

MAGDALENA TYPA

Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, Polska • Warsaw School of Economics, Poland

Rola przedsiębiorstw w rozwoju lokalnym i regionalnym

The Role of Business in Local and Regional Development

Streszczenie: Opisywanie aspektów przestrzennych wzrostu gospodarczego wymaga znajomości zjawisk zachodzących w przestrzeni ekonomicznej, ich przebiegu, skutków i przyczyn. Celem artykułu jest zatem wyjaśnienie w świetle teorii rozwoju lokalnego, regionalnego, prawidłowości w zakresie przestrzennych aspektów wzrostu gospodarczego oraz określenie mechanizmów kształtujących ich powstanie i dyfuzję wzrostu gospodarczego wraz ze wskazaniem skutków z punktu widzenia zagospodarowania przestrzeni ekonomicznej. Jako metodę badawczą zastosowano studia literaturowe. W wyniku przeprowadzonej analizy ustalono, że warunkiem wykreowania wzrostu jest powstanie trwałych układów przestrzennych będących skutkiem działalności przedsiębiorstw. W krótkim terminie przedsiębiorstwa wywołują wzrost gospodarczy w wymiarze lokalnym, który w dłuższym okresie wskutek powiązań tworzonych z podmiotami w regionie prowadzi do rozwoju w skali regionalnej.

Abstract: Describing the spatial aspects of economic growth requires knowledge of phenomena occurring in economy space, its course, effects and causes. Therefore, the purpose of this article is to explain in line with the theories of the local and regional development, the regularity of economic growth in terms of spatial aspects and to identify the mechanisms that shape their creation and diffusion of economic growth. Literature studies are the basic research method for the analysis presented in the paper. Conclusion from the analysis are as follow. The entrepreneurial activity is a prerequisite for creating a sustainable growth on the base of spatial systems set up by enterprises. In the short term the companies influence the economic growth at the local level, which in the long term is spread among the regional space as a result of linkages created with companies outside the local area.

Słowa kluczowe: bieguny wzrostu; przedsiębiorstwo; rozwój lokalny; rozwój regionalny

Keywords: enterprise; growth pole; local development; regional development

Otrzymano: 17 stycznia 2016

Received: 17 January 2016

Zaakceptowano: 20 marca 2016

Accepted: 20 March 2016

Sugerowana cytacja / Suggested citation:

Typa, M. (2016). Rola przedsiębiorstw w rozwoju lokalnym i regionalnym. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 30(1), 62–75.

WSTĘP

Przedsiębiorstwo będące elementem przestrzeni ekonomicznej jest jednym z podstawowych czynników rozwoju gospodarczego regionu. Wpływa na struktury przestrzenne układów regionalnych za pomocą inwestycji, które mogą prowadzić do utrwalania lub przeobrażania tych struktur (Domański, 2008; Ziolo, 2011). Rozwój gospodarczy regionu jest możliwy dzięki powiązaniom, jakie przedsiębiorstwo tworzy z otoczeniem, oraz efektem mnożnikowym. Znaczenie przedsiębiorstw dla rozwoju gospodarczego wykorzystano w koncepcjach rozwoju lokalnego i regionalnego.

Zwolennicy rozwoju lokalnego zwracają uwagę na to, że tworzenie warunków do koncentrowania się przedsiębiorstw zdolnych do wykorzystania potencjału miejsca jest gwarantem trwałego, samodzielnego i długookresowego rozwoju otoczenia lokalnego. Z kolei autorzy koncepcji rozwoju regionalnego zakładają, że rozwój w regionie powinien być zapoczątkowany w wybranych, nielicznych, dynamicznych sektorach i obszarach geograficznych, a następnie rozprzestrzeniany w sposób spontaniczny lub wymuszony na pozostałą część przestrzeni (regionu) (Perroux, 1950; Friedmann, 1956; Hirschman, 1958; Myrdal, 1957).

Poniższa analiza służy weryfikacji hipotezy, że przedsiębiorstwa stanowią warunek konieczny do zainicjowania wzrostu gospodarczego zarówno w koncepcjach rozwoju lokalnego, jak i regionalnego. Celem opracowania jest odpowiedź na pytanie, czy przedsiębiorstwa wywołują wzrost gospodarczy w otoczeniu lokalnym i rozwój gospodarczy w otoczeniu regionalnym. Jako metodę badawczą przyjęto studia literaturowe.

KONCEPCJE ROZWOJU ENDOGENNEGO

Przedsiębiorstwa, podejmując działalność, często tworzą skupiska, aby zmaksymalizować korzyści zewnętrznych lokalizacji. Występowanie tych korzyści jest cechą charakterystyczną okręgów przemysłowych. Koncepcja okręgu przemysłowego z kolei to jedna z podstawowych kategorii teorii rozwoju lokalnego, wprowadzona przez A. Marshalla w 1879 roku, a rozwinięta przez G. Becattiniego i R. Cappellina 100 lat później (Chmiel, 1997). A. Marshall, obserwując pod koniec XIX wieku skupiska małych rzemieślniczych firm, m.in. w Sheffield (produkcja noży), Birmingham (przemysł metalowy) i Manchesterze (przemysł włókienniczy), zauważył zjawisko korzyści zewnętrznych wynikających z aglomeracji firm powiązanych kooperacją pionową, a jednocześnie silnie konkurujących w ramach tych samych sektorów. Korzyści te przybierały formę (Gancarczyk, Gancarczyk, 2002): korzyści specjalizacji, umożliwiających osiągnięcie wysokich kompetencji w ramach jednej z faz procesu wytwarzania produktu oraz efektu skali; korzyści informacji i komunikacji, osiąganych głównie dzięki personelowi, który – przywiązany nie tyle do firm, ile do okręgu jako geograficznego obszaru – wykazuje dużą mobilność między przedsiębiorstwami, sprzyjając dyfuzji innowacji; korzyści z dostępu do wykwalifikowanych kadr.

Dzięki powiązaniom w ramach procesu wytwarzania na linii dostawca–odbiorca danego produktu wykształca się kooperacja. Poza tymi prostymi relacjami firmy silnie konkurują

ze sobą i nie tworzą wyższych systemów kooperacji (czyli wspólnych przedsięwzięć marketingowych czy badawczo-rozwojowych). Odnoszenie przez przedsiębiorstwa korzyści, jakie wynikają ze zgromadzenia w jednej przestrzeni firm działających w podobnych sektorach i wymagających podobnych aktywów, ułatwia dostęp do czynników produkcji, specyficznych dla danego przemysłu zasobów i infrastruktury technicznej. Ponadto konkurencyjno-kooperacyjne relacje między firmami łączą się w okręgu Marshalla z powiązaniem z organizacjami otoczenia. Na zewnątrz środowiska małych firm znajdują się organizacje oferujące usługi biznesowe oraz kapitał ryzyka.

Do pojęcia okręgu przemysłowego wg Marshalla powrócili w latach dziewięćdziesiątych XX wieku włoscy ekonomiści. Obserwując w regionie „Trzecich Włoch” załamanie się sposobu produkcji zwanego popularnie fordyzmem, zwrócili uwagę na nowy model rozwoju, w którym kluczową funkcję pełnią współpracujące ze sobą małe i średnie przedsiębiorstwa zlokalizowane na pewnym, niezbyt rozległym, obszarze. Wynika to z faktu, że podstawowe czynniki rozwoju regionalnego są praktycznie mało mobilne. Głównym celem polityki powinno zatem być jak najlepsze wykorzystanie tych nieprzenośnych zasobów. W rezultacie polityka regionalna powinna prowadzić do pełnego zatrudnienia i najwyższej produktywności czynników wytwórczych poprzez usuwanie wewnętrznych barier wzrostu na rzecz tworzenia nowych przedsiębiorstw w regionie (Chmiel, 1997).

Teoria rozwoju lokalnego związana jest z pojęciem okręgu przemysłowego (*industrial district*), które uwspółcześnił G. Becattini, a rozwinął R. Capellin. Zdaniem G. Becattiniego „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 np. 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, za: Grzeszczak, 1999). R. Cappelin w swojej definicji okręgu przemysłowego zwrócił uwagę na specjalizację małych i średnich przedsiębiorstw, które tworzą sieć powiązań w ramach okręgu przemysłowego. Dzięki specjalizacji przedsiębiorstwa mogą być konkurencyjne poza regionem (okręgiem) macierzystym. Dodatkowo R. Cappelin zwraca uwagę na współistnienie równowagi pomiędzy konkurencją (pomiędzy firmami wytwarzającymi podobne wyroby) a kooperacją (czego przejawem jest istnienie licznych powiązań pionowych).

Nie sposób przedstawić wszystkich definicji marshallowskiego okręgu przemysłowego występujących w literaturze (Brusco, 1986; Sternberg, 1996; Amin, Robins, 1990; Hansen, 1992). Warto jednak zwrócić uwagę na to, że autorzy tych definicji zgodnie wskazują korzyści dla firm, jakie niesie koncentracja wyspecjalizowanych przemysłów w obrębie specyficznych obszarów: uczestnictwo w lokalnych zasobach wiedzy i rynkach pracy, kultywowanie elastyczności pracy oraz współdziałania w warunkach zaufania i bliskich kontaktów społecznych, niskie koszty transportu i relatywnie niskie koszty transakcji, dostęp do lokalnej wyspecjalizowanej infrastruktury usługowej oraz wyspecjalizowanych sieci sprzedaży i zaopatrzenia.

Zwolennicy rozwoju endogenicznego uznają, że zainicjowanie tego typu procesów pozwala na trwały, samodzielny i długookresowy rozwój. Poza tym rozwój endogeniczny stanowi szansę uniknięcia przez peryferie rozwoju zależnego od ośrodków wzrostu, oparte go np. na napływie inwestycji i transferze wiedzy. Ponadto zmniejsza ryzyko nadmiernego uzależnienia od inwestorów zewnętrznych, tworzących monokulturę regionalną i mogących łatwo przenieść swoją inwestycję do innej lokalizacji.

Krytycy rozwoju endogenicznego zwracają uwagę na fakt, że budowanie współpracy w społecznościach lokalnych wymaga odpowiedniego poziomu cywilizacyjnego, będącego pochodną poziomu rozwoju gospodarczo-społecznego. Stąd adaptacja tego podejścia przez kraje czy regiony o niższym poziomie rozwoju może być istotnie ograniczona. Poza tym ograniczeniem rozwoju może być brak lub niewielki zasób środków finansowych niezbędnych do wdrażania nowoczesnych systemów zarządzania i technologii. Kolejną barierą do prowadzenia rozwoju w oparciu o potencjał wewnętrzny może być brak „siły rozwojowej” tkwiącej w zasobach regionu lub ograniczone zasoby naturalne, ludzkie i kapitałowe lub ich niekorzystna struktura.

KONCEPCJE ROZWOJU EGZOGENNEGO

W XX wieku w koncepcjach rozwoju gospodarczego pojawiło się założenie, że obecność stref aktywności gospodarczej w regionie wywołuje wzrost gospodarczy w oparciu o mechanizm bieguna wzrostu. Pionierem, który wprowadził do literatury ideę bieguna wzrostu (*growth pole*), jest F. Perroux (1950). Zauważył on, że „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 całej gospodarki” (Grzeszczak, 1999). Na bazie tego podejścia rozwinęły się dwa nurty teorii biegunów wzrostu: funkcjonalny, który odpowiada na pytanie, w jaki sposób przebiega rozwój gospodarczy, oraz geograficzny, poszukujący odpowiedzi na pytanie, gdzie ten rozwój występuje oraz przy pomocy jakich mechanizmów ulega rozprzestrzenieniu. W literaturze funkcjonuje wiele definicji bieguna wzrostu. Zdaniem F. Perrouxa bieguny wzrostu to przedsiębiorstwa odgrywające role napędowych, charakteryzujące się silną pozycją rynkową, szybkim tempem wzrostu działalności gospodarczej i wieloma powiązaniem kooperacyjnymi. Przy czym kompleks przemysłowy może stać się biegunem wzrostu tylko wtedy, gdy jego napędowe przemysły zajmują się produkcją nowoczesną, zaawansowaną

technologicznie, na którą dynamicznie wzrasta popyt. Zatem to innowacje są przyczyną tego, że przemysły mają zdolność do zmian i przystosowywania się do nowych wyzwań. Jeżeli przestają być innowacyjne, to następuje ich regres, który może pociągnąć za sobą zmierzch ośrodków, w których są zlokalizowane.

Z czasem zaczęto dostrzegać przestrzenne uwarunkowania funkcjonowania bieguna wzrostu i jego oddziaływanie na otoczenie. Zaczęto poszukiwać odpowiedzi na pytanie, jak rozwój danego miejsca może przekładać się na ożywienie innych miejsc. Punktem wyjścia stało się założenie, że wraz z rozwojem biegunów wzrostu rozwija się także ich otoczenie lokalne. Koncepcja bieguna wzrostu sformułowana przez F. Perrouxa jest koncepcją polaryzacji sektorowej (gałęziowej).

Zagadnienia regionalne po raz pierwszy zostały wprowadzone do tej teorii przez G. Myrdala (1957), który jest autorem zasady okrężnej i kumulatywnej przyczynowości (*principle of circular and cumulative causation*). Zgodnie z powyższą zasadą, w systemie opartym na okrężnej przyczynowości zmiana jednej wielkości powoduje zmianę innej wielkości o takim samym kierunku. Dodatkowo 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, co wpływa na polaryzację przestrzeni, czyli tworzenie nierówności między ośrodkami i regionami wzrostu a pozostałymi obszarami. W początkowej fazie centra wzrostu przyciągają zasoby materialne oraz zasoby ludzkie z terenów słabo rozwiniętych, a więc dochodzi do regresywnych efektów „wymywania” (*backwash effects*) w wyniku działania sił odśrodkowych. Po okresie ogaławiania prowincji z zasobów rozwój rozprzestrzenia się na tereny słabo rozwinięte i w efekcie centra wzrostu z nadatkiem oddają to, co zabrały w początkowym okresie, czyli dochodzi do progresywnych efektów „rozprzestrzeniania” (*spread effects*) w wyniku działania sił dośrodkowych. 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 obszaru, ze względu na wykorzystanie potencjału wzrostu większej części obszaru.

A.O. Hirschman (1958) próbował łączyć polaryzację sektorową i regionalną, wskazując, że wzrost nie zrównoważony jest warunkiem rozwoju. Zdaniem A.O. Hirschmana wzrost gospodarczy to 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 przemysłach współpracujących, oraz efekty sprzężeń regresywnych (*backward linkage effects*), wywołane popytem na dobra i usługi skierowanym do innych zakładów i innych sektorów. Ponadto A.O. Hirschman zauważa, że postęp gospodarczy nie pojawia się wszędzie w tym samym czasie, a gdy się już raz pojawi, to potężne siły działają na rzecz przestrzennej koncentracji wzrostu gospodarczego wokół pierwotnych punktów wyjścia (*growing points*). Nieuniknionym zjawiskiem towarzyszącym wzrostowi i warunkiem wzrostu gospodarczego jest jego nie zrównoważony przebieg, zarówno w skali międzynarodowej, jak i międzyregionalnej. Do wyjaśniania przestrzennego procesu różnicowania służy autorowi dwubiegunowy model

polaryzacji. Na przeciwległych punktach końcowych osi polaryzacji są ulokowane aktywne, rozwijające się obszary bogactwa, i pasywne, słabo rozwinięte, obszary ubóstwa. Biegun rozwijający się wywiera wpływ na słabiej rozwinięty obszar – pojawiają się pozytywne efekty infiltracji (*trickling-down effects*) i negatywne efekty polaryzacji (*polarization effects*). Omawiane efekty powstają na gruncie powiązań ekonomicznych. Korzystne efekty infiltracji wynikają z komplementarności przemysłów obydwu biegunów oraz z zakupów i inwestycji realizowanych przez biegun rozwoju na terenach pasywnych i tym samym absorpcji bezrobocia z tego terenu. Negatywne efekty polaryzacji pojawiają się w wyniku przewagi konkurencyjnej bieguna rozwijającego się w dziedzinie produkcji i drenażu kwalifikowanych kadr.

Dalszy rozwój teorii polaryzacji jest dziełem badaczy francuskich i belgijskich. Wyróżniają się tu przede wszystkim J.R. Boudeville, L.E. Davin i J. Paelinck (Grzeszczak, 1999; Parr, 1999; Stanny 2013).

J.R. Boudeville jest autorem koncepcji regionu spolaryzowanego. Tym pojęciem określił on przestrzeń heterogeniczną, złożoną z: 1) ośrodków centralnych – klasycznych miast usługowych animujących obszary wiejskie, z produkcją przemysłową w znacznej części typu rzemieślniczego, 2) biegunów wzrostu – zróżnicowanych miast przemysłowych o charakterze pasywnym; ich rozwój jest uzależniony od efektów pobudzania wywieranych przez bieguny rozwoju i zlokalizowanych w nich przemysłów motorycznych, 3) biegunów rozwoju – aglomeracji działalności przemysłowej i sektora czwartego, wyposażonych w przedsiębiorstwa motoryczne, na ogół o znacznym stopniu innowacyjności, wywierających znaczny wpływ na rozwój biegunów wzrostu, 4) biegunów integracji – wieloogniskowych biegunów 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. Przestrzeń, która jest zhierarchizowana i wzajemnie komplementarna, jest miejscem wymiany dóbr, usług i informacji, której wewnętrzna intensywność (intraregionalna) jest w każdym punkcie większa od intensywności zewnętrznej (interregionalnej). Rozwój i lokalizacja przemysłu uzależnione są od współzależnych czynników, czyli dostępności technicznej, dostępności geograficznej, dostępności społecznej. Zasięg oddziaływania ośrodków centralnych opiera się na modelu grawitacyjnym.

J. Paelinck próbował sprecyzować skutki polaryzacji wynikające z teorii F. Perrouxa. Wyróżnił on cztery efekty polaryzacji: 1) polaryzację techniczną – określa ona takie skutki powiązań między jednostkami motorycznymi, które „uzależniają” od siebie różne systemy produkcji; odpowiadają one efektom rozprzestrzeniania się rozwoju lub jego regresu, 2) oddziaływanie regionalnego mnożnika dochodowego nazywanego polaryzacją dochodów – jednostki motoryczne stwarzają dodatkowe dochody, które napędzają dodatkowy popyt konsumpcyjny, a ten z kolei wpływa na wzrost inwestycji netto, 3) psychologiczne skutki polaryzacji – określają wpływ, jaki wywierają jednostki motoryczne na zachowania innych przedsiębiorstw, 4) polaryzację geograficzną – łączy ona efekty wielu różnych rodzajów polaryzacji.

Z kolei L.E. Davin strefę wzrostu utożsamiał z przestrzenią ekonomiczną, w której dynamicznie rozwijają się powiązania gospodarcze, handlowe i techniczne. Bieguny wzrostu nie są wyizolowanymi punktami. Są połączone z innymi centrami wzrostu tzw. osiami wzrostu. Bieguny i strefy wzrostu wraz z osiami rozwoju tworzą zespół o charakterze sieci funkcjonalnej.

Do twórców koncepcji biegunów wzrostu zaliczany jest także J.R. Lasuen, który wprowadził pojęcie skupiska (*cluster*), czyli występującego w przestrzeni zgrupowania innowacji, które przyczyniają się do powstawania regionalnych i sektorowych biegunów wzrostu. J.R. Lasuen opiera się na następujących tezach: 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. Ponadto J.R. Lasuen zakłada, że obecny system biegunów jest wynikiem oddziaływania minionego systemu innowacji, a nowsze systemy biegunów wynikną z nowszych systemów innowacji. Proces rozwoju gospodarczego, rozumiany jako proces innowacyjny, podzielony jest na trzy subprocessy: generowanie, dyfuzja i absorpcja innowacji, pociąga za sobą czasowe sekwencje skupisk sektorowych, proces urbanizacji zaś sekwencje skupisk geograficznych. Obie sekwencje są ze sobą ściśle związane.

Dorobek wspomnianych autorów został wykorzystany przez J. Friedmanna, który na początku lat siedemdziesiątych XX wieku opracował model „centrum–peryferie”. Zdaniem J. Friedmanna rozwój rozpoczyna się w nielicznych centrach, z których innowacje rozprzestrzeniają się na peryferie. Rozwój rozumiany jest jako zachodzący w przestrzeni proces sekwencyjny, skumulowany, spowodowany dyfuzją i adaptacją innowacji. Zatem to stwierdzenie odzwierciedla zarówno tezę o decydującej roli innowacji w procesie rozwojowym, jak i myrdalowską zasadę 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 składa się z centrum, czyli regionu rdzeniowego (*core region*), i z peryferii, czyli wszystkich pozostałych regionów. Region rdzeniowy (biegun wzrostu) składa się z jednego lub więcej dużych miast i ich zapleczy, dominuje nad peryferią i odznacza się bardzo dużymi możliwościami rozwoju. Umocnienie tej dominacji następuje za pośrednictwem samowzmacniających się mechanizmów polaryzacji, tzw. efektów sprzężeń zwrotnych (*feedback effects*), do których J. Friedmann zalicza: 1) efekty dominacji, oznaczające osłabienie gospodarki peryferii poprzez transfer potencjału rozwojowego do centrum, 2) efekty informacji, oznaczające zwiększenie potencjału interakcji w centrum na skutek 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 w celu większego dostosowania ich 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.

Koncepcje J.R. Lasuena i J. Friedmanna należą do najbardziej dojrzałych koncepcji polaryzacji. Jednak po apogeum, jakie przypadło na koniec lat siedemdziesiątych XX wieku, znaczenie teorii polaryzacji zaczęło słabnąć, głównie ze względu na niepowodzenia w próbie jej zastosowania w planowaniu i polityce regionalnej. Od teorii rozwoju regionalnego oczekuje się z jednej strony wyjaśnienia przyczyn zróżnicowanego poziomu rozwoju gospodarczego regionów, a z drugiej strony opracowania założeń polityki gospodarczej ukierunkowanej na niwelowanie różnic i dysproporcji międzyregionalnych. Rozwój „od góry” nie przyniósł w wielu przypadkach zakładanych efektów, dlatego w opozycji do związanych z nim koncepcji powstała teoria rozwoju „od dołu”. Jej podstawową przesłanką jest rozwój zapoczątkowany oddolnie przez inicjatywy lokalne w celu pełnego i harmonijnego wykorzystania potencjału endogenicznego regionu, czyli jego naturalnych zasobów i kwalifikacji ludzkich, aby zaspokoić potrzeby społeczności lokalnych. Dla określenia teorii rozwoju „od dołu” używa się zamiennie pojęcia teorii rozwoju lokalnego lub teorii rozwoju endogenicznego, co nawiązuje w pewnym stopniu do teorii bazy ekonomicznej regionu (miasta, a także kraju). Zgodnie z nią część potencjału ekonomicznego regionu, która wyraża funkcje endogeniczne, obejmuje działalność skierowaną do mieszkańców tego regionu i decyduje o poziomie społecznych warunków bytu ludności.

TEORIE WIEDZY

Kolejna grupa teorii podchodzi do regionu jako „centrum wiedzy”. Należą do tej grupy koncepcje: regionów „uczących się”, regionalnych systemów innowacji, regionów pokrewnej różnorodności, a także koncepcja *triple helix*.

Koncepcja regionów uczących się powstała w latach dziewięćdziesiątych XX wieku. Storper (1995) dostrzegł, że nie jest możliwe wyjaśnienie dynamiki rozwoju społeczno-gospodarczego bez odwoływania się do „miękkich” czynników rozwoju, czyli m.in. zdolności uczenia się. Zauważył, że region jest kluczowym i koniecznym elementem procesu uczenia się i tworzenia innowacji. Wykazał również, że dynamika rozwoju gospodarczego opartego na wiedzy i innowacjach determinowana jest przez zróżnicowanie przestrzenne cech społecznych i kulturowych

W teorii regionów uczących się duży nacisk kładzie się na rozróżnienie dwóch rodzajów wiedzy: wiedzy formalnej (*codified knowledge*) i wiedzy ukrytej (*tacit knowledge*). O ile tę pierwszą jest łatwo zdobyć poprzez studiowanie i doksztalcanie się, to druga jest wiedzą „milczącą”, silnie związaną z lokalnym kontekstem społeczno-kulturowym, w którym funkcjonuje i którego jest częścią.

Na proces wzajemnego uczenia się i przekazywania wiedzy zwrócił uwagę Cooke (1992), który wprowadził pojęcie regionalnego systemu innowacji na początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku. W swojej koncepcji Cooke zdefiniował regionalny system innowacji jako szeroko rozumianą infrastrukturę, która wspomaga wytwarzanie innowacji w powiązaniu ze strukturą gospodarczą regionu. Infrastrukturę tę tworzą z jednej strony instytucje naukowe, uczelnie wyższe, centra badawczo-rozwojowe oraz różne instytucje zajmujące się transferem technologii, z drugiej zaś przedsiębiorstwa. Sprawne funkcjonowanie

regionalnych systemów innowacji wymaga stworzenia trwałych relacji między tymi podmiotami, tak aby mogły się one wzajemnie uczyć. Współpraca może być inicjowana i wspierana przez działalność instytucji państwowych.

Na konieczność podejmowania współpracy z udziałem 1) prywatnych firm, 2) uczelni wyższych, instytucji naukowych i centrów (parków) technologicznych oraz 3) administracji publicznej w celu pobudzania procesów rozwoju gospodarczego zwrócili uwagę Etkowitz i Leydesdorf (1997). Są oni autorami koncepcji potrójnej helisy (*triple helix*). Podstawowym założeniem koncepcji są korzyści płynące ze współpracy oraz powiązań tych trzech głównych aktorów. Koncepcja *triple helix* jest popularnym narzędziem analizy procesów rozwoju gospodarczego na poziomie regionu. Etkowitz (2002) wyróżnia trzy etapy rozwoju *triple helix*. Pierwszy etap polega na koncentracji przestrzennej instytucji nauki i szkolnictwa wyższego, która może doprowadzić do bliskich relacji między naukowcami reprezentującymi pokrewne dyscypliny. W drugim etapie dochodzi do powstania środowiska społecznego, w którym możliwa jest wymiana doświadczeń między reprezentantami poszczególnych aktorów. W trzeciej fazie powstaje tzw. przestrzeń innowacji. Problemem funkcjonowania *triple helix* mogą być niesymetryczne relacje między aktorami, wzajemna nieznajomość, brak chęci do współpracy i brak zaufania. Z tego względu polityka regionalna powinna pełnić aktywną rolę w pobudzaniu wzajemnych relacji między prywatnymi firmami, uczelniami i instytucjami naukowymi oraz administracją publiczną.

K. Frenken (Frenken, Van Oort, Verburg, 2007) zwrócił uwagę na wpływ możliwości wymiany doświadczeń między przedsiębiorstwami na wzrost gospodarczy. Sformułował on koncepcję pokrewnej różnorodności, która powstała na podstawie badań dotyczących wzrostu gospodarczego w różnych regionach. Zauważono, że szybciej rozwijają się te regiony, których baza ekonomiczna składa się w większym stopniu z działalności pokrewnych. Według Błażka i Uhlířa (2011) pokrewną różnorodność można opisać jako stan, w którym z jednej strony firmy lub określone działalności gospodarcze są z punktu widzenia ich know-how na tyle od siebie oddalone, że każda dysponuje nieco inną wiedzą, z drugiej zaś są na tyle blisko, że mogą ze sobą współpracować, zrozumieć się wzajemnie, możliwy jest między nimi m.in. przepływ pracowników. Wynika z tego, że aktywna polityka rozwoju regionu powinna koncentrować się na identyfikacji oraz wspieraniu rozwoju pokrewnych (do już występujących w regionie) działalności gospodarczych, które w regionie jeszcze nie występują lub też tych, które cechuje relatywnie niska koncentracja.

NEOKLASYCZNE TEORIE WZROSTU ENDOGENICZNEGO, KONKURENCYJNOŚCI I KLASTRÓW

W nowej fazie rozwoju społeczno-gospodarczego związanej z budową społeczeństwa informacyjnego podstawą funkcjonowania współczesnej gospodarki jest wiedza. W tych nowych warunkach rozwoju tradycyjne, podstawowe dotychczas czynniki produkcji: ziemia, kapitał i niżej wykwalifikowane zasoby pracy mają coraz mniejsze znaczenie. Na znaczeniu zyskują natomiast zasoby wiedzy technologicznej. Wpływa to na przemiany zróżnicowania poziomu rozwoju społecznego i gospodarczego poszczególnych regionów wewnątrz państw

czy też regionów świata. Znajduje to także swoje odzwierciedlenie w przemianach roli poszczególnych czynników lokalizacji przedsiębiorstw przemysłowych i zasad tworzenia skupisk firm z pokrewnych sektorów.

Niektórzy ekonomiści dostrzegli rolę postępu technologicznego jako endogenicznego czynnika rozwoju. Dla przykładu E.J. Malecki (1991) opracował koncepcję technologicznej chłonności regionu, od której uzależniona jest możliwość stosowania najnowocześniejszych technologii. Technologiczna chłonność regionu ucieleśniona jest w sile roboczej i zależy od jej poziomu intelektualnego. Wiedza siły roboczej umożliwia ocenę nowej technologii i jej zastosowanie na swoim terenie. Zatem od technologicznej chłonności zależy rola i miejsce danego regionu w transferze technologii. Rozwój danego regionu zależy od tego, jak region odpowie na wyzwanie, które wynika ze stale zwiększającej się wiedzy technologicznej.

Na fakt determinowania wzrostu endogenicznego akumulacją wiedzy zwracał również uwagę P. Romer (1986). Zgodnie z zaproponowaną przez niego nową teorią wzrostu, w gospodarce występują rosnące przychody względem skali produkcji, a wiedza jest odbiciem rosnącej produktywności krańcowej. Wynika to z faktu, że pracownicy uczą się coraz lepiej wykorzystywać kapitał, który staje się coraz bardziej produktywny.

Wykształcone, technologicznie chłonne zasoby pracy przyczyniają się do tworzenia skupisk firm na obszarach, które akumulują wzrost i prowadzą do nierównomiernego rozwoju poszczególnych regionów gospodarek narodowych, a te nierówności wpływają na wzrost konkurencyjności gospodarek krajowych na arenie międzynarodowej. Uwagę na to zwrócili Krugman (1991) i Porter (1990).

W latach dziewięćdziesiątych XX wieku P. Krugman (1995) pod nazwą nowej geografii ekonomicznej zaproponował nową teorię rozwoju spolaryzowanego, która zakłada występowanie dwóch przeciwstawnych tendencji do koncentracji i rozpraszania działalności gospodarczej w przestrzeni. W swojej koncepcji P. Krugman zwraca uwagę na zależności, jakie występują między rosnącymi korzyściami skali, kosztami transportu i popytu. Zgodnie z tą koncepcją, w zależności od sytuacji wyjściowej w przestrzeni ekonomicznej i oddziaływania powyższych czynników na proces rozwoju, zwiększają się lub wyrównują różnice między obszarami wzrostu a obszarami stagnacji gospodarczej. Wynika to z działania mechanizmu procesu kumulatywnego (w wyniku działania sił dośrodkowych) oraz procesu rozpraszania działalności gospodarczej (w wyniku sił odśrodkowych). Tym samym dochodzi do powstawania koncentracji przestrzennej działalności gospodarczej np. w postaci klastrów, co skutkuje rozbudową sektora przemysłowego proporcjonalnie wyższą niż wynikałoby to z wielkości rynku wewnętrznego danego regionu. W rezultacie powstaje lokalna sieć przedsiębiorstw, sprzyjająca przepływowi informacji oraz wymianie doświadczeń i wiedzy. M. Porter (2001) zaproponował pojęcie klastra dla nazwania takiego skupiska. Według niego klastry to geograficzne skupisko wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji w poszczególnych dziedzinach, konkurujących między sobą, ale również współpracujących.

W swojej definicji Porter powrócił do zjawiska współwystępowania konkurencji i kooperacji, na której A. Marshall oparł definicję okręgu przemysłowego, dając podwaliny pod

teorię rozwoju endogenicznego. Okręg Marshalla jest organizacją przemysłu zdominowaną przez firmy małe i średnie, podobnie jak okręgi włoskie. W koncepcji klastra Portera nie zauważa się preferowanej wielkości firmy. Jednak lata dziewięćdziesiąte XX wieku wskazały, że w obliczu globalizacji i zwiększonej konkurencji włoskie okręgi oparte na małych i średnich przedsiębiorstwach zaczynają tracić swoją przewagę.

Badania nad grupą regionów w Ameryce Północnej, Brazylii, Korei, Japonii i Europie Zachodniej przywiódły A. Markusen do wniosku, że nie tylko organizacja przemysłu oparta na małych firmach jest współcześnie efektywną formą powiązań w ramach danej przestrzeni (Markusen, 1996). Autorka oprócz marshallowskiego okręgu przemysłowego i jego włoskiego wariantu wyróżnia trzy dalsze typy okręgów, prężnie funkcjonujące w rozwiniętych, uprzemysłowionych krajach. Typy te odznaczają się całkowicie różnymi konfiguracjami firm, różnymi układami ciężarów w orientacji wewnętrznej lub zewnętrznej i różnymi strukturami zarządzania. Pierwszy typ to jedna lub kilka dużych firm kooperujących na podstawie długoterminowych kontraktów z grupą małych poddostawców (okręg „oś i szprychy” – Toyota City k. Nagoi, Seattle jako siedziba Microsoftu). Drugi typ to oddział dużej firmy ponadnarodowej, który nie wykształca w procesie produkcji powiązań kooperacyjnych z firmami okręgu, lecz ma powiązania z oddziałami, dostawcami i odbiorcami firmy macierzystej poza okręgiem (okręg „satelita”); firmy lokalne mogą dostarczać usługi wspierające (np. transport, usługi remontowo-budowlane); powiązania z nimi są słabe i krótkoterminowe; decyzje inwestycyjne podejmowane są w siedzibie zarządu firmy, który znajduje się poza okręgiem i może łatwo zdecydować o wycofaniu oddziału z okręgu na wypadek dekonstrukcji lub trudności w firmie matce. Ostatni typ tworzy instytucja publiczna, która może być firmą państwową, szkołą wyższą lub bazą wojskową i stanowić swego rodzaju miks wcześniej charakteryzowanych okręgów (okręg „kotwica”).

Badania A. Markusen wskazują, że intensywność i krótko- lub długoterminowe relacje kooperacyjne między przedsiębiorstwami zależą od charakteru firm (mała, oddział dużej firmy lub siedziba główna i strategiczne oddziały dużej firmy) dominujących w okręgu. Z kolei siła powiązań kooperacyjnych między firmami determinuje zarówno długoterminowe perspektywy rozwoju firm lokalnych, jak i długoterminowe perspektywy rozwoju całego regionu, w którym zlokalizowany jest okręg. Współdziałanie przedsiębiorstw w ramach sieci powiązań implikuje również możliwość generowania, absorpcji i dyfuzji innowacji w regionie. Jest ponadto decydujące dla istnienia w okręgu mechanizmów dzielenia ryzyka, innowacji i stabilizacji (jak np. wspólne przedsięwzięcia w dziedzinie B+R czy marketingu oraz poręczenia kredytowe) oraz usług biznesowych i źródeł finansowania.

W swoich badaniach A. Markusen zwraca również uwagę na związki między strukturą i funkcjonowaniem okręgu a dobrobytem społecznym. Stwierdza, że „dobroć” okręgu – ujęta normatywnie – zależy od tego, w jakim stopniu dany okręg zapewnia w dłuższym czasie średni lub ponadprzeciętny wzrost gospodarczy, chroni przed spadkiem zatrudnienia i bankructwem przedsiębiorstw w okresach kryzysu, zapewnia relatywnie dobre miejsca pracy, nie dopuszcza do nadmiernej koncentracji bogactwa i własności, sprzyja udziałowi pracowników w podejmowaniu decyzji dotyczących poszczególnych przedsiębiorstw, zachęca do uczestnictwa w polityce regionalnej (Grzeszczak, 1999). Realizacja tych warunków może

pomóc uniknąć nagromadzenia ryzyk lokalizacyjnych związanych z funkcjonowaniem skupiska firm przemysłowych w danym regionie.

ZAKOŃCZENIE

W świetle przytoczonych teorii rozwoju regionalnego i lokalnego można pozytywnie zweryfikować przyjętą hipotezę, że działalność gospodarcza przedsiębiorstw jest warunkiem koniecznym do zainicjowania wzrostu gospodarczego zarówno na poziomie lokalnym, jak i regionalnym. Przedsiębiorstwa oddziałują na przestrzeń ekonomiczną w wymiarze lokalnym poprzez zagospodarowanie lokalnych czynników produkcji. Z kolei z powodu powiązań gospodarczych oddziaływanie przedsiębiorstw skutkuje rozprzestrzenianiem się wzrostu w wymiarze regionalnym. Wykorzystywanie koncepcji rozwoju „od dołu” i „od góry” do realizacji polityki rozwoju powinno mieć charakter uzupełniający, na co zwrócili uwagę autorzy nowej geografii ekonomicznej. Stan nierównowagi wzrostu gospodarczego w przestrzeni ekonomicznej, czego efektem jest współwystępowanie obszarów wzrostu i obszarów stagnacji gospodarczej, jest cechą swoistą i wynika z istnienia dwóch przeciwnych tendencji do koncentracji i rozpraszania działalności gospodarczej w przestrzeni. Procesy te najsilniej są determinowane przez wiedzę, zdolność uczenia się i kreowania innowacji przez zasoby pracy.

Literatura References

- 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*, 185–219.
- Błażek, J., Uhlíř, D. (2011). *Teorie regionálního rozvoje: nástin, kritika, klasifikace*. Praha: Karolinum. Univerzita Karlova v Praze.
- Brusco, S. (1986). Small firms and industrial districts: the experience of Italy. W: D. Keeble, E. Wever (red.). *New firms and regional development in Europe*, 184–202.
- Chmiel, J. (1997). Małe i średnie przedsiębiorstwa a rozwój regionów. *Prace Zakładu Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS i PAN*, 243.
- Cooke, P. (1992). Regional innovation systems: Competitive regulation in the new Europe. *Geoforum*, 3(23), 365–382.
- Domański, B. (2008). *Mechanizmy terytorialne różnicowania inwestycji kapitałowych*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Etzkowitz, H. (2002). The Triple Helix of University – Industry – Government. Implications for Policy and Evaluation. *Science Policy Institute Working Paper*, 11.
- Etzkowitz, H., Leydesdorf, L. (1997). *Universities and the Global Knowledge Economy. A Triple Helix of University – Industry – Government Relations*. London: Cassell Academic.
- Friedmann, J. (1956). Locational aspects of economic development. *Land Economics*, 32, 213–227.
- Frenken, K., Van Oort, F.G., Verburg, T. (2007). Related Variety, Unrelated Variety and Regional Economic Growth. *Regional Studies*, 5(41), 685–697.
- Gancarczyk, J., Gancarczyk, M. (2002). Konkurencyjność skupisk przemysłu (clusters) – od korzyści zewnętrznych do korzyści sieci. *Studia Regionalne i Lokalne*, 2–3, 75–90.
- Godlewska-Majkowska, H. (red.) (2005). *Restrukturyzacja regionów przemysłowych*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

- Godlewska-Majkowska, H. (2009) (2016, 16 stycznia). *Skuteczność specjalnych stref ekonomicznych jako instrumentu polityki regionalnej w Polsce*. Pozyskano [zhttp://www.paiz.gov.pl/files/?id_plik=10631](http://www.paiz.gov.pl/files/?id_plik=10631)
- Grosse, T.G. (2007). Wybrane koncepcje teoretyczne i doświadczenia praktyczne dotyczące rozwoju regionów peryferyjnych. *Studia Regionalne i Lokalne*, 1, 27–49.
- Grzeszczak, J. (1999). *Bieguny wzrostu a formy przestrzeni spolaryzowanej*. Wrocław: Wydawnictwo Continuo.
- Hansen, N. (1992). Competition, trust, and reciprocity in the development of innovative regional milieux. *Papers in Regional Science*, 71(2), 95–105.
- Hirschman, A.O. (1958). *The Strategy of Economic Development*. New Haven: Yale University Press.
- Kaja, J., Piech, K. (red.) (2005). *Rozwój oraz polityka regionalna w Polsce*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Kuciński, K. (red.) (2010). *Przedsiębiorczość a rozwój regionalny w Polsce*. Wrocław: Diffin.
- Krugman, P. (1991). Increasing Returns and Economic Geography. *Journal of Political Economy*, 99(3), 483–499.
- Krugman, P., Venables, A.J. (1995). *Globalization and the Inequality of Nations*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Malecki, E.J. (1991). *Technology and Economic Development: The Dynamics of Local Regional and National Change* Longman. London: Longman Pub Group.
- Markusen, A. (1996). Stickyplaces in slip pery space: a typology of industrial districts. *Economic Geography*, 72(3), 293–313.
- Matusiak, K.B. (2010). *Budowa powiązań nauki z biznesem w gospodarce opartej na wiedzy. Rola i miejsce uniwersytetu w procesach innowacyjnych*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Molle, W., Cappellin, R. (1988). *Regional impact of Community Policies in Europe*. Aldershot: Avebury.
- Myrdal, G. (1957). *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. New York: Harper & Row.
- Parr, J.B. (1999). Growth-pole Strategies in Regional Economic Planning: A Retrospective. Part 1. Origins and Advocacy. *Urban Studies Journal Foundation*, 36. DOI: 10.1080/0042098993187
- Perroux, F. (1950). Economic Space, Theory and Applications. *Quartely Journal of Economics*, 64, 90–97.
- Perroux, F. (1955). Note sur la notion de poles croissance. *Economic Appliquee*, 1–82, 307–320.
- Porter, M.E. (1990). The Competitive Advantage of Nations. *Harvard Business Review*, March–April, 73–91.
- Porter, M.E. (2001). *Porter o konkurencji*. Warszawa: PWE.
- Romer, P. (1986). Increasingreturns and long-run growth. *Journal of Political Economy*, 94(5), 1002–1037.
- Runge, J. (2006). *Metody badań w geografii społeczno-ekonomicznej – elementy metodologii, wybrane narzędzia badawcze*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Smith, D. (1966). A theoretical framework for geographical studies of industrial location. *Economic Geography*, 42, 95–113.
- Stanny, M. (2013). *Przestrzenne zróżnicowanie rozwoju obszarów wiejskich w Polsce*. Warszawa: Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa PAN.
- Sternberg, R. (1996). Regional growth theories and high-tech regions. *International Journal of Urban and Regional Research*, 20(3), 518–538.
- Storper, M. (1995). The Resurgence of Regional Economics, Ten Years Later. The Region as a Nexus of Untraded Interdependencies. *European Urban and Regional Studies*, 2(3), 191–221.
- Strzelecki, Z. (red.) (2008). *Gospodarka regionalna i lokalna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wieloński, A. (2005). *Geografia przemysłu*. Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego.

- Wieloński, A. (2007). *Teoretyczne podstawy lokalizacji działalności gospodarczej*. Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego.
- Wojnicka, E., Tarkowski, M., Klimczak, P. (2005). *Przestrzenne i regionalne zróżnicowanie ośrodków wzrostu. Polaryzacja a wyrównywanie szans rozwojowych. Przesłanki dla kształtowania polityki regionalnej państwa*. Ekspertyza dla Ministerstwa Gospodarki i Pracy. Gdynia–Rzeszów.
- Zioło, Z. (2011). Funkcjonowanie przedsiębiorstwa w strukturze regionu – zarys modelu. *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Uwarunkowania sprawnego działania w przedsiębiorstwie i regionie*, 20, 26–46.

Magdalena Typa, mgr, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie. Jest nauczycielem akademickim zatrudnionym w Szkole Głównej Handlowej, w Instytucie Przedsiębiorstwa. Realizuje badania naukowe dotyczące pomiaru, oceny i zróżnicowania przestrzennego takich zjawisk, jak m.in.: rozwój, atrakcyjność inwestycyjna, wpływ stref ekonomicznych na wzrost gospodarczy. Jest autorem lub współautorem ponad 40 artykułów naukowych oraz 25 rozdziałów w monografiach.

Magdalena Typa, M.Sc., Warsaw School of Economics, Collegium of Business Administration. She is an university teacher at the Warsaw School of Economics in the Institute of Enterprise. Her research deals with measurement, evaluation, variability of development, investment attractiveness, SEZ's impact on economic growth. As an author or co-author, she published more than 40 scientific papers or chapters in books.

Adres/address:

Szkoła Główna Handlowa
Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie
ul. Madalińskiego 6/8, 00-950 Warszawa, Polska
e-mail: magdalena.typa@sgh.waw.pl