in Southern California*, University of California Press, Berkeley–Los Angeles, CA.
- Scott A.J. (1998), *Silikon Halley to Hollywood: Growth and Development of the Multimedia Industry in California* [w:] J. Braczyck, P. Cooke, M. Heidenreich (eds.), *Regional Innovation Systems: The Role of Governances in Globalized World*, UCL Press, London.
- Storper M. (1997), *The Regional World. Territorial Development in a Global Economy*, The Guilford Press, New York.
- Szacki J. (2006), *Historia myśli socjologicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Szczepański J. (1972), *Elementarne pojęcia socjologii*, PWN, Warszawa.
- Veblen T. (1970), *Teoria klasy próżniaczej*, PWN, Warszawa.