

WORKING PAPERS OF FORSED PROJECT

CZYNNIKI ROZWOJU REGIONALNEGO W ŚWIECIE WSPÓŁCZESNYCH PRZEMIAN SPOŁECZNO-EKONOMICZNYCH - DYSKURS TEORETYCZNY



01/2017

Churski P., Herodowicz T., Konecka-Szydłowska B., Perdał R., 2017. Czynniki rozwoju regionalnego w świetle współczesnych przemian społeczno-ekonomicznych – dyskurs teoretyczny. 01/2017 - Working Paper of FORSED Project. Zakład Analizy Regionalnej. Instytutu Geografii Społeczno - Ekonomicznej i Gospodarki Przestrzennej UAM. Poznań.

Paweł Churski
Tomasz Herodowicz
Barbara Konecka-
Szydłowska
Robert Perdał

Autor korespondencyjny: Paweł Churski chur@amu.edu.pl

ABSTRAKT: Celem pracy jest analiza wpływu głównych współczesnych przemian społeczno-ekonomicznych na interpretację czynników rozwoju regionalnego. Wśród analizowanych współczesnych przemian wyróżnia się przełom modernizacyjno-postmodernizacyjny, którego zasadniczym momentem jest proces transformacji. Te zaś tworzą swoisty akcelerator oddziaływania dwóch ważnych procesów rozwojowych – integracji gospodarczej i globalizacji, które w fundamentalny sposób przekształcają współczesne systemy społeczno-gospodarcze. Wskazane przemiany i procesy w poszczególnych krajach Europy występowały w różnych okresach powojennej rzeczywistości i z różną intensywnością. Stąd też istotnym elementem rozważań jest uwzględnienie specyfiki tych zjawisk w krajach kapitalistycznych Europy Zachodniej oraz krajach demokracji ludowej Europy Środkowo-Wschodniej. W wyróżnionych układach przestrzennych rozpatruje się zatem wpływ procesów transformacji i postmodernizacji oraz integracji gospodarczej i globalizacji na nowe podejście do rozumienia czynników rozwoju regionalnego jak i ich roli w rozwoju. Wśród badanych czynników wyróżnia się: kapitał materialny (kapitał naturalny i kapitał fizyczny), kapitał ludzki, kapitał społeczny, kapitał finansowy oraz innowacje technologiczne i organizacyjne. Przedmiotowe badanie realizowane jest w ramach projektu badawczego FORSED (<http://www.forsed.amu.edu.pl>) finansowanego przez Narodowe Centrum Nauki w ramach konkursu OPUS 10 - 2015/19/B/HS5/00012: *Nowe wyzwania polityki regionalnej w kształtowaniu czynników rozwoju społeczno-ekonomicznego regionów mniej rozwiniętych.*

SŁOWA KLUCZOWE: czynnik rozwoju, przełom modernizacyjno-postmodernizacyjny, transformacja, integracja gospodarcza, globalizacja.

Wprowadzenie

W drugiej połowie XX w. nastąpił wzrost zainteresowań badaczy rosnącą skalą zróżnicowań społecznych i ekonomicznych świata. Problematyka ta była podejmowana i rozpatrywana w różnych skalach przestrzennych (od międzynarodowej po lokalną) oraz przez przedstawicieli różnych dziedzin wiedzy (m.in. ekonomistów, geografów, socjologów). Początek XXI w. pomimo znacznego przyrostu wiedzy (często o charakterze interdyscyplinarnym) wcale nie przyniósł znacznego przełomu w tym zakresie. Przeciwnie, kryzys (spowolnienie) gospodarczy, którego symbolicznym początkiem był upadek jednego z większych banków inwestycyjnych w USA (Lehman Brothers) we wrześniu 2008 r. sprawił, że dotychczasowa wiedza o procesach i mechanizmach rozwojowych uległa zachwianiu. Jak zawsze w takich przypadkach stało się to podstawą do otwarcia kolejnego etapu dyskusji na temat czynników, trendów oraz konsekwencji zmian zachodzących w sferze społecznej i ekonomicznej współczesnych gospodarek. Dyskusji wymagającej identyfikacji nowych faktów i prawidłowości, skutkującej potrzebą ciągłego poszukiwania i badania w tym zakresie.

W badaniach dotyczących przestrzennego zróżnicowania rozwoju społeczno-ekonomicznego jednym z ważniejszych wątków żywo dyskutowanym w literaturze przedmiotu jest kwestia przyczyn tego procesu. Pytanie o przyczyny, a więc o uwarunkowania, determinanty czy czynniki sprzyjające powstawaniu, a w zasadzie pogłębianiu lub niwelowaniu stopnia zróżnicowań społeczno-ekonomicznych w przestrzeni wydają się mieć charakter fundamentalny (Chojnicki, 2007). Chodzi tu w pewnym sensie zarówno o ich wymiar ontologiczny jak i wymiar prakseologiczny. Pierwszy dotyczy rozpoznania istoty procesu przestrzennego różnicowania się rozwoju i mechanizmów, w tym czynników, nim rządzących. Drugi zaś wskazuje na podstawy praktycznego wykorzystania tej wiedzy w racjonalnym kształtowaniu tych procesów, w tym w oddziaływaniu kształtującym te czynniki. Szerokie tło do rozważań nad istotą i kierunkiem współczesnych przemian społeczno-ekonomicznych w tym kontekście stanowią dwie grupy procesów. Pierwsza grupa obejmuje procesy, które dotyczą przejścia międzywilizacyjnego i można je powiązać z ewolucją i funkcjonowaniem systemu kapitalistycznego po II wojnie światowej co wyraża przełom modernizacyjno-postmodernizacyjny oraz różne procesy transformacji. Z kolei

druga grupa to procesy, a wręcz używając terminologii Johna Naisbitta (1982) *megatrendy*, stanowiące swego rodzaju akceleratory współczesnych przemian, do których zalicza się procesy integracji gospodarczej i globalizacji. Pod silnym wpływem tych głównych współczesnych przemian społeczno-ekonomicznych pozostają czynniki rozwoju społeczno-ekonomicznego, czego wyrazem jest także m.in. ewolucja podejść teoretycznych opisujących ten proces, zwłaszcza grupa teorii rozwoju nie zrównoważonego (Churski i inni, 2017). Większość tych koncepcji (zwłaszcza klasycznych) odnosi się bowiem do zróżnicowań w skali międzynarodowej, a rzadziej w skali regionalnej i lokalnej. Wynika to przede wszystkim z trwającego wiele dekad okresu dominacji państwa w kształtowaniu procesów rozwojowych. Przemiany w tym zakresie skutkujące najpierw wzrostem znaczenia regionu, a obecnie zgodnie z podejściem endogenicznym, zwróceniem uwagi na rolę w tych procesach podstawowych jednostek lokalnych i społeczności je zamieszkujących, zmieniają zarówno kontekst jak i ukierunkowanie prowadzonych badań (Jewtuchowicz, 2016). W jednym z ich nurtów wskazuje się na rosnącą rolę w procesach rozwojowych skutecznego oddziaływania na czynniki rozwoju, co odpowiada ujęciu prakseologicznemu, czyli polityce rozwoju (McCann, Varga, 2015).

Celem niniejszej pracy jest analiza wpływu głównych współczesnych przemian społeczno-ekonomicznych na interpretację czynników rozwoju regionalnego, głównie z punktu widzenia sytuacji i przemian zachodzących w regionach Unii Europejskiej (UE). O ile wpływ współczesnych przemian społeczno-ekonomicznych jest niemal niezaprzeczalny to jednak należy podkreślić, że procesy te w poszczególnych krajach występowały w różnych okresach powojennej rzeczywistości i z różną intensywnością. Stąd też istotnym elementem rozważań jest uwzględnienie specyfiki tych procesów w krajach kapitalistycznych Europy Zachodniej oraz w byłych krajach demokracji ludowej Europy Środkowo-Wschodniej. W wyróżnionych układach przestrzennych rozpatruje się wpływ procesów transformacji, integracji, globalizacji i postmodernizacji na nowe podejście do rozumienia czynników rozwoju regionalnego jak i ich roli w rozwoju. Zbiór badanych czynników tworzą: kapitał materialny (rozumiany jako kapitał naturalny i kapitał fizyczny), kapitał ludzki, kapitał społeczny, kapitał finansowy oraz innowacje technologiczne i organizacyjne. Praca ma charakter teoretyczny i jest realizowane w ramach projektu badawczego FORSED

(<http://www.forsed.amu.edu.pl>) finansowanego przez Narodowe Centrum Nauki w ramach konkursu OPUS 10 - 2015/19/B/HS5/00012: *Nowe wyzwania polityki regionalnej w kształtowaniu czynników rozwoju społeczno-ekonomicznego regionów mniej rozwiniętych*.

Współczesne przemiany społeczno-ekonomiczne

Przed przystąpieniem do omówienia głównych współczesnych przemian społeczno-ekonomicznych, krótko należy zarysować przyjęty w niniejszej pracy sposób rozumienia takich terminów jak przemiany (jako synonim zmiany), rozwój społeczno-ekonomiczny i współczesność.

Przyjmując za Mario Bunge (1977, s. 215) ontologiczną definicję zmiany można założyć, że stanowi ona zdarzenie lub proces w wymiarze ilościowym lub jakościowym polegający na zmianie stanu obiektu realnego (jego własności). Sam Mario Bunge (1977, s. 219) podkreśla, że każdy obiekt realny może (ale nie musi!) ulec zmianie. W rozpatrywanym przypadku chodzi o zmiany form i struktur społecznych oraz gospodarczych. Zbyszko Chojnicki (1989) wyróżnia za Mario Bunge (1977) trzy główne typy zmian: proces, historia i rozwój. Przy czym typy te są ze sobą ściśle powiązane. Proces stanowi sekwencję istotnych zmian stanów obiektów realnych, historia to ogół jego zmian sukcesywnych, a rozwój jest ciągiem ukierunkowanych i nieodwracalnych zmian jego struktury. Zatem omawiane zmiany będą dotyczyły procesów, historii i rozwoju w odniesieniu do form i struktur systemów społeczno-gospodarczych (rozumianych jako obiekty realne).

Rzeczony rozwój społeczno-ekonomiczny ma bardzo szeroki zakres, który jest różnie definiowany i różnie interpretowany w literaturze przedmiotu. W niniejszej pracy przyjmuje się, że rozwój społeczno-ekonomiczny dotyczy zmian zachodzących w sferze społecznej, które mają głównie ekonomiczny charakter. Jednak, jak słusznie zauważa Zbyszko Chojnicki (2010), pomimo dominacji zarówno na gruncie badań, jak i na gruncie praktycznych działań, aspektów ekonomicznych nie należy ich izolować od aspektów społecznych. Powinno to w konsekwencji prowadzić do traktowania procesów rozwojowych jako łącznie zachodzących zmian społeczno-ekonomicznych. Pojęcie rozwoju społeczno-ekonomicznego zostało

upowszechnione po II wojnie światowej. Stanowiło ono wówczas przeciwieństwo niedorozwoju i było używane w celu określania tempa i zakresu postępu, czyli mających charakter względny lub bezwzględny zmian społeczno-ekonomicznych wartościowanych pozytywnie (Sztompka, 2002; Churski, 2008; Chojnicki, 2010). Co ważne w przypadku rozwoju, zmiany te nie ograniczają się jedynie do wymiaru ilościowego utożsamianego ze wzrostem gospodarczym, ale mają charakter wieloaspektowy prowadząc do trwałych, jakościowych przekształceń zapewniających poprawę życia mieszkańców. Wśród nich warto zwrócić uwagę na trzy prawidłowości. Po pierwsze, celem rozwoju społeczno-ekonomicznego jest poprawa produktywności i konkurencyjności. Jak stwierdza Michael E. Porter (1990) jest to proces systematycznego udoskonalania, w ramach, którego warunki do prowadzenia działalności gospodarczej ulegają takim przemianom, by sprostać coraz bardziej zaawansowanym i wydajnym formom konkurencji. Po drugie, z punktu widzenia osiągania nadrzędnych celów społecznych, proces rozwoju społeczno-ekonomicznego powinien zmierzać do spójności i zmniejszania nierówności, poprawiając dostęp i dystrybucję dóbr oraz zapewniając wzrost swobody dokonywania wyborów ekonomicznych i społecznych (Todaro, 1994). Po trzecie jest to proces, który zarówno warunkuje, jak i stymuluje zmiany w instytucjach państwa determinujące jego sprawność. Tym samym zmiany zachodzące w ramach rozwoju społeczno-ekonomicznego dobrze zawierają się we współcześnie powszechnie wskazywanej w literaturze oraz dokumentach programowych triadzie procesów rozwojowych, którą opisują: konkurencyjność – spójność – sprawność (np. Krajowa Strategia..., 2010). Ich nadrzędnym celem przestaje być bezrefleksyjne i często utopijne dążenie do konwergencji ale zapewnienie wszystkim mieszkańcom akceptowalnego przez nich poziomu i warunków życia (Molle, 2007). Należy pamiętać, że na rozwój społeczno-ekonomiczny składają się zarówno procesy spontaniczne jak i procesy kierunkowe. Te pierwsze nie są ukierunkowane na osiągnięcie określonych stanów finalnych rozwoju, stanowiących efekt działań celowych człowieka, i mają bardziej charakter samoorganizujący. Te drugie są wytyczane przez działalność i zachowania ludzi, i są ukierunkowane na osiągnięcie ściśle określonych stanów oczekiwanych, budując zakres polityki rozwoju. Jedne i drugie jednak warunkowane są czynnikami rozwoju, czyli

składnikami, własnościami lub zdarzeniami, które albo samoistnie, albo poprzez celową interwencję kształtują przebieg, charakter i efekt zmian rozwojowych (Churski, 2008).

Współczesność zdaniem Zbyszko Chojnickiego (2007, s. 15) „...nie jest kategorią wyznaczoną przez ramy czasowe. Stanowi raczej stadium rozwoju zapoczątkowane przez zdarzenia lub procesy o dużym znaczeniu społecznym i cywilizacyjnym będące „punktami zwrotnymi” w przemianach społeczeństwa”. Przyjmując tę perspektywę, w niniejszej pracy, przez współczesność należy rozumieć okres po II wojnie światowej do dnia dzisiejszego. Wynika to z następujących faktów. Po pierwsze, większość państw świata, w tym głównie kraje europejskie oraz m.in. USA, Japonia, Chiny po II wojnie światowej musiały niejako od podstaw rozwijać gospodarkę już nie ukierunkowaną na produkcję militarną, a na produkcję prowadzącą do wzrostu gospodarczego i rozwoju społecznego. Każde z nich z różnym stanem potencjału wyjściowego warunkowanym skalą zniszczeń wojennych. Po drugie, gospodarki krajowe i regionalne wykazują pewnego rodzaju powtarzalność zgodną z cyklami koniunkturalnymi i rozwojem technologii. Przez to wykazują charakter fazowy, a fazy te uwiadamiają się (krystalizują) w okresie kilkunastu lat. Obserwacja tych cykli i ich przestrzenna powtarzalność w różnych okresach czasu pozwala wyprowadzać wnioski o prawdopodobnej reakcji systemu społeczno-gospodarczego w innych lokalizacjach. Po trzecie i w pewnym sensie najważniejsze, to fakt, że pełne zrozumienie przemian społeczno-ekonomicznych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej po 1990 r. nie jest możliwe bez chociażby częściowego odwołania się do tych przemian, które miały miejsce w krajach kapitalistycznych Europy Zachodniej oraz USA i Japonii – zwłaszcza tych przemian mających miejsce w latach 60. i 70. Niemniej jednak należy pamiętać, że niezwykle ważnym ograniczeniem w pełnym rozpoznaniu tych procesów i ich mechanizmów jest brak relatywnie długich szeregów czasowych danych statystycznych obrazujących poziom rozwoju społeczno-ekonomicznego w ujęciu regionalnym. Tym samym brak jest rzetelnych empirycznych podstaw pozwalających na weryfikację, confirmację lub falsyfikację założeń teoretycznych w tym zakresie. Tym samym nie wszystkie analizy i założenia mogą być poparte badaniami empirycznymi i siłą rzeczy muszą ograniczać się do pewnego zbioru założeń.

Analiza głównych współczesnych przemian determinujących kierunek i tempo procesów rozwoju społeczno-ekonomicznego obejmuje procesy (1) transformacji, (2) integracji gospodarczej oraz megatrendy (3) globalizacji i (4) postmodernizacji obejmując związane z nimi realne, jak i regulacyjne zjawiska gospodarcze (patrz rycina 1). Stanowią one podstawowe uwarunkowania zewnętrzne dla wszystkich procesów społeczno-ekonomicznych zachodzących w różnych skalach przestrzennych, których horyzont oddziaływania oraz zmienność nie są w pełni rozpoznane, determinując niepewność współczesnych procesów rozwojowych. Jest ona prowadzona zgodnie z narracją zaproponowaną przez Davida Harvey'a (1985, 2005, 2016), Immanuela Wallersteina (1996, 2004; Wallerstein i inni, 2013), Terence'a K. Hopkinsa i Immanuela Wallersteina (1996)

Rycina 1. Główne współczesne przemiany społeczno-ekonomiczne



Źródło: opracowanie własne.

oraz Fernanda Braudela (2013). Pierwsza z głównych narracji (Harvey'a) dotyczy objaśnienia mechanizmów i procesów krążenia i akumulacji kapitału, a druga (Wallersteina i Braudela) w ujęciu historycznym uzasadnia te procesy. Wykorzystując te dwa punkty widzenia można

podjąć próbę opisania przemian społeczno-ekonomicznych mających miejsce w Europie po II wojnie światowej ze zwróceniem uwagi na rozróżnienie na kraje kapitalistyczne i kraje z gospodarką centralnie sterowaną. Syntetyczna charakterystyka wyróżnionych współczesnych przemian społeczno-ekonomicznych, uwzględniająca ich konkretyzację definicyjną, przyczyny powstania i efekty oddziaływania oraz specyfikę przebiegu w rozpatrywanych dwóch regionach Europy, przedstawia się następująco.

Transformacja

W literaturze przedmiotu na gruncie różnych dyscyplin naukowych występuje wiele sposobów definiowania pojęcia transformacji i pojęć zbliżonych. Wśród nich wymienić można definicje bardzo ogólne i szerokie wywodzące się z pewnych obiektywnych tendencji, trendów czy megatrendów (Naisbitt, 1982; Harvey, 1989; Boeninger, 1991; Sztompka, 1994; Pajestka, 1994; Toffler, Toffler, 1997; Kleer, 2008; Harvey, 2016) oraz bardziej szczegółowe i wąskie zorientowane np. na cel, cechy lub elementy składowe procesu transformacji (Rychard, 1993; Zieliński, 1993; Drewnowski, 1994; Blok, 2006).

W najprostszym ujęciu transformacja wiąże się z procesem przejścia między dwoma stanami rzeczy. W rozważanym ujęciu przemian systemów społeczno-gospodarczych transformacja jest procesem przejścia z jednej cywilizacji do drugiej. Sytuacja ta nigdy nie jest procesem krótkotrwałym, a nowa cywilizacja narasta stopniowo. Wyróżnia się trzy główne cywilizacje: agrarną, przemysłową i postindustrialną (postmodernizacyjną), informatyczną (Bell, 1973; Lyotard, 1979; Toffler, Toffler, 1997; Kleer, 2008) oraz dużą liczbę cywilizacji pośrednich i ich kombinacji (łączą cechy różnych cywilizacji). Te zaś można podzielić na trzy rodzaje: cywilizacje pośrednie charakteryzujące się stosunkowo szybką dynamiką przechodzenia z jednej cywilizacji do kolejnej, cywilizacje pośrednie o stopniowym charakterze zmian, cywilizacje pośrednie, w których występują okresy długotrwałych zastoju, a nawet regresów. Transformacja (jej mechanizm) z jednej do drugiej cywilizacji stanowi kombinację przemocy i polityki pokojowej, wspartej upowszechnianiem się nowych form gospodarowania i postępu technicznego. Mechanizm transformacji zależny jest od trzech okoliczności: (1) przynależności (bądź nie) kraju i jego gospodarki do grupy pionierów nowej cywilizacji, (2) kombinacji typów procesów przemian – odgórne (proces sterowany,

zaplanowany) czy oddolne (proces niesterowany, niezaplanowany), (3) stopnia występowania efektu naśladownictwa i imitacji prowadzonych wcześniej w innych krajach procesów transformacji (Kleer, 2008, s. 441).

Współczesny świat charakteryzuje się licznymi i różnorodnymi transformacjami, co w pewnym sensie oznacza, że wszystkie gospodarki są w ciągłym procesie transformacji, który zmierza do tego, aby ukształtować najbardziej elastyczny i efektywny system funkcjonowania tych gospodarek (InterAction Council, 1991). Proces ten polega na transformacjach w ramach poszczególnych cywilizacji o różnej dynamice zmian, co z czasem może prowadzić do przechodzenia z jednej cywilizacji do drugiej. Zdania na temat trwania i zakończenia procesu transformacji są podzielone. Dominuje jednak pogląd, że w żadnym kraju i w żadnej gospodarce transformacja jako proces wieloaspektowy nie została zakończona (Kleer, 2008). Na proces ciągłej transformacji wpływ mają różne uwarunkowania związane z procesami cywilizacyjnymi (np. tworzenie gospodarki opartej na wiedzy) i transformacyjnymi w pozostałych częściach świata (związanymi z procesami integracyjnymi i globalizacyjnymi). Procesy transformacji będące częścią rozwoju społeczno-ekonomicznego charakteryzują się głębokimi przemianami w różnych sferach (obszarach). Prawidłowością rozwojową są przemiany zachodzące w sferze ekonomicznej i technicznej, ale również w sferze politycznej i społecznej, czego konsekwencją są zmiany systemowe. Dotyczy to głównie systemu społeczno-gospodarczego i systemu politycznego. Wyróżnia się dwa ujęcia transformacji: szersze i węższe. Transformacja w ujęciu szerszym oznacza zmiany mające charakter całościowy, które obejmują zmiany: ekonomiczne, instytucjonalno-polityczne, struktury społecznej i świadomościowe (kulturowe). Zmiany te prowadzą do zmiany systemu wartości i systemu celów (Kleer, 2008, s. 438). Przykładem transformacji w ujęciu szerszym jest transformacja systemowa zachodząca w krajach Europy Środkowo-Wschodniej (Pajestka, 1994; Woźniak, 2008; Jarmołowicz, Piątek, 2013). Z kolei transformacja w ujęciu węższym obejmuje zmiany mające charakter częściowy, zachodzące w obszarze ekonomicznym lub politycznym w obrębie jednego systemu społeczno-politycznego. Zmianie ulegają systemy powiązań, charakter postępowania lub reguły gry pod wpływem przemian w porządku instytucjonalno-prawnym. Te zmiany transformacyjne nie naruszają lub nie muszą naruszać podstaw własnościowych systemu (Kleer, 2008, s. 438). Przykładem transformacji w

węższym znaczeniu jest tranzycja, która dotyczy tylko zmian politycznych – jest to proces przejścia do systemu demokratycznego, i na ogół nie dotyczy urynkwienia gospodarki. Początkowo termin ten określał drogę, jaką przeszły od systemu autorytarnego do demokratycznego takie państwa jak Brazylia, Grecja, Hiszpania, Portugalia, potem zaczęto go odnosić do procesu kształtowania demokracji (Antoszewski, 1998, 2002; Huntington, 1995; Kleer, 2002; Blok, 2006).

W obrębie poszczególnych gospodarek – systemów społeczno-gospodarczych (np. w systemie socjalistycznym lub systemie kapitalistycznym) można wyróżnić różne modele procesów społeczno-ekonomicznych warunkujące różne modele transformacji (rodzaje transformacji). Na rozwiązania modelowe mają wpływ specyficzne uwarunkowania związane z systemem społeczno-gospodarczym danej jednostki terytorialnej (państwa), które można utożsamiać z przyczynami transformacji. Wynikają one z wpływu uwarunkowań historycznych, tradycji i polityki, a także mniej lub bardziej rozwiniętych koncepcji utopijnych. Wśród licznych i różnorodnych transformacji zachodzących współcześnie w systemach społeczno-gospodarczych wydzielić można trzy jej podstawowe modele (rodzaje):

- (1) transformacja integracyjna, której przyczyny związane są z powszechnym w II połowie XX wieku tworzeniem ugrupowań integracyjnych kształtujących warunki do wzrostu tempa postępu technicznego i rozwoju ekonomicznego. W ich rezultacie oddziaływanie i efekty postępu technicznego oraz rozwoju ekonomicznego współcześnie przestały domykać się do jednej gospodarki narodowej. Skutkuje to potrzebą uruchamiania procesów dostosowawczych, które uznaje się za zjawiska związane z integracyjnymi procesami transformacyjnymi. Efekty tak rozumianej transformacji w wymiarze gospodarczym dotyczą m.in.: powstawania nowych obszarów współpracy i wspólnot interesów w postaci międzynarodowej wymiany handlowej, przyspieszenia zmian gospodarczych poprawiających efektywność, postępującej specjalizacji czy napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). W wymiarze społecznym efekty transformacji integracyjnej związane są ze zmianami demograficznymi obejmującymi kapitał ludzki i kapitał społeczny czy ze standaryzacją funkcjonowania administracji,
- (2) transformacja globalizacyjna, której przyczynami są procesy globalizacji dominujące w gospodarce światowej co najmniej od lat 70. i 80. XX w. Poddane jej zostały wszystkie najbardziej rozwinięte gospodarczo państwa świata, w tym państwa Europy, a pod jej wpływem jest przeważająca liczba gospodarek narodowych. Efektami tej transformacji w wymiarze gospodarczym są m.in.: powstawanie i rozwój korporacji międzynarodowych jako podmiotów tego procesu, autonomizacja systemu finansowo-bankowego, przyspieszenie postępu technicznego itd. W wymiarze

społecznym efekty transformacji dotyczą m.in. demokratyzacji społeczeństwa, wzrostu świadomości ekologicznej czy homogenizacji świata i zanikania specyfiki kulturowej,

- (3) transformacja systemowa, której przyczynami są głębokie zmiany w podstawach funkcjonowania ustroju państwa skutkujące zmianami systemu gospodarczego. W Europie transformacja systemowa najczęściej utożsamiana jest z procesem zmian zapoczątkowanym w końcu lat 80. XX w., którego przyczyną było załamanie się ustroju socjalistycznego (niska efektywność ekonomiczna, konfrontacja warunków życia społeczeństw z warunkami w krajach kapitalistycznych Europy Zachodniej). W tym przypadku transformacja systemowa stanowi przejście z systemu socjalistycznego do kapitalistycznego. W ekonomicznym znaczeniu tak rozumiana transformacja oznacza przejście z gospodarki centralno-nakazowej do gospodarki rynkowej, a w sferze instytucjonalno-politycznej oznacza ukształtowanie systemu demokratycznego. Zmiany te warunkują uruchamianie nowych i modyfikowanie dotychczasowych procesów społecznych i kulturowych. W wymiarze gospodarczym związanym z tworzeniem gospodarki rynkowej podstawowymi efektami tak rozumianej transformacji są: stabilizacja i liberalizacja gospodarki, reprivatyzacja i prywatyzacja gospodarki, restrukturyzacja gospodarki, postindustrializacja i rozwój usług oraz napływ kapitału zagranicznego. Wymiar społeczny transformacji systemowej w rozpatrywanym przypadku związany jest przede wszystkim z demokratyzacją życia politycznego i społecznego i obejmuje takie efekty jak: tworzenie demokratycznych zasad ustrojowych i prawa, powstanie społeczeństwa obywatelskie i systemu wielopartyjnego, dekoncentrację i decentralizację władzy oraz rządowo-samorządowy układ administracyjny.

Zachodząca w latach 60. i 70. XX w. transformacja w krajach Europy Zachodniej związana była z procesem przejścia z jednej cywilizacji do drugiej, w tym przypadku z cywilizacji przemysłowej do postindustrialnej, tj. informatycznej i postmodernizacyjnej bez zmiany systemu społeczno-gospodarczego i odbywała się przy zastosowaniu modelu i transformacji integracyjnej i transformacji globalizacyjnej (Bell, 1973; Lyotard, 1979; Toffler, Toffler, 1997). Transformacja zapoczątkowana w końcu lat 80. XX w. krajach Europy Środkowo-Wschodniej również wiązała się z przejściem z cywilizacji przemysłowej do postindustrialnej. Przejście to było jednak znacznie opóźnione w stosunku do krajów Europy Zachodniej w związku z uzgodnieniem przez ZSRR i aliantów po II wojnie światowej bipolarnego układu politycznego, którego następstwem było powstanie w Europie bloku państw socjalistycznych. Państwa te funkcjonowały w warunkach gospodarki niedoborów, której próby rozwoju odbywały się w zgodzie z doktryną gospodarki radzieckiej ukierunkowanej na eksploatację tradycyjnych surowców oraz wzmacnianie przemysłów

ciężkich, przy ograniczonym udziale działalności przetwórczych, deficycie usług oraz powszechnej nacjonalizacji własności. Transformacja w tej części Europy nie ograniczyła się jedynie do zmian gospodarczych. Dodatkowo towarzyszyły jej zmiany ustrojowe, związane ze zmianą systemu społeczno-gospodarczego, polegające na przejściu z systemu socjalistycznego do kapitalistycznego. W rezultacie model transformacji zastosowany w krajach Europy Środkowo-Wschodniej ma charakter transformacji systemowej. Wobec braku bezpośrednich i porównywalnych doświadczeń kraje dokonujące transformacji systemowej zmuszone były tworzyć i realizować własne, w znacznym stopniu pionierskie, programy zmian ustrojowych (Jarmołowicz, Piątek, 2013). W ramach transformacji systemowej w obszarze konkretnych rozwiązań ekonomiczno-społeczno-politycznych wykorzystano trzy podstawowe wzorce imitacyjne:

- 1) imitacja pełna – np. Niemcy Wschodnie,
- 2) imitacja częściowa – np. Polska, Węgry, Czechy, Słowacja,
- 3) imitacja minimalna/szczątkowa – np. Rosja, republiki po rozpadzie ZSRR.

Każdy z wzorców imitacyjnych mógł przebiegać w postaci modelu terapii szokowej lub modelu gradualistycznego. Model terapii szokowej (radykalny, *big bang*) polega na przeprowadzeniu pewnych procesów (zmian) w czasie krótszym w porównaniu z ich przebiegiem w historii państw zachodnioeuropejskich (takie podejście zastosowano w Polsce). Model gradualistyczny (stopniowy, ewolucyjny) polega na przeprowadzeniu zmian w czasie porównywalnym do przebiegu naturalnego – odbywają się ewolucyjnie, stopniowo. Model taki, znany w skali świata z przykładu Chin, próbowano zastosować w ZSRR, jednak według Sachsa (1995, za Jarmołowicz, Piątek, 2008) sukces *glasnosti* jest dyskusyjny, a próba stopniowych zmian podjęta przez Gorbaczowa nie powiodła się (Kleer, 2002; Fiodor, 2006; Wilkin, 2006; Kleer, 2008; Ziółkowski, 2012). Z punktu widzenia teoretycznego i praktycznego transformację systemową zachodzącą w krajach Europy Środkowo-Wschodniej modyfikują zachodzące równoległe z dużą intensywnością procesy integracyjne i globalizacyjne, czyli w pewnym sensie dwie pozostałe transformacje. Należy podkreślić, że kraje przeprowadzające transformację systemową w tej części Europy zostały de facto wciągnięte w procesy integracyjne i globalizacyjne, bo większość z nich realizując przyjęte założenia transformacji systemowej była zainteresowana wejściem do UE oraz pełną reorientacją wymiany

gospodarczej z narzuconego kierunku wschodniego na otwierający się w pełni rynek zachodni i światowy (Kleer, 2008, s. 447-448). Tym samym należy pamiętać, że transformacja systemowa, czyli proces urynkwienia i budowy demokratycznego ładu społeczno-politycznego w krajach Europy Środkowo-Wschodniej dokonywał się od samego początku pod wpływem silnie oddziałujących determinant zewnętrznych (Woźniak, 2008). Wśród nich podstawową rolę odegrały dwa najważniejsze, bezpośrednio związane z wcześniej wyróżnionymi modelami transformacji:

- 1) konsensus waszyngtoński oparty na liberalizmie anglosaskim, określający reguły kapitalizmu globalnego jako skuteczne warunki odrabiania dystansu rozwojowego i cywilizacyjnego oraz stabilizacji wzrostu gospodarczego (transformacja globalizacyjna),
- 2) procesy integracyjne w Europie Zachodniej oparte na liberalizmie europejskim, zalecającym kojarzenie konkurencyjnego porządku gospodarczego z centralną koordynacją strategiczną ukierunkowaną na respektowanie społecznych celów rozwoju nierealizowanych sprawnie przez mechanizmy rynkowe (transformacja integracyjna).

Te dwie grupy zewnętrznych determinant zmian systemowych legły również u podstaw polskiej transformacji systemowej, wpływając z różnym skutkiem i w zróżnicowanym stopniu na politykę gospodarczą i reformy ustrojowe (Woźniak, 2008, 2013; Balcerowicz i inni, 2015).

Należy pamiętać, że transformację w Polsce, jak i w innych krajach postsocjalistycznych w Europie Środkowo-Wschodniej, obok jej złożoności wewnętrznej, nie należy rozpatrywać w oderwaniu od pozostałych przemian społeczno-ekonomicznych. Przemiany te bowiem przenikają się wzajemnie wzmacniając lub znosząc swoje oddziaływania. Prowadzi to do sytuacji, w której prawdziwym wyzwaniem jest identyfikacja zmian, które stanowią konsekwencje tylko transformacji i ich jednoznaczne oddzielenie od następstw innych procesów. Potwierdzają to ustalenia innych autorów. Przykładowo według Zbyszko Chojnickiego i Teresy Czyż (2004, s. 21) „do fundamentalnych zmian transformacyjnych jakie dokonują się w społeczeństwie i gospodarce, należą zmiany postmodernizacyjne, w toku których powstają nowe struktury i formy organizacji. Wywierają one wpływ na charakter i przebieg rozwoju gospodarczego regionów”. Na skutek zmian postmodernizacyjnych zachodzi proces dewolucji potęgi państwa na rzecz regionu. Dochodzi

do decentralizacji i redystrybucji kompetencji i odpowiedzialności od rządów centralnych do autonomicznych ciał zbiorowych (w tym ciał samorządowych) oraz urynkowania i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych. Dodatkowo dochodzi do globalizacji i eksternalizacji odpowiedzialności do ciał ponadnarodowych. Wszystkie te zmiany budują w większym lub mniejszym stopniu specyfikę transformacji w poszczególnych krajach i regionach.

Integracja gospodarcza

W literaturze przedmiotu dominuje pogląd, że integracja gospodarcza jest z jednej strony podstawowym efektem a z drugiej strony istotnym uwarunkowaniem współczesnego etapu rozwoju kapitalizmu. Większość autorów odnosi ten proces do poziomu stosunków międzynarodowych, a za podstawę w definiowaniu tego pojęcia przyjmuje poglądy Bela Balassa'ego (1961)¹, który twierdził, że określa ono proces obejmujący zmiany w strukturze ekonomicznej danej grupy krajów w kierunku wytwarzania się jednolitej struktury ekonomicznej i w oparciu o nią jednolitego organizmu gospodarczego. Tak rozumiana integracja gospodarcza postrzegana jest jako proces ujednolicania polityk gospodarczych między państwami opierający się na częściowym zniesieniu taryfowych i pozataryfowych

¹ Podstawy teorii integracji gospodarczej na gruncie nauk ekonomicznych opracował amerykański ekonomista pochodzenia kanadyjskiego Jacob Viner, który jako pierwszy zdefiniował efekt kreacji handlu (*trade creation effects*) oraz efekt przekierowania handlu (*trade diversion effects*) (Balassa, 1967; Dalimov, 2009) oraz określił wpływ zmian celnych wywołanych integracją gospodarczą na przemiany międzynarodowych przepływów handlowych formułując je w swojej pracy *The Customs Union Issue* (1950)(Viner, Oslington, 2014). Efekt kreacji handlu i efekt przekierowania handlu wskazuje na wpływ taryf celnych na ukierunkowanie przepływów wymiany handlowej, które w warunkach ich oddziaływania, w tym znoszenia, mogą doprowadzić do wymiany między krajami, które nie charakteryzują się najwyższą efektywnością na wolnym rynku, ale ich konkurencyjność gwarantowana jest poprzez zawarte porozumienia określające warunki integracji gospodarczej. Często na gruncie ekonomii integrację gospodarczą wiąże się także z teorią drugiego najlepszego rozwiązania (Theory of the Second Best), zgodnie z którą można przyjąć, że teoretycznie najlepszym rozwiązaniem jest wolny handel, o wolnej konkurencji, bez jakichkolwiek barier. Wiedząc jednak, że tak rozumiany wolny handel może być traktowany jedynie jako opcja idealistyczna i nie występuje w modelowym wydaniu w żadnym państwie, integracja gospodarcza powinna być uważana za "drugie najlepsze" rozwiązanie dla światowego handlu, w którym zawsze istnieją obiektywne regulacyjne bariery wynikające z realizowanych polityk gospodarczych poszczególnych państw i ich ugrupowań (Lipsey, Lancaster, 1956). Więcej na temat podstaw teoretycznych integracji gospodarczej patrz m.in. Hosny (2013), Lawrence (1997), Machlup (1977); Marinov (2014).

ograniczeń w handlu między nimi, dążąc do ich całkowitego wyeliminowania oraz wprowadzenia wspólnej polityki handlowej². Nadrzędnym celem tego procesu jest obniżenie kosztów zarówno dla producentów i dystrybutorów dóbr, jak i dla klientów, co w dłuższej perspektywie stwarza warunki do zwiększenia produktywności, poprawia warunki dla prowadzenia działalności gospodarczej i skutkuje wzrostem poziomu życia mieszkańców integrujących się państw.

Należy pamiętać, że na gruncie ekonomii pojęcie integracji pierwotnie wiązano z organizacją działalności gospodarczej rozpatrując je w podejściu mikroekonomicznym. W tym znaczeniu rozumie się ją dwójako: jako integrację horyzontalną i/lub integrację wertykalną. Pierwsza, bardzo powszechna w marketingu (Kotler, Keller, 2002), dotyczy konkurujących ze sobą podmiotów gospodarczych działających w tym samym zakresie aktywności (na tym samym poziomie łańcucha dostaw), które są skłonne zawierać umowy zmierzające do uruchamiania koncernów, karteli, fuzji celem osiągania lepszych wyników gospodarczych (Raue, Wieland, 2015). Druga, znana od XIX wieku i opierająca się na propozycji Andrew Carnegie'a (Wall, 1970) odnosi się do procesu poszerzania działalności i przejmowania przez jeden podmiot gospodarczy/spółkę całego łańcucha dostaw zmierzając do integracji producentów, dostawców i klientów w dążeniu do ograniczania kosztów całego procesu i podnoszenia jego jakości (Grossman, Oliver, 1986). Tak rozumiany proces integracji gospodarczej może w skrajnych przypadkach prowadzić do kształtowania się monopolu kontrolującego produkcję danego wyrobu, świadczenie danej usługi lub większość rynku dla danego łańcucha dostaw produktów lub usług.

W dominującym współczesnym znaczeniu integracja gospodarcza oznaczająca łączenie gospodarek poszczególnych państw w większe obszary po raz pierwszy została użyta na początku lat trzydziestych XX wieku (Machlup, 1977)³. Tak rozumiany proces integracji gospodarczej dąży do wzrostu produktywności, który zakłada się osiągnąć poprzez lepszą kooperację odbywającą się „ponad granicami” krajów. W efekcie integracja gospodarcza

² Integracja gospodarcza rzadziej postrzegana jest jedynie za stan ograniczenia wprowadzonych wcześniej barier w wymianie handlowej.

³ Według F. Machlupa (1977) po raz pierwszy integracja gospodarcza we współcześnie dominującym znaczeniu łączenia gospodarek krajowych pojawia się w 1935 roku w angielskim przekładzie książki Heckschera wydanej w 1931r. pt. *Merkantilismen* (merkantylizm), oraz w 1933r. w dwutomowym opracowaniu Gaedicke i von Eyerna *Die produktionswirtschaftliche Integration Europas: Eine Untersuchung über die Aussenhandelsverflechtung der europäischen Länder*.

stanowi proces odpowiadający na potrzeby związane z poprawą wyniku ekonomicznego prowadzonej działalności gospodarczej, który poprzez ograniczanie wszelkich barier i ograniczeń w wymianie handlowej prowadzi do tworzenia bloków ekonomicznych państw lub międzykontynentalnych stref współpracy i wolnego handlu⁴.

Poszukując przyczyn międzynarodowej integracji gospodarczej należy zwrócić uwagę zarówno na uwarunkowania ekonomiczne, jak i uwarunkowania polityczne. Uwarunkowania ekonomiczne związane są z prawidłowościami wynikającymi z dążenia do obniżania kosztów produkcji i wykorzystywania szans w tym zakresie, poprzez wykorzystanie korzyści komparatywnych i korzyści skali⁵. Zgodnie z teorią kosztów/korzyści komparatywnych proces integracji gospodarczej bazuje na chęci podjęcia i odnoszenia korzyści z międzynarodowej wymiany handlowej. O korzyściach tych decydują różnice względnego poziomu kosztów produkcji wymienianych dóbr. Zatem uczestnik takiej wymiany może osiągać korzyści gdy sprzedaje dobra wymagające mniejszych nakładów na produkcję, w zamian za dobra, które wymagają w jego kraju większych nakładów. Prowadzi to do wniosku, że bezwzględny poziom kosztów wytworzenia danego dobra nie jest istotny⁶, bowiem o jego wartości decyduje wartość nakładów jakie kraj może zaoszczędzić, powstrzymując się od produkcji tego dobra a uzyskując je w drodze wymiany. Korzyści skali w procesie integracji gospodarczej wynikają natomiast bezpośrednio z relacji jakie występują między korzyściami będącymi pochodną wspólnego rynku a możliwościami osiągnięcia

⁴ Do przykładowych bloków ekonomicznych państw należą: Unia Europejska (UE), Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN), Północnoamerykańska Strefa Wolnego Handlu (NAFTA), Unia Państw Ameryki Południowej (SACN). Do przykładowych ekonomicznych porozumień ponadkontynentalnych należą: Partnerstwo Gospodarcze Azji Wschodniej (CEPEA), Transatlantycka Strefa Wolnego Handlu (TAFTA) oraz nieskuteczne negocjowane Transatlantyckie Partnerstwo Handlowe i Inwestycyjne (TTIP).

⁵ Teoria kosztów/korzyści komparatywnych po raz pierwszy przedstawiona została przez Roberta Torrensa w pracy wydanej w 1808r., który następnie rozwinął ją i uzupełnił w pracy opublikowanej w 1815r. *An Essay on the External Corn Trade*. Przedmiotowa koncepcja została spopularyzowana przez Davida Ricardo (1817) w Jego dziele *On the Principles of Political Economy and Taxation* (Sullivan, Sheffrin, 2003; Boudreaux, 2008). W konsekwencji współcześnie David Ricardo utożsamiany jest z autorem teorii kosztów/korzyści komparatywnych.

⁶ Stanowi to podstawową różnicę przedmiotowej koncepcji w stosunku do teorii kosztów/korzyści absolutnych przedstawionej przez Adama Smitha w pracy *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* wydanej w 1776r., w której autor zwrócił uwagę, że bazując na różnicach kosztów produkcji oraz wymianie międzynarodowej dochodzi do międzynarodowego podziału pracy i specjalizacji działalności gospodarczej. Korzyści w tych warunkach osiąga się ze sprzedaży dóbr w których produkcji, ze względu na niższe koszty, specjalizuje się dany kraj, pozyskując jednocześnie w ramach wymiany inne dobra w których produkcji, z podobnych powodów, specjalizują się partnerzy (Bueno de Mesquita, 2014).

korzyści ekonomicznych ze sprzedaży dóbr i dostarczania usług na pojedynczych rynkach państw (Sullivan, Sheffrin, 2003; Zelenyuk, 2014). Integracja gospodarcza zapewnia zwiększanie rynku na którym funkcjonują podmioty gospodarcze i nie ogranicza jego wielkości i struktury do uwarunkowań występujących w pojedynczym kraju. Zwiększanie rynku umożliwia zwiększanie skali produkcji, a to zgodnie z korzyściami skali prowadzi do obniżania kosztów jednostkowych i osiągania trwałych przewag konkurencyjnych⁷. Poza uwarunkowaniami ekonomicznymi integracja gospodarcza jest wynikiem oddziaływania również uwarunkowań politycznych. Można je ilustrować wieloma przykładami zarówno z dalszej (okres kolonialny), jak i bliższej historii, w przypadku której jako przykładowe wyróżnić można: Unię Celną Niemiec (Zollverein) (1867) prowadzącą do zjednoczenia Prus, liberalizację wymiany handlowej wewnątrz Imperium Brytyjskiego bezskutecznie przeciwdziałającą jego rozpadowi, powojenną integrację gospodarczą państw Europy Zachodniej zapoczątkowaną utworzeniem Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali (EWWiS) doprowadzającą do dzisiejszej UE i największego na świecie obszaru wolnego handlu – Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG) (Byiers, Vankheukelom, 2014). W tym ujęciu integracja gospodarcza i jej konsekwencje ekonomiczne stanowią instrument osiągania pierwszoplanowych celów politycznych. Można zatem stwierdzić, że w przypadku dominacji oddziaływania uwarunkowań ekonomicznych integracja gospodarcza jest instrumentem osiągania bezpośrednich celów ekonomicznych, a w przypadku dominacji oddziaływania uwarunkowań politycznych integracja gospodarcza stanowi instrument osiągania pośrednich celów politycznych, których realizacja odbywa się poprzez dążenie do realizacji bezpośrednich celów ekonomicznych.

Identyfikując cele integracji gospodarczej w skali świata należy zwrócić uwagę na jej znaczenie w tworzeniu warunków dla bardziej dynamicznego procesu globalizacji i w konsekwencji swoistej koegzystencji, a nawet wzajemnego oddziaływania tych dwóch procesów (Bożyk, Misala, 2003). Na podkreślenie zasługuje jednak fakt, że rozpatrywanie integracji gospodarczej w skali regionalnej⁸ prowadzi do szybkiej identyfikacji występujących

⁷ Należy jednak pamiętać, że prawidłowości te nie są nieograniczone i po przekroczeniu pewnego poziomu produkcji koszt jednostkowy zaczyna wzrastać (niekorzyści skali – diseconomies of scale) (Joaquim, 1987).

⁸ Tendencje w zakresie postępującej integracji gospodarczej stanowią obok globalizacji jedno z podstawowych współczesnych uwarunkowań kształtowania procesów rozwojowych na poziomie regionalnym. Przybierają one

zróznicowań przestrzennych, które podkreślają znaczenie specyfik/kapitałów terytorialnych, i które warunkują sposób oddziaływania integracji na procesy rozwojowe oraz kształtowanie się jej wzajemnych relacji z przemianami globalizacyjnymi, w warunkach poszczególnych regionów. W rezultacie cele globalizacji różnią się od celów integracji gospodarczej, zwłaszcza w jej wymiarze regionalnym. *"Procesy globalizacji gospodarki światowej kierują się głównie wymogami konkurencji i poszukiwaniem przez podmioty gospodarcze najkorzystniejszych form i lokalizacji działalności gospodarczej, a działania na rzecz regionalizmu podyktowane są w dużym stopniu potrzebami współpracy nie tylko gospodarczej, ale i politycznej i społecznej, obejmują bardzo wiele dziedzin. Regionalna współpraca państw ma na celu łagodzenie różnic i sprzeczności między gospodarkami i działa na rzecz wyrównania ich szans rozwojowych"* (Liberska, 1998, s.40). Wśród wielu celów międzynarodowej integracji gospodarczej Tinbergen (1965) wskazuje na trzy najważniejsze: (1) poprawa efektywności gospodarowania (lepsze wykorzystanie istniejących zasobów wytwórczych i postępu technicznego); (2) poprawa warunków życia ludności (dzięki lepszemu podziałowi dochodów między integrujące się kraje i grupy ich mieszkańców); (3) zapewnienie większej stabilizacji ekonomiczno-społecznej (dzięki przeciwdziałaniu zakłóceniom równowagi gospodarczej). Obok nich zwraca się również uwagę na inne, w tym m.in. (Budnikowski, 2006; Mucha-Leszko, 2012, Marinov, 2014): unowocześnienie gospodarki przez strukturalne zmiany w produkcji; uwolnienie przepływów towarów, usług, osób i kapitałów; ułatwienie dostępu do zewnętrznych zasobów produkcyjnych, zwłaszcza surowców i wiedzy technicznej; ułatwienie dostępu do rynków zagranicznych; poprawa

dwie podstawowe formy: regionalizmu (tworzenie i funkcjonowanie regionów subnarodowych) i regionalizacji (kształtowanie upodmiotowionych regionów współpracujących ze sobą). Jak zauważa I. Pietrzyk (2009) regionalizm utożsamiany jest w literaturze przedmiotu z integracją regionalną *de iure*, która dotyczy instytucjonalnego wymiaru integracji, i której przejawem jest dynamiczny wzrost od lat dziewięćdziesiątych XX wieku liczby regionalnych porozumień handlowych (Barcz i inni, 2007). Najczęściej jest on determinowany dążeniem przez państwa i regiony do ochrony własnych interesów gospodarczych i przeciwdziałania zagrożeniom wykluczenia z handlu światowego (*reactive/defensive regionalism* (Yeo, 2005), co jest łatwiejsze w sytuacji wspólnego działania z partnerami, dla którego tworzy się podstawy instytucjonalne, najczęściej w formie umowy międzynarodowej. Regionalizacja natomiast odnoszona jest do regionalnej integracji gospodarczej *de facto*, która wynika z wzrastających powiązań gospodarczych między krajami w granicach kontynentu (Europa, Azja) lub jego części (Europa Zachodnia, Europa Środkowo-Wschodnia, Azja Wschodnia, Azja Południowa) niż z pozostałymi częściami świata, wykorzystywanej do dynamizacji i samodzielnej działalności ich regionów (Tobolska, 2009).

relacji cen w eksporcie i imporcie; rozwój specjalizacji i kooperacji w sferze produkcji; obniżka kosztów postępu technicznego i zwiększenie jego tempa.

Proces integracji gospodarczej przebiega przy wykorzystaniu zróżnicowanych modeli i szerokiego wachlarza mechanizmów (Bożyk, 2008). Wśród modeli integracji gospodarczej za podstawowe uważa się w literaturze przedmiotu rozróżnienie modelu integracji międzynarodowej i modelu integracji ponadnarodowej (Molle, 2006). Model integracji międzynarodowej (nieregulowanej, liberalnej) zakłada, że wszystkie decyzje integracyjne o charakterze pośrednio lub bezpośrednio wpływającym na procesy integracyjne powinny być podejmowane przez przedsiębiorstwa państw uczestniczących w danym ugrupowaniu. Państwo utrzymuje praworządność i porządek publiczny, stosuje środki przymusu dla ochrony zgodnych z prawem umów i kontraktów oraz pielęgnuje wolny rynek i wolną konkurencję. Ośrodki międzynarodowe czynią to samo w skali ugrupowania międzynarodowego. W modelu integracji ponadnarodowej (regulowanej, instytucjonalnej) zakłada się natomiast, że zarówno ugrupowania integracyjne, jak i państwo uzyskują uprawnienia do oddziaływania na procesy integracyjne. Decyzje tych ośrodków mogą pośrednio oddziaływać na decyzje przedsiębiorstw poprzez stosowanie takich narzędzi polityki makroekonomicznej, jak: cła, subwencje, ograniczenia para i pozataryfowe, stopy procentowe, itp. Ten model oparty jest na zasadzie interwencjonizmu państwowego. Zakłada również unifikację polityki ekonomicznej określonej grupy państw. W przypadku mechanizmów integracji gospodarczej za podstawowe przyjmuje się rozróżnienie wolnego rynku oraz rynku regulowanego (Goode, 2003). Integracja gospodarcza opierająca się na mechanizmie wolnego rynku i wolnego handlu, zachodzi wówczas gdy wszystkie parametry rynku, takie jak: ceny krajowe i międzynarodowe, kursy walut, stopy procentowe i inne, kształtują się wyłącznie pod wpływem relacji popytu i podaży towarów, usług, kapitału, siły roboczej i technologii. Integracja gospodarcza bazująca na rynku regulowanym ma zastosowanie wówczas gdy część państw ugrupowania integracyjnego nie spełnia niektórych warunków integracji (np. gdy do ugrupowania integracyjnego przyjęte zostają państwa o niższym poziomie rozwoju gospodarczego, niekonkurencyjnych strukturach gospodarczych, słabszym wyposażeniu infrastrukturalnym). W tej sytuacji zastosowanie mechanizmu wolnorynkowego mogłoby narazić te państwa na straty wynikające z procesu integracji. W

tych warunkach wdraża się rozwiązania przejściowe oparte na regulacjach rynkowych, które obowiązują do czasu osiągnięcia pełnej zdolności konkurencyjnej przez nowe państwa członkowskie i funkcjonujące na ich terytorium podmioty.

Proces międzynarodowej integracji gospodarczej ma charakter fazowo-hierarchiczny. Jego systematyzacja obejmuje sześć etapów (Balassa, 1961; Budnikowski, 2006; Bożyk, 2008): (1) *preferencyjne porozumienie handlowe (Preferential Trade Agreement)* – porozumienie liberalizujące zasady wymiany handlowej między co najmniej dwoma państwami; np. Układ Europejski; (2) *strefa wolnego handlu (Free Trade Area)* – całkowite zniesienie lub poważne ograniczenie cła i barier pozataryfowych we wzajemnych obrotach towarowych, przy zachowaniu samodzielności w polityce handlowej wobec krajów trzecich (m.in. brak wspólnej zewnętrznej taryfy celnej); np. EFTA, LAFTA, NAFTA, CEFTA, ASEAN; (3) *unia celna (Customs Union)* – porozumienie gwarantujące swobodny przepływ towarów między krajami członkowskimi (strefa wolnego handlu) i wspólną politykę handlową wobec krajów trzecich (wspólna taryfa celna i harmonizacja barier pozataryfowych wobec świata zewnętrznego); np. Benelux, przejściowo EWG; (4) *wspólny rynek (Single Market)* – porozumienie, które obejmuje utworzenie unii celnej i wprowadza swobody przepływów czynników wytwórczych i wspólnych polityk sektorowych; np. Andyjski Wspólny Rynek, CARICOM, MERCOSUR, dawniej EWG; (5) *unia walutowa (Monetary Union)* – utworzenie wspólnego rynku i pełna harmonizacja podstawowych dziedzin polityki ekonomicznej i społecznej, zwłaszcza polityki walutowej, pieniężnej i fiskalnej oraz wprowadzeniu wspólnej waluty; np. unia walutowa i strefa euro w UE; (6) *pełna unia ekonomiczna (Complete Economic Union)* – najwyższy etap integracji obejmujący utworzenie unii gospodarczo-walutowej oraz prowadzenie wspólnej polityki podatkowej, społecznej, zagranicznej i obronnej (docelowo do unii politycznej zmierzają od 1992 r. państwa UE – koncepcje luźnej „konfederacji ojczyzn” obok wizji państwa federalnego typu Stany Zjednoczone Europy).

Należy pamiętać, że dążenie do integracji gospodarczej oraz osiąganie jej celów w dużym stopniu uzależnione jest od realizowanego modelu, stosowanych mechanizmów oraz poziomu rozwoju obszarów, których dotyczy. Różnicuje to w sposób istotny sytuację w tym zakresie między Europą Zachodnią a Europą Środkowo Wschodnią, co wynika z odmiennego charakteru i przebiegu procesów integracyjnych w tych dwóch częściach naszego kontynentu

w okresie po 1945 roku. Kraje Europy Zachodniej w tym czasie podlegały intensywnym procesom integracyjnym, które miały charakter dobrowolny, często inicjowany w modelu integracji międzynarodowej, prowadzącym do różnych form integracji ponadnarodowej. Ich genezą i podstawą, zwłaszcza w początkowych fazach procesu, był wolny rynek i wolny handel, które jeżeli proces integracji ewaluował na wyższe poziomy, były stopniowo uzupełniane zasadami rynku regulowanego, wypracowywanymi przez umawiające się strony. W ten sposób w Europie Zachodniej powstało bardzo wiele zinstytucjonalizowanych form integracji gospodarczej, poczynając od Unii Celnej Beneluxu (1947), poprzez Wspólnoty Europejskie (WE), obejmujące Europejską Wspólnotę Węgla i Stali (EWWiS) (1952), Europejską Wspólnotę Gospodarczą (EWG) (1958) oraz Europejską Wspólnotę Energii Atomowej (EURATOM) (1952), poprzez Europejską Strefę Wolnego Handlu (EFTA) (1960), aż po dzisiejszą Unię Europejską (UE) (1993). Wspólną cechą procesów integracyjnych, które doprowadziły do powołania tych organizacji była ich pełna demokratyzacja tworząca warunki dla wypracowania wspólnoty celów i działań. Całkowicie odmiennie integracja gospodarcza zachodziła w Europie Środkowo-Wschodniej. Dominacja polityczna ZSRR w bloku państw socjalistycznych przekładała się również na ograniczenie swobody w sferze gospodarczej. Integracja w tych warunkach miała charakter w pełni narzucony politycznie, a jej instytucjonalną konkretyzacją był powołana z inicjatywy Józefa Stalina Rada Wzajemnej Pomocy Gospodarczej (RWPG) (1949). Jej utworzenie i funkcjonowanie opierało się na z góry określonych ramach integracji ponadnarodowej bazującej na zasadach rynku regulowanego, kontrolowanego politycznie, ze skrajnie ograniczoną swobodą podejmowania wprowadzania zmian i podejmowania decyzji przez umawiające się strony, z wyjątkiem ZSRR. Celem RWPG było „koordynowanie” procesów integracji gospodarczej państwa socjalistycznych. W ten sposób w krajach członkowskich RWPG narzucono radziecki model rozwoju gospodarczego funkcjonujący w warunkach centralnie sterowanej, socjalistycznej gospodarki niedoborów. Wskazane prawidłowości doprowadziły do zasadniczych różnic w strukturach gospodarczych obu części Europy, determinując różny punkt ich startu u progu drugiej fali procesów integracyjnych, która związana była z przełomem ustrojowo-systemowym lat 90-tych, a następnie poszerzeniem UE. Wówczas w wyniku przemian politycznych skutkujących transformacją ustrojowo-gospodarczą państwa Europy Środkowo-Wschodniej wkroczyły na

ścieżkę intensywnych procesów integracji, które odbywały się równoległe z głębokim i wieloaspektowym procesem transformacji przy jednoczesnym oddziaływaniu nowych jak dla tych gospodarek procesów globalizacji i postmodernizacji. W sposób spontaniczny uruchomiło to następujące prawidłowości. Państwa o wyższym poziomie rozwoju (Europa Zachodnia) skłonne były do poszerzenia procesów integracji gospodarczej w celu uzyskiwania przewag konkurencyjnych z punktu widzenia państwa i/lub ugrupowania integracyjnego (UE) poprzez implementację innowacji technologicznych i organizacyjnych, co dzięki współpracy w ramach ugrupowań integracyjnych może być szybsze, wymagające mniejszych nakładów oraz dalej idące niż w przypadku działań podejmowanych przez pojedyncze państwa. W przypadku państw o niższym poziomie rozwoju (Europa Środkowo-Wschodnia) podstawową przyczyną uruchamiania procesów integracji gospodarczej była potrzeba wzbudzenia i przyspieszenia rozwoju gospodarczego zmniejszająca skalę dywergencji. Doprowadziło to do ukształtowania się trwałych, w omawianym układzie geograficznym, zróżnicowań efektów międzynarodowej integracji gospodarczej, zwłaszcza w jej wymiarze regionalnym, które należy rozpatrywać w następującym układzie korzyści, przybierających większą skalę w Europie Zachodniej niż w Europie Środkowo-Wschodniej (Budnikowski 2006; Pietrzyk, 2009; Rising..., 2006; Milleville, 2009; Nowak, 2006)⁹:

- korzyści statyczne w postaci kreacji handlu, tym wyższe im szersza liberalizacja wymiany handlowej określona przyjętymi uzgodnieniami regionalnej integracji gospodarczej *de iure* (regionalizm):
 - międzynarodowa wymiana handlowa zwiększająca dochody i popyt na rynku wewnętrznym i sprzyjający dyfuzji wiedzy i technologii,
- korzyści dynamiczne w postaci korzyści skali, specjalizacji produkcji, większej efektywności wywołanej konkurencją, lepszym wyposażeniem instytucji otoczenia biznesu, determinowane zarówno przyjętymi uzgodnieniami regionalnej integracji gospodarczej *de iure* (regionalizm), ale również kształtowania regionalnej integracji gospodarczej *de facto* (regionalizacja) warunkowanej kooperacją podmiotów:
 - przyspieszenie zmian gospodarczych wykorzystujące różnice w poziomie rozwoju państw i regionów ugrupowań integracyjnych (prowadzące do zwiększania napływu BIZ, nowych technologii, migracji pracowników, itp.),
 - poprawa efektywności będąca konsekwencją nasilenia konkurencji,

⁹ Więcej na temat powiązania i zróżnicowania geograficznego efektów/przejawów/następstw regionalnej integracji gospodarczej z jej podstawami teoretycznymi patrz m.in. Longi, Nijkamp (2007), Hosny (2013), Marinov (2014).

- postępująca specjalizacja wykorzystująca rosnące korzyści komparatywne i korzyści skali, a w konsekwencji obniżająca koszty jednostkowe i zapewniająca lepszą alokację zasobów prowadzącą do poprawy stopu zwrotu,
 - napływ BIZ stanowiący konsekwencje poprawy bezpieczeństwa i stabilności inwestycji przy jednoczesnej możliwości wykorzystania relatywnie niższych kosztów pracy, zmieniający stan i relacje na rynku wewnętrznym oraz wielkość i kierunki przepływów zewnętrznych,
 - zwiększenie poziomu inwestycji poprzez poszerzenie kapitału o inwestycje zagraniczne skutkujące przewyższeniem wartości inwestycji w stosunku do wartości oszczędności,
 - napływ nowych technologii i rozwój GOW wynikające ze zwiększonej mobilności środków produkcji: wiedzy, kapitału, towarów (w tym technologii), w tym napływu BIZ,
 - zwiększenie poziomu zatrudnienia i mobilności siły roboczej związane z występującymi różnicami stanu rynku pracy, w tym wysokości wynagrodzeń, sprzyjające jego równoważeniu.
- korzyści instytucjonalne warunkowane przede wszystkim przyjętymi uzgodnieniami regionalnej integracji gospodarczej *de iure* (regionalizm) i mające większe znaczenie w przypadku państw słabiej rozwiniętych, które w ramach przedmiotowych porozumień mogą korzystając z doświadczeń partnerów poprawić swoją sprawność instytucjonalną:
 - zmiany społeczne obejmujące kapitał ludzki i społeczny, wynikające z wzrastających wymogów rynku pracy wywołanych zmianą zasad jego funkcjonowania (nowe sposoby organizacji pracy i zarządzania kapitałem ludzkim),
 - standaryzacja funkcjonowania administracji skutkująca poprawą jakości uwarunkowań instytucjonalnych,
 - dostęp do środków funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności stanowiący konsekwencje akcesji do Unii Europejskiej.

Skutkują one również zróżnicowaniem występowania negatywnych zjawisk (Milleville, 2009), które w przypadku obszarów lepiej rozwiniętych gospodarczo państw i regionów Europy Zachodniej mogą skutkować negatywnie poprzez m.in.:

- wzrost bezrobocia i obniżenie płac, co stanowi konsekwencję importu towarów i usług z krajów o kosztowej przewadze komparatywnej,
- strukturalne zmiany na rynku pracy zmuszające pracowników do dostosowania się do odbywających się zmian związanych ze wzrostem popytu na umiejętności miękkie (soft skills) a likwidacją stanowisk pracy wymagających podstawowych umiejętności i kompetencji, które migrują do krajów o kosztowej przewadze komparatywnej,

a w przypadku słabiej rozwiniętych gospodarczo państw i regionów Europy Środkowo-Wschodniej mogą skutkować negatywnie poprzez m.in.:

- problemy strukturalne na rynku pracy, spowodowane odpływem pracowników do lepiej płatnych stanowisk pracy,
- pułapką średniego wzrostu, spowodowaną specjalizacją w prostych działalnościach i budowaniem przewagi konkurencyjnej na relatywnie niższych kosztach pracy.

Polska na tym tle stanowi przykład kraju postsocjalistycznego uczestniczącego w drugiej fali procesów integracyjnych zachodzących w Europie po 1945 r. Polska integracja gospodarcza wyróżnia się specyfiką wynikającą w dużym stopniu z wielkości państwa, które jest największą gospodarką Europy Środkowo-Wschodniej, a które weszło w struktury Unii Europejskiej w ramach dużego rozszerzenia 2004r. Skutkowało to z jednej strony relatywnie największą skalą problemów, które stanowiły wyzwania procesu integracji, a z drugiej strony relatywnie największymi ich efektami synergicznymi. W jej rezultacie w Polsce wystąpiły z dużym nasileniem wszystkie kategorie zmian, powszechnie wskazywane w literaturze przedmiotu, jako kluczowe rezultaty integracji gospodarczej (Mussa, 2000): (1) migracje ludności; (2) wzrost wymiany handlowej i towarowej; (3) wzrost przepływu kapitału i zwiększenie poziomu integracji rynków finansowych. Wejście Polski do UE nie wywołało co prawda masowych ruchów migracyjnych z Polski na obszar EOG (Wiśniewski, Duszczek, 2006). Ich wielkość szacowna była jednak aż na średniorocznie 400 000 osób więcej niż przed 2004r., co skutkowało podwojeniem liczby oficjalnie pracujących Polaków, choćby incydentalnie, w krajach UE. W rezultacie, jak wynika z szacunków Głównego Urzędu Statystycznego w okresie 2004-2015 liczba migrantów na pobyt czasowy z Polski osiągnęła poziom blisko 2,4 mln osób, z tego 80% przypadało na państwa członkowskie UE (Informacja o rozmiarach..., 2016). Efekty tego zjawiska przynoszą zróżnicowane rezultaty ekonomiczne i społeczne, a co istotne nie wykazują tendencji do obniżenia poziomu. W 2015 roku według sondażu Millward Brown aż 41% młodych Polaków (18-34 lata) deklarowało zamiar migracji, co jeżeli z fazy planów zmieni się w fazę działań będzie stanowiło istotne wyzwanie dla rynku pracy, zwłaszcza w okresie jego relatywnego równoważenia (Migracje czasowe..., 2017). W konsekwencji integracji gospodarczej doszło do likwidacji narodowych barier rozwoju poprzez dostęp do zewnętrznych zasobów surowcowych, kapitałowych i technologicznych. Skutkowało to zasadniczymi wzrostami wartości indeksów dynamiki eksportu i importu polskiej gospodarki, które według Eurostatu w latach 1999-2014 osiągnęły poziom odpowiednio 803% oraz 429% i były jednymi z najwyższych w UE. Odbijające się

dynamicznie zmiany doprowadziły do implementacji zasad międzynarodowego podziału pracy i specjalizacji działalności gospodarczej (Churski i inni, 2017). Z czasem integracja gospodarcza skutkowała również unowocześnieniem oraz unifikacją infrastruktury i systemów funkcjonowania urzędów, aby w końcu doprowadzić do ujednolicenia systemów polityki gospodarczej i społecznej, zgodnie z zasadami polityk wspólnotowych i wzrostu poziomu oraz warunków życia. Potwierdza to zmiana wartości PKB w Polsce, który podwoił się w okresie 1989-2014, a jego wartość per capita z 1/3 średniej dla EWG w 1989r. osiągnęła poziom blisko 70% średniej UE w 2014r., czyli dziesięć lat od wejścia do UE (Łaszek, 2015). Całość tych zmian stworzyła warunki do wyrównywania różnic w poziomie rozwoju społeczno-ekonomicznego, które ograniczają się jednak głównie do konwergencji rozwoju krajowego względem państw członkowskich UE, przy jednoczesnej całej czas obserwowanej dywergencji rozwoju międzyregionalnego (Churski, 2017).

Globalizacja

Dokonująca się współcześnie zdaniem Rolanda Robertson'a (1985) i Davida Harvey'a (1996) kompresja czasu i przestrzeni jest zarówno jednym ze źródeł jak i jedną z konsekwencji procesu, który ogólnie można nazwać globalizacją (przemianami globalizacyjnymi). Z jednej strony pojęcie to należy traktować bardzo szeroko, ze względu na różnice w reprezentowanym podejściu badawczym. Nieco inaczej na proces globalizacji (jego przyczyny i skutki) będą spoglądać ekonomiści, a inaczej socjologowie, a jeszcze inaczej geografowie. Z drugiej strony multidyscyplinarność tego zagadnienia (zresztą podobnie jak przykładowo przemian postmodernizacyjnych, choć w nieco większej skali) wymusza precyzyjne określanie analizowanego w danym podejściu jego zakresu, w tym konkretyzacji definicyjnej.

Zdaniem Joseph'a E. Stiglitz'a (2007, s.9) globalizacja to „*integracja krajów i obywateli świata, dokonująca się w wyniku redukcji kosztów transportu i komunikacji oraz zniesienia barier granicznych, który to proces umożliwia swobodny przepływ kapitału, wiedzy i siły roboczej*”. Co wraz z poglądami Davida Helda i innych (1999) oraz Ralfa Emmersa (2004), wskazującymi na fakt, że jest to proces gwałtownego pogłębiania się, poszerzania i przyspieszania globalnej współzależności (ekonomicznej, technologicznej, transportowej, komunikacyjnej) ludzi oraz umiędzynarodowienia procesu produkcji i świadczenia usług,

sprawia, że zarówno w wymiarze społecznym, jak i ekonomicznym jest to niezwykle istotne zjawisko dla kształtowania procesów rozwoju społeczno-ekonomicznego. Z pewnością proces globalizacji w dużej mierze jest współzależny z procesem integracji gospodarczej. Według Jagdishy Bhagwati (2004, s. 3) na globalizację można patrzeć przez pryzmat „międzynarodowej ekonomii, wyrażającej się w integracji gospodarek poszczególnych krajów – poprzez międzynarodowy handel, zagraniczne inwestycje, ogólnoświatowe operowanie finansami, przepływ pracowników i technologii”. Tym samym globalizacja „przejawia się głównie we wzroście współzależności rynków i produkcji w większości krajów świata poprzez handel towarami i usługami, międzynarodowe przepływy kapitału oraz technologii. Wynikiem tych przepływów jest ukształtowanie się określonego międzynarodowego podziału pracy i specjalizacji produkcji” (Gwiazda, 1998, s. 11). Należy jednak podkreślić, że w ramach globalizacji coraz częściej znaczenia nabiera nie tylko narastająca współzależność między państwami lub dużymi regionami ale przede wszystkim współzależność między korporacjami transnarodowymi, a także krajowymi, w tym małymi firmami. Ich współzależność jest już tak silna, że z jednej strony w pełni wykorzystuje istniejące warunki do integracji, a z drugiej strony wywiera znaczną presję na dalej idącą integrację we wszystkich sferach życia społecznego i gospodarczego. O ile tak postępującą globalizację i integrację postrzega się zwykle za procesy pozytywne to nie można zapominać, że globalizacja wywołuje również następstwa negatywne, do których zalicza się m.in. tendencje do regionalizacji, czyli de facto do dezintegracji rynków. Tendencje te są konsekwencją narastania w warunkach pogłębiającej się globalizacji potrzeby ochrony własnej tożsamości politycznej, kulturowej i gospodarczej (Lubbe, 2010). Warto zauważyć, że przenikające się procesy globalizacji i integracji w dużej mierze stanowią katalizator dla pozostałych istotnych przemian społeczno-ekonomicznych, w tym zmian postmodernizacyjnych oraz transformacyjnych. Zdaniem Grzegorza Kołodki (2001, s.21) globalizacja i transformacja to dwa równoległe, wzajemnie się przenikające i oddziałujące na siebie procesy. „Z jednej strony globalizacja była i jest ważnym katalizatorem posocjalistycznej transformacji, z drugiej natomiast nie byłoby tej globalizacji na tę skalę i o takiej dynamice, gdyby w procesie tym nie brał udziału do niedawna odrębny i zamknięty świat socjalistyczny.” Zatem można uznać transformację za istotny składnik, katalizator procesu globalizacji.

Złożoność globalizacji oraz jej przenikanie się z innymi, istotnymi procesami kształtującymi rzeczywistość społeczno-ekonomiczną, sprawia że niemożliwym staje się jednoznaczne określenie momentu, który można uznać za jej początek. Samo pojęcie „globalizacja” po raz pierwszy pojawiło się w słowniku Webstera z 1961r. Mimo to olbrzymią popularność w badaniach naukowych i dyskusji politycznej zyskało dopiero w II połowie lat 90’ XX w. (Pietraś, 2002). Podobnego zdania jest Thomas L. Friedman (2001), według którego początek globalizacji można wiązać z datą upadku muru berlińskiego w 1991r. Z kolei Anna Moraczewska (2002) dopatruje się początków procesów globalizacyjnych już pod koniec XIX w., zaznaczając jednocześnie że wyraźnego znaczenia nabrały one dopiero sto lat później. Niemniej jednak w literaturze przedmiotu można również spotkać się z poglądem, że globalizacja rozpoczęła się wraz z rozwojem ludzkości i pierwszymi migracjami człowieka. Począwszy od migracji plemion pierwotnych z Afryki na inne kontynenty, poprzez podboje starożytnych mocarstw, aż po rozwój kolonializmu, którego początki sięgały przełomu XV i XVI w. (Kołodko, 2001, Wosińska, 2010).

Złożoność globalizacji utrudnia nie tylko jednoznaczne wskazanie jej genezy ale również ogranicza możliwości identyfikacji przyczyn tego procesu. Próbę ich wskazania podjął Tadeusz Strykiewicz (2007), który wyróżnił trzy główne kategorie uwarunkowań kształtujących globalizację, do których zaliczył:

- 1) zróżnicowanie przestrzenne podstawowych zasobów wytwórczych (ziemia i jej bogactwa, kapitał, praca – koszty pracy i wyposażenie społeczne),
- 2) postęp w zakresie nowych technologii informacyjno-komunikacyjnych („kompresja” czasu i przestrzeni – spadek znaczenia odległości jako bariery powiązań przestrzennych; wzrost roli mediów w kształtowaniu popytu i globalnych wzorców konsumpcji),
- 3) politykę państw i zmiany sposobu regulacji gospodarki (deregulacja rynków finansowych, znaczenie ograniczeń w działalności międzynarodowych instytucji finansowych; liberalizacja handlu międzynarodowego; instytucjonalizacja procesów integracji gospodarczej).

O skali trudności w interpretacji pojęcia globalizacji, podnoszonej powszechnie w literaturze przedmiotu, najlepiej świadczy fakt, że to co można uznać za jej przyczynę, może stanowić jednocześnie jej efekt. Przykładem takiej sytuacji jest chociażby rozwój handlu światowego (Gwiazda, 1998). Uzasadnia to odchodzenie od ujęcia przyczynowo-skutkowego w

wyjaśnianiu relacji między globalizacją a innymi przemianami społeczno-ekonomicznymi i rozpatrywaniu tego procesu bardziej holistycznie jako uwarunkowania rozwoju, przejawiającego się w dwóch głównych wymiarach: gospodarczym oraz społecznym (Chądzyński i inni, 2007), co ważne istotnie różnicującego się w układzie Europa Zachodnia ver. Europa Środkowo-Wschodnia.

Wymiar gospodarczy globalizacji rozpatruje się najczęściej z uwzględnieniem następujących przejawów: wzrost handlu światowego, wzrost przepływów BIZ, dynamiczny rozwój sfery usługowej, wzrost dominacji sektora finansowego w gospodarce światowej, a także wzrost znaczenia innowacji technicznych oraz organizacyjnych.

Konsekwencją wpływu globalizacji na rozwój w wymiarze gospodarczym jest handel światowy stanowiący wg Adama Gwiazdy (1998) zarówno efekt jak i uwarunkowanie globalizacji. Dynamiczny rozwój handlu światowego możliwy był dzięki międzynarodowym porozumieniom liberalizującym politykę handlową. Swobodny przepływ towarów ponad granicami państw i koncentracja handlu na rynku globalnym w efekcie prowadzi do dalszego umacniania potęgi krajów wysoko rozwiniętych nad pozostałymi państwami, które w stosunkowo niewielkim stopniu skorzystały z procesu liberalizacji handlu światowego. Otwarcie na handel światowy i przepływy inwestycyjne są niewystarczające dla krajów rozwijających się, aby osiągać korzyści z procesów globalizacyjnych. W istocie prowadzi to raczej do rosnącej dywergencji niż konwergencji rozwoju (Lall, 2002).

Następstwem postępującego umiędzynarodowienia handlu oraz istotnym przejawem globalizacji, związanym z jej wymiarem gospodarczym, są przepływy BIZ. Są one warunkowane z jednej strony dążeniem przez korporacje międzynarodowe do poszukiwania miejsc w przestrzeni ekonomicznej gwarantujących stosunkowo najwyższą opłacalność prowadzonej działalności gospodarczej, co jest łatwiejsze w warunkach postępującej globalizacji. Z drugiej strony BIZ zapewniają utrzymanie i tworzenie nowych miejsc pracy, o co usilnie zabiegają rządy narodowe stosując różnego rodzaju zachęty (m.in. subsydia, ulgi podatkowe, tanie kredyty). W efekcie znacznie podnosi się koszt utworzenia wspomnianych miejsc pracy, ponoszony ostatecznie przez podatników kraju „goszczącego” BIZ (Gwiazda, 1998). Katarzyna Czech i Krzysztof Koj (2000) do pozytywnych efektów BIZ zaliczają – poza zmniejszeniem bezrobocia – zmianę regionalnej struktury przemysłu, stymulowanie wzrostu

innowacyjności, poprawę jakości siły roboczej, czy wzrost poziomu życia. Z kolei wśród negatywnych efektów BIZ wymieniane są: osłabienie przedsiębiorstw lokalnych, wzrost ceny czynników produkcji, czy możliwość ingerencji zewnętrznych źródeł decyzyjnych na realizację polityki rozwoju regionu zaplanowanej przez władze lokalne.

Globalizacja skutkuje również zmianami w strukturze gospodarki. Jej istotnym przejawem jest dynamiczny rozwój sfery usługowej (Wosińska, 2010). Sektory produkcji pierwotnej i wytwórstwa towarów z surowców pierwotnych „kurczą się” zarówno pod względem zatrudnienia jak i PKB. Obecnie decydującą rolę odgrywają m.in. handel, transport, usługi osobiste, bankowość, finanse, usługi dla biznesu, media, ubezpieczenia i administracja (Murray i Overton, 2015). Są to te rodzaje działalności, które intensywnie wykorzystują innowacje a jednocześnie stymulują ich rozwój.

Szczególne miejsce w strukturze usług posiadają usługi finansowe. Prowadzi to do de facto dominacji sektora finansowego we współczesnej gospodarce światowej, co postrzegane jest jako kolejny istotny przejaw globalizacji w wymiarze gospodarczym (Sen, 2007). Zjawisko to określa się mianem *finansyzacji* (Gostomski, 2014), a jego istota polega na wzroście wpływu rynków finansowych i elit finansowych na politykę gospodarczą rządów i funkcjonowanie przedsiębiorstw oraz na życie społeczne w krajach wysoko rozwiniętych. Sektor finansowy w dobie globalizacji posiada znaczną przewagę nad sektorem produkcyjnym (Murray i Overton, 2015), co wynika z faktu iż kapitał finansowy przemieszcza się bez przeszkód po całym świecie i posiada zdolność bardzo szybkiego transformowania przedsiębiorstw, gospodarek a nawet całych regionów. Negatywne skutki tak zachodzących przemian sektora finansowego i jego oderwanie się od realnej gospodarki szczególnie boleśnie obnażył kryzys finansowy i gospodarczy z 2008 r. (Gostomski, 2014).

Globalizacja w wymiarze gospodarczym wiąże się również z rozwojem innowacji technicznych. Jest on możliwy dzięki dynamicznemu rozwojowi sfery naukowo-badawczej, również zaliczanego do nurtów procesu globalizacji (Łukaszewicz, 2008). Rola nauki i techniki w epoce globalizacji przejawia się przede wszystkim w tworzeniu nowych technologii, które zapewniają wydajniejsze metody pracy i otwierają nowe perspektywy działalności człowieka. Innowacje techniczne mają kluczowe znaczenie w tworzeniu nowych możliwości zwiększenia

konkurencyjności i rozwoju zarówno podmiotów gospodarczych (Kuder, 2004), jak i regionów oraz całych państw.

Obok przejawów globalizacji w wymiarze gospodarczym należy zwrócić uwagę również na oddziaływanie tego procesu w wymiarze społecznym. W tym zakresie najczęściej wskazuje się na homogenizację świata, mobilność społeczną i przestrzenną ludności oraz wzrost znaczenia uwarunkowań instytucjonalnych w procesach rozwojowych.

Globalizacja skutkuje z pewnością zanikaniem specyfiki kulturowej (Lubbe, 2010). Stanowi to konsekwencję przejmowania przez mieszkańców całego świata amerykańskich wzorców w praktycznie każdej dziedzinie życia społecznego, co często określa się w literaturze przedmiotu mianem „*macdonaldyzacji życia*” (Ritzer, 1997, Kuźniar, 2002). Globalizacji towarzyszy proces integracji zarówno w sferze kultury masowej, jak i elitarnej, co zdaniem Lubbe (2010) przejawia się w standaryzacji myślenia widocznej w nurcie politycznej poprawności. Proces globalizacji zachodzący na płaszczyźnie kultury, oparty jest na rozszerzaniu zachodnich wzorów nowoczesności.

Oddziaływanie globalizacji w wymiarze społecznym przejawia się również w rosnącej mobilności siły roboczej, którą można rozumieć w dwojaki sposób – jako mobilność wertykalną oraz horyzontalną (Kociszewski, 2006). Mobilność wertykalna związana jest z dążeniem ludności do awansu społecznego i zawodowego, który pociąga za sobą konieczność ustawicznego podnoszenia swoich kwalifikacji. W zglobalizowanym świecie, dynamicznie zmieniające się uwarunkowania na rynku pracy wymagają od pracowników elastyczności zdobywanej w procesie uczenia się przez całe życie. Z kolei mobilność horyzontalna stanowi de facto konsekwencje mobilności wertykalnej i przejawia się w migracjach przestrzennych stanowiących w wielu przypadkach jedyną możliwość osiągnięcia awansu społecznego i zawodowego. Ich skala i zakres nasilają się w dobie globalizacji dzięki coraz większej dostępności do efektywnych form transportu. Należy pamiętać, że mobilność ludności może być rozpatrywana również w wymiarze gospodarczym. Wzrost zakresu mobilności przestrzennej wiąże się bowiem również z rozszerzaniem zasięgu korporacji międzynarodowych, które przyciągają pracowników o wysokich kompetencjach zawodowych. Zdaniem Klaus’a F. Zimmermanna (2009) mobilność siły roboczej przyczynia się do optymalnej alokacji zasobów ekonomicznych, co generuje wysokie efekty rozwojowe i

dobrobyt. Mobilność zapewnia szybkie dopasowanie rynków pracy, szczególnie na poziomie regionalnym. Z drugiej strony wzrost poziomu mobilności horyzontalnej powoduje negatywne skutki gospodarcze związane ze zjawiskiem „drenażu mózgów” (Kaczmarczyk, Tyrowicz 2008). Polega on na wymywaniu z krajów relatywnie słabiej rozwiniętych najlepiej wykształconych i wykwalifikowanych pracowników, którzy w poszukiwaniu lepszych warunków życia i awansu społecznego migrują do krajów lepiej rozwiniętych.

Do przejawów globalizacji w wymiarze społecznym zalicza się również wzrost znaczenia uwarunkowań instytucjonalnych w procesach rozwojowych. Uwarunkowania instytucjonalne należy rozumieć jako pewne, społeczne ograniczenia, które kształtują relacje polityczne, gospodarcze i społeczne (North, 1991), a do ich podstawowych kategorii zalicza się: instytucje formalne (np. przepisy prawne) oraz nieformalne (np. tradycje i zwyczaje). W dobie globalizacji istotnego znaczenia nabrały uwarunkowania instytucjonalne kształtujące klimat inwestowania w danym kraju, czy regionie. Rozwiązania instytucjonalne były uznawane przez Grzegorza Kołodkę (2001) za najważniejsze uwarunkowanie decydujące o osiągnięciu szybkiego i trwałego wzrostu w warunkach transformacji i globalizacji. Uwarunkowania instytucjonalne zawierają polityczną, gospodarczą i społeczno-kulturową naturę i system danego kraju. Jest ona charakteryzowana przez następujące elementy (Stachowiak, 2007): ogólne ramy polityczne i ekonomiczne („klimat” polityczny i ekonomiczny), stabilność polityczną (ryzyko polityczne), polityki rządowe (np. polityka wobec inwestorów zagranicznych, zachęty inwestycyjne), prywatyzację, legislację, instytucje rynkowe (np. finansowe) związane z funkcjonowaniem podmiotów i ich relacjami, kulturę biznesu (normy zachowania, konwencje i kodeksy etyczne). Można się spodziewać, że konwergencja instytucji pod wpływem globalizacji będzie dotyczyła w największym stopniu instytucji formalnych (Kowalska, 2010), do których za Douglass’em Northem (1991) można zaliczyć konstytucje, akty prawne, czy prawo własności. Można się spodziewać, że globalizacja w długim okresie czasu sprzyja ujednolicaniu instytucji, co wiąże się z wcześniej omówionym zjawiskiem homogenizacji świata. Z tego względu najprawdopodobniej kraje Europy Środkowo-Wschodniej w większym stopniu będą przejmowały zachodnioeuropejskie wzorce instytucjonalne, niż będzie to miało miejsce w kierunku odwrotnym.

Specyfika oddziaływania globalizacji w krajach Europy Zachodniej i Środkowo-Wschodniej została określona w układzie wcześniej omówionych, głównych przejawów tego procesu, zarówno w wymiarze gospodarczym, jak i społecznym.

Rozpatrując te różnice w wymiarze gospodarczym na wstępie należy zwrócić uwagę, że wskazany problem rosnącej dywergencji rozwoju wynikającej z postępującej koncentracji handlu na rynku globalnym, która prowadzi do coraz większej dominacji krajów wysoko rozwiniętych nad pozostałymi państwami, odnosi się bardziej do funkcjonujących podziałów światowych dzielących państwa na kraje bogatej Północy i biednego Południa. W mniejszym stopniu dotyczy on identyfikacji i interpretacji różnicowań wewnątrz europejskich. W Europie bowiem, a zwłaszcza w UE nie dochodzi do istotnego wzrostu dywergencji na poziomie krajowym. Co więcej, kraje Europy Środkowo-Wschodniej notują konwergencję rozwojową w stosunku do państw członkowskich Europy Zachodniej i postrzegane są jako „*the trade champions*” (Gill, Sugawara, 2013) charakteryzując się przy tym rosnącym poziomem otwartości swoich gospodarek. Co prawda w tym samym czasie, zwłaszcza w okresie po ostatnim kryzysie światowym, systemy gospodarcze krajów Europy Południowej stają się bardziej zamknięte i kurczą się, co jednak na pewno nie jest determinowane jedynie konsekwencjami postępującej globalizacji. Z drugiej strony wzrost umiędzynarodowienia handlu skutkuje zwiększonymi przepływami BIZ. Ich specyfika charakteryzowana w układzie Europa Zachodnia i Europa Środkowo-Wschodnia, polega na tym, że głównym kierunkiem inwestycji jest kierunek z zachodu na wschód. Wynika on z różnic w potencjale gospodarczym oraz geografii lokalizacji największych korporacji. W krajach zachodnich zlokalizowane są główne siedziby korporacji transnarodowych, które inwestując za granicą tworzą swoje filie m.in. w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Należy jednak podkreślić, że efekty tej ekspansji gospodarczej w Europie Środkowo-Wschodniej nie zawsze są pozytywne, a jej pełne wykorzystanie stanowi wyzwanie, zwłaszcza na obszarach o niższym poziomie rozwoju społeczno-ekonomicznego, na których nie wykształciły się jeszcze w pełni narzędzia skutecznego zakorzeniania inwestycji (*embedding FDI*) (Porter, 2002). Europa różnicuje się również pod względem zaawansowania stopnia restrukturyzacji gospodarki przejawiającej się w rosnącej dominacji działalności usługowych, typowych dla pogłębiającej się globalizacji. Szczególne znaczenie posiadają te kategorie działalności usługowej, które w

dużym stopniu opierają się na innowacyjności. Pomimo dokonującego się postępu w nowych państwach członkowskich dystans dzielący Europę Zachodnią i Środkowo-Wschodnią w zakresie rozwoju usług high-tech pozostaje wciąż niezwykle istotny. Do tego stopnia, iż determinuje on nawet odrzucenie układu Europa Zachodnia vs. Europa Środkowo-Wschodnia w badaniach empirycznych dotyczących tego aspektu ze względu na niską ich porównywalność (Skórska, 2015). Obok usług o wysokim nasyceniu wiedzą restrukturyzacja gospodarki odbywająca się pod wpływem globalizacji cechuje się dynamicznym rozwojem, umiędzynarodowieniem i zmianą znaczenia usług finansowych. Potwierdził to ostatni kryzys finansowy, który stał się z jednej strony swoistym weryfikatorem identyfikującym stopień powiązania gospodarek krajowych z gospodarką światową, a z drugiej strony uwidocznili istotne różnice między Europą Zachodnią i Europą Środkowo-Wschodnią. W szczególności dotkliwy sposób kryzys finansowy objawił się w krajach wysokorozwiniętych, do których zaliczają się kraje Europy Zachodniej, charakteryzujące się dużymi udziałami w światowym popycie (Mitręga-Niestrój, 2012). Sytuacja w Europie Środkowo-Wschodniej była bardziej skomplikowana. Przykładowo, Państwa Nadbałtyckie odczuły skutki kryzysu w formie najostrzejszej w całej Unii. Co wynikało m.in. z faktu że ich niewielki rynek wewnętrzny (ograniczone zasoby ludzkie, kapitałowe i rzeczowe) był i jest w dużej mierze uzależniony od uwarunkowań egzogenicznych, w tym kapitału innych państw. W konsekwencji Państwa Nadbałtyckie silnie reagują na zmiany zachodzące w ich otoczeniu zewnętrznym, przez co podatne są na szoki zewnętrzne (Golawska-Witkowska i inni, 2015; Markiewicz, 2011). Węgry natomiast w 2010r. doświadczyły ataku spekulacyjnego ze strony rynków grożących degradacją węgierskiego długu do tzw. obligacji śmieciowych. Jane Hardy (2010) doszukuje się przyczyn tych słabości w szerokim przyswojeniu polityki neoliberalnej przez gospodarki Europy Środkowej i Wschodniej oraz wysokiej zależności ich wzrostu od poziomu inwestycji. Na tym tle jedynie Polska i Czechy stosunkowo łagodnie doświadczyły skutków kryzysu, co świadczyło o relatywnie słabszym uzależnieniu ich gospodarek od rynku światowego. Globalizacja w wymiarze gospodarczym skutkuje również wzmocnieniem rozwoju innowacji technicznych. Podział Europy w tym zakresie również jest niezwykle wyraźny. Uwidaczniają to chociażby różnice w poziomie nakładów na działalność badawczo-rozwojową, które w krajach zachodnich są stosunkowo wysoki, natomiast w krajach wschodnich zdecydowanie

niższy. Ponadto w niektórych krajach Europy Środkowo-Wschodniej (np. w Bułgarii, Rumunii, czy Chorwacji) i tak już niskie nakłady na B&R podlegają jeszcze dodatkowym cięciom budżetowym. Przekłada się to na zdecydowanie niższą bazę wiedzy w Europie Środkowo-Wschodniej niż w Europie Zachodniej (Research and Innovation performance in the EU..., 2014) istotnie utrwalając różnice w zakresie jednego z podstawowych czynników rozwoju jaki stanowią innowacje techniczne między tymi dwoma częściami naszego kontynentu.

Tak jak globalizacja w wymiarze gospodarczym wskazuje na specyfikę przebiegu tego procesu i jego następstw w Europie Zachodniej i Europie Środkowo-Wschodniej, tak również jej wymiar społeczny stanowi podstawę do wskazania kilku istotnych różnic i prawidłowości. Pierwszym z rozważanych przejawów globalizacji w wymiarze społecznym jest zanikanie specyfiki kulturowej. W literaturze przedmiotu zwraca się uwagę na fakt, że dominującą rolę w tym procesie odgrywa ekspansja kultury najbardziej rozwiniętych krajów Zachodu, a o kierunku przepływu kulturowego decyduje siła ekonomiczna (Goliszek, 2014). Prowadzi to do wniosku, że homogenizacja kultury na poziomie europejskim polega na stopniowym przejmowaniu przez społeczeństwa wschodnioeuropejskie wzorców reprezentowanych przez mieszkańców Europy Zachodniej. Rozpatrując oddziaływanie globalizacji w wymiarze społecznym w układzie Europa Zachodnia vs. Europa Środkowo-Wschodnia należy zwrócić uwagę również na dwie kategorie migracji wzmacnianych przez jej oddziaływanie: społeczną (wertykalną) oraz przestrzenną (horyzontalną). W przypadku pierwszego rodzaju migracji, jej poziom na kontynencie europejskim można ogólnie uznać za niezadawalający, co przejawia się m.in. w niewielkim udziale (poniżej 15%) osób dorosłych biorących udział w szkoleniach, mających podnieść ich kompetencje, a w konsekwencji doprowadzić do awansu społecznego (Seventh report on economic, social and territorial cohesion..., 2017). Co prawda w przedmiotowym zakresie obserwuje się pewne różnice między Europą Zachodnią i Środkowo-Wschodnią, wskazujące na nieco lepszą sytuację w krajach zachodnich. Należy jednak podkreślić, że wielkość tych różnic zasadniczo jest niewielka. Łatwiej wskazać na specyfikę procesów migracyjnych zachodzących w różnych częściach UE w kontekście migracji horyzontalnej. W zachodnich państwach członkowskich, obserwuje się dodatnie saldo migracji, szczególnie od momentu upadku komunizmu w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, co dało ich mieszkańcom możliwość swobodnej emigracji w poszukiwaniu

lepszonych warunków życia. W związku z tym naturalnym jest, że w słabszych gospodarczo krajach, które wstąpiły do UE po 2004r., obserwuje się ujemne salda migracji, mające niestety znamiona drenażu mózgów i przejawiające się spadkiem liczby mieszkańców oraz starzeniem się społeczeństwa na tym obszarze (Nowotnik, 2011). Na te prawidłowości nakłada się nowa fala ruchów migracyjnych. Zasila ona obie rozpatrywane części Europy. Państwa Europy Zachodniej są celem masowych ruchów migracyjnych z Bliskiego Wschodu i Afryki. Presja tego rodzaju ruchów migracyjnych w stosunku do państw Europy Środkowo-Wschodniej jest mniejsza. Wynika to zarówno z barier politycznych wprowadzonych w tych krajach, jak i mniejszej ich atrakcyjności ekonomicznej jako miejsc docelowych migracji ekonomicznych. Kraje te jednak zasilane są w nowej fali ruchów migracyjnych zwiększającymi się grupami migrantów ze Wschodu, którzy „kolonizują” UE od jej wschodnich krańców postępując w kierunku państw Europy Zachodniej. Wyzwaniem związanym z tymi nowymi potokami migrantów jest z jednej strony problem bardzo zróżnicowanej ich struktury zawodowej i społecznej oraz problem zagrożenia terrorystycznego (Seventh report on economic, social and territorial cohesion..., 2017). Do przejawów globalizacji w wymiarze społecznym zalicza się również wzrost znaczenia uwarunkowań instytucjonalnych. Można się spodziewać, że globalizacja w długim okresie czasu sprzyjać będzie ujednolicaniu instytucji, co będzie stanowi wprost konsekwencje wcześniej omówionego zjawiska homogenizacji świata. Z tego względu najprawdopodobniej kraje Europy Środkowo-Wschodniej w większym stopniu będą przejmowały zachodnioeuropejskie wzorce instytucjonalne, niż będzie to miało miejsce w kierunku odwrotnym. Nie wszystkie z nich, ze względu na istotne różnice w zasobach ludzkich i społecznych tych dwóch części UE, będzie można jednak zaadaptować na zasadzie prostej imitacji (Stachowiak, 2007, 2009).

Ostatnią częścią rozważań nad specyfiką oddziaływania procesu globalizacji w Europie jest próba syntetycznego określenia sytuacji Polski w tym zakresie. W kontekście gospodarczego wymiaru oddziaływania globalizacji; Polska należy do krajów wyróżniających się na tle pozostałych państw Europy Środkowo-Wschodniej. Świadczy o tym chociażby fakt, że Polska wraz z Czechami może „pochwalić się szczególnymi sukcesami w przyciąganiu kapitału zagranicznego, w 2011 roku przyrwył BIZ do obu krajów był większy niż we

wszystkich pozostałych krajach regionu razem wziętych” (Białek, 2017, s.3). Jednocześnie gospodarka Polski wciąż charakteryzuje się relatywnie mniejszym stopniem uzależnienia od światowego rynku finansowego niż chociażby Republiki Nadbałtyckie, co potwierdza fakt, że polski „sektor bankowy i finansowy w niewielkim stopniu odczuł skutki światowego kryzysu finansowego – głównie z uwagi na niewielkie zaangażowanie w „toksyczne” aktywa amerykańskie i relatywnie ostrożną strategię działania podmiotów na rynku.” (Nazarczuk, 2013, s.82). Nie bez znaczenia był tutaj również fakt dostępu do znacznych środków polityki spójności Unii Europejskiej, które w okresie spadku koniunktury rynkowej utrzymały poziom inwestycji, zwłaszcza publicznych, na relatywnie wysokim poziomie. Z kolei w społecznym wymiarze oddziaływania globalizacji, Polska zasadniczo reprezentuje tendencje typowe dla całego regionu Europy Środkowo-Wschodniej, zarówno w sferze kulturowej, migracyjnej jak i instytucjonalnej.

Postmodernizacja

Jednoznaczne zdefiniowanie pojęcia postmodernizacji na gruncie badań przestrzenno-ekonomicznych jest zadaniem trudnym z uwagi na próbę nazwania i zdefiniowania procesów dziejących się współcześnie w sposób dynamiczny i trudno przewidywalny. Dodatkowo pełne zrozumienie tego pojęcia wymaga odwołania się do postmodernizmu, a więc nurtu filozoficznego i zjawiska społeczno-kulturowego reprezentowanych przez Jean’a-François’a Lyotarda (1979/1997) czy Richard’a Rortiego (1989/2009). Szerszą dyskusję na temat postmodernizmu zarówno z perspektywy kulturowej jak i przestrzenno-ekonomicznej przeprowadzili m.in. Edward Soja (1989), Frederic Jameson (1991), David Harvey (1992), Wiesław Maik (2016). W niniejszej analizie główną uwagę koncentruje się na opisie społeczeństwa i gospodarki z perspektywy postmodernistycznej (ponowoczesnej) fazy rozwoju współczesnego świata, a nie na „postmodernizmie jako odrębnym kierunkiem myślenia” (Maik, 2016, s. 431). W tym miejscu warto jedynie przytoczyć stwierdzenie Zygmunta Baumana (1998), którego zdaniem paradoks postmodernizmu polega na tym, że ponowoczesna rzeczywistość nieuporządkowanego, zindywidualizowanego świata konsumpcjonizmu, świata podziałów na to, co globalne, i to, co lokalne, znajduje tylko blade, jednostronne i bardzo zniekształcone odbicie w ponowoczesnej narracji. Dodatkowo,

postmodernizm stanowi jeden z wielu sposobów wyjaśniania rzeczywistości ponowoczesnej. W pewnym sensie problemem w obiektywnej ocenie postmodernizacji i jej roli w kształtowaniu rozwoju społeczno-ekonomicznego jest podejmowanie tego zagadnienia głównie w kontekście marksistowskiej (neomarksistowskiej) filozofii i ekonomii politycznej (E. Soja, D. Harvey, J. Habermas).

Najprościej rzecz ujmując proces postmodernizacji jest niczym innym jak zjawiskiem następującym po procesie modernizacji. Zatem jest tym co następuje po epoce nowoczesności i może być utożsamiane z ponowoczesnością (postnowoczesnością). Jean’a-François’a Lyotard (1987/1997) postmodernizm w znaczeniu gospodarczym utożsamia z postindustrializacją, w której wiedza jest dobrem użytkowym i globalnym narzędziem walki o władzę. Jeden z czołowych futurologów Alvin Toffler (1997) w procesach postmodernizacji upatruje swoją tzw. „trzecią falę”, która przejawia się usprawnieniem procesów decyzyjnych, uwzględnieniem głosu mniejszości, rosnącym zróżnicowaniem państw i społeczeństw oraz czasem informacji (społeczeństwa informacyjnego). Z kolei Anthony Giddens (1991) postmodernizację nazywa *późną nowoczesnością (late modernity)*, która dla Davida Harveya (1990) stanowi jeden z etapów rozwoju kapitalizmu (rozpatrywanym w duchu marksistowskiego materializmu historycznego), co Frederic Jameson (1992) określa mianem „logiki późnego kapitalizmu”.

Procesy postmodernizacyjne uwidoczniły się w drugiej połowie XX w. Ich genezy upatruje się w przemianach gospodarek krajów kapitalistycznych. Przejawiają się one rosnącym od lat 60’ XX w. udziałem pracowników umysłowych, przekraczającym udział pracowników fizycznych (Jencks, 1996) jak też stanowią odpowiedź na kryzys naftowy początku lat 70. XX w. objawiający się stagnacją gospodarczą i wysoką inflacją, czyli tzw. stagflacją (Harvey, 1990). Procesy postmodernizacyjne w gospodarce można traktować jako podkategorię procesów społecznych. Tezę taką potwierdzają Stephen Crook, Jan Pakulski i Zolcolm Waters (1992) zdaniem, których postmodernizacja stanowi proces wyłaniania się nowych form i struktur społecznych. Potwierdza to Zygmunt Bauman (1988), który w procesach postmodernizacyjnych upatruje przyczynę ukształtowania w pełni odrębnej formacji społecznej, którą Daniel Bell (1973) określa mianem społeczeństwa postindustrialnego. Procesy postmodernizacyjne cechuje sytuacja, w ramach której

dominacja „cywilizacji węgla i stali” zostaje zastąpiona prymatem cywilizacji informatycznej i informacyjnej, przemysły zwane umownie „brudnymi” – przemysłem czystym, kult ciężkiej pracy fizycznej dominacją pracy intelektualnej, produkcja przemysłowa traci na znaczeniu na rzecz sfery usług, klasa robotnicza ustępuje miejsca zarówno liczebnością, jak i znaczeniem społecznym – klasie „białych kołnierzyków”: techników, inżynierów, menedżerów, pracowników sfery usług (głównie edukacyjnych), zaś wiodące miejsce w społecznym wytwarzaniu bogactwa przypada nauce i sprzężonej z nią sferze wdrażania w życie zaawansowanych technologii (Szahaj, 2004).

Procesy postmodernizacyjne w gospodarce charakteryzują się dużym stopniem nieprzewidywalności i pozornego chaosu, gdzie dominuje świat woli – gustów, preferencji. Władza wielkoskalowych zjawisk społecznych (państwa, monopolistyczne organizacje gospodarcze, kościoły, wojsko) słabnie na rzecz globalnych trendów społecznych i prądów kulturowych (Crook i inni, 1992, s. 35). Procesy postmodernizacyjne kształtują postfordowską organizację produkcji – tzw. elastyczną akumulację, co stanowi przyczynek do kształtowania nowych form organizacji gospodarki, społeczeństwa i polityki. Przejawia się to ograniczeniem roli państw, wzrostem znaczenia monopolistycznych organizacji gospodarczych, ograniczeniem roli religii (postępująca sekularyzacja krajów kapitalistycznych, ale jednoczesny wzrost radykalizacji religijnej krajów rozwijających się leżących poza kręgiem kultury chrześcijańskiej), na rzecz wzrostu znaczenia prądów kulturowych i często populistycznych ideologii (tu postmodernizm podkreślany jest jako filozofia, która wywiera silny wpływ na funkcjonowanie gospodarki). Zatem procesy postmodernizacji to procesy wyłaniania się nowych struktur i form społecznych, gospodarczych, politycznych i kulturowych, zasadniczo różnych od tych, które ukształtowały się w tzw. fazie modernizacji społeczeństw zachodnich i doprowadziły do powstania współczesnej cywilizacji technicznej (Wallerstein, 1996; Chojnicki, Czyż, 2004).

Przekształcenia modernizacyjno-postmodernizacyjne są efektem intensyfikacji procesów różnicowania i organizacji systemów społecznych. Procesy te w okresie modernizacji stanowiły swego rodzaju *novum*, a w okresie postmodernizacji nabrały dużo większej intensywności (Habermas 1984, 1987; Crook i inni, 1992; Chojnicki, 1993). Procesy różnicowania systemów społecznych objawiają się specjalizacją i funkcjonalizacją jednostek

wchodzących w ich skład. Zdaniem Crooka i innnych (1992) z procesami różnicowania silnie związane są procesy utowarowienia i racjonalizacji. Zgodnie z marksowską laborystyczną teorią wartości utowarowienia polega na wzroście wymiany rynkowej zarówno obiektów materialnych jak i obiektów społecznych – następuje wzrost wymiany handlowej (rozrost rynku). Z kolei proces racjonalizacji (w nawiązaniu do koncepcji M. Webera) oznacza wzrost znaczenia wiedzy (w tym wiedzy specjalistycznej), depersonalizację stosunków społecznych (potęga gospodarcza podporządkowana jest grze sił rynkowych, działa „niewidzialna ręka”), rozwój ICT – w produkcji i komunikacji (redukcja czasu i przestrzeni) jak i techniczną racjonalizację relacji społecznych redukujących je do aspektów procesów naukowych, przemysłowych i administracyjno-politycznych. Z kolei procesy organizacji systemów społecznych dotyczą aspektu zmian poziomu i zakresu koncentracji władzy, a w szczególności poziomu w jakim system społeczny jest centralnie zorganizowany (Chojnicki, 1993). Zagadnienie to rozpatrywane jest na dyfuzyjnym poziomie organizacji (władza rozproszona) i na systematycznym poziomie organizacji (władza scentralizowana). Zdaniem Z. Chojnickiego (1993) przejawem procesów postmodernizacyjnych są procesy hiperróżnicowania się struktury systemów społecznych (w tym hiperutowarowienia i hiperracjonalizacji) oraz procesy rosnącej centralizacji organizacji (scentralizowany system sterowania – jednostki gospodarcze i państwowe).

Postmodernizacyjne zmiany form i struktur produkcji, akumulacji i regulacji można rozpatrywać z punktu widzenia (1) zmian organizacji pracy i produkcji oraz (2) zmian reżimu akumulacji i regulacji wywołanych. Przy czym należy pamiętać, że w dużej mierze zmiany te są rozpatrywane na tle sytuacji kryzysowej (problemy finansowe sektora produkcyjnego tkwiącego w modelu fordowskim, wywołane spadkiem popytu na masowe standaryzowane dobra, i postępującym rozwojem oraz upowszechnieniem ICT, skutkujące spadkiem zatrudnienia, co wraz z interwencjonizmem państwa prowadzi do wzrostu kosztów i obniżenia rentowności) (Crook i inni, 1992). Nowe formy organizacji pracy i produkcji cechują się: elastycznością, deregulacją, polaryzacją, segmentacją; wzrasta znaczenie usług, maleją koszty własne, co prowadzi do zastąpienia fordyzmu (masowej produkcji i konsumpcji standaryzowanych dóbr) (Bell, 1973; Harvey, 1990; Crook i inni, 1992). Przejawem tych zmian są: (a) postindustrializacja – zmniejszanie roli produkcji przemysłowej na rzecz usług

(obniżenie nakładów pracy), wzrost liczby osób pracujących w tzw. wolnych zawodach, menedżerów, a więc i zachodzą istotne zmiany struktury społecznej; (b) mała przedsiębiorczość – wzrost liczby MSP, które przełamują sztywność fordyzmu, następuje szybsza reakcja na zmiany popytu, produkcja krótkich serii, ale i wzrost powiązań z korporacjami globalnymi (podwykonawstwo), finansowymi, marketingowymi, przez co rośnie ich rola w rozwoju lokalnym i regionalnym; (c) elastyczna produkcja przemysłowa (elastyczna praca, elastyczna organizacja, elastyczna technologia) jako przeciwwaga dla fordyzmu. Elastyczna produkcja charakteryzuje się giętkością procesów pracy i rynków pracy (w zależności od popytu, elastyczność zarówno w zakresie liczby pracowników jak i ich kwalifikacji oraz dostosowywania się do nowych zadań), produktów i wzorców konsumpcyjnych, pojawieniem się całkowicie nowych działów produkcji, nowych sposobów świadczenia usług finansowych, nowych rynków, następuje rozwój innowacji handlowych, technologicznych i organizacyjnych – zarządzanie strategiczne, kontrola jakości, decentralizacja. Te elementy sprawiają, że pojawia się możliwość szybkiej reakcji na zmiany popytu, skutkujące wysoką zdolnością do szybkiego przechodzenia od jednego sposobu wytwarzania lub asortymentu do innych oraz szybką możliwością zmiany skali produkcji bez uszczerbku dla efektywności. W konsekwencji uwarunkowania te stanowią jedną z ważniejszych przyczyn nierównomiernego rozwoju w układach sektorowych i geograficznych (np. przesunięcia produkcji do regionów dotychczas zacofanych). Zmiany reżimu akumulacji i regulacji rozpatrywane są na tle zmian całego systemu kapitalistycznego głównie w sytuacji kryzysu fordyzmu jako przejaw i ucieleśnienie intensywnego reżimu akumulacji – kryzys strukturalny gospodarki fordowskiej. Zmiany reżimu akumulacji i regulacji można tłumaczyć podejściem regulacyjnym (teorią regulacji) (Harvey, 1990; Lipietz, 1987). W tym podejściu procesy przekształceń strukturalnych gospodarki kapitalistycznej wyrażone przez reżim akumulacji (proces akumulacji toczy się w środowisku bezkryzysowym), na który składają się: *system akumulacji* (dominująca determinanta wzrostu gospodarczego i dystrybucji – względnie stabilny i odtwarzalny układ relacji między produkcją i konsumpcją – wielkość zainwestowanego kapitału, rozkład kapitału na różne gałęzie, model konsumpcji, wydatki na konsumpcję zbiorową) oraz *sposób regulacji społecznej* (gwarancja odtwarzalności systemu akumulacji poprzez łagodzenie i normalizację tendencji kryzysowych – są to: zwyczaje,

nawyki, normy społeczne, instytucje, stanowienie i egzekwowanie prawa, działalność polityczna, formy państwowe) (te normy i instytucje to np. typ konkurencji, relacja zarobek-praca, powiązanie z reżimem globalnym, forma interwencjonizmu państwowego) (Peck i Tickell, 1992). Przy czym należy pamiętać, że sposób społecznej regulacji wpływa na system akumulacji. Instytucjonalny charakter systemu akumulacji i sposobu regulacji społecznej różni się w zależności od narodu-państwa. Kryzys strukturalny jest konsekwencją niedostosowania sposobu regulacji do działania systemu akumulacji, którego potencjał rozwojowy wyczerpuje się (załamanie się fordowskiego reżimu akumulacji). Mechanizmy regulacji dotyczą relacji między przedsiębiorcami, pracownikami, systemem finansów, form państwa, społeczeństwa obywatelskiego. Efektem zmian reżimu akumulacji i regulacji jest regulacja postfordowska (reżim ekstensywny, elastycznej akumulacji). Reżim ten charakteryzuje się elastyczniejszą pracą i rynkami, wzrostem mobilności, szybkimi zmianami zwyczajów konsumpcyjnych (nowy reżim akumulacji), neokonserwatyzmem, kulturowym zwrotem ku postmodernizmowi (nowy sposób regulacji) – krótkoseryjna produkcja napędzana przez popyt, elastyczność funkcji pracownika ustawicznie kształconego z pewnością zatrudnienia, pojawienie się przestrzennych skupisk i aglomeracji, integracja przestrzenna, zróżnicowany rynek pracy, deregulacja i elastyczność państwa, prywatyzacja potrzeb zbiorowych, międzynarodowa destabilizacja, decentralizacja i konkurencja między regionami/miastami, menedżerskie zarządzanie publiczne, „terytorialna” polityka regionalna, rozwój publicznej sfery B+R, i innowacje inspirowane przez państwo, konsumpcja indywidualna, specyficzność (Harvey, 1985, 1990, 2010; Florida i Jonas, 1992; Peck i Tickell, 1992).

Procesy postmodernizacyjne w krajach Europy Zachodniej, tak jak w innych światowych gospodarkach kapitalistycznych uwiaryściły się po procesie transformacji w latach 60 i 70. XX w., a wyraźnie zarysowały w kolejnych dwóch dekadach. Zachodnioeuropejskie gospodarki kapitalistyczne poprzez procesy integracji gospodarczej i politycznej oraz procesy globalizacji, niemal w jednakowym czasie i z niemal równą intensywnością odnotowały zmiany społeczno-gospodarcze, określane procesami postmodernizacyjnymi. Niemniej jednak nazbyt dużym uproszczeniem byłoby przyjęcie tezy o jednakowym poziomie tych procesów we wszystkich krajach Europy Zachodniej chociażby

ze względu na występujące w nich różnice społeczne, polityczne i kulturowe. Różnice społeczno-gospodarcze w grupie tych państw były konsekwencją m.in. postępujących od lat 50. XX w. procesów integracji gospodarczej i politycznej tworzących zróżnicowane warunki dla oddziaływania procesów globalizacji. Kraje Beneluksu, ówczesna Republika Federalna Niemiec oraz Francja i Włochy skupione były w EWWS, EWEA, a następnie w EWG - tzw. WE. Do WE w latach 70. XX w. przystąpiły Dania, Irlandia i Wielka Brytania, a w latach 80. XX. relatywnie słabsze gospodarki Europy Południowej – Grecja, Portugalia, Hiszpania. Jak już wspomniano w poprzednich częściach pracy kraje WE wspólnie dążyły do wzrostu efektywności ekonomicznej oraz poprawy poziomu i warunków życia. Tym samym silniej przekształcały swoje systemy społeczno-gospodarcze dopasowując je do bieżącej sytuacji globalnej. Poza WE pozostawała Szwajcaria, Austria oraz pozostałe kraje skandynawskie (Norwegia, Szwecja, Finlandia i Islandia). Jednakże wszystkie te kraje uczestniczyły w przemianach postmodernizacyjnych, które dodatkowo wzmacniały i napędzały procesy globalizacji, a więc rosnącej wymiany handlowej i współzależności gospodarczej i społeczno-kulturowej zarówno w wymiarze europejskim jak i światowym. Wszystkie państwa Europy Zachodniej należały albo do WE, albo do EFTA lub do OECD. Tym samym w krajach tych ukształtował się charakterystyczny dla „*logiki późnego kapitalizmu*” określony reżim i system akumulacji kapitału (Harvey, 1985, 1996, 2010; Wallerstein, 1996, 2004; Dicken, 2015).

Z kolei w gospodarkach socjalistycznych krajów Europy Środkowo-Wschodniej ani bezpośrednio, ani pośrednio z tak dużą intensywnością jak w krajach Europy Zachodniej nie występowały efekty przemian procesów postmodernizacyjnych. Państwa te (Polska, Czechosłowacja, Węgry, Rumunia, Bułgaria i republiki powstałe po rozpadzie Związku Radzieckiego i Jugosławii) do końca lat 80. XX w. pozostawały w pewnej izolacji polityczno-gospodarczej poprzez oddziaływanie Związku Radzieckiego. Wiązało się to z istniejącą od lat 50. XX w. przynależnością gospodarek tych krajów do RWPG (wraz m.in. z Mongolią, Kubą, Meksykiem czy Iranem). Należy jednak pamiętać, na co zwrócono już uwagę wcześniej, że integracja ta nie nosiła znamion dobrowolności i wolności w wymianie handlowej oraz współpracy gospodarczej w ujęciu globalnym. W państwach tych procesy postmodernizacyjne (podobnie jak i modernizacyjne) uruchomione zostały zmianami związanymi z transformacją ustrojową. Upadek socjalistycznego systemu gospodarczego i

odejście od gospodarki centralnie sterowanej na rzecz gospodarki wolnorynkowej uruchomiły procesy postmodernizacyjne (lecz także „otworzyły” te kraje równocześnie na procesy integracyjne i globalizacyjne). Przy czym podobnie jak w przypadku krajów zachodnioeuropejskich procesy te przebiegały z różną intensywnością i z różnymi efektami. Wynikało to z jednej strony z uwarunkowań społeczno-kulturowych, w tym dotychczasowej specyfiki krajowej organizacji gospodarki socjalistycznej i obowiązującego w jej warunkach systemu regulacji, a z drugiej strony z przyjętego modelu transformacji. Dodatkowym elementem potęgującym procesy postmodernizacyjne zarówno w zakresie skali jak i wielkości efektów była wielkość kraju (jego gospodarki) oraz struktura gałęziowa. W mniejszych i relatywnie zdywersyfikowanych gospodarkach (np. Czechy, Słowacja, Węgry, Bułgaria czy Słowenia, Chorwacja i Estonia) procesy te przebiegały nieco szybciej niż w gospodarkach większych i/lub silnie uzależnionych od zapóźnionego technologicznie przemysłu (np. Polska, Rumunia, Litwa, Łotwa). Niemniej jednak wszystkie kraje Europy Środkowo-Wschodniej z początkiem lat 90. XX w. stanęły przed wyzwaniem liberalizacji gospodarczej, urynkowienia gospodarki i rozwojem sektora małych i średnich przedsiębiorstw, koniecznością „nadrobienia” zaległości technologicznych i organizacyjnych. Dodatkowo kraje te musiały odbudować, lub zbudować od podstaw, społeczeństwo obywatelskie, stworzyć normy i instytucje regulujące sferę społeczną i gospodarczą. W celu podjęcia realnej konkurencji gospodarczej kraje te musiały wzmocnić i zmodernizować w relatywnie krótkim czasie kapitał materialny, ludzki i społeczny, przy wsparciu kapitału finansowego i innowacji z krajów zachodnich, co przyczyniło się do pewnego rodzaju „neokolonizacji” gospodarczej i społeczno-kulturowej tych państw. Jednakże w wyniku tych procesów kraje te wykazywały się (i nadal wykazują się, zwłaszcza dzięki pozytywnym efektom integracji europejskiej) ponadprzeciętnym względem krajów Europy Zachodniej tempem przemian postmodernizacyjnych.

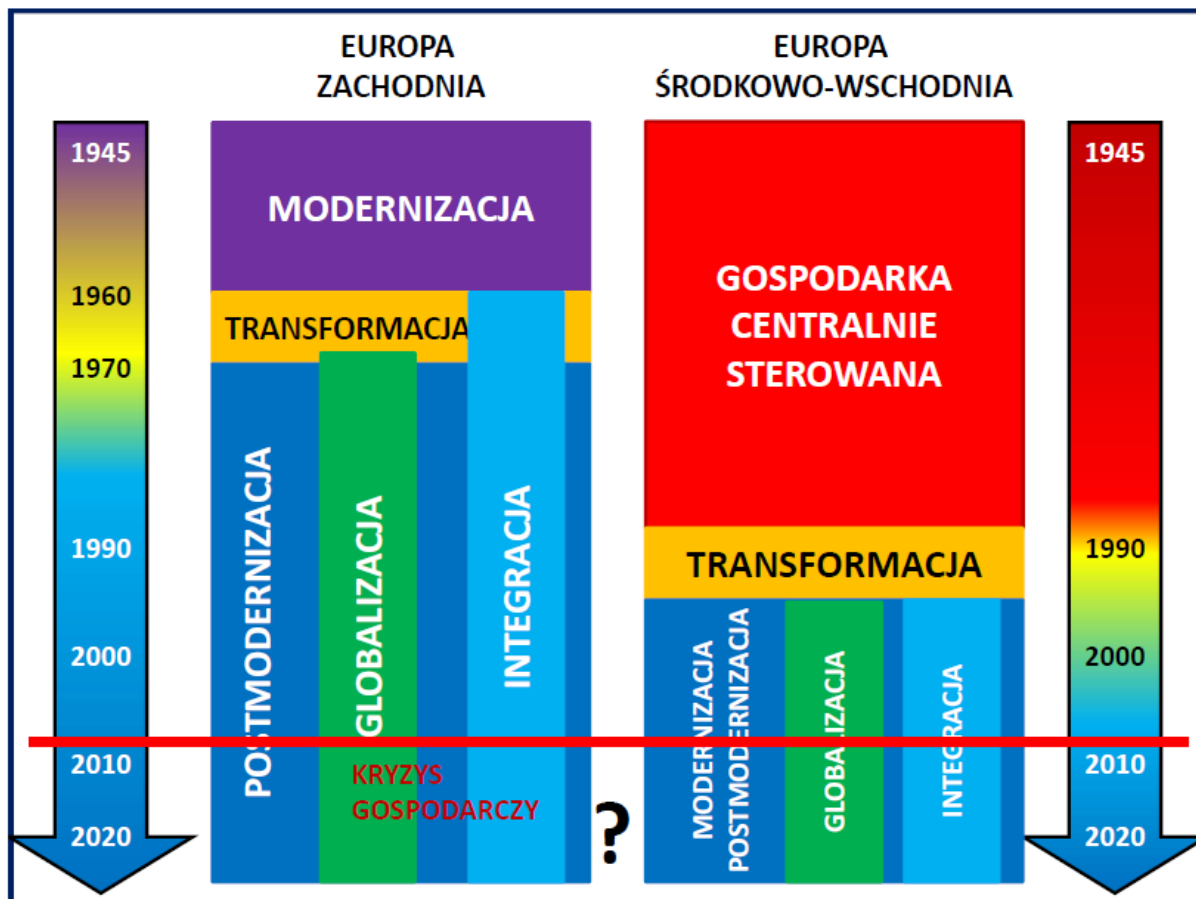
Na tym tle specyfika procesów postmodernizacyjnych w Polsce wyraźnie zarysowała się po fazie „terapii szokowej” tzw. Planu Balcerowicza. Należy pamiętać, że pierwsza dekada „wolności” oznaczała zastępowanie socjalistycznego systemu regulacji opierającego się na własności państwowej i centralnym planowaniu, w warunkach największego państwa Europy Środkowo-Wschodniej wyróżniającego się m.in. tylko częściową nacjonalizacją rolnictwa,

wyraźną dominacją gospodarki węglowej oraz istotnym niedorozwojem sektora usługowego (Chojnicki, 1993; Kołodko, 2001). Z kolei okres przedakcesyjny do UE, a zwłaszcza poakcesyjny sprawił, że zarysowały się w Polsce wyraźne tendencje do hiperróżnicowania się struktury systemów społecznych (w tym hiperutowarowienie i hiperracjonalizacji) przy rosnącej centralizacji organizacji (głównie po stronie jednostek gospodarczych). Dodatkowo system akumulacji ma typowy dla gospodarek kapitalistycznych charakter intensywny. Obecnie w Polsce procesy postmodernizacyjne mają zbliżony charakter do procesów w krajach Europy Zachodniej, jednakże należy pamiętać o odmiennych uwarunkowaniach, w których te procesy się rodziły i przebiegały w początkowej fazie. Tym samym kształt i charakter tych procesów choć podobny w swej strukturze, to z pewnością przynoszący nieco odmienne skutki dla kształtowania i funkcjonowania systemu społecznego.

Przedstawiony syntetyczny opis głównych współczesnych procesów i megatrendów pozwala zauważyć silną zależność między nimi. Relacje między wyróżnionymi przemianami społeczno-ekonomicznymi w kontekście współczesności przedstawia rycina 2. Zarówno kraje Europy Zachodniej jak i Środkowo-Wschodniej po II wojnie światowej rozpoczęły proces odbudowy swoich gospodarek. Przy czym te pierwsze w duże mierze proces odbudowy realizowały w duchu kapitalistycznej modernizacji (przy pomocy m.in. Stanów Zjednoczonych – tzw. Plan Marshalla). Z kolei te drugie, rezygnując nie do końca suwerennie z oferowanej pomocy, rozpoczęły budowę własnego systemu polityczno-ekonomicznego, opartego na hegemonii ZSRR, w postaci socjalistycznego modelu gospodarki nakazowo-rozdzielczej. W tym momencie oddziaływanie współczesnych przemian społeczno-ekonomicznych wyraźnie i na wiele dekad zróżnicowało Europę. W kapitalistycznych gospodarkach krajów zachodnioeuropejskich po ok. 10-15 latach szybkiego wzrostu powojennej modernizacji rozpoczął się proces pogłębiającej się integracji gospodarczej tych krajów. Wraz z nim od lat 60. XX w. rozpoczął się równoległy proces ich transformacji społeczno-gospodarczej. Transformacja ta miała charakter światowy i była odpowiedzią na globalne przekształcenia gospodarek kapitalistycznych wynikające z malejącej roli tradycyjnego przemysłu na rzecz usług i przemysłów zaawansowanych technologii. Tym samym kraje Europy Zachodniej w latach 70. i 80. XX w. w globalizującym się świecie kroczyły drogą „logiki późnego

kapitalizmu”, a więc w ich gospodarkach i społeczeństwach wyraźnie zauważalne były procesy postmodernizacyjne. Na tym tle kraje bloku wschodniego w minimalnym stopniu

Rycina. 2. Główne przemiany społeczno-ekonomiczne w Europie



Źródło: opracowanie własne.

brały udział (były beneficjentem) tego rodzaju przemian społeczno-ekonomicznych. Izolacja polityczno-gospodarcza państw socjalistycznych sprawiła, że gospodarki tych krajów nie przeszły przeobrażeń strukturalnych i nie kształtowały się w wyniku gry rynkowej. Tym samym niemal do końca lat 80. XX w. gospodarki tych krajów funkcjonowały w znacznym „oderwaniu” od globalnych procesów społeczno-ekonomicznych. Dopiero transformacja ustrojowa przełomu lat 80. i 90. XX w. sprawiła, że gospodarki tych krajów wkroczyły na drogę przemian. Transformacja ta uruchomiła intensywne procesy przemian jednocześnie o charakterze modernizacyjnym jak postmodernizacyjnym. Dodatkowo gospodarki byłych

krajów socjalistycznych stanęły przed koniecznością konkurencji wolnorynkowej z silnymi i dojrzałymi (często zintegrowanymi) gospodarkami kapitalistycznymi o charakterze globalnym, co jeszcze bardziej zintensyfikowało przemiany modernizacyjno-postmodernizacyjne. Dzięki „ekspresowej” adaptacji i transformacji wiele krajów Europy Środkowo-Wschodniej relatywnie szybko (ok. 15 lat od upadku systemu socjalistycznego) rozpoczęło proces integracji gospodarczej z krajami Europy Zachodniej. Niemniej jednak różnice w przebiegu i formie współczesnych procesów społeczno-ekonomicznych nadal są bardzo wyraźne. Stanowią one istotne źródło zróżnicowań społecznych i gospodarczych w układach regionalnych oraz krajowych Europy. Trzy (a w niektórych dziedzinach niemal cztery) dekady różniące gospodarki krajów zachodnioeuropejskich i środkowoeuropejskich w przebiegu przemian postmodernizacyjnych, integracji gospodarczej oraz globalnej współpracy i konkurencji sprawiają, że przebieg współczesnych procesów społeczno-ekonomicznych jak i ich charakter są bardzo zróżnicowane (odmienna struktura gospodarki, różna jakość kapitału ludzkiego i społecznego, dekapitalizacja kapitału materialnego itp.). Tym samym należy pamiętać, że w tak silnie zróżnicowanych uwarunkowaniach trudno np. adaptować modele rozwoju wypracowane w krajach Europy Zachodniej na gruncie krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Przy tak istotnych zróżnicowaniach, ale już w dużej mierze przy znacznej integracji gospodarczej i w warunkach globalizacji trudno przewidzieć skutki perturbacji gospodarczych w postaci kryzysu czy nawet spowolnienia gospodarczego.

Współczesne procesy społeczno-ekonomiczne w istotny sposób kształtują życie społeczne i zjawiska gospodarcze. Trudno jednakże stwierdzić, że określone zmiany społeczne czy gospodarcze (a nawet, chociaż w mniejszym stopniu polityczne i kulturowe) są jedynie konsekwencją jednego z omawianych procesów. Stąd też na działanie tych procesów, megatrendów konieczne należy patrzeć w sposób łączny, wręcz synergiczny. Bowiem jak już wcześniej wspomniano zachodzące z mniejszą lub większą intensywnością procesy transformacji wzmacniane są procesami integracji gospodarczej i globalizacji, skutkują zróżnicowanym zakresem przemian postmodernizacyjnych. Tym bardziej, że wielu badaczy procesy te niejednokrotnie rozpatruje w nieco innej konfiguracji (Dicken, 2015).

Rozwój regionalny i jego czynniki

Rozwój regionalny jest procesem rozwoju społeczno-ekonomicznego zachodzącym w układzie regionalnym lub w granicach pojedynczego regionu. Jego charakter i mechanizm dalekie są od jednolitej, liniowej wizji rozwoju. Wynika to ze specyfiki zasobów endogenicznych poszczególnych terytoriów i ich relacji z otoczeniem, determinujących stan i przemiany czynników rozwoju wpływających na zróżnicowane trajektorie rozwojowe tych obszarów (Chojnicki, 1996; Chojnicki, Czyż, 2005; Region Matter..., 2009; How Regions Grow..., 2009). Specyfika rozwoju regionalnego bezpośrednio wynika z prawidłowości procesu rozwoju społeczno-ekonomicznego, który spontanicznie różnicuje się przestrzennie, zarówno co do wartości, jak i jakości, skutkując różnymi warunkami do prowadzenia działalności gospodarczej, a w konsekwencji różnym poziomem i warunkami życia mieszkańców (Capello, 2014a). Skala tych zróżnicowań prowadzi często do spowolnienia lub wręcz zahamowania procesów rozwojowych. Ich nasilenie w warunkach kryzysu gospodarczego pierwszej połowy lat siedemdziesiątych doprowadziło do wzrostu zainteresowania problematyką rozwoju regionalnego. Skutkowało to z jednej strony poszukiwaniem teoretycznych podstaw dla wyjaśniania prawidłowości procesów rozwojowych na poziomie regionalnym (Richardson, 1973), a z drugiej strony swoistym nowym otwarciem dla działań interwencyjnych polityki regionalnej, która od tej pory w praktyce Wspólnot Europejskich charakteryzowała się ściśle określaną koncentracją merytoryczną i przestrzenną oraz poszerzonym zapleczem instytucjonalnym i finansowym (Pietrzyk, 2007; Churski, 2008; Jewtuchowicz, 2016).

Na gruncie badań geograficznych za główną przyczynę zróżnicowań rozwoju w układzie regionalnym uznaje się przestrzenną heterogeniczność czynników rozwoju, które z różną siłą występują, oddziałują oraz mogą być kształtowane i wzmacniane w przestrzeni ekonomicznej¹⁰. Czynnikiem rozwoju regionalnego to składnik, własność lub zdarzenie

¹⁰ Teorie rozwoju regionalnego, analizując mechanizmy i prawidłowości procesów rozwojowych przyjmują ich występowanie albo jako efekt zakłóceń procesu rozwoju (bazując na hipotezie rozwoju zrównoważonego zakładającej, że naturalnym stanem gospodarki jest równowaga i dążenie do jej osiągnięcia, podkreślanej m.in. w teoriach neoklasycznych, neokeynsofskich i w modelach fazowych) albo jako nieunikniony fenomen wynikający z naturalnych cech samego rozwoju społeczno-gospodarczego (bazując na hipotezie rozwoju

oddziałujące na zmiany stanu regionu tj. wywierające wpływ na jego rozwój społeczno-ekonomiczny, które zlokalizowane jest albo w jego granicach stanowiąc endogeniczną determinantę rozwoju albo w jego otoczeniu stanowiąc egzogeniczną przyczynę zmian rozwojowych zachodzących w regionie (Churski, 2008; Głuszczyk, 2011). Początkowe próby wyjaśniania procesów rozwojowych na gruncie ekonomii początkowo opierały się na teoriach traktujących z założenia przestrzeń homogenicznie. Była ona traktowana jako wtórny czynnik produkcji, o wartości determinowanej jedynie z perspektywy kosztów lokalizacji i odległości (Przygodzki, 2016). W toku ewolucji podejść teoretycznych zmieniały się czynniki, które wskazywano za istotnie kształtujące rozwój, w tym zmieniało się również podejście do przestrzeni jako determinanty procesów rozwojowych. Początkowo były to czynniki klasyczne, z jednoznacznie eksponowanym wymiarem ilościowym: ziemia, kapitał, praca, znane z prac A. Smitha i D. Ricardo, które następnie adaptowano do potrzeb neoklasycznych modeli rozwoju i poszerzano o czynniki związane z postępem technologicznym (Solow, 1956; Borst, Stein, 1964) oraz stosowano w podejściach regionalnych (Richardson, 1973). Następnie ewoluowały one w kierunku czynników uwzględniających nowe kategorie kapitału oraz akcentujących ich wymiar jakościowy, w tym kapitał ludzki i kapitał społeczny (Romer, 1986, 1990, 1994; Lucas, 1988) oraz kapitał instytucjonalny (Williamson, 1981; Amin, 1999). Zmieniało się również ich uwzględnianie w modelach oraz interpretowanie ich oddziaływania, z dominującego na początku podejścia egzogenicznego do współcześnie silnie akcentowanego podejścia endogenicznego (Romer, 1990; Leon-Ledesma, Thirlwall, 2002; Barro, Sala-i-Martin, 2004; Capello, Caragliu, Nijkamp, 2009; Capello, Caragliu, Fratesi, 2015). Analizując ewolucję teoretycznej interpretacji oddziaływania czynników rozwoju na gruncie ekonomii i geografii ekonomicznej można wskazać na trzy zasadnicze zmiany. Pierwszą zmianą jest poszerzenie ujęcia kapitału¹¹, skutkujące odchodzeniem od determinującej pozycji kapitału materialnego na rzecz uwzględniania innych jego kategorii, których znaczenie w procesach rozwojowych rozpatruje

niezrównoważonego zakładającej istnienie w gospodarce nierównowagi jest siłą sprawczą rozwoju, wykorzystywanej m.in. w teoriach biegunów wzrostu, polaryzacji, rozwoju endogenicznego) (Gorzela, 1989).

¹¹ W literaturze przedmiotu obok dominującego trendu poszerzania znaczenia pojęciowego oraz upowszechnienia wykorzystania terminu kapitał obserwuje się również drugi nurt poddający pod wątpliwość takie postępowanie i eksponujący problemy wynikające z nadużywania tego pojęcia (Hodgson, 2014; Stachowiak, 2017).

się przede wszystkim w aspekcie ich jakości a nie jedynie ilości. Stanowią je: kapitał ludzki i kapitał społeczny (Coleman, 1988; Hilpert, 2006), coraz częściej postrzegane łącznie zgodnie z koncepcją kapitału intelektualnego (Rybiński, 2007; Makulska, 2012) czy też kapitał finansowy (Camagni, Capello, 2014; Haliassos, 2013). Drugą zmianę stanowi wprowadzenie a następnie redefinicja¹² oraz zasadnicze wzmocnienie znaczenia w procesach rozwojowych czynnika innowacji warunkowanego w dużym stopniu jakością kapitału ludzkiego i społecznego oraz takimi procesami jak uczenie się przez działanie oraz *knowledge spillovers* (Hudson, 1999; Doloreux, Shearmur, 2011; Zoltan, Sanders, 2011; Rodríguez-Pose, Novak, 2013; Olechnicka, 2013). Trzecią zmianą jest pojawienie się w przestrzeni ekonomicznej tendencji do nowych form organizacji działalności gospodarczej oraz wynikających z nich korzyści, których rozwój przyspieszają współczesne procesy: transformacja i postmodernizacja oraz megatrendy: postępująca integracja gospodarcza i globalizacja. Należą do nich grona (*clusters*) rozwoju, centra usług wspólnych, czy sieci gospodarcze (Porter, 1990, 2000; Stiglitz, 2007; Lambooy, 2005; Strykiewicz, 2005; Asheim i inni, 2011). Pomimo tej trzeciej prawidłowości rozwijane na gruncie ekonomii, geografii, a w końcu *regional science* teorie lokalizacji wskazujące na rolę w procesach rozwojowych przestrzeni i uwarunkowań terytorialnych (*territory matters*) przez wiele dekad nie były włączane w główny nurt ekonomii. Znaczenie tych uwarunkowań było podnoszone przez wielu autorów (Marshall, 1920; Perroux, 1955; Isard, 1960; Friedmann, Alonso, 1964; Boudeville, 1964, 1972; Paelinck, 1965; Friedmann, 1967). Jednak ze względu na trudności w ich uwzględnianiu w modelach wolnokonkurencyjnych oraz ze względu na wzrost znaczenia trudno mierzalnych korzyści, w tym wieloaspektowo (niekoniecznie geograficznie) rozpatrywanej bliskości (Capello, 2014b), nie znajdowały one powszechnego uznania. Sytuacja ta uległa zmianie z chwilą upowszechnienia koncepcji nowej geografii ekonomicznej (*New Economic Geography*), która ponownie zwróciła uwagę na konieczność większego uwzględniania uwarunkowań przestrzennych bazujących na teorii lokalizacji w wyjaśnianiu współczesnych procesów rozwoju społeczno-ekonomicznego prowadzących do istotnych zróżnicowań w różnych układach terytorialnych (Krugman, 1991a, 1991b, 1995). Z jednej

¹² Odejście od schumpeterowskiego ujęcia innowacji na rzecz postrzegania ich przez środowisko rozwoju tworzące się na danym terytorium - *milieux innovateurs* (Aydalot, 1986).

strony prace P. Krugmana i jego zwolenników otworzyły nowy etap w wyjaśnianiu procesów ekonomicznych wykorzystując relacje trzech uwarunkowań determinujących decyzje lokalizacyjne: korzyści aglomeracji, kosztów transportu i migracji (Fujita i inni, 1999; Fujita, Krugman, 2004). Z drugiej strony znalazły one nie zawsze powszechnie uznawane zastosowania stając się m.in. pretekstem do uzasadniania słuszności prowadzenia przestrzennych polityk sektorowych, czy też promowania w praktyce polityki regionalnej modelu polaryzacyjno-dyfuzyjnego (*Reshaping economic...*, 2009). Koncepcja P. Krugmana spotkała się jednocześnie z krytyką w literaturze przedmiotu wskazującą m.in. na przewartościowanie znaczenia sektora przedsiębiorstw przy jednoczesnym niedostrzeganiu znaczenia procesów społecznych warunkowanych terytorialnie. Inny nurt krytyki bazował na upowszechniającej się tezie o deterytorializacji gospodarki w związku z rozwojem ICT budujących nowe warunki dla działalności gospodarczej poprzez skuteczne ograniczanie „oporów” odległości (Saasen, 1991; 2000; Brenner, 1998; Ma, Timberlake, 2013). Pomimo grona zwolenników tej tezy wykorzystujących ją do operacyjnego uzasadnienia eliminacji uwarunkowań przestrzennych, postrzeganych jako komplikujące, z modeli prognozowania procesów rozwojowych nie zyskała ona powszechnego uznania (Markowski, 2015). Na tym tle prowadzono coraz szerszą dyskusję na temat znaczenia terytorialnego podejścia do działań interwencyjnych wykorzystującego koncepcje rozwoju endogenicznego, w tym kapitału terytorialnego w procesach rozwoju regionalnego (Lucas, 1988; Romer, 1990, 1994; Capello, 1999; Camagni, 1999, 2008; Barca, 2009; Zaucha i inni, 2015; Przygodzki, 2016)¹³. Zwrócenie uwagi na terytorium i jego specyficzne zasoby stało się podstawą do tzw. terytorializacji rozwoju i polityki regionalnej prowadząc do reformy polityki spójności UE zgodnej z tym podejściem (Barca, 2009; *Region Matter...*, 2009; *How Regions Grow...*, 2009).

Obok zmieniającego się katalogu, mechanizmów oddziaływania oraz sposobu interpretacji trzeba zwrócić również uwagę na zmieniające się uwarunkowania funkcjonowania czynników, które determinują proces rozwoju społeczno-ekonomicznego. Są

¹³ Wskazane tendencje, pomimo toczącej się dyskusji na temat znaczenia podejścia przestrzennego (*place neutral approach*) i przestrzennego (*place based approach*) w interwencji rozwojowej (*Reshaping economic...*, 2009; *Region Matter...*, 2009; *How Regions Grow...*, 2009; *Investing or Growth...*, 2009) wpłynęły na reorientację programowania i realizacji polityki regionalnej UE zgodnie z podejściem zorientowanym terytorialnie (Barca, 2009).

one kształtowane w największym stopniu przez procesy transformacyjne i postmodernizacyjne oraz megatrendy wynikające z postępującej integracji gospodarczej i globalizacji. Szczegółowa ich charakterystyka jest przedmiotem analizy w następnej części niniejszego opracowania. W tym miejscu należy jednak podkreślić dwie wyraźnie zarysowujące się tendencje istotnie współcześnie oddziałujące na czynniki rozwoju regionalnego. Pierwszą jest wzrost znaczenia dla przebiegu spontanicznych procesów rozwoju i kierunkowej interwencji w jego przebieg uwarunkowań instytucjonalnych. Drugą jest wzrastająca rola odporności czynników na recesje, co ma szczególne znaczenie dla procesów rozwoju regionalnego i polityki regionalnej odbywających się w warunkach postępującej globalizacji gospodarki, w tym globalizacji zjawisk kryzysowych.

Uwarunkowania instytucjonalne należy rozumieć jako (a) zespół norm prawnych lub obyczajowych kształtujących pewne działania lub działalności, jak również jako (b) działanie lub zespół działań cechujących się pewnymi normami (Znamierowski, 1947/48; Ostrom, 1986; North, 1990). Tradycyjnie są związane z drugim ze wskazanych podejść i łączy się je z identyfikacją wyposażenia instytucjonalnego danego terytorium oraz jego instytucjonalizacją związaną z nadaniem *de iure* określonych kompetencji i odpowiedzialności instytucjom sprawującym władztwo terytorialne (Chojnicki, 1996). Współcześnie jednak w określaniu wpływu uwarunkowań instytucjonalnych na kształtowanie czynników rozwoju akcentuje się natomiast pierwsze podejście. Zgodnie z nim twierdzi się za Douglass'em North-em (1990, s. 477), że stanowią one „...*the rules of the game in a society; (and) more formally, (as) the humanly devised constraints that shape human interaction...*” wykazując największy związek z jakością kapitału społecznego oraz w istotny sposób determinując procesy rozwojowe (Amin, 1999; Farole i inni, 2011; Rodríguez-Pose, 2013; Rodríguez-Pose, Garcilazo, 2015).

Bardzo aktualne wyzwanie współczesnej polityki regionalnej stanowi, także problem budowania odporności czynników rozwoju regionalnego na konsekwencje globalizacji zjawisk kryzysowych przy wykorzystaniu koncepcji *resilience*, który zyskał na znaczeniu w konsekwencji światowego kryzysu finansowego i jego negatywnych następstw w gospodarce państw i regionów UE (Economic Crisis..., 2009; The impact of the financial..., 2009; The EU's response..., 2009; Communication on a European..., 2009). Koncepcja *resilience* została wprowadzona na grunt rozwoju regionalnego i polityki regionalnej w ramach dyskusji nad

uwarunkowaniami i celami rozwoju zrównoważonego i adaptacji do zmian klimatycznych (Simme, Martin, 2009). Szybko jednak zastosowanie tej koncepcji uległo poszerzeniu, a *resilience* generalnie zaczęto interpretować jako zdolność wyjścia jednostek/przedsiębiorstw lub systemów/systemów gospodarczych ze stanu zaburzenia równowagi lub szoku rozwojowego wywołanego różnymi uwarunkowaniami (Drobnia, 2014). Do uwarunkowań tych na gruncie procesów ekonomicznych zaliczyć można kryzys ekonomiczny, szokowo rosnące przewagi konkurentów zewnętrznych, nieoczekiwaną upadłość podmiotów gospodarczych, czy też gwałtowne zmiany technologiczne (Walker i inni, 2006; Foster, 2007; Gerst et. al., 2009; Hudson, 2010). Skutkują one redefinicją czynników rozwoju i interpretacji ich oddziaływania w wymiarze gospodarczym, społecznym oraz terytorialnym, zwłaszcza na obszarach wymagających wzmocnienia odporności na zjawiska kryzysowe (w tym w większości regionów państw członkowskich UE). Zakres tej redefinicji oraz jej konsekwencje stały się przedmiotem analiz, których wyniki mają być podstawą dla wdrażania rekomendacji odnoszących się do tworzenia i wzmacniania czynników rozwoju odpowiadających najnowszym wyzwaniom (Masik, Sagan, 2013; ECR2: Economic Crisis..., 2014; Drobnia, 2014). Ich zakres jednak, zwłaszcza na poziomie wewnątrzregionalnym słabszych ekonomicznie regionów, uznać należy nadal za wymagający poszerzenia.

Podjmując na tym tle próbę systematyzacji czynniki rozwoju regionalnego można przyjąć układ pięciu czynników tylko nieznacznie zmieniony w stosunku do propozycji opracowanej blisko dekadę wcześniej (Churski, 2008). Podstawową różnicę stanowi decyzja o włączeniu czynnika zewnętrznych przepływów osób, towarów i kapitału w strukturę wewnętrzną pozostałych czynników. Wynika to z faktu braku zasadności dalszego wyodrębniania tego czynnika w warunkach oddziaływania współczesnych przemian społeczno-ekonomicznych (zwłaszcza integracji gospodarczej i globalizacji), które determinują występowanie procesów zewnętrznych i wewnętrznych w ramach każdego z czynników. W tym miejscu należy podkreślić, że względna stabilność układu czynników rozwoju regionalnego nie oznacza braku zmian w zakresie ich wewnętrznej redefinicji odbywającej się w warunkach oddziaływania współczesnych przemian społeczno-ekonomicznych, co stanowi przedmiot analizy w dalszej części niniejszego opracowania. W

konsekwencji przyjmuje się za obowiązujący poniższy układ czynników rozwoju regionalnego, których ogólna konkretyzacja jest następująca:

Kapitał ludzki – obejmuje tę część zasobów ludzi, która aktywnie lub potencjalnie uczestniczy w działalności społecznej i gospodarczej ze względu na posiadane wiedzę, umiejętności i kwalifikacje. Kapitał ludzki ma charakter osobowy i jest w dużym stopniu warunkowany indywidualnymi cechami osobniczymi, zarówno o charakterze fizycznym, jak i psychicznym. Jego stan i przemiany w istotny stopniu determinowane są przepływami zewnętrznymi związanymi z ruchami migracyjnymi o różnym zasięgu oraz zróżnicowanych przyczynach.

Kapitał społeczny - obejmuje normy, wartości, aktywność społeczną i zrozumienie zapewniające współpracę wewnątrz i między grupami społecznymi. Kapitał społeczny stwarza warunki dla rozwoju przedsiębiorczości oraz w istotny sposób sprzyja „zakorzenianiu” (*embeddedness*) przedsiębiorstw wpływając na konkurencyjność i zjawisko tzw. „lepkości” regionu (*stickiness*). Stan tego czynnika i jego przemiany zależne są m.in. od stopnia otwartości regionu na otoczenie zewnętrzne, w tym zdolność „uczenia się przez działanie” (*learning by doing*).

Kapitał finansowy – obejmuje całość wolnych środków finansowych, które mogą być przeznaczone na realizację nowych inwestycji społecznych i gospodarczych prywatnych i publicznych powiększających kapitał materialny regionu oraz środki przeznaczone przez mieszkańców na prywatną konsumpcję zwiększającą popyt wewnętrzny. Kapitał finansowy opiera się w dużym stopniu na mechanizmie montażu źródeł włączając w nie zarówno środki własne, jak i instrumenty zwrotne oraz bezzwrotne. Kapitał finansowy w dużym stopniu może być zasilany źródłami zewnętrznymi, które mogą na stałe (poprzez BIZ) lub czasowo (poprzez np. handel zagraniczny lub interwencje europejskich polityk publicznych) zwiększać jego wartość. Towarzyszy temu jednak wzrost ryzyka związany z konsekwencjami wystąpienia szoków zewnętrznych oraz uzależniania finansowego, w tym prowadzącego do braku samodzielności operacyjnej.

Kapitał materialny – obejmuje dobra materialne mające najczęściej charakter środków trwałych, które stanowią podstawę dla prowadzenia każdego rodzaju działalności gospodarczej. W skład kapitału materialnego wchodzi wszystkie zasoby środowiskowe oraz antropogeniczne których występowanie oraz wzajemne powiązanie stanowi podstawę

kształtowania warunków do życia i prowadzenia działalności gospodarczej. Wielkość i struktura kapitału materialnego mogą być również zmieniane poprzez BIZ.

Innowacje technologiczne i organizacyjne – obejmują one różne formy innowacyjności gospodarki dotyczące nowych rozwiązań technicznych i technologicznych, ale również nowych form organizacyjnych, instytucjonalnych i zarządczych. Innowacyjność dotyczy zdolności do generowania i przyswajania szeroko rozumianych innowacji technologicznych i organizacyjnych, co może się odbywać w regionie przez budowanie usieciowionego środowiska innowacyjnego opierającego się na poczwórnej helisie: sektor naukowy, sektor gospodarczy, sektor publiczny, w tym administracja oraz społeczeństwo. Adaptacja innowacji może odbywać się również, jako konsekwencja efektu „rozlewania się wiedzy” (*knowledge spillover*) oraz procesu „uczenia się regionów” (*learning regions*), co determinowane jest stopniem otwartości regionu na przepływy z otoczeniem i pośrednio wzmacniane jest migracjami, BIZ oraz handlem zagranicznym.

Podsumowując, wskazane tendencje potwierdzają dużą stabilność katalogu czynników rozwoju regionalnego, które uwzględnia się zarówno na gruncie teoretycznego wyjaśniania procesów rozwoju regionalnego, jak i programowania oraz realizacji interwencji w ten proces w ramach polityki regionalnej. Stabilności katalogu czynników towarzyszą wyraźnie zarysowujące się tendencje do redefinicji ich znaczenia oraz sposobu oddziaływania na proces rozwoju. Współczesne podejście do czynników rozwoju wyraźnie preferuje podejście oddolne *bottom up* bazujące na primacie czynników endogenicznych nad czynnikami egzogenicznymi, zgodne z założeniami polityki endogenicznego rozwoju regionalnego (Molle, Cappellin, 1988; Martin, Sunley, 1998; Barro, Sala-i-Martin, 2004; Tönshoff, Weida, 2008; Churski, 2014a). W konsekwencji szczególnego znaczenia nabierają uwarunkowania przestrzenne różnicujące czynniki rozwoju w poszczególnych obszarach tworząc ich specyficzny i wymagający dedykowanego działania kapitał terytorialny. Uzasadnia to zmianę modelu interwencji polityki regionalnej z podejścia *one size fit all* do podejścia *place based policy* (Tödtling, Trippel, 2005; Barca i inni, 2012; The Future..., 2015) i w pełni uzasadnia tezę José Villaverde (2006, s. 131), że „...space plays a significant role in the process of economic growth and convergence...”. Ma to szczególne znaczenie w warunkach funkcjonowania obszarów słabiej rozwiniętych charakteryzujących się mniejszym

poziomem dywersyfikacji zasobów endogenicznych oraz niższą ich jakością, przy jednocześnie bardzo istotnym ich zróżnicowaniu wewnętrznym. W przypadku tych obszarów działania interwencyjne powinny być ukierunkowane przede wszystkim na kształtowanie czynników zapewniających zintegrowane i pełne wykorzystanie zasobów endogenicznych oraz budowanie sieci powiązań rekompensujących deficyty wewnętrzne. Powiązania te w wymiarze wewnętrznym muszą bazować na rosnącej roli społecznych zdolności do tworzenia, przetwarzania i zastosowania wiedzy, uczenia się oraz nawiązywania i utrzymywania współpracy¹⁴ (Olechnicka, 2013). Prowadzi to do zmiany postrzegania przestrzeni, a właściwie terytoriów tych obszarów, które powinny jak stwierdza Aleksandra Nowakowska (2013) wzmacniać swoją zdolność do „wytwarzania” własnej dynamiki gospodarczej i kształtowania specyficznych cech, z czasem stających się istotnymi przewagami konkurencyjnymi. W konsekwencji terytorium staje się aktywnym podmiotem tworzącym lepsze lub gorsze warunki dla funkcjonowania działalności zlokalizowanych w jego granicach. Tym samym jak podkreśla Aleksandra Jewtuchowicz (2013) „przestrzeń – miejsca” zostaje zastąpiona pojęciem „przestrzeni – aktora”. Uwzględniająca te prawidłowości interwencja publiczna może prowadzić do osiągnięcia przez obszary słabiej rozwinięte poziomu „masy krytycznej” czynników endogenicznych, umożliwiających samodzielny rozwój oraz bardziej efektywną absorpcję pozytywnego oddziaływania biegunów wzrostu przy skutecznym ograniczaniu negatywnych aspektów tego oddziaływania (Martin, 1999; Martin, 2008; Churski, 2008, 2014b; Stilianos, Konstantinos, 2011). Należy pamiętać, że obszary te wykazują duży stopień uzależniania od dotychczasowej ścieżki rozwoju społeczno-ekonomicznego (*path dependency*) przy jednak istotnej swoistości indywidualnej (Hassink, 2005; Domański i inni, 2010; Gwosdz, 2014). Przełamanie tych ograniczeń wymaga pełnej identyfikacji specyfiki terytorialnej czynników rozwoju, ich współczesnych przemian oraz nowych możliwości ich tworzenia i wspierania. Powinno to sprzyjać, zgodnie z hipotezą Oliver’a Williamsona (1965), wzmocnieniu konwergencji między- i wewnątrzregionalnej, typowej dla obszarów wchodzących na przyspieszoną ścieżkę wzrostu gospodarczego, w tym regionów *mniej* rozwiniętych UE (Davies, Hallet, 2002) i w rezultacie

¹⁴ Zgodnie z koncepcją innowacyjnego środowiska przedsiębiorczości Según’a Aydalota (1986) rozwijaną przez zespół GREMI (Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs) i innych badaczy.

ułatwiać osiąganie zróżnicowań poziomu i warunków życia akceptowalnego społecznie (Molle, 2007).

Przemiany czynników rozwoju regionalnego

Kształtowanie się nowych i rekonfiguracja istniejących spolaryzowanych układów „centra-peryferie” wynikające z ewoluującego po II wojnie światowej systemu akumulacji i krążenia kapitału prowadzi do ciągłych zmian systemów społeczno-gospodarczych. Niemal nieustannie zachodzą mniejsze lub większe transformacje wyrażające się w rozwoju społeczno-ekonomicznym głównie kapitalistycznych gospodarek wzmacniane są procesami integracji i globalizacji. Procesy te zarówno z perspektywy globalnej oraz regionalnej i lokalnej oddziałują na kształtowanie się czynników rozwoju regionalnego funkcjonujących w warunkach postmodernizacyjnego etapu rozwoju gospodarki kapitalistycznej. Niemniej jednak nowe światło na czynniki rozwoju regionalnego powinna rzucać, współcześnie coraz częściej podnoszona w głównym nurcie ekonomii, geograficzno-ekonomiczna (przestrzenno-ekonomiczna) perspektywa teoretyczna. Chodzi o rozpatrywanie czynników rozwoju regionalnego zarówno z punktu widzenia wpływu procesów i megatrendów, ale z uwzględnieniem specyfiki danego terytorium, która stanowi konsekwencję historycznie ukształtowanych jego własności w dużej mierze związanych z pewną ścieżką rozwojową Europy Zachodniej i Europy Środkowo-Wschodniej.

Syntetyczna charakterystyka redefinicji rozpatrywanych w niniejszej pracy czynników rozwoju regionalnego zachodzących w warunkach oddziaływania współczesnych procesów i mega trendów społeczno-ekonomicznych obejmuje, jak już wskazano zbiór pięciu głównych czynników: kapitał ludzki, kapitał społeczny, kapitał materialny, kapitał finansowy oraz innowacje technologiczne i organizacyjne, i przedstawia się następująco:

Kapitał ludzki jest definiowany jako zasób wiedzy, umiejętności, zdrowia i witalności charakterystyczny dla danego społeczeństwa (Becker, 1990, 1993; Domański, 1993; Chojnicki, Czyż, 2006, Czapiński, 2008). Pojęcie kapitału ludzkiego jest komplementarne w

stosunku do kapitału społecznego, który stanowi podstawę kulturowo-organizacyjną jego funkcjonowania. Interakcje międzyludzkie i uwarunkowania społeczne jako właściwości kapitału społecznego, obok wpływu państwa, systemu edukacyjnego i przedsiębiorstw, mają istotne znaczenie w kształtowaniu i budowaniu kapitału ludzkiego (Fukuyama, 1997; Woolcock, 1998; Cote, 2001; Czapiński, 2008; Bartnik, 2016). Należy pamiętać, że kapitał ludzki posiada charakter osobniczy i wiąże się z wiedzą, umiejętnościami i kompetencjami każdego człowieka, gdy tym czasem kapitał społeczny ma charakter relacyjny i stanowi efekt łączenia wiedzy, umiejętności i kompetencji danej zbiorowości ludzi.

Kapitał ludzki jako czynnik rozwoju regionalnego, odnosi się do tej części zasobów ludzkich, która aktywnie lub potencjalnie uczestniczy w działalności społecznej i gospodarczej. Istotne znaczenie tego czynnika podkreślano zarówno w teoriach rozwoju egzogenicznego, jak i endogenicznego. Już w neoklasycznej teorii wzrostu bazującej na pracach Adama Smitha podkreślano fakt, że źródłem bogactwa jest przede wszystkim praca wykonywana przez człowieka (Smith, 1954). Myśl ta była kontynuowana i rozwijana również m.in. w teorii korzyści komparatywnych (Ricardo 1957) czy w pracach J.B. Saya, który wprowadził nowe ujęcie pracy produkcyjnej, obejmujące również jej efekty niematerialne (Say, 1960; Kunasz, 2004). Wraz z ewolucją myśli ekonomicznej odchodzono od wyłącznie ilościowego postrzegania zasobów ludzkich, zdolnych do wykonania określonej ilości pracy. Zaczęto dostrzegać istotność jakościowego wymiaru kapitału ludzkiego, co jest cechą charakterystyczną dla teorii rozwoju endogenicznego. W nowej teorii wzrostu endogenicznego, zapoczątkowanej pracami Paula Romera (1986, 1990) i Roberta Lucasa (1988), podkreśla się znaczenie kapitału ludzkiego jako zasobów pracy wraz z ich kwalifikacjami i umiejętnościami. Renesans pojęcia kapitału ludzkiego jako istotnego czynnika rozwoju nastąpił w latach 90. XX w. wraz z koncepcją społeczeństwa wiedzy i gospodarki opartej na wiedzy (Drucker, 1992, 1999; Bleicher, Berthel, 2002).

Aktualnie, tj. w dobie współczesnych głównych przemian społeczno-ekonomicznych - kapitałowi ludzkiemu przypisuje się rolę strategicznego zasobu dla utrzymania produktywności społeczeństw (Dumas, Turner, 2009; Jabłoński, 2012). Zasoby kapitału ludzkiego, który stanowią ludzie wyposażeni w wiedzę naukową i umiejętności są wykorzystywane w wykonywaniu działalności gospodarczej o charakterze innowacyjnym

(Becker, 1993; Pakulska, 2005; Chojnicki, Czyż, 2006). Z tego względu na znaczeniu zyskują inwestycje w kapitał ludzki, które w dłuższym okresie mogą się przyczynić do dalszego wzrostu gospodarczego regionu. Regiony charakteryzujące się wysokim poziomem wiedzy i umiejętności, osiągają w kolejnych okresach relatywnie szybki wzrost, natomiast regiony o niskim potencjale kapitału ludzkiego rozwijają się wolniej i są regionami o niższym poziomie konkurencyjności i innowacyjności (Herbst, 2007; Poniatowska-Jaksh, 2009, Bartnik, 2016). Z badań prowadzonych w ostatnich latach wynika, że ważną własnością kapitału ludzkiego jest jego silna tendencja do koncentracji przestrzennej w biegunach wzrostu, czyli w stolicach regionu lub na obszarach metropolitalnych, gdzie skupiają się ludzie reprezentujący najwyższy poziom kapitału ludzkiego, tzw. klasa kreatywna. Prowadzi to do istotnej polaryzacji w rozmieszczeniu geograficznym kapitału ludzkiego (Florida, 2003, Herbst, 2007, Bartnik, 2016). Z punktu widzenia przebiegu procesu rozwojowego i znaczenia poszczególnych jego czynników kapitał ludzki jest ważniejszym niż kapitał społeczny czynnikiem rozwoju w obszarach relatywnie uboższych, do których zaliczyć można państwa i regiony Europy Środkowo-Wschodniej. Podkreśla się jednak, że po przekroczeniu pewnego progu zamożności decydującego znaczenia dla dalszego rozwoju nabiera kapitał społeczny (Czapiński, 2011). Przyczyną zewnętrzną negatywnie wpływającą na pogorszenie (najczęściej przejściowe) jakości kapitału ludzkiego są zjawiska kryzysowe, których następstwem jest m.in. brak środków na doksztalcanie czy niemożność wykorzystania swoich zasobów w warunków bezrobocia. W warunkach kryzysu gospodarczego może nastąpić deprecjacja kapitału ludzkiego, która oznacza obniżenie jego wartości. Wyróżnić można deprecjację biologiczną związaną z utratą zdolności do pracy i deprecjację moralną połączoną z dezaktualizacją nabytych umiejętności i wiedzy, które w zmieniającym się otoczeniu należy ciągle uzupełniać i aktualizować (Makowski, 2000, Kowalski, 2010; Pollak, 2013; Węziak-Białowska, Kotowska, 2014).

Uwzględniając powyższe ustalenia związane z oddziaływaniem głównych procesów przemian społeczno-ekonomicznych: transformacji, integracji, globalizacji oraz postmodernizacji, na rozwój społeczno-ekonomiczny, w operacyjnej identyfikacji kapitału ludzkiego, jako czynnika rozwoju regionalnego proponuje się uwzględniać następujące jego

aspekty:

- *sytuację ludnościową*, której uwzględnienie jest podstawą dla prawidłowej identyfikacji kapitału ludzkiego danego regionu ponieważ odzwierciedla ona jego stan oraz strukturę. Współczesne przemiany społeczno-ekonomiczne istotnie oddziałują na sytuację ludnościową. Transformacja, a zwłaszcza jej „szokowa forma” dotycząca krajów Europy Środkowo-Wschodniej, wywarła negatywny wpływ na średnioroczną stopę przyrostu ludności we wszystkich krajach regionu (Kowalski, 2009). Proces ten w zależności od kraju przebiegał z nieco odmienną dynamiką. Polska (obok Słowacji) należała do państw, w których transformacja systemowa nie wpłynęła drastycznie na stan kapitału ludzkiego odziedziczony z czasów realnego socjalizmu, tym niemniej negatywne tendencje ujawniły się z opóźnieniem (Kołodko, 2009, Kowalski, 2009). Podobne zmiany, dotyczące malejącego przyrostu naturalnego obserwowano w krajach i regionach Europy Zachodniej. Jason L. Powell i Cynthia Leedham (2009) łączą je z procesami postmodernizacji, wywołującymi istotną zmianę demograficzną, która rozpoczęła się w II poł. XX w., i która polegała na tym, że rozwinięte narody zakończyły długotrwały proces przejścia od wysokiej umieralności, krótkiego życia i dużych rodzin do dłuższego życia, starzejącej się populacji i modelu rodziny z małą liczbą dzieci. Podobne zmiany demograficzne można wiązać z globalizacją, która pociąga za sobą przyspieszenie tempa życia, konieczność ciągłego dokształcania i nacisk na rozwój zawodowy, co przekłada się z kolei na odkładanie w czasie decyzji o założeniu rodziny. Jednocześnie w Unii Europejskiej rośnie zapotrzebowanie na wykwalifikowanych specjalistów. Wzmaga się przez to ruch migracyjny, powodujący odpływ przeważnie młodych ludzi z krajów i regionów Europy Środkowo-Wschodniej, któremu niewątpliwie sprzyja proces integracji gospodarczej. Klaus F. Zimmermann (2009) zwraca jednak uwagę, że nawet jeśli ostatecznie przewyżczone zostaną bariery dla mobilności wewnątrz całej UE to potrzeby unijnego rynku pracy nie zostaną zaspokojone samymi mieszkańcami Wspólnoty. Należy wobec tego oczekiwać, że struktura kapitału ludzkiego w UE będzie ulegała coraz większemu zróżnicowaniu narodowościowemu, kulturowemu oraz religijnemu.
- *stan zdrowia*, w odróżnieniu od sytuacji ludnościowej, odnosi się w większej mierze do identyfikacji jakości kapitału ludzkiego, a nie do jego stanu, czy struktury. Współczesne przemiany społeczno-ekonomiczne mają duże znaczenie dla kształtowania stanu zdrowia kapitału ludzkiego. Arkadiusz M. Kowalski (2009) zaznacza, że od momentu rozpoczęcia transformacji w krajach i regionach Europy Środkowo-Wschodniej wzrosła przeciętna długość życia, co niewątpliwie związane jest z poprawą poziomu opieki medycznej. Ta z kolei nastąpiła poniekąd dzięki procesom postmodernizacyjnym i globalizacyjnym, które przyspieszyły wymianę wiedzy i rozwój nowych technologii również w sferze medycyny. Z drugiej strony procesy te sprzyjają nasileniu czynników negatywnie wpływających na stan zdrowia, takich jak np.: zanieczyszczenie środowiska, czy chemizacja produkcji spożywczej, które potęgują rozwój chorób cywilizacyjnych (McDonald, Roberts, 2002; Michalski, 2016; Grzelak-Kostulska, Sypion-Dutkowska, Michalski, 2017). Zmiany w zakresie stanu zdrowia

mają podobny charakter zarówno w Europie Zachodniej, jak i Środkowo-Wschodniej. Ewentualnych przyczyn różnic w chociażby dynamice rozwoju opieki medycznej między tymi częściami Europy, można poniekąd doszukiwać się w ogólnym opóźnieniu rozwojowym Europy Środkowo-Wschodniej, wynikającym z późniejszego wejścia w fazę transformacji społeczno-gospodarczej.

- *mobilność* kapitału ludzkiego, która zyskuje coraz większe znaczenie dla kształtowania procesów rozwojowych w dobie globalizacji, integracji i postmodernizacji, jest aspektem mającym wpływ na sytuację ludnościową, gdyż wzrost jej dynamiki sprzyja różnicowaniu struktury kapitału ludzkiego. Jednocześnie mobilność przyczynia się do optymalnej alokacji zasobów ekonomicznych i pozwala na szybsze dopasowanie rynków pracy do zmieniających się uwarunkowań zewnętrznych, co w dalszej kolejności zapewnia generowanie dobrobytu zwłaszcza na poziomie regionalnym (Berman, Philips, 2009; Zimmermann, 2009). Mobilność kapitału ludzkiego przejawia się w dwóch postaciach: horyzontalnej oraz wertykalnej (Kociszewski, 2006). Mobilność horyzontalna (przestrzenna, pozioma) oznacza fizyczną zmianę miejsca pobytu związaną przede wszystkim z poszukiwaniem nowych, lepszych warunków egzystencji. Z kolei mobilność wertykalna (społeczna, pionowa) dotyczy awansu społecznego oraz zawodowego, możliwego dzięki ciągłemu podnoszeniu poziomu wiedzy posiadanej przez jednostkę oraz jej kwalifikacji i umiejętności. W ramach mobilności kapitału ludzkiego, najbardziej znamienym efektem oddziaływania współczesnych przemian społeczno-ekonomicznych jest zjawisko tzw. „drenażu mózgów”. Jest to rodzaj międzynarodowego transferu kapitału ludzkiego, odbywający się z krajów i regionów rozwijających się do krajów i regionów wysoko rozwiniętych. Przedmiotem drenażu mózgów są przeważnie ludzie dobrze wykształceni o wysokich kwalifikacjach, którzy stanowią około 70% ogólnej liczby imigrantów w krajach OECD (Beine i inni, 2006). Procesy migracyjne w istotny sposób różnicują się w układzie Europa Zachodnia vs. Europa Środkowo-Wschodnia. Przede wszystkim należy wskazać, że dominującym kierunkiem migracyjnym jest kierunek ze wschodu na zachód kontynentu. Z tego względu negatywnymi skutkami drenażu mózgów dotknięte są w większej mierze kraje i regiony Europy Środkowo-Wschodniej dopiero wchodzące na ścieżkę szybszego rozwoju. Poza stratami związanymi z nakładami na edukację przyszłych emigrantów, kraje te w większej mierze mogą być narażone na pogorszenie spójności społecznej (rosnące różnice między rodzinami i społecznościami), na skutek otrzymywania, bądź nie, wsparcia finansowego od członków rodziny pracujących za granicą (Berman, Philips, 2009; Słodczyk, 2011). Z drugiej strony kraje i regiony zachodnie, przyjmujące emigrantów, poza korzyściami ekonomicznymi, muszą liczyć się również ze zwiększonymi napięciami społecznymi, wynikającymi z rosnącą różnorodnością kulturową.
- *kwalifikacje i umiejętności* stanowiące kolejny aspekt kapitału ludzkiego, silnie powiązany z migracją wertykalną oznaczają coś więcej niż tylko poziom wykształcenia. W czasach postępującej globalizacji, integracji oraz postmodernizacji coraz istotniejsze stają się tzw. umiejętności miękkie, takie jak np.: kreatywność, inteligencja, innowacyjność, czy przedsiębiorczość związane także z kapitałem społecznym. Szczególnie istotna jest konieczność identyfikacji kwalifikacji i umiejętności jako aspektu kapitału ludzkiego. Powinny one bowiem być przedmiotem

nieustannego doskonalenia, przez całe życie. Bez tego kapitał ludzki traci swoje przewagi konkurencyjne i znaczenie w strukturze czynników rozwoju. Stanowi to wyzwanie dla całej Europy, co podkreśla Anton Hemerijck (2009) twierdząc, że od zaspokojenia pilnej potrzeby inwestycji w kapitał ludzki przez całą długość życia, uzależniona jest konkurencyjność UE na arenie międzynarodowej. Z kolei Magdalena Rosińska (2007, s. 7) zauważa, że „podczas gdy inne aktywa z upływem czasu ulegają deprecjacji ludzie mają zdolność do szybkiego pomnażania swojej wartości poprzez proces uczenia się”. Różnice między Europą Zachodnią i Środkowo-Wschodnią są dosyć wyraźne w kontekście podnoszenia swoich kwalifikacji po zakończeniu głównej ścieżki edukacyjnej. W Europie Zachodniej udział osób w wieku od 25 do 64 lat biorących udział w różnego rodzaju szkoleniach jest wyższy co najmniej o kilka do kilkunastu procent niż ma to miejsce w krajach i regionach, które dołączyły do UE po 2004 roku (Seventh report on economic, social and territorial cohesion..., 2017).

- *stan rynku pracy* powinien być postrzegany jako aspekt kapitału ludzkiego stanowiący miernik poziomu jego wykorzystania w procesach gospodarczych. Cechą typową dla gospodarki post-industrialnej jest wzrost udziału sektora usługowego na rynku pracy (Dumas, Turner, 2009). W świecie globalnej ekonomii opartej na postępie technologicznym i rozwoju sfery usługowej wzrasta ryzyko wykluczenia społecznego osób starszych, które zdaniem Wilhelminy Wosińskiej (2010) nie mają szans na przetrwanie w miejscu pracy. Współczesny rynek pracy, zdominowany przez globalizację oczekuje od pracowników wyższego poziomu kwalifikacji, umiejętności zawodowych oraz doskonalenia się przez całe życie, oferując jednocześnie możliwość bardziej elastycznego zatrudnienia (Mirończuk, 2013). Wraz z ekspansją korporacji międzynarodowych i związaną z nią delokalizacją produkcji (Czerny, 2005, Wosińska, 2010) powstają nowe formy organizacji działalności gospodarczej (np. outsourcing), które sprzyjają powstawaniu nowych miejsc pracy w regionach mniej rozwiniętych. Obszary relatywnie słabsze gospodarczo notują spadek bezrobocia, przede wszystkim ze względu na niskie koszty pracy, które są jednym z głównych czynników przyciągających bezpośrednie inwestycje zagraniczne (Czech, Koj, 2000). Biorąc to pod uwagę można stwierdzić, że obecnie kraje i regiony Europy Środkowo-Wschodniej, będące bardziej atrakcyjne dla inwestorów zagranicznych, a jednocześnie stanowiące źródło emigrantów szukających pracy na Zachodzie, zaczynają stabilizować swoje rynki pracy. Świadczy o tym stopa bezrobocia, która w większej części Europy Środkowo-Wschodniej jest niższa niż na przykład w takich krajach Europy Zachodniej jak: Hiszpania, Portugalia, Irlandia, czy Włochy. W najbliższej przyszłości, przy utrzymaniu obecnych trendów rozwojowych, regionalne i krajowe rynki pracy Europy Środkowo-Wschodniej mogą wykazywać nawet deficyty popytowe otwierając się na pracowników z innych krajów.

Kapitał społeczny, jak już ustalono, obejmuje normy, wartości, aktywność społeczną i zrozumienie zapewniające współpracę wewnątrz, tzw. „kapitał wiążący” (*bonding social capital*) i między grupami społecznymi, tzw. „kapitał pomostowy” (*bridging social capital*) (Bourdieu, 1986; Coleman, 1988; Putnam, 1995; Fukuyama, 1997; Portes, 1998; Lin, 2001;

Sztompka, 2007, 2016; Czapiński, 2008, Działek, 2011). Termin kapitał społeczny jest pojęciem relatywnie nowym, gdyż został wprowadzony do nauk społecznych i spopularyzowany w literaturze naukowej w latach 80. i 90. XX wieku, chociaż po raz pierwszy pojawił się w 1916 roku w publikacji amerykańskiego badacza Lydy Judsona Hanifana. Kapitał społeczny jest komplementarny w stosunku do kapitału ludzkiego i stanowi podstawę kulturowo-organizacyjną jego funkcjonowania (Woolcock, 1998; Komorowski, 2010). Kapitał społeczny jest zjawiskiem kulturowym i ma charakter dobra publicznego budowanego w długim horyzoncie historycznym (Czapiński, 2008). Współcześnie rola kapitału społecznego w regionalnym rozwoju społeczno-ekonomicznym wzrasta i jest w literaturze przedmiotu szeroko dyskutowana. Spowodowane jest to faktem, iż należy on do nowych kategorii kapitału wpływających na proces rozwoju regionalnego, którego znaczenie w procesach rozwojowych rozpatruje się przede wszystkim w aspekcie jakościowym, a nie jedynie ilościowym (Romer, 1986, 1990, 1994; Lucas, 1988; Coleman, 1988; Hilpert, 2006; Hodgson, 2014; Stachowiak, 2017). Na znaczenie tego czynnika w rozwoju regionalnym zwrócono uwagę w koncepcji nowej polityki regionalnej rozwoju endogenicznego (Molle, Capellin, 1988), podkreślając się, że rozwój społeczno-ekonomiczny zależy m.in. od stanu i struktury endogenicznego kapitału społecznego oraz stanowi rezultat prowadzenia polityki intraregionalnej związanej z tworzeniem i rozwijaniem tego kapitału. Istotne znaczenie w kształtowaniu kapitału społecznego jako czynnika rozwoju mają uwarunkowania instytucjonalne. Wpływ uwarunkowań instytucjonalnych na kształtowanie czynników rozwoju wykazuje największy związek z jakością kapitału społecznego, który w istotny sposób determinuje procesy rozwojowe (Amin, 1999; Herbst, 2007; Rodríguez-Pose, 2013). W dobie współczesnych procesów przemian społeczno-ekonomicznych, zwłaszcza globalizacji i integracji oraz trudnych wyzwań okresu po kryzysie gospodarczym bardzo istotne jest tzw. usieciowienie kapitału społecznego czyli budowanie sieci powiązań społecznych (umożliwia to kapitał pomostowy), których brak ogranicza w dużym stopniu innowacyjność i konkurencyjność gospodarki. Na korzyści w rozwoju regionalnym płynące z budowania sieci powiązań między kluczowymi instytucjami, tj. prywatnymi firmami, uczelniami wyższymi i instytucjami naukowymi oraz administracją publiczną zwrócono m. in. uwagę w koncepcji

„potrójnej helisy” – (*triple helix*) (Etzkowitz, Leydesdorf, 1997; Etzkowitz, 2002) lub „poczwórnej helisy” – (*quadruple helix*) (Capello, Caragliu, Nijkamp, 2009).

W literaturze przedmiotu akcentuje się, że kapitał społeczny, podobnie jak inne kapitały, może mieć zarówno pozytywne, jak i negatywne oddziaływanie na rozwój społeczno-ekonomiczny (Portes, 1998, Woolcock, 1998, Ziółkowski, 2012). Jednak podkreśla się, że zdecydowanie większy jest jego pozytywny wpływ na gospodarkę i społeczeństwo, co obrazuje stwierdzenie: „...ułatwia negocjacje, obniża koszty transakcji, skraca proces inwestycyjny, (...) zmniejsza korupcję, zwiększa rzetelność kontrahentów, sprzyja długoterminowym inwestycjom i dyfuzji wiedzy, zapobiega nadużywaniu dobra wspólnego i zwiększa solidarność międzygrupową, a także, poprzez rozwój trzeciego sektora, sprzyja społecznej kontroli działania władz. (...) zalety kapitału społecznego nie ograniczają się jedynie do efektów ekonomicznych. Rozciągają się na szeroko rozumianą jakość życia społeczeństwa” (Czapiński, Panek, 2009, s. 270). Negatywne oddziaływanie kapitału społecznego może wynikać z nadmiernej roli kapitału wiążącego, co prowadzi do amoralnego familizmu czyli prymatu dobra partykularnego nad dobrem wspólnym, a zbyt duża rola kapitału pomostowego sprzyja wykorzenieniu społecznemu i skrajnemu indywidualizmowi (Guiso, Sapienza, Zingales, 2008; Zarycki, 2008; Sztompka, 2016).

Zasoby i jakość kapitału społecznego różnicują się istotnie w układzie państw i regionów Europy Zachodniej oraz państw i regionów Europy Środkowo-Wschodniej. W państwach i regionach Europy Zachodniej charakteryzujących się relatywnie wysokim poziomem dochodów i mniejszą ich nierównością, poziom kapitału społecznego, zarówno wiążącego, jak i pomostowego jest wyraźnie wyższy niż w Europie Środkowo-Wschodniej. Badania potwierdzają, że zasoby tego kapitału mierzone zaufaniem społecznym są wyraźnie skorelowane z dobrobytem i poziomem rozwoju gospodarczego danego regionu i taki sam paralelizm dotyczy dobrze funkcjonującej demokracji (Putnam, 1995; Knack, Keefer, 1997, Herbst, 2007; Bartkowski, 2007; Churski, 2008; Bartnik, 2016; Sztompka, 2016). Kraje i regiony z większymi zasobami kapitału społecznego to jednocześnie obszary najbogatsze i dodatkowo bogactwo to sprzyja międzypokoleniowej transmisji dużych zasobów kapitału społecznego, a bieda wiąże się z przekazywaniem następnym pokoleniom niekorzystnych wzorców interakcji społecznych, które osłabiają szanse na ekonomiczny sukces (Guiso,

Sapienza, Zingales, 2008; Czapiński, 2008). Obserwowane w okresie transformacji systemowej, której towarzyszą procesy integracji i globalizacji, ograniczone zasoby kapitału społecznego, zwłaszcza pomostowego, w regionach i krajach Europy Środkowo-Wschodniej są również związane z dziedzictwem komunizmu powodującym erozję zaufania społecznego (Bartkowski, 2003; Chloupkova, Svendsen, Svendsen, 2003; Sabatini, Sarracino, 2015). Z racji tego, że kapitał społeczny ma charakter dobra publicznego budowanego w długim horyzoncie historycznym, a jego stan zależy m.in. od stopnia otwartości regionu na otoczenie zewnętrzne, we współczesnych uwarunkowaniach społeczno-ekonomicznych państw postsocjalistycznych wykaże on realnie swoją przydatność dopiero w przyszłości (Czapiński, 2008; Janc, 2009; Działek, 2011). Dodatkowym zaburzeniem w tworzeniu wysokiej jakości kapitału społecznego i jego różnicowaniu przestrzennym były zjawiska kryzysowe obserwowane pod koniec pierwszej dekady XXI wieku. W okresie kryzysu może następować anomia społeczna i przejściowa erozja kapitału społecznego, wywołana poczuciem niepewności w odniesieniu do warunków ekonomicznych i braku wsparcia ze strony państwa, co w większości badanych przypadków wywołuje spadek zaufania zgeneralizowanego i instytucjonalnego (Philipov, 2002, Duszczek, Fihel i inni, 2014; Kurowski, 2015). Badania European Quality of Life Survey (Experiencing..., 2012, s. 12-13) wskazują, że grupa starych państw członkowskich UE pod koniec kryzysu, charakteryzowała się zaufaniem społecznym wyższym niż na początku badanego okresu, podczas gdy grupa nowych państw, głównie Europy Środkowo-Wschodniej, wchodziła w kryzys z niższym zaufaniem i odnotowała silniejsze jego wahania. Podkreśla się, że społeczności, które mają silny kapitał społeczny, zwłaszcza pomostowy, łatwiej wychodzą z sytuacji kryzysowych. Jak stwierdza Daniel Aldrich (2012, s. 7) „...wysoki poziom kapitału społecznego – w większym stopniu niż takie tradycyjnie wskazywane czynniki, jak warunki socjoekonomiczne, gęstość zaludnienia, skala zanieczyszczeń czy rozmiar przemocy – staje się głównym motorem odbudowy”.

Kapitał społeczny ze względu na swoją specyfikę oraz brak danych jest bardzo trudno kwantyfikowalny i jego pomiar nie jest prosty. Podstawową przyczyną trudności jest wielość definicji, co wyraża pewną nieuchwytność badanego pojęcia. W badaniach kapitału społecznego wykorzystuje się często wskaźniki pośrednie na podstawie których można określić występowanie wysokiego lub niskiego kapitału społecznego. Konkretyzacja

operacyjna czynnika kapitał społeczny we wskazanych współczesnych uwarunkowaniach jego kształtowania i oddziaływania na procesy rozwoju może odbywać się w układzie czterech subczynników:

- *aktywność społeczna* – traktowana jest jako podstawowy składnik kapitału społecznego (Putnam, 1995; Fukuyama, 1997; Działek, 2011; Czapiński, Panek, 2013). Może być określana frekwencją w wyborach prezydenckich, parlamentarnych i samorządowych oraz w referendum akcesyjnym. W literaturze przedmiotu podkreśla się, że aktywność społeczna uzależniona jest od poziomu rozwoju gospodarczego, wyposażenia w instytucje, braku korupcji oraz od zjawisk kryzysowych. Pogarszająca się sytuacja ekonomiczna będąca wynikiem kryzysu w większości badanych przypadków powoduje spadek poziomu kapitału społecznego mierzonego wskaźnikami frekwencji wyborczej. Kapitał społeczny w Europie Środkowej i Wschodniej mierzony tym subczynnikiem zazwyczaj odstaje od jego poziomu w krajach i regionach Europy Zachodniej, co jest wynikiem relatywnie niższego poziomu rozwoju gospodarczego i uboższego wyposażenia w instytucje (Fidrmuc, Gërkhani, 2008; Sabatini, Sarracino, 2015). Należy jednak podkreślić, że procesy transformacji systemowej w państwach Europy Środkowo-Wschodniej uruchomiły wzrost zaangażowania obywatelskiego i upowszechnienie partycypacji społecznej, jednak ich stan utrzymuje się na niższym poziomie niż w państwach Europy Zachodniej (Dzunić, Golubovic, 2016). Zróżnicowanie przestrzenne poziomu kapitału społecznego w przedmiotowym aspekcie obrazują wyniki Europejskiego Sondażu Społecznego, które pokazują, że w 2012 roku najwyższy poziom zaufania do instytucji państwowych, polityków i systemu prawnego, co przekłada się bezpośrednio na aktywność społeczną, wykazywały społeczeństwa państw Europy Zachodniej, zwłaszcza nordyckie. W Polsce wskaźniki zaufania kształtowały się na wyraźnie niższym poziomie w porównaniu do państw skandynawskich i w stosunku do średniej dla badanych państw europejskich (Sztabiński, Sztabiński, 2014).
- *działalność organizacji pozarządowych, organizacji i stowarzyszeń lokalnych* – stanowi determinantę świadczącą o umiejętności samoorganizacji mieszkańców do rozwiązywania problemów społecznych. Pomiar tego subczynnika jako stanu kapitału społecznego jest jedną z podstawowych miar stosowaną przez Bank Światowy, który mierzy członkostwo w lokalnych stowarzyszeniach i sieciach, w tym jego zagęszczenie oraz zakres połączeń z innymi grupami (Sierocińska, 2011). Znaczenie tego subczynnika kapitału społecznego w procesach rozwojowych w nowoczesnych społeczeństwach postmodernizacyjnych Europy Zachodniej ulega osłabieniu, gdy koszt alternatywny czasu wolnego, umacnianie więzi społecznych czy udział w stowarzyszeniach staje się bardzo wysoki. Jest to wynikiem zjawisk charakterystycznych dla procesów globalizacji, związanych z presją wydajnej pracy, zwiększonej mobilności przestrzennej pracowników i młodzieży, które wywołują stopniowe osłabianie kapitału wspólnotowego, malejące uczestnictwo w dobrowolnych stowarzyszeniach, osłabienie więzi nieformalnych i spadek poziomu

zaufania. W takiej sytuacji zbyt dynamiczny wzrost gospodarczy może powodować erozję zasobów kapitału społecznego (Antoci i inni, 2009; Markowska-Przybyła, 2016). Według Fabio Sabatiniego (2007, s. 88) *„Jeśli rozwój ekonomiczny niszczy społeczne uczestnictwo i zaufanie może być bardzo szybki, ale nietrwały w dłuższej perspektywie”*. W okresie współczesnych przemian społeczno-ekonomicznych, zwłaszcza w Europie Środkowo-Wschodniej obserwuje się rozwój i wzrost znaczenia organizacji pozarządowych o zasięgu globalnym, krajowym i lokalnym. Jednak wysoko rozwinięte społeczeństwa postindustrialne Europy Zachodniej nadal cechują się wyższym kapitałem pomostowym i chętniej angażują się w partycypację społeczną i politykę, wspierają równouprawnienie i są bardziej tolerancyjne (Giddens, 2008; Welzel, Inglehart, 2008, Growiec, 2011). Równocześnie zachodzące procesy integracji powodują, że organizacje pozarządowe NGOs z ich formalną strukturą i hierarchią podległości nie służą efektywnie wytwarzaniu kapitału społecznego, ale stają się w istocie organami wykonawczymi państwa (dotyczy to zwłaszcza nowych państw członkowskich UE). Tendencja ta nasila się w sytuacji, gdy instytucje europejskie oczekują i żądają uczestnictwa oddolnych stowarzyszeń w przedsięwzięciach, które miałyby otrzymać dofinansowanie ze środków unijnych. Innym przypadkiem niedoskonałego działania organizacji NGOs jest realizacja *„pod przykrywką pięknych haseł”* interesów partykularnych swoich członków albo jedynie wtajemniczonych zarządów, poprzez angażowanie środków prywatnych dla celów prywatnych, czego przykładem jest wycofanie przez organizację sprzeciwu wobec inwestycji pod warunkiem otrzymania od inwestora *„subwencji na cele statutowe”* (Szawiel, 2006; Ziółkowski, 2012). Powyższe argumenty decydują o konieczności uwzględniania przedmiotowego subczynnika we współczesnym definiowaniu kapitału społecznego z naciskiem na analizę natury, zdolności *„więziotwórczych”* i rzeczywistych działań poszczególnych stowarzyszeń. Należy oczekiwać, że dalsze pogłębianie globalizacji wzmacnianej procesami integracji może doprowadzić do kolejnych zmian w strukturze tego subczynnika.

- *przedsiębiorczość* - mierzona samozatrudnieniem oraz tworzeniem mikroprzedsiębiorstw z jednej strony zwiększa liczbę miejsc pracy w regionie, z drugiej strony świadczy o wysokim poziomie umiejętności mieszkańców w zakresie samoorganizacji i prowadzenia działalności gospodarczej, co może stanowić pośredni miernik kapitału społecznego. W aspekcie tego subczynnika w literaturze przedmiotu obok typowej analizy dynamiki i struktury przedsiębiorstw podkreśla się coraz większe znaczenie kapitału społecznego posiadanego przez podmioty gospodarujące, który ma zauważalny wpływ na ich sytuację ekonomiczną i jednocześnie sytuację całego regionu. Kapitał społeczny przedsiębiorstw, akumulowany poprzez działania z zakresu społecznej odpowiedzialności, skutkuje ich lepszą sytuacją ekonomiczną w okresie zjawisk kryzysowych. Bardziej wiarygodne przedsiębiorstwa – czyli te o większych zasobach kapitału społecznego, zdobytego poprzez odpowiedzialną społecznie działalność – w mniejszym stopniu odczuły negatywne skutki kryzysu. Przedsiębiorstwa wysokiego kapitału społecznego, bardziej *„zakorzenianie”* w środowisku (*embeddedness*) i wiarygodne odnotowały niższe spadki cen akcji, a

inwestycje w nie okazały się mniej ryzykowne. W okresie kryzysu i oddziaływania globalizacji i integracji bardzo istotne jest budowanie sieci powiązań społecznych (*networking*) między przedsiębiorstwami. Występowanie braku zaufania między podmiotami ogranicza innowacyjność i konkurencyjność i może stać się hamulcem dla działań przedsiębiorczych (Westlund, Frane, 2010; Lins, Servaes, Tamayo, 2015, Kurowski, 2015, Sztompka, 2016). Podkreśla się również istnienie dodatniej korelacji między kapitałem społecznym i kapitałem ludzkim z perspektywy wykształcenia i kwalifikacji przedsiębiorców. Pozytywny efekt kapitału społecznego występuje głównie wśród przedsiębiorców z wyższym wykształceniem, tj. z wyższym kapitałem ludzkim, co dalej przekłada się na zasoby kapitału społecznego przedsiębiorstw (Działek, 2008, Czapiński, 2008, Tokalaki Michailidis i inni, 2016).

- *dysfunkcje społeczne* – determinanta stanowiąca miarę „braku” kapitału społecznego, opisana za pomocą patologii społecznych w postaci zjawiska przestępczości, narkomanii, samobójstw itp. Jak stwierdza Francis Fukuyama (2003, s. 175) „...można domniemywać, że skoro kapitał społeczny odzwierciedla istnienie norm kooperacyjnych, dewiacyjne postawy społeczne wskazują ipso facto na brak tegoż kapitału”. Patologie społeczne sprzyjają powstawaniu społeczeństwa cechującego się biernością, nieufnością, postawą roszczeniową wobec struktur społecznych i państwa. Atrofia więzi społecznych, erozja norm i wzorców charakterystyczna dla społeczeństw borykających się ze zjawiskami patologicznymi, których nasilenie obserwuje się w okresie kryzysu, powodują, że coraz większe obszary życia społecznego stają się miejscem funkcjonowania negatywnych jednostek lub grup nieformalnych. Patologie społeczne negatywnie wpływają na tworzenie się w danej społeczności mocnego kapitału społecznego, a brak tegoż kapitału sprzyja rozwojowi patologii. Pojawia się zatem konieczność interwencji państwowej, samorządowej i innych organizacji, by powstrzymać to samonapędzające się zjawisko (Barczykowska, 2011; Kondratowicz-Pozorska, 2015). Możliwość uwzględniania przedmiotowego subczynnika we współczesnym definiowaniu kapitału społecznego wynika nie tylko ze wskazanych powyżej argumentów, ale również z lepszej dostępności danych, szczególnie dla krajów i regionów rozwijających się i o niższym poziomie rozwoju do których należą państwa Europy Środkowo-Wschodniej.

Kapitał materialny rozumiany jest jako wszelkie dobra materialne i niematerialne o charakterze antropogenicznym lub nieantropogenicznym, które człowiek wykorzystuje w procesie produkcji bądź korzysta z nich w celu maksymalizowania własnych korzyści materialnych (np. powiększając kapitał finansowy) lub poprawiając jakość życia i warunki prowadzenia działalności gospodarczej. W literaturze anglosaskiej pojęcie kapitału materialnego rozumiane jest bardzo szeroko i obejmuje takie pojęcia jak *physical capital*, *hard capital*, *hard infrastructure*, *soft infrastructure*, *critical infrastructure*, *natural resource*,

natural environment. Stąd też można przyjąć, że w szerokim ujęciu na kapitał materialny składają się zarówno elementy środowiska przyrodniczego jak i elementy infrastruktury technicznej i społecznej. Często podkreśla się, że kapitał materialny w dużej części stanowi własność publiczną (rodzaj dobra publicznego – czystego lub mieszanego/niedoskonałego) i stanowi podstawę wszystkich innych działań społecznych i gospodarczych (Nijkamp, 1984, 1986). Zatem jego wielkość, przemiany i jakość zależą w dużej części od sektora publicznego oraz od sektora prywatnego zwłaszcza w postaci bezpośrednich inwestycji, w tym zagranicznych. Zdaniem Marka Ziółkowskiego (2012) w wąskim (jednostkowym ujęciu) kapitał materialny wyznacza siłę nabywczą jednostki (bądź grupy ludzi), a walka o niego warunkuje awans i sukces finansowy. W klasycznej ekonomii, a więc już od czasów Adama Smitha, David’a Hume, John’a Stuart’a Milla kapitał materialny stanowił zasadniczy czynnik rozwoju. Jego częściowa „detronizacja” nastąpiła wraz z transformacją gospodarki kapitalistycznej do etapu postmodernizacji, głównie na rzecz kapitału ludzkiego i kapitału społecznego (Coleman, 1988; Hilpert, 2006). Oczywiście nie oznacza to deprecjacji tego rodzaju kapitału. Wręcz przeciwnie, kapitał materialny jest istotnym elementem rozwoju podkreślanym zarówno w modelach neoklasycznych (Solow, 1956), jak i w nowej teorii wzrostu endogenicznego (Romer, 1986, Lucas, 1988) czy w nowej koncepcji kumulatywnej przyczynowości (Kaldor, 1970). Wraz z rozwojem koncepcji rozwoju endogenicznego (Amin, Thrift, 1992, McCann, Varga, 2015) tego typu kapitał ponownie nabrał bardziej istotnego znaczenia w procesach rozwojowych. Współczesne przemiany społeczno-ekonomiczne, zwłaszcza związane z okresem modernizacji po II wojnie światowej sprawiły, że niemal wszystkie kraje europejskie intensywnie wytwarzały kapitał materialny, a dodatkowo w krajach kapitalistycznych ten typ kapitału wytwarzany był przez podmioty prywatne. Kapitalistyczne kraje i regiony Europy Zachodniej znacznie szybciej i efektywniej odbudowały infrastrukturę techniczną i społeczną niż socjalistyczne kraje i regiony Europy Środkowo-Wschodniej. W grupie tych ostatnich państw, z uwagi na ograniczone możliwości gospodarek centralnie sterowanych, poziom rozwoju infrastruktury technicznej i społecznej ograniczał się do budowy i utrzymania podstawowych ich elementów. Z kolei w jednoczących się krajach zachodnioeuropejskich nie tylko odbudowywano, ale i znacznie rozbudowywano kapitał materialny stanowiący krwioobieg gospodarki wolnorynkowej co potwierdzają

klasyczne i nowe ujęcia teorii kumulatywnej przyczynowości (Myrdal, 2017). Należy pamiętać, że kapitał materialny w zakresie posiadanych zasobów przyrodniczych jak i sposobu wykorzystania poszczególnych elementów środowiska przyrodniczego warunkował powstanie i dynamiczny rozwój wielu obszarów świata, i często determinował ich rozwój przez dziesięciolecia (np. zagłębia węglowe). Znajduje to m.in. odzwierciedlenie w koncepcjach rozwoju zależnego od ścieżki (*path dependency*) (Gwosdz, 2014). Z kolei określony stan wyposażenia w infrastrukturę techniczną i infrastrukturę społeczną, uwarunkowany jest w dużej mierze dotychczasowymi procesami rozwojowymi. Stąd też widoczna jest silna zależność między stanem i zmianami kapitału materialnego a współczesnymi przemianami społeczno-ekonomicznymi. Reakcja tego czynnika na kryzys lub spowolnienie gospodarcze na ogół objawia się spowolnieniem w zakresie wytwarzania lub wykorzystania elementów kapitału materialnego (np. zmniejszenie inwestycji publicznych i prywatnych w infrastrukturę techniczną i społeczną). Jest to zauważalne głównie w krajach i regionach uprzemysłowionych, które dotknął kryzys gospodarczy i wywarł duży wpływ na transport towarowy, który chwilowo załamał się zgodnie z działaniami handlowymi. Można się spodziewać, że gospodarki tych krajów i regionów odzyskają swoją stabilność, ale struktury gospodarcze i transportowe ulegną zmianie. Jest to zgodne z paradygmatem Joseph'a Schumpetera, który stwierdza, że cykle koniunkturalne i fluktuacje są zjawiskami naturalnymi w gospodarce rynkowej. Kryzys daje szansę na zmianę strukturalną, która nigdy nie jest możliwa w fazie dobrobytu (Rothengatter, 2011, s. 26). Niemniej jednak nie zawsze reakcja gospodarek jest taka oczywista. W przypadku nowych krajów członkowskich i ich regionów obficie korzystających z europejskich środków publicznych okres ostatniego kryzysu ekonomicznego (spowolnienia gospodarczego) wcale nie przyniósł wyhamowania inwestycji publicznych i prywatnych w kapitał materialny. Wręcz przeciwnie, konieczność zrealizowania zakontraktowanych projektów i wydania środków europejskich w wielu krajach Europy Środkowo-Wschodniej i ich regionach spowodowała utrzymanie poziomu inwestycji publicznych na tym samym lub wyższym poziomie. Zagadnienie to szerzej omówiono w części poświęconej kapitałowi finansowemu.

Konkretyzacja operacyjna czynnika kapitału materialnego uwzględniająca wskazane trendy współczesnych głównych przemian społeczno-ekonomicznych powinna odbywać się w układzie trzech głównych subczynników:

- *zasoby naturalne i stan środowiska przyrodniczego (natural resource, natural environment)* – rozumiane jako tzw. środowiskowe uwarunkowania procesu rozwoju. Zasoby te tworząc część kapitału materialnego danego terytorium, warunkują możliwość lokalizacji na jego obszarze działalności gospodarczych charakteryzujących się dużymi wymogami środowiskowymi. Jak już wcześniej wspomniano występowanie określonych zasobów naturalnych historycznie było genetyczną podstawą i determinantą rozwoju wielu obszarów Europy (i świata). Niemniej jednak częstokroć prowadziło to do znacznej ingerencji człowieka w stan środowiska i doprowadziło z jednej strony do nadmiernej eksploatacji wielu zasobów i degradacji środowiska przyrodniczego, z drugiej silnie uzależniło gospodarki wielu krajów od tych surowców. W przypadku Europy Zachodniej wraz z transformacją lat 70. i rozwojem procesów postmodernizacyjnych następuje redukcja negatywnego oddziaływania na środowisko. Dodatkowo dzięki procesom integracji, a w ich efekcie oddziaływaniom instytucjonalnym (absorpcja środków UE) poprawie ulegają stan środowiska i stopień ochrony zasobów środowiska w krajach członkowskich i ich regionach. Dotyczy to także nowych państw członkowskich UE. Należy pamiętać, że postępujące procesy globalizacji w wymiarze społeczno-kulturowym znacznie podnoszą rolę ruchów proekologicznych walczących o obniżanie antropopresji i poprawy jakości środowiska przyrodniczego. Co przy rosnącej świadomości społeczeństwa i decydentów politycznych w zakresie globalnych problemów środowiskowych prowadzi do zmniejszenia negatywnego (rabunkowego) użytkowania zasobów przyrodniczych, na rzecz tych elementów, które są odnawialne (energetyka odnawialna). Wszystko to sprzyja upowszechnieniu i powolnemu wdrażaniu zasad rozwoju sustensywnego (Dutkowski, 2008; Seventh report on economic, social and territorial cohesion..., 2017). W wyniku tych przemian obszary o wysokich walorach środowiskowych, których dostępność zwiększa się na poziomie obszaru objętego procesem integracji gospodarczej, poprawiają własną pozycję konkurencyjną. Tym samym wpływając na wyższy poziom rozwoju społeczno-ekonomicznego, przy jednoczesnej poprawie jakości życia mieszkańców i warunków prowadzenia działalności gospodarczej.
- *infrastruktura techniczna (hard infrastructure, critical infrastructure)* – obejmująca zarówno standardowe wyposażenie infrastrukturalne – (infrastruktura transportowa, przesyłowa, komunalna np. drogi, linie kolejowe, rurociągi, linie energetyczne), jak również nowoczesne instalacje komunikacji i łączności (m.in. autostrady, koleje dużych prędkości, lotniska, światłowody), które mają elementarne znaczenie dla funkcjonowania każdego terytorialnego systemu społecznego (często określane mianem infrastruktury krytycznej). Tego typu infrastruktura wpływa w znacznym stopniu na decyzje lokalizacyjne inwestorów poprzez kształtowanie warunków technicznych i finansowych do realizacji nowych inwestycji jak i kształtuje określone

warunki i jakość życia mieszkańców. Lepsze wyposażenie infrastrukturalne danego terytorium zwiększa produktywność czynników produkcji, a poprawiając dostępność obniża koszty, generując w ten sposób pozytywne efekty zewnętrzne w zakresie rozwoju lokalnego i regionalnego oraz atrakcyjności inwestycyjnej (Ambroziak, 2014). Infrastruktura techniczna tym samym zarówno sama tworzy kapitał materialny, jak również sprzyja jego budowaniu na określonym terytorium. W wyniku zróżnicowanych warunków polityczno-gospodarczych między krajami i regionami Europy Zachodniej i Środkowo-Wschodniej występują znaczne różnice w ilości i jakości tego typu infrastruktury. W krajach i regionach Europy Zachodniej poszczególne elementy infrastruktury technicznej są rozwijane głównie pod względem poprawy ich jakości (utrzymanie lub zwiększanie przepustowości m.in. szlaków komunikacyjnych, w tym rozbudowa sieci kolei dużych prędkości i autostrad, rozbudowa lotnisk, rozbudowa łączy światłowodowych). Z kolei w nowych krajach członkowskich i ich regionach okres pierwszych dwóch dekad gospodarki wolnorynkowej stanowił przede wszystkim okres modernizacji infrastruktury technicznej bardzo mocno zdekapitalizowanej po okresie gospodarki nakazowo-rozdzielczej. Kraje te i ich regiony de facto cały czas próbują zniwelować różnice w zakresie ilościowych zapóźnień w zakresie posiadanej infrastruktury technicznej. W wyniku postępującej globalizacji i integracji gospodarczej kraje Europy Środkowo-Wschodniej coraz silniej związane są różnymi elementami infrastruktury technicznej (zwłaszcza transportowej i telekomunikacyjnej – sieci TEN-T) z krajami Europy Zachodniej i Południowej (Makiela, 2003). Poprawia to spójność terytorialną Europy, a w szczególności Europy Środkowo-Wschodniej. Przy czym należy pamiętać, że spójność rozumiana funkcjonalnie jest czynnikiem zwiększającym konkurencyjność układu terytorialnego, zmniejsza bowiem koszty transakcyjne firm zlokalizowanych w regionie dobrze skomunikowanym z otoczeniem, wyposażonym w instytucje ułatwiające współpracę, zamieszkiwanym przez mobilnych, dobrze poinformowanych pracowników (Gorzelać 2009, s. 14-15). Zatem dzięki połączeniu systemów infrastruktury technicznej krajów i regionów Europy Zachodniej i Środkowo-Wschodniej przy m.in. niższych kosztach pracy i zagospodarowania, gospodarki nowych państw członkowskich UE stają się bardziej konkurencyjne względem zachodnich partnerów. Gospodarki peryferyjne odgrywają różną rolę na różnych etapach ewolucji długich fal rozwoju. W okresie wzrostu peryferie odgrywają rolę dostawcy surowców i podstawowych czynników rozwoju. Następnie stanowią rynek dla nowych produktów i usług, a dopiero w ostatniej kolejności stanowią miejsce docelowe dla dojrzałych technologii i branż. Jednakże w fazie spowolnienia gospodarczego warunki rozwoju kapitału materialnego schodzą na dalszy plan i dochodzi do wycieku kapitału do rdzennych gospodarek. Wyjątkiem są te kraje i regiony peryferyjne, które zmodernizowały i zrestrukturyzowały swoje gospodarki pod względem globalnej konkurencyjności (Nurse, 2012, s. 51). Dodatkowo należy zauważyć, że głównie w nowych państwach członkowskich występuje zróżnicowana efektywność inwestycji infrastrukturalnych skutkujących rentą użytkowania przy nie zawsze uzasadnionej popytem skali realizacji, co w pewnym sensie było już zauważalne także przy inwestycjach znanych z Hiszpanii czy Portugalii (Gorzelać, 2009). Zatem rozwój infrastruktury musi odpowiadać potrzebom wyrażanym przez

specjalizację danego terytorium, na którym infrastruktura ma być zainstalowana (Capello, 2007). Inwestycje publiczne i prywatne (w tym głównie bezpośrednie inwestycje zagraniczne) w infrastrukturę techniczną podnoszą pośrednio wartość środków trwałych przedsiębiorstw. Głównie w krajach i regionach Europy Środkowo-Wschodniej wraz ze wzrostem poziomu integracji gospodarczej oraz postępującym rozwojem nowych technologii (jako jednego z przejawów procesów postmodernizacyjnych) dochodzi do poprawy poziomu dokapitalizowania majątku trwałego przedsiębiorstw.

- *infrastruktura społeczna (soft infrastructure)* – obejmuje obiekty związane z zaspokajaniem potrzeb społecznych, socjalnych i kulturowych mieszkańców (m.in. obiekty ochrony zdrowia, oświaty, nauki, kultury, rekreacji i wypoczynku). Dostęp do obiektów infrastruktury społecznej wpływa na poziom i warunki życia mieszkańców oraz jakość życia, a także może warunkować decyzje lokalizacyjne inwestorów uwzględniające kwestie jakości i warunków życia dla przyszłych pracowników. Współcześnie podkreśla się także istotną rolę infrastruktury społecznej w kształtowaniu odporności regionalnej, a w szczególności jakości różnych elementów infrastruktury publicznej (Christopherson i inni, 2010). Przy czym największą rolę w tym względzie odgrywają placówki oświatowe (obok dostępności kapitału ludzkiego i umiejętności pracowników) (Glaeser i inni, 2012, Gottlieb i Fogarty, 2003). Różnice między krajami i regionami Europy Zachodniej i Środkowo-Wschodniej w zakresie stanu i jakości infrastruktury społecznej obecnie nie są aż tak duże jak w przypadku infrastruktury technicznej. Oczywiście kraje postsocjalistyczne i ich regiony w dużej mierze cechowała znaczna dekapitalizacja tego typu infrastruktury, jednakże okres transformacji i rozwoju gospodarki rynkowej, a w szczególności integracja gospodarcza w ramach UE doprowadziły do szybkiego zniwelowania różnic w tym zakresie (Seventh report on economic, social and territorial cohesion..., 2017). Natomiast w pojawiły się inne problemy związane z odpowiednim wykorzystaniem tego typu infrastruktury. Niestety w nowych państwach członkowskich podobnie jak w przypadku infrastruktury technicznej, tak i w przypadku infrastruktury społecznej występuje zróżnicowana efektywność inwestycji (np. baseny, aquaparki). Te elementy generują stosunkowo wysoką rentę użytkowania przy nie zawsze uzasadnionej popytem skali realizacji (Janowicz, 2016).

Kapitał finansowy, jak już stwierdzono, obejmuje całość wolnych środków finansowych, które mogą być przeznaczone na realizację nowych inwestycji podmiotów gospodarczych i sektora publicznego oraz konsumpcję inwestycyjną ludności. Stanowi on niezmiennie podstawę procesów rozwojowych, wskazaną poprzez zwrócenie uwagi na znaczenie akumulacji kapitału już w neoklasycznym modelu rozwoju (Solow, 1956; Borts, Stein, 1964) i nowej teorii wzrostu endogenicznego (Richardson, 1973; Romer, 1986, 1990; Lucas, 1988), a rozwiniętą oraz ugruntowaną poprzez analizę wpływu prywatnych i publicznych inwestycji wewnętrznych w nowej koncepcji kumulatywnej przyczynowości (Kaldor, 1970) oraz

zmieniającym się paradygmacie polityki regionalnej opierającym się na endogenizacji procesów rozwoju (Molle, R.Cappellin, 1988; Amin, Thrift, 1992; McCann, Varga, 2015; Jewtuchowicz, 2016). Należy podkreślić, że jego rola w procesach rozwojowych wzrastała wraz z nasilaniem oddziaływania głównych współczesnych przemian społeczno-ekonomicznych, a jego szczególne znaczenie w procesach rozwoju w bardzo istotny sposób ujawniło się w okresie ostatniego kryzysu gospodarczego. Kapitał finansowy odegrał ważną rolę w postępie technologicznym oraz budowaniu przewag konkurencyjnych zwłaszcza na etapie gwałtownego rozwoju innowacji finansowych, co miało miejsce od końca lat 70-tych XX wieku (Gemzik-Salwach, 2009). Według Annual Reports of The Federal Reserve Board kapitał finansowy oraz innowacje w jego zakresie stanowiły jedno z głównych uwarunkowań stabilizacji gospodarczej świata przed kryzysem (Annual Reports of Governors..., 2017). Doprowadziły one jednak również do wytworzenia się jednej z największych „baniek” spekulacyjnych w historii, której „eksplozja” stanowiła źródło ostatniego kryzysu gospodarczego. Zasięg jej oddziaływania w warunkach powszechnych, w wyniku integracji gospodarczej i globalizacji, przepływów finansowych objął z różnym nasileniem wszystkie państwa i regiony świata¹⁵. Przedmiotowe zróżnicowanie w przypadku Europy wskazało jednoznacznie na trzy najważniejsze prawidłowości. Po pierwsze, w pierwszej kolejności negatywne konsekwencje zmian na rynkach finansowych odczuły obszary wzrostu gospodarczego szeroko otwarte na wymianę międzynarodową i innowacje (w tym finansowe), w granicach których obserwuje się koncentrację przestrzenną mieszkańców i działalności gospodarczej, czyli przede wszystkim europejskie aglomeracje i metropolie oraz najsilniejsze gospodarczo regiony. Po drugie załamanie na rynku kredytowym i w konsekwencji na rynku pracy doprowadziły do gwałtownego spadku popytu, co wytworzyło rosnącą presję na działalności przemysłowe i usługowe o zmiennym popycie, skutkując koncentracją negatywnych następstw w regionach Europy o silnych specjalizacjach w tego typu działalnościach. Po trzecie w warunkach ograniczenia dostępności do kapitału finansowego, szczególnego znaczenia nabrały środki publiczne, zwłaszcza pochodzące z budżetu UE, które niezależnie od koniunktury rynkowej utrzymywały wysoki poziom

¹⁵ Według Światowej Organizacji Handlu dzienne przepływy finansowe w 2008 roku wyniosły około 3 000 miliardów USD, a roczna wymiana towarów i usług przekraczała 14 000 miliardów USD (Territorial Impact..., 2008).

inwestycji, głównie w słabszych ekonomicznie państwach i regionach nowej części Wspólnoty (Capello, Caragliu, Nijkamp, 2016). Wszystkie powyższe zmiany podkreślają konieczność nowego spojrzenia na czynnik kapitału finansowego oraz jego znaczenie w procesach rozwoju, zwłaszcza w kontekście nasilonego oddziaływania głównych współczesnych przemian społeczno-ekonomicznych.

Konkretyzacja operacyjna czynnika kapitału finansowego we wskazanych współczesnych trudnych uwarunkowaniach jego kształtowania i oddziaływania na procesy rozwoju powinna odbywać się w układzie czterech subczynników:

- *sytuacja finansowa przedsiębiorstw, ludności i administracji publicznej* - jako determinanta zachowań rynkowych podmiotów gospodarczych, ludności oraz administracji. Określająca możliwości podejmowania przez przedsiębiorców inwestycji produkcyjnych i organizacyjnych, w tym zwiększających wartość ich kapitału materialnego, kształtujących wartość popytu w tym zakresie na rynku lokalnym i regionalnym. Wpływająca na wielkość i strukturę popytu wewnętrznego uzależnionego od poziomu płac i innych świadczeń finansowych dla ludności, będącego wypadkową wielkości konsumpcji bieżącej i inwestycji gospodarstw domowych. Kształtująca możliwości wykonywania przez władze lokalne zadań własnych, w tym realizację przedsięwzięć podnoszących atrakcyjność inwestycyjną obszarów oraz poziom inwestycji publicznych tworzących wartość popytu w tym zakresie na rynku lokalnym i regionalnym. O znaczeniu tego subczynnika kapitału finansowego we współczesnych procesach rozwojowych świadczą istotne różnice w jego stanie i oddziaływaniu obserwowane współcześnie w układzie regionalnym Europy Zachodniej i Europy Środkowo-Wschodniej, które zostały silnie wyeksponowane przez globalizację efektów ostatniego kryzysu. Konsekwencje kryzysu w warunkach silnej globalizacji zmieniły sytuację ekonomiczną Europy. Jako pierwsze najbardziej odczuły je kraje i regiony o silnej koncentracji usług finansowych, dla których ta działalność była również ważnym elementem wymiany międzynarodowej. Dobrym przykładem w tym zakresie jest Wielka Brytania (Territorial Impact..., 2013). Jak stwierdzają Ugo Fratesi oraz Andreas Rodriguez-Pose (2016, s. 16) „...kryzys zmienił zasadniczo sytuację finansów publicznych skutkując wzrostem deficytu publicznego oraz relacji zadłużenia do PKB...”. Roberto Camagni i Roberta Capello (2014) wskazują w tych uwarunkowaniach m.in. na konsekwencje zwiększonej kontroli wydatków publicznych, która w warunkach integracji gospodarczej Europy może zasadniczo obniżyć wielkość publicznego popytu inwestycyjnego, zwłaszcza w obszarach słabszych ekonomicznie. Za istotne dla kształtowania kapitału finansowego postrzegają oni obniżenie wielkości prywatnego popytu inwestycyjnego wynikające ze wzrostu stóp procentowych w prywatnych inwestycjach, obserwowane zwłaszcza w regionach o specjalizacji produkcyjnej, zarówno w Europie Zachodniej, jak i Europie Środkowo-Wschodniej. Zdaniem tych autorów nie bez znaczenia jest również zapaść kredytowa będącą konsekwencją

preferowania przez instytucje finansowe publicznych dłużników, mających gwarancje wypłacalności oraz wzrost nierównowagi na rynku pracy skutkujący obniżeniem popytu gospodarstw domowych, zarówno bieżącego, jak i inwestycyjnego. Można oczekiwać, że sytuacja pod względem analizowanego subczynnika kapitału finansowego między regionami Europy Zachodniej i Europy Środkowo-Wschodniej w warunkach silnego wpływu integracji i globalizacji będzie prowadziła do pogłębiania różnic, co potwierdza konieczność jego uwzględniania w definiowaniu czynnika kapitału finansowego. Powodem pogłębiania różnic może być szybszy wzrost realnych stóp procentowych w nowych państwach członkowskich w kierunku uzyskania ich wartości obowiązujących w Europie Zachodniej, co może zasadniczo obniżyć tempo rozwoju nowej części Zjednoczonej Europy (Cappelo, Caragliu, Nijkamp, 2016).

- *stan i struktura usług finansowych* – jako determinanta poszerzenia wielkości i struktury kapitału finansowego przedsiębiorstw, mieszkańców oraz administracji publicznej zwiększająca ich możliwości nabywcze, a w konsekwencji wpływająca na wartość popytu konsumpcyjnego i inwestycyjnego. Jakość usług finansowych, zwłaszcza w okresie po kryzysie, postrzegana jest w literaturze przedmiotu jako jedna z podstawowych cech różnicujących poziom konkurencyjności i możliwości rozwojowe w różnych skalach przestrzennych (Golejewska, Gajda, 2012; Łaźniewska, Gorynia, 2012; Annoni, Dijkstra, 2013; Schwab, Sala-i-Martin, 2015; Gołębiewski, Podlińska, 2015). Określa się ją nawet jako podstawową dla kształtowania kapitału terytorialnego (Capello, Caragliu, Nijkamp, 2009), co w pełni uzasadnia konieczność jej uwzględniania we współczesnym definiowaniu czynnika kapitału finansowego. Rola jakości usług finansowych wzrasta wraz z postępującą integracją gospodarczą poprawiającą dostępność do nowych instrumentów MSP, pozostawiając jednak wyraźną asymetrię między Europą Zachodnią a Europą Środkowo-Wschodnią w zakresie rozwoju tej sfery usług otoczenia biznesu (Wolański, 2013; Waga, 2014; Krzyżanowska, Kowalewska, 2015). Zgodnie z Raportem Deloitte’a The Future of Financial Services (2015) w warunkach oddziaływania głównych współczesnych przemian społeczno-ekonomicznych, a zwłaszcza integracji gospodarczej i globalizacji, należy oczekiwać dalszego upowszechnienia innowacji w strukturze usług finansowych, upatrując w nich jednego z podstawowych elementów kształtujących jakość kapitału finansowego. Należy oczekiwać, że dalsze pogłębianie globalizacji wzmacnianej procesami integracji doprowadzą do daleko idących zmian w strukturze form kapitału finansowego prowadząc nawet do całkowitego wyeliminowania tradycyjnych środków płatniczych na rzecz ich cyfrowych odpowiedników. W tych okolicznościach dostęp do platform nowych rynków finansowych oraz umiejętności poruszania się po nich mogą stać się jednym z podstawowych elementów różnicujących możliwości rozwojowe w każdej skali przestrzennej (Cleared for takeoff..., 2015).
- *wielkość i struktura absorpcji europejskich środków publicznych* - jako determinanta zwiększająca możliwość realizacji projektów inwestycyjnych dotychczas niedostępnych ze względu na wysokie koszty, przekraczające możliwości finansowania ich przez projektodawców z własnych budżetów oraz zwiększająca poziom inwestycji publicznych. Stanowi bezpośrednią konsekwencję integracji

gospodarczej w wymiarze europejskim, tworząc obok korzyści również wyzwania zwłaszcza w państwach i regionach Europy Środkowo-Wschodniej. Ich analiza jest niezbędnym elementem współczesnego definiowania czynnika kapitału finansowego. W przedmiotowym zakresie zwrócić należy uwagę na trzy ważne prawidłowości, które powinno uwzględniać się w operacyjnej konkretyzacji i interpretacji tego czynnika, zwłaszcza w odniesieniu do obszarów nowych państw członkowskich. Po pierwsze wydatkowanie europejskich środków publicznych w regionach słabszych ekonomicznie jest mniej efektywne ze względu na ich niską jakość wyposażenia instytucjonalnego (Olechnicka, 2012; Kozak, 2015). Po drugie wbrew powszechnie wykorzystywanemu podejściu wyrównawczemu do interwencji rozwojowej finansowanej z środków europejskich, pozyskiwany i angażowany w procesy rozwojowe z tego źródła kapitał finansowy, jest bardziej efektywnie zagospodarowywany w obszarach silnych ekonomicznie niż peryferyjnych i stagnujących. Dotyczy to zarówno poziomu natężenia użytkowania nowych inwestycji, jak również poziomu obciążenia kosztami ich eksploatacji, zawsze lepszych dla silniejszych ekonomicznie regionów polaryzacji rozwoju (Rodríguez-Pose, Ezcurra, 2013; Rodríguez-Pose, Novak 2013). W skrajnych przypadkach w sytuacji przeinwestowania przy udziale europejskich środków publicznych może to wręcz prowadzić do spowolnienia procesów rozwoju na obszarach słabszych ekonomicznie (Bober i inni, 2013; Regulski, 2014). Po trzecie europejskie środki publiczne udostępniane w ramach wieloletnich budżetów nie wykazują bezpośredniej wrażliwości na zjawiska kryzysowe i mogą stanowić istotny element stymulacji inwestycji publicznych i prywatnych w okresach recesji lub spowolnienia gospodarczego, która nie zawsze powinna być decentralizowana (Rodríguez-Pose, Ezcurra, 2011).

- *zewnętrzne przepływy kapitału finansowego* - obejmujące wartość inwestycji zagranicznych - jako determinantę wzmacniającą wartość inwestycji wewnętrznych, skutkującą wzrostem wartości kapitału materialnego i kapitału finansowego oraz bilans i wartość handlu zagranicznego - jako determinantę wzmacniania wszystkich czynników rozwoju i ich dyfuzji, zwłaszcza w odniesieniu do innowacji technologicznych i organizacyjnych. Znaczenie zewnętrznych przepływów kapitału finansowego zmienia się w kontekście ich wpływu na ekspozycję na ryzyko kolejnych międzynarodowych kryzysów finansowych, co podkreśla konieczność ich z jednej strony dywersyfikacji, a z drugiej strony zakorzenienia (*embedding FDI*) (Porter, 2002; Lizieri, 2009). Konieczność uwzględniania przedmiotowego subczynnika we współczesnym definiowaniu kapitału finansowego wynika nie tylko ze wskazanych powyżej argumentów ale również z rosnącej skali współzależności ekonomicznej krajowych i regionalnych gospodarek europejskich stanowiącej konsekwencje nasilającej się integracji i globalizacji (Surugiu, Surugiu, 2015).

Innowacje techniczne i organizacyjne, rozumiane są jako wszystkie formy innowacyjności gospodarki dotyczące nowych rozwiązań technicznych i technologicznych, ale również nowych form organizacyjnych, instytucjonalnych i zarządczych. Stanowią one podstawowy

czynnik rozwoju uwzględniany w każdej koncepcji modelującej przebieg tego procesu, co prawda początkowo rozumiany wąsko w sposób ograniczony do postępu technologicznego, ale z czasem definiowany szerzej, w tym z uwzględnieniem wymiaru organizacyjnego, instytucjonalnego i zarządczego innowacji. Jego genezy podkreślającej znaczenie postępu technicznego w procesie rozwoju należy upatrywać w teorii konwergencji sformułowanej przez Jana Tinbergena w latach czterdziestych XX wieku (Churski, 2008). W kolejnych koncepcjach teoretycznych innowacje traktowane były obok kapitału i pracy jako jeden z trzech najważniejszych czynników rozwoju. W takim też układzie zostały zaadaptowane z poziomu modeli makroekonomicznych do neoklasycznego modelu rozwoju regionalnego (Richardson, 1973), w którym postrzegano je, podobnie jak w modelach makroekonomicznych, jako czynnik egzogeniczny. Dopiero począwszy od nowej teorii wzrostu endogenicznego (Romer, 1986, 1990; Lucas, 1988) zakładającej, że wielkość produkcji i poziom rozwoju jest funkcją kapitału oraz aktualnego poziomu technologicznego, innowacje zaczęto traktować jako czynnik endogeniczny, postrzegany jako rezultat nakładów lokalnych przedsiębiorstw i władz (Leon-Ledesma, Thirlwall, 2002; Varga, 2006). Co ważne przyjęto, że wzrost akumulacji kapitału zarówno materialnego, finansowego jak i ludzkiego poprzez zaangażowanie w innowacje, nie prowadzi do obniżenia zysków. Ponoszone na te cele koszty są bowiem rekompensowane dodatkowymi dochodami pochodzącymi np. ze zwiększenia efektywności produkcji lub jej większej konkurencyjności. Szczególne znaczenie dla rozwoju ma w tym przypadku kapitał ludzki. Nowa wiedza może być budowana na bazie istniejących w danym czasie zasobów, ale jest cenniejsza, gdy zasoby te nie są statyczne, ale rozwijają się dostarczając nowych idei. Wiedza i umiejętności mają raczej charakter dóbr publicznych i oferują udoskonalanie *know-how*, którego luka jest obecnie bardziej istotna niż braki kapitałowe (Romer, 1990; Hilpert, 2006). Tym samym akumulacja wysokiej jakości kapitału ludzkiego tworząca warunki dla innowacji powoduje wzrost dochodów, a jednym z podstawowych uwarunkowań jej wzrostu jest efekt szeroko rozumianego uczenia się (*learning-by-doing, knowledge spillovers, knowledge*) (Tondl, 2001, Lucas, 1988, 1990; Lambooy, 2005; Cooke, 2006, Todtling i inni, 2006). Prowadzi to do powszechnego już przekonania, że podstawą aktualnego kształtowania się przewag konkurencyjnych jest innowacyjność (Porter, 2002), a usieciowione terytorialnie czynniki rozwoju wraz z

innowacjami tworzą swoiste środowisko (Aydalot, 1986), postrzegane jako podstawa kapitału terytorialnego (Jewtuchowicz 2016, Churski i inni, 2017) będącego fundamentem współczesnej endogenizacji procesów rozwoju. W rezultacie współcześnie innowacje stają się słowem będącym na ustach wszystkich (Fagerberg, Verspagen, 2009), a ich znaczenie dla rozwoju wzrasta wraz ze zwiększającym się oddziaływaniem głównych przemian społeczno-ekonomicznych. Szczególną rolę w tych relacjach przypisuje się globalizacji, która z jednej strony w dużym stopniu determinowana jest poziomem innowacji a z drugiej strony przyczynia się do ich wzmacniania (Castells, 1996). Nie bez znaczenia dla wzmacniania pozycji innowacji w strukturze czynników rozwoju regionalnego pozostaje również fakt, wzrostu roli poziomu lokalnego w wyjaśnianiu prawidłowości oraz programowaniu oddziaływania procesów rozwojowych. Proces rozwoju zachodzący na lokalnym poziomie przestrzennym determinowany jest bowiem w dużym stopniu występowaniem i jakością środowiska innowacyjnego (Aydalot, 1986). Środowisko to bazuje na interakcjach zachodzących między podmiotami gospodarczymi, które polegają na wzajemnym uczeniu się oraz szukaniu wspólnie rozwiązań. Współpraca odbywa się w określonej przestrzeni ekonomicznej, tworząc formę sieci budującej podstawę kapitału terytorialnego danego obszaru. Kształtujące się w tej przestrzeni procesy stymulujące rozwój innowacji, a wykorzystujące specyfikę środowisk innowacyjnych poszczególnych terytoriów będących najważniejszą przyczyną budowania przewag konkurencyjnych, prowadzą do polaryzacji przestrzennej rozwoju, której skala zwiększyła się w czasie ostatniego kryzysu (Azomahou, Diene 2012; Jin, 2014; Robledo, Saavedra, 2016). Tym samym innowacje stają się czynnikiem, który odgrywa kluczową rolę w krystalizacji nowego modelu gospodarczego po kryzysie, gdyż inne uwarunkowania wzrostu, takie jak: wzrost ludności czy wzrost spowodowany konsumpcją, nie są już osiągalne w obecnych uwarunkowaniach, zwłaszcza w krajach i regionach rozwiniętych (Kowalski, 2011). Wspieranie innowacji stanowi również efekt postępującej integracji gospodarczej będąc „...obecnie przedmiotem wzmoczonej aktywności wspólnotowej. Wielokierunkowa polityka innowacyjna UE posługuje się złożonym instrumentarium, celem którego jest współpraca licznych podmiotów, m.in. władz krajowych i regionalnych, firm, jednostek naukowo-badawczych oraz partnerów społecznych. Na podnoszenie innowacyjności państw członkowskich Unia Europejska przeznacza znaczące

nakłady finansowe, wskazując na jej wyjątkowe znaczenie dla decydentów europejskich. Ważne jednakże jest, aby środki przeznaczane na innowacje w rzeczywisty sposób pobudzały konkurencyjność całej unijnej gospodarki. Należy też pamiętać, że kreowanie innowacji jest w dużej mierze procesem samoistnym, naturalnym oraz w wielu wypadkach spontanicznym, zorientowanym na dodatkowe korzyści, o czym przekonywał już kilkadziesiąt lat temu J. Schumpeter...” (Romanowska, 2014, s. 24). Należy jednak pamiętać, że Europa jako całość przegrywa konkurencję na rynku światowym pod względem innowacji w nauce i technologii oraz nie wykazuje widocznych specjalizacji w tym zakresie (Territorial Impact..., 2013). Uzasadnia to podjęcie systemowych działań wzmacniających ten czynnik rozwoju, co jednak jest niezmiernie trudne bez jednoczesnego powiększania zróżnicowań przestrzennych rozwoju. Aby nim przeciwdziałać z jednej strony należy przełamać domknięcie innowacyjnej wymiany międzykontynentalnej, która obecnie ogranicza się przede wszystkim do wnętrza triady: Europa-USA-Japonia z cały czas niedocenianym rynkiem chińskim. Z drugiej strony należy wzmacniać innowacyjne przepływy wewnątrz kontynentalne, zwłaszcza między Europą Zachodnią i Europą Środkowo-Wschodnią przy wykorzystaniu przede wszystkim efektów rozlewania się wiedzy (*spillover of knowledge*), a nie wypłukiwania wiedzy zmierzającego do trwałej peryferyzacji słabszych regionów (*lagging regions*) (Regional Outlook..., 2011). Stanowi to poważne wyzwanie ze względu na bardzo wyraźną lukę w umiejętnościach (Rodriguez-Pose, Tselios, 2011) oraz istotne różnice w zdolnościach innowacyjnych między regionami (Hollanders i inni, 2009). Brak działań w tym zakresie może doprowadzić jak twierdzą Capello, Caragliu, Nijkamp (2016) do utrzymania, a nawet pogłębienia się tych nieciągłości w zakresie poziomu innowacyjności w układzie regionalnym UE, w którym „...*zdolności absorpcji wiedzy i innowacje koncentrują się w obszarach metropolitalnych i obszarach produkcyjnych przemysłów nowych technologii północnych Włoch, południowych Niemiec oraz Finlandii...*” (Territorial Impact..., 2013, s. 65). Przełamanie tych negatywnych tendencji wymaga zwrócenia uwagi na współczesne uwarunkowania rozwoju innowacji i ich geograficzną specyfikę w Europie. Innowacjom sprzyja aglomeracja przestrzenna działalności gospodarczej w formie klastrów, tworząca warunki dla wymiany informacji oraz łączenia potencjałów pojedynczych podmiotów, a także sprzyjająca kształtowaniu powiązań międzysektorowych i interdyscyplinarnych, co w

większym stopniu jest i będzie obserwowane w państwach i regionach Europy Środkowo-Wschodniej próbujących przełamać barierę pułapki średniego wzrostu (Cooke i inni, 2011; Kaharas, Harinder, 2011; Jones, 2015). Innowacyjność opiera się również na dynamicznym rozwoju innowacji instytucjonalnych, których brak staje się kluczową barierą rozwojową, a które powinny dotyczyć też innowacyjnych koncepcji i instrumentów polityki regionalnej, co może i powinno rozwijać się we wszystkich państwach członkowskich UE (Capello, Caragliu, Nijkamp, 2016). W końcu współczesne innowacje stoją przed nowymi wyzwaniami, czego przykładem są innowacje kreowane przez użytkowników (*user-driven innovation* – UDI), czyli innowacje tworzone przy udziale użytkowników danego produktu lub odbiorców usługi. Ich rozwoju należy oczekiwać w pierwszej kolejności w silniejszych ekonomicznie regionach Europy Zachodniej oraz próbujących skracać dystans rozwojowy najsilniejszych obszarach metropolitalnych nowej części UE (Rosted, 2005).

Konkretyzacja operacyjna czynnika innowacji technologicznych i organizacyjnych uwzględniająca wskazane trendy przemian powinna odbywać się w układzie dwóch głównych subczynników:

- *innowacyjność* – rozumianej jako zdolność do generowania i przyswajania szeroko rozumianych innowacji technologicznych i organizacyjnych stanowiących m.in. konsekwencje procesu uczenia się regionów (*learning regions*) oraz efektów rozlewania się wiedzy (*knowledge spillover*). Innowacje w dynamicznie zmieniających się uwarunkowania oddziaływania przemian globalizacyjnych wzmacnianych pogłębiającą się integracją gospodarczą należy rozpatrywać jako zdolność do kreacji innowacji w dwóch ujęciach: ex-ante oraz ex-post. W ujęciu ex-ante innowacyjność rozumiana jest jako przypuszczalna możliwość wprowadzenia nowych rozwiązań, natomiast w ujęciu ex-post oznacza wyniki działalności innowacyjnej w określonym czasie, która jest wypadkową nagromadzonej wcześniej wiedzy oraz doświadczenia (Weresa, 2007). Z jednej strony należy podkreślić, że wiedza stanowiąca podstawę dla innowacji, niezależnie od poziomu rozwoju danego obszaru, jest jednym z głównych przedmiotów obecnej fazy globalizacji. Z drugiej strony, w warunkach silnej konkurencji wzmacnianej konsekwencjami głównych współczesnych przemian społeczno-ekonomicznych oraz trudnych wyzwań okresu po kryzysie uprzywilejowaną pozycję w rozwoju innowacji mają najsilniejsze regiony, głównie Europy Zachodniej, które posiadają lepszą zdolność wykorzystania rosnących dochodów i efektów aglomeracyjnych (Capello, Caragliu, Nijkamp, 2016). Co bardzo istotne innowacyjność stanowi potwierdzony wynikami badań kluczowy element rezylencji w warunkach kryzysu (Popławski, Polak, 2011). Z tego powodu w identyfikacji czynnika innowacji technologicznych i organizacyjnych należy dążyć do

kwantyfikacji możliwości kreacji innowacji (ex-ante) oraz kwantyfikacji efektów procesów innowacyjnych (ex-post) pozwalających określić jego wielkość, strukturę i jakość (Romanowska, 2014). Innowacje bowiem jak stwierdza Capello (2014a) poprzez umiejętne zarządzanie wiedzą i kapitałem terytorialnym stanowią obecnie kluczowy czynnik sukcesu i wzrostu regionów.

- *środowisko innowacyjne* – obejmującego składniki i relacje między nimi w danym systemie terytorialnym kreującym warunki do inkubacji i rozwoju innowacji, który obejmuje poczwórną helisę: gospodarkę – administrację – naukę – społeczeństwo¹⁶ (Etzkowitz, Leydesdorff, 2000; Alfonso, Monteiro, Thompson, 2012). Identyfikując sposoby kreacji środowiska innowacyjnego i ich kwantyfikację operacyjną należy zwrócić uwagę na „...efektywność odgórnie administrowanych działań wspierających procesy innowacyjne, tak aby polityka innowacyjna Unii Europejskiej nie powieliła założeń europejskiego modelu socjalnego. Kształtowanie i realizacja polityki dotyczącej innowacyjności jest zadaniem o tyle trudnym, iż wymaga uwzględnienia silnych różnicowań w tym zakresie dostrzeganych w państwach członkowskich Wspólnoty, przy jednoczesnym rozwijaniu strategii wzmacniającej konkurencyjność wobec międzynarodowych rywali, w tym USA i Japonii...” (Romanowska, 2014, s.24). Kluczowym uwarunkowaniem dla kształtowania środowiska innowacyjnego, który powinien podlegać konkretyzacji w określaniu czynnika innowacji technologicznych i organizacyjnych jest zarządzania wiedzą, w tym tworzenie możliwości dla jej przepływów między poszczególnymi składnikami poczwórnej helisy (Capello, Caragliu, Nijkamp, 2009). Zdolność do generowania wiedzy lub absorpcji wiedzy w celu generowania innowacji jest uważana za najważniejszą, w warunkach oddziaływania globalizacji i integracji gospodarczej, determinantę wzrostu konkurencyjności (Territorial impact..., 2013). Jej podstawą, w sytuacji regionów nowych państw członkowskich Europy Środkowo-Wschodniej musi być wzmacnianie sieci powiązań z podmiotami zlokalizowanymi w silniejszych obszarach skutkujące efektywnym rozwojem wiedzy i jej przepływów. Dodatkowo należy pamiętać, że zwłaszcza w regionach słabszych nie może to odbywać się poprzez prosty wzrost nakładów na działalności B&R, który w tym przypadku nie prowadzi do prostego wzrostu innowacyjności (Olechnicka, 2013). Tworzenie środowiska innowacyjnego „...wzmacniającego badania, kapitał ludzki oraz zdolności innowacyjne regionów słabiej rozwiniętych oraz przejściowych może i powinno prowadzić do przejścia do łańcuchów wartości, którym towarzyszy rozwój zaawansowanych usług, takich jak: finansowe, doradztwo w zakresie zarządzania, zaawansowana logistyka, i to nie tylko w miastach głównych regionów, ale też w ośrodkach subregionalnych...” (Territorial Impact..., 2013, s.66). Oddziaływanie głównych współczesnych przemian społeczno-ekonomicznych wskazuje na rosnące znaczenie innowacji organizacyjnych związanych zwłaszcza ze wzmacnianiem sprawności organizacyjnej administracji, wzmacniania zachęt do uczenia się (Barca, 2009; Rodríguez-Pose, Novak 2013) oraz wskazanych już wcześniej korzyści poszerzania dostępu do nowych instrumentów finansowych (The Future of Financial ..., 2015).

¹⁶ Poszerzany również w literaturze przedmiotu o kolejny piąty element: środowisko naturalne społeczeństwa (Carayannis, Barth, Campbell, 2012).

Podsumowanie

Ustalenia niniejszego opracowania, ich systematyzacja oraz bazująca na nich interpretacja występujących tendencji i relacji przyczynowo-skutkowych prowadzą do trzech głównych wniosków wskazujących na generalne prawidłowości w zakresie rozpatrywanych zjawisk oraz procesów.

Analizowane główne współczesne przemiany społeczno-ekonomiczne obejmujące transformację, integrację gospodarczą, globalizację oraz postmodernizację stanowią istotne determinanty aktualnie zachodzących procesów rozwoju społeczno-ekonomicznego odnoszących się do każdego poziomu przestrzennego, w tym regionalnego. Używając terminologii Johna Naisbita (1982) można je określić mianem głównych megatrendów kształtujących współczesne warunki dla rozwoju społeczno-ekonomicznego, w tym rozwoju regionalnego i lokalnego. Ich oddziaływanie przenika się wzajemnie tworząc wiązkę zewnętrznych w stosunku do procesów endogenicznych uwarunkowań rozwojowych, zarówno w zakresie spontanicznych zmian rozwojowych, jak również w zakresie programowanej i realizowanej interwencji finansowanej ze środków publicznych w ramach polityki rozwoju. Wiązka tych uwarunkowań stanowi konsekwencję transformacji, która doprowadziła do postmodernizacyjnych warunków dla prowadzenia działalności gospodarczej, obecnie specyficznych dla współczesnego etapu rozwoju kapitalizmu kognitywnego¹⁷ (Harvey, 1990; Boutang, 2012). Są one wzmacniane globalizacją, której przejawy zwiększają się wraz z postępującym procesem integracji gospodarczej (Huwart, Verdier, 2013). Zakres tego oddziaływania, ze względu na odmienną genezę, istotnie różnicuje warunki rozwojowe regionów Europy Zachodniej oraz regionów Europy Środkowo-Wschodniej. O ile te pierwsze znalazły się pod oddziaływaniem wskazanych megatrendów w zgodzie z ich ewolucyjną ścieżką rozwoju, wykazującą wyraźną etapowość rozdzieloną momentami kryzysów ekonomicznych, to te drugie zostały wystawione na ich oddziaływanie

¹⁷ Rozumiany jako współczesny stan gospodarki, społeczeństwa i kultury cechujący się dematerializacją pracy (od pracy fizycznej do pracy intelektualnej) (Boutang, 2012), rozwojem społeczeństwa postindustrialnego (od przemysłu i prostych operacji na rzeczach do usług i skomplikowanych kompetencji interpersonalnych) (Bell, 1973), prymatem obiegu informacji nad dostępem do dóbr materialnych (od społeczeństwa rzeczy do społeczeństwa przepływów i społeczeństwa sieci) (Baudrillard, 1981; Castells, 2008).

w wyniku szokowej oraz głębokiej transformacji ustrojowej i gospodarczej lat dziewięćdziesiątych XX wieku. Transformacja skutkująca powrotem socjalistycznej Europy Środkowo-Wschodniej do bloku państw demokratycznych, których system gospodarczy opiera się na założeniach mieszanej gospodarki rynkowej uruchomiła w jej regionach procesy głębokich zmian zachodzących pod jednoczesnym oddziaływaniem wszystkich wskazanych megatrendów, co bardzo często skutkowało daleko idącymi konsekwencjami ekonomicznymi i społecznymi, których rezultaty nie zawsze były pozytywne. W tych trudnych uwarunkowaniach, prawdziwym wyzwaniem staje się efektywne oddziaływanie na czynniki rozwoju regionalnego zmierzające skutecznie do optymalizacji warunków prowadzenia procesów gospodarczych i w konsekwencji poprawy poziomu i jakości życia (The Future of Cohesion Policy..., 2015; Seventh report on economic, social and territorial cohesion..., 2017). Czynniki te bowiem zmieniają swój zakres, sposób interpretacji, mechanizm oddziaływania oraz istotnie różnicują się w przestrzeni.

Ewolucja podejść teoretycznych do procesów rozwojowych oraz czynników je kształtujących wprost nawiązuje do momentów przesileń obserwowanych w cyklach koniunkturalnych gospodarki, które przyjmując postać nieraz bardzo głębokich kryzysów stają się akceleratorami dla poszukiwań nowych modeli rozwoju i nowych podejść w interpretacji jego uwarunkowań, przebiegu oraz rezultatów. Jednym z takich momentów był z pewnością kryzys naftowy pierwszej połowy lat siedemdziesiątych XX w., który na gruncie teoretycznym zakończył okres optymizmu lat sześćdziesiątych bazujący na głębokim przekonaniu o skuteczności paradygmatu keynesowskiego w kontrolowaniu zagregowanego popytu (Plosser, 1989). Niedoskonałość modeli makroekonomicznych w wyjaśnianiu procesów rozwojowych w pełni uwidoczniła się w warunkach rosnących niekontrolowanych fluktuacji ekonomicznych wzmacnianych w warunkach recesji. Stanowiło to podstawę dla zwrócenia uwagi na zdobycze ówczesnej analizy mikroekonomicznej (Friedman, 1968; Lucas, 1976), co doprowadziło w rezultacie zarówno do zmiany podejść w modelach makroekonomicznych (endogenizacja czynników), jak również stricte wzrostu znaczenia czynników i samego procesu rozwoju regionalnego i lokalnego w wyjaśnianiu zmian społeczno-ekonomicznych. Należy zwrócić uwagę, że zachodzące w tym okresie zmiany stały się przyczyną i podstawą dla wykrystalizowania się postmodernizacyjnych warunków

funkcjonowania współczesnych gospodarek kapitalistycznych, które konsumując konsekwencje zmian transformacyjnych oraz rosnące oddziaływanie integracji gospodarczej i globalizacji doprowadziły do ukształtowania się nowych elastycznych modeli organizacji działalności gospodarczej oraz nowych modeli akumulacji i regulacji. Fakty te zwracają uwagę na współwystępowanie i współzależność przemian koncepcji teoretycznych oraz oddziaływania megatrendów przemian społeczno-ekonomicznych w procesie dotychczasowego redefiniowania czynników rozwojowych. Ostatni kryzys finansowy (2008 r.) i jego konsekwencje społeczno-ekonomiczne, stanowią zgodnie z powyższymi prawidłowościami uwarunkowania do dalszych zmian zarówno w warstwie teoretycznej jak i w warstwie praktycznej identyfikacji oraz kształtowania czynników rozwoju. W tej pierwszej przejawiają się one postępującą endogenizacją rozwoju (Grefe, 2007; Churski, Kołsut, 2017) oraz wzrostem znaczenia heterogeniczności przestrzeni, a w konsekwencji zróżnicowania kapitałów terytorialnych poszczególnych obszarów w kształtowaniu ich trajektorii rozwojowych (Camagni, 2008; Jewtuchowicz, 2016). W drugiej wiążą się z pogłębiającą się globalizacją wzmacnianą poszerzającymi się procesami integracji gospodarczej skutkującymi wzmacnianiem aspektów jakościowych kształtujących transformujące się uwarunkowania kapitalizmu kognitywnego. Uzasadnia to konieczność zweryfikowania dotychczasowego zakresu i znaczenia czynników rozwoju regionalnego, co stanowiło zasadniczy cel niniejszej pracy.

Współczesne zmiany zakresu i znaczenia czynników rozwoju regionalnego, dokonujące się w warunkach oddziaływania megatrendów przemian społeczno-ekonomicznych oraz ewolucji i adaptacji koncepcji teoretycznych służących ich identyfikacji i interpretacji można usystematyzować w trzech najważniejszych punktach:

- współczesne przemiany czynników rozwoju regionalnego stanowią efekt oddziaływania przemian społeczno-ekonomicznych związany z procesami integracji gospodarczej oraz globalizacji, które w największym stopniu kształtują zmieniające się warunki dla prowadzenia działalności gospodarczej oraz jakości życia mieszkańców określające specyfikę kolejnego, postmodernizacyjnego, etapu rozwoju gospodarki i społeczeństwa będącego następstwem zmian uruchomionych procesami transformacji,
- oddziaływanie głównych współczesnych przemian społeczno-ekonomicznych w mniejszym stopniu wpływa na zmianę katalogu czynników rozwoju regionalnego, a w

większym stopniu wskazuje na zmieniające się znaczenie w ich identyfikacji oraz kształtowaniu subczynników. Zmiany te potwierdzają specyfikę współczesnych tendencji procesów rozwojowych, w których systematycznie spada znaczenie wymiaru ilościowego czynnika na rzecz wzrostu znaczenia jego cech jakościowych, stanowiących aktualnie podstawę budowania przewag konkurencyjnych między poszczególnymi obszarami,

- w konsekwencji silnego oddziaływania na czynniki rozwoju regionalnego integracji gospodarczej i globalizacji koniecznością staje się włączenie przepływów składników je budujących w wewnętrzną konkretyzację operacyjną każdego z czynników rozwoju regionalnego. Współczesny etap głównych przemian społeczno-ekonomicznych oraz wynikających z nich zmian w uwarunkowaniach lokalnych i regionalnych rozwoju nie uzasadnia wyróżniania w strukturze czynników rozwoju regionalnego odrębnego czynnika związanego z przepływami osób, towarów i kapitału. Specyfika obecnych procesów rozwojowych uniemożliwia wręcz jednoznaczne rozdzielenie ich aspektów wewnętrznych i zewnętrznych. Potwierdza to rosnąca skala ich usieciowienia endogenicznego i egzogenicznego, w istotny sposób zależna od uwarunkowań instytucjonalnych oraz budująca poziom i jakość rezyliencji. Jest to widoczne zwłaszcza w przemianach zyskujących nieustannie na znaczeniu czynników kapitału ludzkiego, kapitału społecznego, innowacji technologicznych i organizacyjnych, których usieciowienie buduje jakość środowiska kapitału terytorialnego poszczególnych obszarów.

BIBLIOGRAFIA

- Afonso, O. Monteiro S., Thompson, M. 2012. A Growth Model for the Quadruple Helix. Journal of Business Economics and Management, <http://www.questia.com/read/1G1-310868541/a-growth-model-for-thequadruple-helix>, pobrano 20 września 2017r.
- Aldrich D. P., 2012. Building Resilience. Social Capital in Post – Disaster Recovery. The University of Chicago Press, Chicago.
- Ambroziak A. A., 2014. Review of the Literature on Determinants of the Locational Attractiveness of Regions. (W:) (red.) A. Ambroziak, New Cohesion Policy of the European Union in Poland. How It Will Influence the Investment Attractiveness of Regions in 2014-2020. Springer, 1-28.
- Amin A., 1999. An institutionalist perspective on regional economic development. International Journal of Urban & Regional Research, 23 (2), 365-378.
- Amin A., Thrift N., 1992. Neo-Marshallian nodes in global networks. International Journal of Urban and Regional Research. vol. 16.
- Annoni P., Dijkstra L., 2013. EU Regional Competitiveness Index. JRS Scientific and Policy Reports. European Commission, Luxembourg.
- Annual Reports of Board of Governors of the Federal Reserve System. <https://www.federalreserve.gov/publications/annual-report.htm>, pobrano 17 września 2017r.
- Antoci A., Sabatini F., Sodini M., 2009. The fragility of social capital, FEEM Working Paper.
- Antoszewski A., (red.) 2002. Demokracja w III Rzeczypospolitej. Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław.
- Antoszewski A., 1998. Tranzycja polityczna. W: (red.) A. Antoszewski, R. Herbut, Leksykon politologii, Atla2, Wrocław.
- Asheim B.T., Boschma B., Cooke P., 2011. Constructing regional advantage: platform policies based on related variety and differentiated knowledge bases. Regional Studies 45(7), 893–904.
- Aydalot Ph. (red.), 1986, Milieux innovateurs en Europe. Paris, GREMI, C3E.
- Azomahou T.T., Diene M., 2012. Polarization patterns in economic development and innovation. Structural Change and Economic Dynamics, Volume 23, Issue 4, 421-436.
- Balassa, B., 1961. The theory of economic integration. Published by Richard D. Irwin, Homewood. IL.
- Balassa, B., 1967. Trade creation and trade diversion in the European Common Market. The Economic Journal, vol. 77, 1-21.
- Balcerowicz L., Rzońca A., Łaszek A., 2015. Następne 25 lat. Jakie reformy musimy przeprowadzić, by dogonić Zachód. Raport Forum Obywatelskiego Rozwoju, Warszawa.
- Barca F., 2009. An agenda for a reformed Cohesion Policy. A place-based approach to meeting European Union challenges and expectations, Independent Report prepared at the request of Danuta Hübner, Commissioner for Regional Policy.
- Barca. F., McCann P., Rodríguez-Pose A., 2012. The case for regional development intervention: place-based versus place-neutral approaches. Journal of Regional Science, Vol. 52, No. 1, 2012, 134–152.
- Barcz J., Kawecka-Wyrzykowska E., Michałowska-Gorywoda K., 2007. Integracja europejska. Wolters Kluwer. Warszawa.
- Barczykowska A., 2011. Kapitał społeczny a zjawiska patologii społecznej w wielkim mieście. Oficyna Wydawnicza Impuls, Kraków.
- Barro R., Sala-i-Martin X., 2004. Economic growth, 2nd edition, MIT Press, Boston MA.
- Bartkowski J., 2003. Tradycja i polityka. Wpływ tradycji kulturowych polskich regionów na współczesne zachowania społeczne i polityczne, Wydawnictwo Akademickie Żak, Warszawa.
- Bartkowski J., 2007. Kapitał społeczny i jego oddziaływanie na rozwój w ujęciu socjologicznym. (W:) (red.) M. Herbst, Kapitał ludzki i kapitał społeczny a rozwój regionalny. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Bartnik K., M., 2016. Znaczenie kapitału ludzkiego i społecznego w rozwoju regionalnym na przykładzie Finlandii. Studia Oeconomica Posnaniensia, 4 (6), 7-26.
- Baudrillard J., 1981. For a Critique of the Political Economy of the Signs, Telos Press, St. Louis.

- Bauman Z., 1988. Sociology and postmodernity. *Sociological Review*, 36, 4, 790-813.
- Bauman Z., 1998. *Globalization. The Human Consequences*. Polity Press, Blackwell Publishers Ltd, Cambridge.
- Becker G.S., 1990. *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich* [przekład Helena Hagemeyerowa i Krzysztof Hagemeyer]. Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Becker, G. 1993. *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, 71, The University Press of Chicago.
- Beine M., Docquier F., Rapoport H., 2006. Brain drain and human capital formation in developing countries: winners and losers. *ECON Working Papers*, 23.
- Bell D., 1973. The coming of post-industrial society: a venture in social forecasting. Basic Books, New York.
- Berman Y., Phillips D., 2009. Social quality in post-industrial societies: the growth of migrant remittances in international social welfare. (W:) (red.) J. Powell, J. J. Hendricks, *The welfare state in post-industrial society: a global perspective*. Springer Dordrecht, 19-40.
- Bhagwati J., 2004. In defense of globalization. Oxford University Press, New York.
- Bleicher K., Berthel J. (red.), 2002. *Auf dem Weg in die Wissensgesellschaft. Veränderte. Strukturen, Kulturen und Strategien*, Frankfurt/Main: Frankf, Allg, Zeitung.
- Blok Z. 2006. Transformacja jako konwersja funkcji wewnątrzsystemowych na przykładzie Polski, Wydawnictwo UAM, Poznań.
- Bober J. i inni, 2013. Narastające dysfunkcje, zasadnicze dylematy, konieczne działania. Raport o stanie samorządności terytorialnej w Polsce. Małopolska Szkoła Administracji Publicznej, Kraków.
- Boeninger E., 1991. Governance and Development. *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, Supplement to the World Bank Economic Review and the World Bank Research Observer*.
- Borst, G.H., Stein J.L., 1964. *Economic growth in free market*, Columbia University Press, Columbia.
- Boudeville J. R., 1964. Note sur l'intégration des espaces économiques, „Cahiers de l'I.S.E.A. [Institut de Science Economique Appliquée]”, (Paris) 153, L, 14, 5-74.
- Boudeville J. R., 1972. *Aménagement du territoire et polarisation*, Editions M.-Th. Génin, Paris.
- Boudreaux, D.J., 2008. Comparative advantage. (W:) (red.) D.R. Henderson, *Concise Encyclopedia of Economics*, (2nd ed.), Library of Economics and Liberty, Indianapolis.
- Bourdieu P., 1986. *The Forms of Capital*, (W:) (red.) J.G. Richardson, *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Greenwood Press, New York.
- Boutang Y.M., 2012. *Cognitive Capitalism*, Wiley, New York.
- Bożyk P., 2008. *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Teoria i Polityka*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Bożyk P., Misala J., 2003. *Integracja ekonomiczna*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Braudel F., 2013. *Dynamika kapitalizmu*. Wydawnictwo Aletheia, Warszawa.
- Brenner, N., 1998. Global cities, glocal states: global city formation and state territorial restructuring in contemporary Europe. *Review of International Political Economy*, 5, 1–37.
- Budnikowski A., 2006. *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*. PWE, Warszawa.
- Bueno de Mesquita B., 2014. *Principles of international politics*. Department of Politics, New York University, SAGE, (5th ed.), New York.
- Bunge M., 1977. *Treatise on Basic Philosophy. Vol. 3, Ontology I: The Furniture of the World*. D. Reidel Publishing Company, Dordrecht/Boston.
- Byiers B., Vankeukelom J., 2014. What drives regional economic integration? Lesson from the Maputo Development Corridor and the North-South Corridor. Discussion Paper European Centre for Development Policy Management no. 157, February 2014, Maastricht.
- Camagni R, Capello R, 2014. Macroeconomic conditions beyond territorial elements in forecasting regional growth: the MASST3 model, *Science in Support of European Territorial Development and Cohesion Ed. ESPON (ESPO, Luxembourg)*, 139–145.
- Camagni R., 1999. The city as a milieu: applying GREMI's approach to urban evolution. *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 3, 591-606.
- Camagni R., 2008. Towards a Concept of Territorial Capital. (W:) (red.) R. Capello, R. Camagni, B. Chizzolini, U. Fratesi, *Modelling regional scenarios for the enlarged Europe*, Springer, Berlin, 33-47.
- Capello R, Caragliu A, Fratesi U, 2015. Advances in regional growth forecasting models: Conceptual challenges and methodological responses. *International Regional Science Review*.

- Capello R., 1999. Spatial Transfer of Knowledge in High-technology Milieux: Learning vs. Collective Learning Processes, *Regional Studies*, 33(4), 353-365.
- Capello R., 2007. *Regional economics*. Routledge, New York.
- Capello R., 2014a. *Regional Economics*. Routledge Advanced Texts in Economics and Finance, Routledge Taylor & Francis Group, London - New York.
- Capello R., 2014b. 4 Proximity and regional innovation processes: is there space for new reflections? (W:) (red.) A.Torre, F. Wallet, *Regional Development and Proximity Relations, New horizons in regional science*, Edward Elgar, 163-194.
- Capello R., Caragliu A., Nijkamp P., 2009. Growth: Increasing Returns in Cognitive Knowledge Use. Tinbergen Institute Discussion Paper, TI 2009 – 059/3, Amsterdam.
- Capello R., Caragliu A., Nijkamp P., 2016. The costs of the economic crisis: which scenario for the European regions? *Environment and Planning C: Government and Policy*, volume 34, 113–130.
- Carayannis E.G., Barth T.D., Campbel D.F., 2012. The Quintuple Helix innovation model: global warming as a challenge and driver for innovation. *Journal of Innovation and Entrepreneurship* 2012, <http://www.innovation-entrepreneurship.com/content/1/1/2>, pobrano 15 września 2017r.
- Castells M., 2008. *Społeczeństwo sieci*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Castells, M., 1996. *The Rise of the Network Society: The Information Age: Economy, Society, and Culture, Volume I*. Oxford: Blackwell Publishers.
- Chądzyński J., Nowakowska A., Przygodzki Z., 2007. *Region i jego rozwój w warunkach globalizacji*. Wydawca CeDeWu Sp. z o.o., Łódź.
- Chloupkova J., Svendsen G.L.H., Svendsen G.T., 2003. Building and destroying social capital: The case of cooperative movements in Denmark and Poland. *Agriculture and Human values* 20 (3), 241-252.
- Chojnicki Z., 1989. Podstawowe aspekty rozwoju społeczno-gospodarczego. (W:) (red.) A. Kukliński, *Współczesne problemy gospodarki przestrzennej Polski. Rozwój regionalny, rozwój lokalny, samorząd terytorialny*, 18, Warszawa, 107-121.
- Chojnicki Z., 1993. Postmodernistyczne zmiany globalnego porządku społeczno-gospodarczego. (W:) (red.), A. Kukliński *Polonia, quo vadis? Studia Regionalne i Lokalne*, 12 (45), Uniwersytet Warszawski, Warszawa, 166-204.
- Chojnicki Z., 1996. Region w ujęciu geograficzno-systemowym, (W:) (red.) T. Czyż, *Podstawy regionalizacji geograficznej*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań.
- Chojnicki Z., 2007. Geografia wobec problemów współczesnego świata. (W:) (red.) W. Maik, K. Rembowska, A. Suliborski, *Geografia a przemiany współczesnego świata. Podstawowe Idee i Koncepcje w Geografii*, t. 3, Wyższa Szkoła Gospodarki w Bydgoszczy, Bydgoszcz, 15-24.
- Chojnicki Z., 2010. Rozwój społeczno-ekonomiczny i jego główne aspekty aksjologiczne, (W:) (red.) Z. Chojnicki, *Koncepcje i studia metodologiczne w teoretyczne w geografii*, Wydawnictwo Naukowe Bogucki, Poznań, 115-130.
- Chojnicki Z., Czyż T., 2004. Główne aspekty regionalnego rozwoju społeczno-gospodarczego. (W:) (red.) J. J. Parysek, *Rozwój regionalny i lokalny w Polsce w latach 1989-2002*. Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań, 13-24.
- Chojnicki Z., Czyż T., 2005. Rozwój społeczno-gospodarczy w ujęciu regionalnym. *Biuletyn KPZK PAN* z. 219, Warszawa, 8-23.
- Chojnicki Z., Czyż T. 2006. *Aspekty regionalne gospodarki na wiedzy*. Poznań: Bogucki Wydawnictwo Naukowe,
- Christopherson S., Michie J., Tyler P., 2010. Regional resilience: theoretical and empirical perspectives. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, vol. 3, issue 1, 3-10.
- Churski P., 2008. Czynniki rozwoju regionalnego i polityka regionalna w Polsce w okresie integracji z Unią Europejską. Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań.
- Churski P., 2014a. The social and economic growth vs. the emergence of economic growth and stagnation areas. Bogucki Wydawnictwo Naukowe. Poznań.
- Churski P., 2014b. The polarization-diffusion model in the changes to the cohesion policy – the consequences to the direction of the growth policy. (W:) (red.) P. Churski, *The social and economic growth vs. the emergence of economic growth and stagnation areas*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań, 13-27.
- Churski P., 2017. Cohesion Policy in Poland. Assumption and implementation. 11th Slovak-Czech-Polish Seminar "Flows, Spaces and Societies in Central Europe" Trencianskie Teplice, June 14th - 16th, 2017, Book of

- abstracts, Editor: Vojtech Przybyla, Comenius University in Bratislava, Slovakia, Trencianske Teplice-Bratislava, 32.
- Churski P., Herodowicz T., Konecka-Szydłowska B., Perdał R., 2017. Współczesne wyzwania przemian czynników rozwoju regionalnego w warunkach podejścia zorientowanego terytorialnie. 02/2017 - Working Paper of FORSED Project, Zakład Analizy Regionalnej, Instytutu Geografii Społeczno - Ekonomicznej i Gospodarki Przestrzennej UAM, Poznań.
- Churski P., Kociuba D., Ochojski A., Polko A., 2017. Towards policy - Place-based policy and smart specialisation. (W:) K. Kopczevska, P. Churski, A.Ochojski, A.Polko. Measuring regional specialisation. New Approach, Palgrave Macmillan, Springer Nature: 267-380.
- Churski P., Kołsut B., 2017. Potencjał rozwojowy gminy Powidz w okresie postępującej endogenizacji procesów rozwoju. *Rozwój Regionalny i Polityka Regionalna*, Instytutu Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Gospodarki Przestrzennej UAM, z. 40, Wydawnictwo Naukowe Bogucki, Poznań, (w druku).
- Cleared for takeoff. Five megatrends that will change financial services. Deloitte, 2015.
- Coleman J.S., 1988. Social capital in the creation of human capital, *American Journal of Sociology*, 94.
- Communication on a European Economic Recovery Plan, COM(2008) 800, European Commission, 2009.
- Cooke Ph., 2006. Bliskość, wiedza i powstawanie innowacji. *Studia Regionalne i Lokalne*, z. 2 (24), Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa, 21-47.
- Cooke, Ph., Asheim B., Boschma R., Martin R., Schawrtz D., Tödling F., 2011. *Handbook of Regional Innovation and Growth*, Edward Elgar Publishing, Glos, Massachusetts.
- Cote, S., 2001. The Contribution of Human and Social Capital, *Canadian Journal of Policy Research*, 2.
- Crook S., Pakulski J., Waters Z., 1992. *Postmodernization. Change in advanced society*. Sage, London.
- Czapiński J., 2008. Kapitał ludzi i kapitał społeczny a dobrobyt materialny: polski paradoks. *Zarządzanie Publiczne*, 2, 5-27.
- Czapiński J., 2011. *Diagnoza społeczna 2011. Warunki i jakość życia Polaków*, (red.) J. Czapiński i T. Panek, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa.
- Czapiński J., Panek T., (red.) 2009. *Diagnoza społeczna 2009. Warunki i jakość życia Polaków*, Rada Monitoringu Społecznego, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Warszawie, Warszawa.
- Czapiński J., Panek T., (red.) 2013. *Diagnoza społeczna 2013. Warunki i jakość życia Polaków*, Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.
- Czech K., Czoj K., 2000. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w procesie rozwoju regionalnego w odniesieniu do realizacji wspólnej polityki regionalnej Unii Europejskiej. *Studia Ekonomiczne*, 14, 81-98.
- Czerny M., 2005. *Globalizacja a rozwój*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Dalimov R., 2009. The dynamics of trade creation and diversion effects under international economic integration. *Current Research Journal of Economic Theory*, 2009, vol. 1, 1-4.
- Davies S., Hallet M., 2002. Interactions between national and regional development, Working Paper 207, HWWA, Hamburg.
- Dicken P., 2015. *Global Shift. Mapping the Changing Contours of the World Economy*. Seventh Edition, The Guilford Press, New York, London.
- Doloreux D., Shearmur R., 2011. Collaboration, information and the geography of innovation in knowledge intensive business services, *Journal of Economic Geography*, first published online April 8, 2011.
- Domański B., Guzik R., Gwosdz K., Micek G., 2010. *Rozwój i struktura regionu w perspektywie długiego trwania – przypadek Małopolski*, (W:) (red.) A. Kukliński, K. Pawłowski, J. Woźniak, *Polonia quo vadis?*, UMWM, Kraków, 181-211.
- Domański S. R., 1993. *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Drewnowski J., 1994. Na drodze ku demokracji i gospodarce rynkowej. *Polityka społeczna*, 4, 1-2.
- Drobnia A., (red.), 2014, *Urban resilience concept and post-industrial cities in Europe*, University of Economics in Katowice, Helion.
- Drucker P. F., 1992. The New Society of Organizations. *Harvard Business Review*, 70 (5), 95–104.
- Drucker P. F., 1999. *Społeczeństwo pokapitalistyczne* [przekł. Grażyna Kranas]. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Dumas A., Turner B. S., 2009. Aging in post-industrial societies: intergenerational conflict and solifarity. (W:) (red.) J. Powell, J. J. Hendricks, *The welfare state in post-industrial society: a global perspective*. Springer Dordrecht, 41-56.

- Duszczyk M., Fihel A., Kiełkowska M., Kordasiewicz A., Radziwinowiczówna A., 2014. Analiza kontekstualna i przyczynowa zmian rodziny i diety MIG/AGEING. Studia i Materiały, 2, Ośrodek Badań nad Migracjami, Uniwersytet Warszawski, Warszawa.
- Działek J., 2008. Geografia kapitału społecznego. Regionalne zróżnicowanie zasobów kapitału społecznego w Polsce. (W:) (red.) M. S. Szczepański, K. Bierwiaczonek, T. Nawrocki, Kapitały ludzki i społeczny a konkurencyjność regionów, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.
- Działek J., 2011. Kapitał społeczny jako czynnik rozwoju gospodarczego w skali regionalnej i lokalnej w Polsce, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Dzunić M., Golubovic N., 2016. Social Capital and Corruption: Evidence from Western Balkan Countries. (W:) (red.) A. Karasavoglou i inni, The First Decade of Living with the Global Crisis Economic and Social Developments in the Balkans and Eastern Europe, Springer International Publishing, Switzerland, 93-101.
- Economic Crisis in Europe: Causes, Consequences and Responses, European Economy, 7, European Commission, 2009, Luxembourg.
- ECR2: Economic Crisis: Resilience of Regions, Final Report, version 31 August 2014, ESPON, Luxembourg.
- Emmers, R., 2004. Globalization and Non-traditional Security Issues: A Study of Human and Drug Trafficking in East Asia. Institute of Defence and Strategic Studies, RSIS Working Paper, No. 62, Singapore.
- Etzkowitz H., 2002. The Triple Helix of University-Industry-Government, Implications for Policy and Evaluation, Science Policy Institute, Working Paper, no. 11, Stockholm,
- Etzkowitz H., Leydesdorff L., (red.), 1997. The University in the Global Knowledge Economy. Pinter, London.
- Etzkowitz H., Leydesdorff L., 2000. The dynamics of innovation: from National Systems and "Mode 2" to a Triple Helix of university-industry-government relations. Research Policy 2000.
- The EU's response to support the real economy during the economic crisis: an overview of Member States' recovery measures'. European Economy – Occasional Papers 51, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, European Commission, 2009.
- Experiencing the economic crisis in the EU: Changes in living standards, deprivation and trust. Eurofund, European Quality of Life Survey, 2012, Dublin.
- Fagerberg J., Verspagen B., 2009. Innovation studies – The emerging structure of a new scientific field, "Research Policy", t. 38, nr 2, 218–233.
- Faggian, A., McCann, P., 2009. Human Capital and Regional Development, w: Handbook of Regional Growth and Development Theories, Edward Elgar, Northampton.
- Farole T., Rodríguez-Pose A., Storper M., 2011. Human geography and the institutions that underlie economic growth, Progress in Human Geography, 35, 1, 58-80
- Fidrmuc J., Gërghani K., 2008. Mind the Gap! Social Capital, East and West. Journal of Comparative Economics 36, 264-286.
- Fiedor B. 2006. Nowa Ekonomia Instytucjonalna jako podstawa teoretycznej refleksji nad procesem transformacji od gospodarki centralnie sterowanej do rynkowej. (W:) (red.) J. Kleer, A. Kondratowicz, Wkład transformacji do teorii ekonomii. Wyd. CeDeWu, Warszawa, 11-27.
- Florida R., Jonas A., 1991. U.S. Urban Policy: The Postwar State and Capitalist Regulation. Antipode, 23, 4, 349-384.
- Florida, R., 2003. City and The Creative Class, City and Community, 2 (1), 3-19.
- Foster K.A., 2007. A Case Study Approach to Understanding Regional Resilience, Working Paper 2007-2008, Institute of Urban and Regional Development, University of California, Berkeley.
- Friedman M., 1968. The role of monetary policy, „American Economic Review”, Vol. 58(2), 1–17.
- Friedman T. L., 2001. Lexus i drzewo oliwne. Zrozumieć Globalizację. Dom Wydawniczy Rebis, Poznań.
- Friedmann J., 1967. A general theory of polarized development, Santiago: Ford Foundation, Urban and Regional Development Advisory Program in Chile, Op. 81.
- Friedmann J., Alonso W., 1964. Introduction, (W:) (red.) J. Friedmann, W. Alonso, Regional development and planning. A reader, Cambridge, Mass: MIT Press, 1-13.
- Fujita M., Krugman P., 2004. The new economic geography. Past, present and the future, Papers in Regional Science, vol. 83, 139-164.
- Fujita M., Krugman P., Venables A., 1999, The spatial economy: cities, regions, and international trade, Cambridge-London: MIT Press.
- Fukuyama F., 1997. Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu, PWN, Warszawa–Wrocław.

- Fukuyama F., 2003. Kapitał społeczny, Kultura ma znaczenie. (W:) (red.) L.E. Harrison, S.P. Huntington, Zysk i S-ka, Kraków.
- Fukuyama, F., 1997. Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- The Future of Cohesion Policy. Report I, Committee of Regions, European Union, 2015,
- The Future of Financial Services. How disruptive innovations are reshaping the way financial services are structured, provisioned and consumed, An Industry Project of the Financial Services Community, World Economic Forum, Prepared in collaboration with Deloitte, Final Report, June 2015.
- Gemzik-Salwach, A. 2009. Innowacje finansowe jako przyczyna kryzysu na rynkach międzynarodowych, E-Finanse, Finansowy Kwartalnik Internetowy 3.
- Gerst J., Doms M., Daly M.C., 2009. Regional Growth and Resilience: Evidence from Urban IT Centers, FRBSF Economic Review, 1-11.
- Giddens A., 1991. Modernity and Self-Identity: Self and Society in the Late Modern Age. Polity Press, Cambridge.
- Giddens A., 2008. Konsekwencje nowoczesności. Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Gill I., Sugawara N., 2013. What can countries in central Europe do for the European Project? Complete the convergence, CEPR's Policy Portal, <http://voxeu.org/article/central-european-reforms-beacon>, pobrano: 26 października 2017r.,
- Glaeser E., Kerr S., Kerr W., 2012. Entrepreneurship and Urban Growth: An Empirical Assessment with Historical Mines. NBER Working Paper no. 18333. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Głuszczyk D., 2011. Istota rozwoju regionalnego i jego determinanty. *Ekonomia*, (5) 17, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław, 68-80.
- Golawska-Witkowska G., Mazurek-Krasodomska E., Rzeczycka A., 2015. Transformacja systemów bankowych w wybranych krajach bałtyckich. Politechnika Gdańska, Wydział Zarządzania i Ekonomii, Gdańsk.
- Gołębiewski J., Podlińska O., 2015. Konkurencyjność polskich regionów na tle Unii Europejskiej. (W:)(red.) K.Krzyżanowska, M.Roman. Problemy rozwoju regionalnego i lokalnego w Polsce. Urząd Miejski w Pułtusku. Katedra Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa Wydziału Nauk Ekonomicznych Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Wydawnictwo ALEKSANDER. Pułtusk, 11-21.
- Golejewska A., Gajda D., 2012. Analiza potencjału konkurencyjnego polskich regionów. Analizy i Opracowania KEIE UG nr 05/2012 (015), Gdańsk.
- Goliszek A., 2014. Homogenizacja i heterogenizacja zachowań konsumenckich w społeczeństwie globalnym. *Handel Wewnętrzny*, 1(354), 101-109.
- Goode W., 2003. Dictionary of Trade Policy Terms. Cambridge University Press, 4 edition, Cambridge.
- Gorzela G., 1989. Rozwój regionalny Polski w warunkach kryzysu i reformy. *Rozwój Regionalny, Rozwój Lokalny*, Samorząd Terytorialny, 14, Uniwersytet Warszawski.
- Gorzela G., 2009. Fakty i mity rozwoju regionalnego. *Studia Regionalne i Lokalne*, 2(36), Warszawa, 5-27.
- Gostomski E., 2014. Finansyzacja w gospodarce światowej. *International Business and Global Economy*, 33, 299-311.
- Gottlieb P. D., Fogarty M., 2003. Educational attainment and metropolitan growth. *Economic Development Quarterly*, 17(4), 325-336.
- Grefe X. 2007. The Role of the Social Economy i Local Development. (W:) (red.) A. Noya, E. Clarence, The Social Economy. Building Inclusive Economies. OECD, Paris, 91-117.
- Grossman, S.J., Oliver D.H., 1986. The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration. *Journal of Political Economy* 94(4), 691-719.
- Growiec K., 2011. Kapitał społeczny. Geneza i społeczne konsekwencje. ACADEMICA Wydawnictwo SWPS, Warszawa.
- Grzelak-Kostulska E., Sypion-Dutkowska N., Michalski T., 2017. Changes in the health situation of the population of Poland following the accession to the European Union (compared to Central and Eastern European countries). *Journal of Geography, Politics and Society*, 7(1), 24-38.
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L., 2008. Social Capital as Good Culture. *Journal of the European Economic Association*, 6 (2-3).
- Gwiazda A., 1998. Globalizacja i regionalizacja gospodarki światowej. Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.

- Gwosdz K., 2014. *Pomiędzy starą a nową ścieżką rozwojową. Mechanizmy ewolucji struktury gospodarczej i przestrzennej regionu tradycyjnego przemysłu na przykładzie konurbacji katowickiej po 1989 r.*, Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie, Kraków.
- Gwosdz K., 2014. *Pomiędzy starą a nową ścieżką rozwojową. Mechanizmy ewolucji struktury gospodarczej i przestrzennej regionu tradycyjnego przemysłu na przykładzie konurbacji katowickiej po 1989 roku.*, IGI GP UJ, Kraków.
- Habermas J., 1984. *The Theory of Communicative Action (vol. I): Reason and the Rationalization of Society*. Beacon Press, Boston.
- Habermas J., 1987. *The Theory of Communicative Action (vol. II): Lifeworld and system: a critique of functionalist reason*. Beacon Press, Boston.
- Haliassos M., 2013. *Financial Innovation: Too Much or Too Little?*. MIT Press.
- Hanifan L.J., 1916. *The Rural School Community Center*. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, No. 67.
- Hardy J., 2010. *Crisis and Recession in central and Eastern Europe*. *International Socialism Journal*, 128, 111-128.
- Harvey D., 1985. *The Urbanization of Capital. Studies in the History and Theory of Capitalist Urbanization 2*. Basil Blackwell, Oxford.
- Harvey D., 1989. *The Condition of Postmodernity: An Enquiry into the Origins of Cultural Change*. Oxford, UK: Blackwell.
- Harvey D., 1990. *The condition of postmodernity*. Blackwell, Cambridge.
- Harvey D., 1996. *Justice, Nature and the Geography of Difference*. Blackwell, Oxford.
- Harvey D., 2005. *Spaces of neoliberalization: towards a theory of uneven geographical development*. Steiner, Stuttgart.
- Harvey D., 2010. *A Companion to Marx's Capital*. Verso, London, New York.
- Harvey D., 2016. *Przestrzenie globalnego kapitalizmu*. Instytut Wydawniczy Książka i Prasa.
- Harvey D., 2016. *The Ways of the World*. Profile Books, London.
- Hassink R., 2005. *How to unlock regional economies from path dependency? From learning region to learning cluster*, *European Planning Studies*, 13, 4, 521-535.
- Held D., McGrew A., Goldblatt D., Perraton J., 1999. *Global transformations: Politics, economics and culture*. Stanford University Press, Stanford.
- Hemerijck A., 2009. *In search of a new welfare state in Europe: an international perspective*. (W:) (red.) J. Powell, J. J. Hendricks, *The welfare state in post-industrial society: a global perspective*. Springer Dordrecht, 71-98.
- Herbst, M. (red.), 2007. *Kapitał ludzki i społeczny a rozwój regionalny*. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Hilpert U. (red.), 2006. *Knowledge in the region*. *European Planning Studies*, Vol. 14, No. 5, 581-599.
- Hodgson G.M., 2014. *What is capital? Economists and sociologists have changed its meaning: should it be changed back?* *Cambridge Journal of Economics*, 38, 1063–1086.
- Hollanders, H., Tarantola, S., and Loschky, A., 2009. *Regional Innovation Scoreboard (RIS)*.
- Hopkins T. K., Wallerstein I. (red.), 1996. *The Age of Transition. Trajectory of the World-System 1945-2025*. Zed Books, London, New York.
- Hosny A.S., 2013. *Theories of economic integration: A survey of the economic and political literature*. *The International Journal of Economy, Management and Social Sciences*, 2(5) May 2013, 133-155.
- How Regions Grow*, Organisation for Economic Cooperation and Development. 2009, Paris.
- Hudson R., 1999. *The Learning Economy, the Learning Firm and the Learning Region, A Sympathetic Critique of the Limits to Learning*. *European Urban and Regional Studies*, 6, 1, 59-72.
- Hudson R., 2010. *Resilient regions in an uncertain world: wishful thinking or a practical reality?* *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 3, 1, 11-25.
- Huntington S.P., 1995. *Trzecia fala demokracji*. PWN Warszawa.
- Huwart J.Y., Verdier L., 2013. *Economic Globalisation. Origins and consequences*, OECD Insights, OECD Publishing.
- The impact of the financial and economic crisis on potential output*. *European Economy – Occasional Papers 49*, Informacja o rozmiarach i kierunkach czasowej emigracji z Polski w latach 2004-2015. Notatka informacyjna, Główny Urząd Statystyczny, 5 września 2016, Warszawa.

- InterAction Council. Economies in Transition. The Prague Statement., New York, 1991.
- Investing or Growth: Building Innovative Regions Background Report, Meeting of the Territorial Development Policy Committee (TDPC) at Ministerial Level 31 March 2009, Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris.
- Isard W., 1960. Methods of regional analysis: an introduction to regional science, John Wiley&Sons Inc., New York.
- Jabłoński, Ł., 2012. Kapitał ludzki a konwergencja gospodarcza, C.H. Beck, Warszawa.
- Jameson F., 1992. Postmodernism, or, The Cultural Logic of Late Capitalism. Verso, London, New York.
- Janc K., 2009. Zróżnicowanie przestrzenne kapitału ludzkiego i społecznego w Polsce, Instytut Geografii i Rozwoju Regionalnego Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław.
- Janowicz A., 2016. Ocena wpływu środków Unii Europejskiej na wybrane wskaźniki społeczno-gospodarcze Polski w latach 2004-2013. Myśl Ekonomiczna i Polityczna, nr 1 (52), 56-115.
- Jarmołowicz, Piątek 2013. Polska transformacja gospodarcza. Przesłanki – przebieg – rezultaty. W: W poszukiwaniu nowego ładu ekonomicznego, (W:) (red.) S. Owsiak, A. Pollok. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa, 71-89.
- Jencks C., 1996. What Is Post-Modernism? Academy Editions, London.
- Jewtuchowicz A., 2013, Terytorium i współczesne dylematy jego rozwoju. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Jewtuchowicz A., 2016, Terytorium i terytorializacja w europejskiej polityce rozwoju regionalnego. Studia Prawno-Ekonomiczne, t. XCVIII, 221-235.
- Jin, F. H., 2014. Evolutionary research on the imbalance and polarization development of regional logistics. International Conference on Management Science & Engineering 21th Annual Conference Proceedings. Helsinki, 636-642.
- Joaquim S., 1987. Economies and diseconomies of scale. The New Palgrave: A Dictionary of Economics, 2, London: Macmillan.
- Jones, Charles I. 2015. The Facts of Economic Growth. NBER Working Paper 21142, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Kaczmarczyk P., Tyrowicz J., 2008. Migracje osób z wysokimi kwalifikacjami. Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa. http://obywatelskieinfo.ngo.pl/files/1bezrobocie.org.pl/public/biuletyny_fise/biuletyn_fise_nr4_kwalifikowani.pdf, pobrano: 5 października 2016r.
- Kaldor N., 1970. The case for regional policies. Scottish Journal Political Economy, vol. 17, 337-348.
- Kharas H., Harinder K. 2011. What Is the Middle-Income Trap, Why Do Countries Fall into It, and How Can It Be Avoided? Global Journal of Emerging Market Economies, 3, (3), 281–89.
- Kleer J., 2002. Imitations and Transition: Transition Report Commentary, Ekonomia nr 7.
- Kleer J., 2008. Transformacje i problemy z nimi związane. (W:) (red.) M. Bednarki, J. Wilkin, Ekonomia dla prawników i nie tylko. Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa, 438-460.
- Knack S., Keefer P., 1997. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-country Investigation, Quarterly Journal of Economics, vol. 112, no. 4, 1251–1288.
- Kociszewski J., 2006. Mobilność siły roboczej w Polsce w procesie transformacji w układzie przestrzennym. Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, 8, 449-469.
- Kołodko G. W., 2001. Globalizacja a perspektywy rozwoju krajów posocjalistycznych. Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa "DOM ORGANIZATORA", Toruń.
- Kołodko G., 2009. Wielka Transformacja 1989-2029. Uwarunkowania, przebieg, przyszłość. Ekonomista, 2009/3, 353-371.
- Komorowski J. W., 2010. Kapitał ludzki i jego współwystępowanie z sukcesem miasta (na przykładzie miast polskich). Koncepcje i instrumenty zarządzania procesami rozwoju i rewitalizacji miast. Studia miejskie, 1, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole, 213 -233.
- Kondratowicz-Pozorska J., 2015. Przeciwdziałania patologiom społecznym sposobem na wzmacnianie kapitału społecznego województwa zachodniopomorskiego. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach, seria: Administracja i Zarządzanie 106 (33), 63-73.
- Kotler Ph., Keller, K.L., 2012. Marketing, Rebis, Poznań.
- Kowalska K., 2010. Rola instytucji w rozwoju. (W:) (red.) A. Bąkiewicz, U. Żuławska, Rozwój w dobie globalizacji, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, 385-400.

- Kowalski M.A., 2011. Wpływ kryzysu gospodarczego na procesy współpracy i konkurencji. *Master of Business Administration*. 2/2011, (112), Akademia Leona Koźmińskiego, 30-42.
- Kowalski T., 2009. Polska transformacja gospodarcza na tle wybranych krajów Europy Środkowej. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, rok LXXI-z.2-2009, 253-278.
- Kowalski T., 2010. Zmiany w kapitale ludzkim a działania jednostek samorządu terytorialnego. *Studia Lubuskie*, 6, PWSZ, Sulechów, 291-312.
- Kozak, M. 2015. „Co wymyśli chodnik, czyli polska atrapa rozwoju”. *Wyborcza.pl*. http://wyborcza.pl/magazyn/1,145247,18019268,Co_wymysli_chodnik_czyli_polska_atrapa_rozwoju.html, pobrano 20 listopada 2017r.
- Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2010-2020: Regiony, miasta, obszary wiejskie, 2009. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- Krugman P., 1991a. Increasing returns and economic geography. *Journal of Political Economy*, 99, 3, 483-499.
- Krugman P., 1991b. *Geography and Trade*. The MIT Press, Cambridge.
- Krugman P., 1995. *Development geography, and economic theory*, Ohlin Lectures, MIT Press, Cambridge-London.
- Krzyżanowska K., Kowalewska M.D., 2015. Działalność małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce na tle krajów UE. (W:) (red.) K.Krzyżanowska, M.Roman. *Problemy rozwoju regionalnego i lokalnego w Polsce*. Urząd Miejski w Pułtusk. Katedra Ekonomiki Edukacji, Komunikowania i Doradztwa Wydziału Nauk Ekonomicznych Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Wydawnictwo ALEKSANDER, Pułtusk, 22-28.
- Kuder D., 2004. Transfer technologii a proces globalizacji we współczesnym życiu gospodarczym. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie*, 6, 97-107.
- Kunasz M., 2004. Teoria kapitału ludzkiego na tle dorobku myśli ekonomicznej. (W:) (red.) A. Manikowski, A. Psyk, *Unifikacja gospodarek europejskich: szanse i zagrożenia*. Uniwersytet Warszawski, Warszawa.
- Kurowski M., 2015. Kapitał społeczny w okresie kryzysu społeczno-gospodarczego. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 2, 84-96.
- Kuźniar R., 2002. Globalizacja i polityka zagraniczna. (W:) (red.) M. Pietraś, *Oblicza procesów globalizacji*. Wydawnictwo UMCS, Lublin, 69-84.
- Lall S., 2002. Globalization and development: perspectives for emerging nations. Prepared for the BNDES 50th Anniversary Seminar, Rio de Janeiro, Brazil, September 12, 2002. http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/seminario/novosrumos_Sanjaya.pdf, pobrano 4 października 2016r.
- Lambooy J., 2005. Innovation and knowledge: theory and regional policy. *European Planning Studies*, 13, 8, 1137-1152
- Łaszek A., 2015. Następne 25 lat. Jakie reformy musimy przeprowadzić, by dogonić Zachód? *Forum Obywatelskiego Rozwoju*, Warszawa.
- Lawrence R.Z., 1997. Preferential trading arrangements: The traditional and the new. (W:) (red.) A. Galal, B.Hoekman, *Regional partners in global markets: limits and possibilities of the Euro-Med Agreements*. Center for Economic Policy Research and The Egyptian Centre for Economic Studies.
- Łażniewska E., Gorynia M., 2012. *Konkurencyjność regionalna. Koncepcje-strategie-przykłady*. Wydawnictwo Naukowe PWN. Warszawa.
- Leon-Ledesma M. A., Thirlwall A. P., 2002, The endogeneity of the natural rate of growth, *Cambridge Journal of Economics*, 26, Cambridge Political Economy Society, 441-459.
- Liberska B., 1998. Procesy globalizacji i regionalizacji w gospodarce światowej. (W:) *Globalizacja gospodarki światowej a integracja Regionalna*, Komitet Prognoz „Polska w XXI w.”, PAN, Warszawa.
- Lin N., 2001. Building a network of social capital. (W:) (red.) N.Lin, K.Cook, R.S.Burt, *Social Capital. Theory and Research*, Aldine De Gruyter, New York.
- Lins K. V., Servaes H., Tamayo A., 2015. Social Capital, Trust, and Firm Performance during the Financial Crisis, *ECGI Working Paper Series in Finance*, 446.
- Lipietz A., 1987. *Mirages and Miracles: the Crises of Global Fordism*. Verso, London.
- Lipsey, R.G. Lancaster K., 1956. The general theory of second best. *Review of Economic Studies*, 24, (1), 11-32.
- Lizieri C., 2009. *Towers of capital: Office Markets & International Financial Services*. Wiley-Blackwell. London.
- Longi, S., Nijkamp P., 2007. *Economic Integration and Labour Markets: Ways Forward*. Regionalization, Growth and Economic Integration, Physica-Verlag, 3-24.

- Lubbe A., 2010. Globalizacja i regionalizacja we współczesnej gospodarce światowej. (W:) (red.) A. Bąkiewicz, U. Żuławska *Rozwój w dobie globalizacji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, 36-63.
- Lucas R. E., 1976. Econometric policy evaluation: A critique, „Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy”, Vol. 1(1), 19–46.
- Lucas R. E., 1988. On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22,(1), 3-42.
- Lucas R.E., 1990. Why doesn't capital flow from rich to poor countries ? *American Review, Papers and Proceedings*, 92-96.
- Łukaszewicz A., 2008. W kwestii roli nauki i techniki w epoce globalizacji. *Zeszyty Naukowe, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne*, 6, 139-147.
- Lytard J. F., 1979. *La Condition postmoderne: Rapport sur le savoir*. Éditions de Minuit. Paris, Wydanie polskie, 1997, *Kondycja ponowoczesna, Raport o stanie wiedzy*, Fundacja Aletheia, Warszawa.
- Ma X., Timberlake M., 2013. World City Typologies and National City System Deterritorialisation: USA, China and Japan. *Urban Studies*, 50(2), 255 – 275.
- Machlup, F., 1977. *A history of thought on economic integration*. New York: Columbia University Press.
- Mahroum S., 2000. Highly skilled globetrotters: mapping the international migration of human capital. *R&D Management*, 30(1), 23-32.
- Maik W., 2016. Idee postmodernizmu w geografii społeczno-ekonomicznej. *Przegląd Geograficzny*, 88, 4, 425-440.
- Makieła Z., 2003. Przejawy procesu globalizacji w rozwoju infrastruktury transportowej w Polsce. (W:)(red.) Z. Ziolo, Z. Makieła, *Przemysł w procesie globalizacji*. Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG, nr 6, Warszawa-Kraków.
- Makowski K., 2000. Kapitał ludzki w skali mikroekonomicznej. (W:)(red.) Zarządzanie kapitałem ludzkim w przedsiębiorstwie, *Monografie i Opracowania SGH*, 470, Warszawa.
- Makulska D., 2012. Kluczowe czynniki rozwoju w gospodarce opartej na wiedzy. *Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego, Szkoła Główna Handlowa*, 88, 169-193.
- Marinov E., 2014. Economic integration theories and the developing countries. Economic Research Institute at BAS, South-East Research Centre. Munich Personal RePEc Archive, MPRA Paper no. 63310, September 2014, Munich.
- Markiewicz M., 2011. Transformacja sektora bankowego krajów bałtyckich. „Problemy współczesnej gospodarki światowej”, *Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego*, 30, 149-166.
- Markowska-Przybyła U., 2016. Determinanty kapitału społecznego w kontekście możliwości oddziaływania władz publicznych. *Prace naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 418, 240-251.
- Markowski T., 2015. Zintegrowane planowanie rozwoju – dylematy i wyzwania. *Studia KPZK PAN*, 161, 12-26.
- Marshall A., 1920. *Principles of Economics*, 8th ed., Macmillan, London.
- Martin R., 1999. Public policies, regional inequalities and growth, *Journal of Public Economics*, 73, 85–105.
- Martin R., 2008. National growth versus regional equality? A cautionary note on the new trade-off thinking in regional policy discourse, *Regional Science, Policy and Practice*, 1, 3-13.
- Martin R., Sunley P., 2011. The new economic geography and policy relevance, *Journal of Economic Geography*, 11, 2, 357-369.
- Masik G., Sagan I., 2013. *Economic Resilience. The Case Study of Pomorskie Region*, *Raumforschung und Raumordnung, Bericht aus Forschung und Praxis*. Springer, Berlin.
- McCann P., Varga A., 2015. The Reforms to the Regional and Urban Policy of the European Union: EU Cohesion Policy, *Regional Studies*, 49:8, 1255-1257.
- McDonald, S. and Roberts, J., 2002. Multiple Forms of Human Capital in an Augmented Solow Model: A Panel Data Investigation, *Economic Letters*, 74 2, 271-6.
- Michalski T., 2016. The differentiation of the health situation in European post-Communist countries after 1990, *Geography and Tourism*, 4(1), 33–42.
- Migracje czasowe Polaków. Sondaż Millward Brown, <http://www.polskatimes.pl/artukul /3796271, millward-brown-dla-faktow-41-proc-mlodych-polakow-gotowych-na-emigracje-z-kraju-video,id,t.html> – pobrano 20 października 2017r.
- Milleville J., 2009. Wpływ integracji ekonomicznej na handel ugrupowania regionalnego na przykładzie Unii Europejskiej. *Barometr Regionalny*, 2 (16), Zamość, 55-69.
- Mironczuk J., 2013. Kapitał ludzki w dobie globalizacji i integracji. *Studia Ekonomiczne*, 139, 29-40.

- Mitrega-Niestrój K., 2012. Skutki światowego kryzysu finansowego w sferze realnej – ujęcie międzynarodowe. *Studia Ekonomiczne*, 122, 159-171.
- Molle W., 2006. *The Economics of European integration: theory, practice, policy*. Ashgate Publishing, Burlington.
- Molle W., 2007. *European Cohesion Policy*, Routledge, London.
- Molle W., Cappellin R., 1988. *Regional impact of Community policies*. Aldershot, Avebury.
- Moraczewska A., 2002. Korporacje transnarodowe w procesach globalizacji. (W:) (red.) M. Pietraś, *Oblicza procesów globalizacji*, Wydawnictwo UMCS, Lublin, 85-103.
- Mucha-Leszko B., 2012. Korzyści międzynarodowej integracji gospodarczej a osiągnięcia i problemy Unii Europejskiej. (W:) (red.) W. Bieńkowski, S.I. Bukowski, G. Olszewska. *Przyszłość integracji europejskiej – konkurencyjność i rynki*. Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa, 15-42.
- Murray W. E., Overton J., 2015. *Geographies of globalization*. Routledge Taylor & Francis Group, London and New York.
- Mussa M., 2000. Factors driving global economic integration. Presented in Jackson Hole, Wyoming at a symposium sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City on "Global Opportunities and Challenges". 25 August 2000, <https://www.imf.org/en/News/Articles/2015/09/28/04/53/sp082500> pobrano 1 października 2016r.
- Myrdal G., 2017. *The Political Element in the Development of Economic Theory*. Routledge, London, New York.
- Naisbitt J., 1982. *Megatrends. Ten New Directions Transforming Our Lives*. Warner Books / Warner Communications Company, New York.
- Nazarczuk J. M., 2013. Wpływ światowego kryzysu finansowego na gospodarkę Polski i jej regionów. (W:)(red.) R. Kisiel, M. Wojarska, *Wybrane aspekty rozwoju regionalnego*, Wyd. Fundacja Wspieranie i Promocja Przedsiębiorczości na Warmii i Mazurach, Olsztyn, 75-89.
- Nijkamp P. (red.), 1986. *Handbook of Regional and Urban Economics*, vol. I, Elsevier Science Publishers.
- Nijkamp P., 1984. A multidimensional analysis of regional infrastructure and economic development. (W:)(red.) A. E. Andersson, W. Isard, T. Puu, *Regional and industrial development theories, models and empirical evidence*. Amsterdam: North-Holland Publishing Co., 267-293.
- North D. C., 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, New York, NY.
- North D. C., 1991. Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97-112.
- Nowak A.Z., 2006. Unia celna jako podstawowy etap integracji europejskiej. (W:) (red.) A.Z. Nowak, D. Milczarek, *Europeistyka w zarysie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Nowakowska A., 2013. Terytorium – źródło procesów innowacji. (W:) (red.) A. Nowakowska. *Zrozumieć terytorium. Idea i praktyka*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Nowotnik D., 2011. Migracje zagraniczne w krajach Unii Europejskiej w warunkach kryzysu gospodarczego. *Prace Komisji Geografii Przemysłu*, 18, 59-70.
- Nurse K., 2012. The slowing down of the engine of growth was W.A. Lewis right about global economic crises and the impact on the peripheries? (W:)(red.) A. Deshpande, K. Nurse, *The Global Economic Crisis and the Developing World Implications and prospects for recovery and growth*. Routledge, New York, 47-61.
- Olechnicka A., 2012. Potencjał nauki a innowacyjność regionów. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Olechnicka A., 2013. Innowacje: tworzenie, dyfuzja, absorpcja. (W:) (red.) K. Wojnar i A. Olechnicka. *Terytorialny wymiar rozwoju: Polska z perspektywy badań ESPON*. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Ostrom E., 1986. An agenda of the study of institution, *Public Choice*, 48, 3-25.
- Paelinck J., 1965. La théorie du développement régional polarisé, *Cahiers de l'I.S.E.A., Institut de Science Economique Appliquée*, Paris, 159, L, 15, 5-47.
- Pajestka J., 1994. Megatrendy cywilizacyjne a proces transformacji systemowej. *Ekonomista* 2, Warszawa.
- Pakulska, T. 2005. Podatność innowacyjna Polski na napływ zagranicznego kapitału technologicznie innowacyjnego. *Szkoła Główna Handlowa*, Warszawa.
- Peck J. A., Tickell A., 1992. Local Modes of Social Regulation? Regulation Theory, Thatcherism and Uneven Development. *Geoforum*, vol. 23, No 3, 347-363.
- Perroux F., 1955. Note sur la nation de „pole de croissance”, *Economie Appliquee*, 8, 1-2, 307-320.
- Philipov D., 2002. Fertility in Times of Discontinuous Societal Change: The Case of Central and Eastern Europe. MPIDR Working Paper. Max Planck Institute for Demographic Research, Rostock.

- Pietraś M., 2002. Globalizacja jako proces zmiany społeczności międzynarodowej. (W:) (red.) M. Pietraś, Oblicza procesów globalizacji, Wydawnictwo UMCS, Lublin, 35-66.
- Pietrzyk I., 2007. Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Pietrzyk I., 2009. Globalizacja a regionalizacja i regionalizm w gospodarce światowej. (W:) (red.) A.Jewtuchowicz, A.Rzeńca. Współczesne wyzwania miast i regionów, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Plosser C. I., 1989. Understanding real business cycles. The Journal of Economic Perspectives, 1989, Vol. 3 (3), 51–78.
- Pollak A., 2013. Unemployment, human capital depreciation, and unemployment insurance policy. Journal of Applied Econometrics, no. 28, 840-863.
- Poniatowska-Jaksh M., 2009. Człowiek. (W:)(red.) K. Kuciński, Geografia ekonomiczna. Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Warszawa, 88-127.
- Popławski Ł., Polák M., 2011. Innovativeness in regional development: Selected problems. The Małopolska School Of Economics in Tarnów, Research Papers Collection, Vol. 19, Iss. 2/2011, 107-116.
- Porter J., 2002. Embedding Foreign Direct Investment. Leed Programme, Directorate of Employment, Labour and Social Affairs, OECD, Paris.
- Porter M. E., 2000. Location, Competiton and Economic Development: Local Clusters in Global Economy, Economic Development Quarterly, 14, 1, 15-34.
- Porter M., 1990. The competitive advantage of nations, Free Press. New York.
- Portes A., 1998. Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology, Annual Re-view of Sociology, 24.
- Powell J. L., Leedham C., 2009. Post-industrial society and aging in a global world: the demographic context of social welfare. (W:) (red.) J. Powell, J. J. Hendricks, The welfare state in post-industrial society: a global perspective. Springer Dordrecht, 141-160.
- Przygodzki Z., 2016. Kapitał terytorialny w rozwoju regionów. Acta Universitatis Lodziensis, Folia Oeconomica 2(319), 83-97.
- Putnam, R., D., 1995. Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech. Tłumaczenie: J. Szacki, Znak, Kraków.
- Putnam R. D., 2008. Samotna gra w kręgle. Upadek i odrodzenie wspólnot lokalnych w Stanach Zjednoczonych. Tłumaczenie: Sadura P., Szymański S., Warszawa Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne.
- Raue, J.S., Wieland, A., 2015. The interplay of different types of governance in horizontal cooperations: a view on logistics service providers. The International Journal of Logistics Management, Vol. 26, No. 2, 401-423.
- Regional Outlook: Building Resilient Regions for Stronger Economies. OECD, 2011, Paris.
- Regions Matter: Economic Recovery, Innovation and Sustainable Growth, Organisation for Economic Cooperation and Development, 2009, Paris.
- Regulski, J., 2014. Życie splecione z historią. Świadkowie Historii. Zakład Narodowy im. Ossolińskich. Wrocław.
- Renner M., 2000. Creating jobs, preserving the environment. (W:) (red.) L. E. Brown i inni, State of the World. An annual report on Progress toward sustainable society, Norton/Worldwatch Books, New York, London, 162-183.
- Research and Innovation performance in the EU Innovation Union progress at country level 2014. European Comission, Directorate-General for Research and Innovation, Brussels.
- Reshaping Economic Geography, World Development Report 2009, The World Bank, Washington, DC.
- Ricardo D., 1957. Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania. Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Kraków.
- Richardson H. W., 1973. Regional growth theory, London, Macmillan.
- Rising international economic integration. Opportunities and challenges, European Economy, European Commission, 2006, Brussels.
- Ritzer G., 1997. Mcdonaldyzacja społeczeństwa. Wydawnictwo Literackie MUZA S.A., Warszawa.
- Robertson R., 1985. The relativization of societies: Modern religion and globalization. (W:) (red.) T. Robins, W. C. Shepherd, J. McBride, Cults, Culture, and the Law, Scholars Press, Chico California, 31-42.

- Robledo J.C., Saavedra J.P.H., 2016. Patents and economic growth: Innovation of residents and non residents? *Patentes y crecimiento económico: Innovación de residentes o no residentes? Desarrollo y Sociedad*, Volume 2016, Issue 76, 243-272.
- Rodríguez-Pose A. and Garcilazo E., 2015. Quality of Government and the Returns of Investment: Examining the Impact of Cohesion Expenditure in European Regions. *Regional Studies*, 49:8, 1274-1290.
- Rodríguez-Pose A., 2013. Do Institutions Matter for Regional Development? *Regional Studies*, 47:7, 1034-1047.
- Rodríguez-Pose, A. and Tselios, V., 2011. Mapping the European regional educational distribution, *European Urban and Regional Studies*, 18, 358-374.
- Rodríguez-Pose, A., Ezcurra R., 2011. Is Fiscal decentralization harmful for Economic growth? Evidence from the OECD Countries. *Journal of Economic Geography*, 4, 619-43.
- Rodríguez-Pose, A., Ezcurra R., 2013. Political Decentralization, Economic Growth and Regional Disparities in the OECD. *Regional Studies* 47 (3), 388-401.
- Rodríguez-Pose, A., Novak K., 2013. Learning processes and economic returns in European Cohesion Policy. *Investigaciones Regionales*, nr 25, 7-26.
- Romanowska E., 2014. Ewolucja polityki innowacyjnej Unii Europejskiej. Strategia oraz instrumentarium Wsparcia innowacyjności w kontekście integracji z UE. *Przedsiębiorstwo we współczesnej gospodarce – teoria i praktyka*, nr 2, 5-27.
- Romer P., 1986. Increasing returns and long-run growth, *Journal of Political Economy*, 94, 5, 1002-1037.
- Romer P., 1990. Endogenous technological change, *Journal of Political Economy*, 98, 5, part II, 71-102.
- Romer P., 1994. The Origins of Endogenous Growth, *The Journal of Economic Perspectives*, 8(1), 3-22.
- Rorty R., 1989. *Contingency, Irony and Solidarity*. Cambridge University Press, Wyd. pol. 2009, *Przygodność, ironia i solidarność*, W.A.B., Warszawa.
- Rosińska M., 2007. Kapitał ludzki podstawą budowania przewagi konkurencyjnej współczesnych przedsiębiorstw. (W:) (red.) J. Bogdanienko, M. Kuzel, I. Sobczak, *Uwarunkowania budowania konkurencyjności przedsiębiorstw w otoczeniu globalnym*. Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń, 11-20.
- Rosted J., 2005. User-Driven innovation. Results and recommendations, FORA, Copenhagen.
- Rothengatter W., 2011. Economic Crisis and Consequences for the Transport Sector. (W:) (red.) W. Rothengatter, Y. Hayashi, W. Schade, *Transport Moving to Climate Intelligence New Chances for Controlling Climate Impacts of Transport after the Economic Crisis*. Springer, New York, 9-28.
- Rybiński K., 2007. *Globalizacja w trzech odsłonach*. Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Rychard A., 1993. *Reforms, Adaptation and Breakthrough. The Source of Limits Institutional Changes in Poland*, MS Publisher, Warszawa.
- Sabatini F., 2007. The empirics of social capital and economic development: a critical perspective. (W:) (red.) M. Osborne, K. Sankey, B. Wilson, *Social capital, lifelong learning and the management of place*, 76-94. London-New York: Routledge.
- Sabatini F., Sarracino F., 2015. Online Social Networks and Trust. University of Munich Papers, No 62506.
- Sachs J.D., 1995. Reforms in Eastern Europe and the Former Soviet Union in Light of the East Asian Experiences. National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper Series, Working Paper 5404.
- Sassen, S., 1991. *The Global City: New York, London, Tokyo*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Sassen, S., 2000. *Cities in a World Economy*. Thousand Oaks, CA: Pine Forge.
- Say J. B., 1960. *Traktat o ekonomii politycznej, czyli prosty wykład sposobu, w jaki się tworzą, rozdzielają i spożywają bogactwa*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Kraków.
- Schwab K., Sala-i-Martin X., 2015. *The Global Competitiveness Report*. World Economic Forum. Insight Report. Geneva.
- Sen S., 2013. Globalization and development. (W:) (red.) C. Perrotta, C. Sunna *Globalization and Economic Crisis*, Università del Salento – Coordinamento SIBA, Lecce, 41-48.
- Seventh report on economic, social and territorial cohesion. *My Region, My Europe, Our Future*, 2017. European Commission, Luxembourg.
- Sierocińska K., 2011. Kapitał społeczny. Definiowanie, pomiar i typy. *Studia Ekonomiczne*, 1 (LXVIII), 69-86.
- Simme J., Martin R., 2009. The economic resilience of regions: towards an evolutionary approach. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 1-17.
- Skórska A., 2015. Przestrzenne zróżnicowanie rozwoju przemysłu i usług high-tech w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 29(2), 53-65.

- Ślodziński J., 2011. Miasta polskie w procesie przemian (w świetle wystąpień profesora Jerzego J. Paryskiego na konferencjach opolskich 1999-2010). (W:) (red.) L. Mierzejewska, M. Wdowicka, Współczesne problemy rozwoju miast i regionów, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań, 81-90.
- Smith A., 1954. Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów. Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Kraków.
- Soja E., 1989. Postmodern Geographies: The Reassertion of Space in Critical Social Theory. Verso, London, New York.
- Solow R. M., 1956. A contribution to the theory of economic growth, Quarterly Journal of Economics, 70, 1, 65-94.
- Stachowiak K., 2007. Instytucjonalne uwarunkowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce. Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań.
- Stachowiak K., 2009. Instytucjonalne uwarunkowania międzynarodowej działalności przedsiębiorstw w Europie Środkowo-Wschodniej. (W:) (red.) M. G. Woźniak, Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy: uwarunkowania instytucjonalne. Katedra Teorii Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów, 165-176.
- Stachowiak K., 2017. Gospodarka kreatywna i mechanizm jej funkcjonowania. Perspektywa geograficzno-ekonomiczna, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań.
- Stiglitz J. E., 2007. Globalizacja. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Stilianos A., Konstantinos E., 2011. A note on the relation between inter-regional inequality and economic efficiency: evidence from the US states, Regional Science Policy & Practice, 3, 37-44.
- Strykowski T., 2005. Sieciowa organizacja gospodarki a rozwój regionalny. (W:) (red.) T. Czyż, H. Rogacki, Współczesne problemy i koncepcje teoretyczne badań przestrzenno-ekonomicznych, Biuletyn KPZK PAN, 219, Warszawa, 38-56.
- Strykowski T., 2007. Konsekwencje globalizacji w skali regionalnej i lokalnej. (W:) (red.) W. Maik, K. Rembowska, A. Suliborski, Geografia a przemiany współczesnego świata. Podstawowe Idee i Koncepcje w Geografii, t. 3, Wyższa Szkoła Gospodarki w Bydgoszczy, Bydgoszcz, 151-162.
- Strykowski T., 2011. Rola geografii w badaniu procesów i struktur społeczno-gospodarczych w skali globalnej i regionalnej. (W:)(red.) A. Kostrzewski, W. Maik, R. Brudnicki, Geografia wobec problemów współczesności. Funkcje poznawcze i praktyczne geografii. Komitet Nauk Geograficznych PAN, Wyższa Szkoła Gospodarki w Bydgoszczy, Bydgoszcz, 49-58.
- Sullivan A., Sheffrin S.M., 2003. Economics: Principles in action. Upper Saddle River, Pearson Prentice Hall, New York.
- Surugiu M.-R., Surugiu C., 2015. International Trade, Globalization and Economic Interdependence between European Countries: Implications for Businesses and Marketing Framework. Procedia Economics and Finance, Volume 32, 131-138.
- Szajda A., 2004. Postmodernizm. (W:) (red.) B. Szlachta, Słownik społeczny, WAM, Kraków, 935-942.
- Szawiel T., 2006. Społeczeństwo obywatelskie i kapitał społeczny w Polsce na przełomie wieków (1995-2001), (W:) A. Miszańska, A. Piotrowski (red.), Obszary ładu i anomii. Konsekwencje i kierunki polskich przemian, Łódź, 88-89.
- Sztabiński, P.B., Sztabiński, F. (red.), 2014. Polska – Europa. Wyniki Europejskiego Sondażu Społecznego 2002–2012, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa.
- Sztompka P., 1994. Teorie zmian społecznych a doświadczenia polskiej transformacji. Studia Socjologiczne, 1.
- Sztompka P., 2002. Socjologia, Analiza społeczeństwa, Wydawnictwo Znak, Kraków.
- Sztompka P., 2007. Zaufanie. Fundament społeczeństwa. Wydawnictwo Znak Kraków.
- Sztompka P., 2016. Kapitał społeczny. Teoria przestrzeni międzyludzkiej. Wydawnictwo Znak Kraków.
- Territorial Impact of Globalization for Europe and Its Regions. TIGER, Draft Final Report, 2013, ESPON & IGEAT.
- Tinbergen J., 1965. International economic integration. (2nd ed.), Elsevier, Amsterdam-New York.
- Tobolska A., 2009. Główne kierunki współczesnych procesów gospodarczych: globalizacja i regionalizacja. Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, Rok LXXI – zeszyt 4, Poznań, 145-172.
- Todaro M.P., 1994, Economic development. New York University, Longman, New York-London.
- Tödtling F., Lehner P., Tripl M., 2006. Innovation in knowledge intensive industries: The nature and geography of knowledge links. European Planning Studies, vol. 14, no. 8., 1035-1058.
- Tödtling F., Tripl M., 2005. One size fits all ? Towards a differentiated regional innovation policy approach, Research Policy, t. 34, nr 8, 1203–1219.

- Toffler A., Toffler H., 1997. Budowa nowej cywilizacji. Polityka trzeciej fali. Zys i S-ka Wydawnictwo, Poznań.
- Tokalaki A., Michailidis A., Partalidou M., Theodossiou G., 2016. Crisis and Social Capital in Greece: A Comparative Study Between Rural and Urban Communities. (W:) (red.) A. Karasavoglou i inni, The First Decade of Living with the Global Crisis Economic and Social Developments in the Balkans and Eastern Europe Springer International Publishing Switzerland, 61-71.
- Tondl G., 2001. Convergence after divergence?: regional growth in Europe. VERLAG. Wien-New York.
- Tönshoff S., Weida A.(red.), 2008. Where top – down, where bottom – up. Selected Issues for regional strategies in European Union, Peter Lang, Frankfurt am Main.
- Trzepacz P., 2012. Geneza koncepcji zrównoważonego rozwoju. (W:) (red.) P. Trzepacz, Zrównoważony rozwój – wyzwania globalne, Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej UJ, Kraków, 11-35.
- Varga A., 2006. The spatial dimension of innovation and growth: empirical research methodology and policy analysis. European Planning Studies. vol. 14. no. 9., 1171-1186.
- Viner J., Oslington P., 2014. The customs union issue. Oxford University Press.
- Waga M., 2014. Źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw. „Infos”, nr 7.
- Walker B.H., Anderies J.M., Kinzing A.P., Ryan P., 2006. Exploring Resilience in Social-Ecological Systems through comparative studies and theory development: Introductions of the Special Issue, Ecology and Society, vol.11 (1).
- Wall F., J. 1970. Andrew Carnegie, Oxford 1970.
- Wallerstein I., 1996. Historical Capitalism and Capitalist Civilization. Verso, London, New York.
- Wallerstein I., 2004. World-systems Analysis. An Introduction. Duke University Press, Durham, London.
- Wallerstein I., Collins R., Mann M., Derluguian G., Calhoun C., 2013. Does Capitalism Have a Future? Oxford University Press, Oxford, New York.
- Welzel Ch., Inglehart R., 2008. The Role of Ordinary People in Democratization, Journal of Democracy, 19 (1), National Endowment for Democracy and The Johns Hopkins University Press, 126-140.
- Weresa, 2007. Unia Europejska – Innowacyjne centrum czy peryferia świata? (W:) (red.) E. Kawecka-Wyrzykowska. Unia Europejska w gospodarce światowej – nowe uwarunkowania, SGH, Warszawa.
- Westlund H., Frane A., 2010. Social capital and economic performance: A meta-analysis of 65 studies, European Planning Studies, 18 (6), 893–919.
- Węziak-Białowska D., Kotowska I.E., 2014. Pomiar kapitału ludzkiego i jego zróżnicowanie według cech demograficznych, społecznych i ekonomicznych. (W:)(red.) I.E.Kotowska, Rynek pracy i wykluczenie w kontekście percepcji Polaków. Diagnoza społeczna 2013. Raport tematyczny, MPIPS, Warszawa, 81-106.
- Wilkin J. 2006. Co wniosła transformacja postsocjalistyczna do teorii ekonomii? (W:) (red.) J. Kleer, A. Kondratowicz, Wkład transformacji do teorii ekonomii. Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa, 111-121.
- Williamson J. G., 1965. Regional Inequality and the Process of National Development.: The Description of the Patterns, Economic Development and Cultural Change, 13, 3-45.
- Williamson O. E., 1981, The Economics of Organization, The Transaction Cost Approach, The American Journal of Sociology, 87 (3), 548-577.
- Wiśniewski J., Duszczek M., 2006. Emigrować i wracać. Migracje zarobkowe Polaków po 1 maja 2004r. Ekspertyza, Instytutu Spraw Publicznych, Warszawa.
- Wolański R., 2013. Wpływ otoczenia finansowego na konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw. Oficyna a Wolters Kluwer Business. Warszawa.
- Woolcock, M., 1998. Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework. Theory and Society 27 (2), 151-208.
- Wosińska W., 2010. Oblicza globalizacji. Smak Słowa, Sopot.
- Woźniak M. G. 2008. Jak obecnie widzą polską transformację i jej przyszłość ekonomiści z najwyższej półki? Zeszyty Naukowe , 6, PTE Kraków.
- Woźniak M.G., 2013. Gospodarka Polski 1990-2011: transformacja, modernizacja, droga do spójności społeczno-ekonomicznej/T.1 Transformacja, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
- Yeo H.L., 2005. Realism and reactive regionalism: Where is East Asian regionalism heading? UNISCI DISCUSSION PAPERS, May 2005, Singapore.

- Zarycki T., 2008. Dwa wymiary kapitału społecznego w kontekście polskim. *Pomorski Przegląd Gospodarczy*, 2 (37), 49-52.
- Zaucha J., Brodzicki T., Ciołek D., Komornicki T., Mogiła Z., Szlachta J., Zaleski J., 2015. Terytorialny wymiar wzrostu i rozwoju, Wydawnictwo DIFIN. Warszawa.
- Zelenyuk V., 2014. Scale efficiency and homotheticity: equivalence of primal and dual measures. *Journal of Productivity Analysis*, 42:1, 15-24.
- Zieliński E., (red.). 1993. *Przeobrażenia ustrojowe w Polsce*. UW INP, Warszawa.
- Zimmermann K. F., 2009. Labor mobility and the integration of European labor markets. Discussion Paper Series IZA DP, 3999, Institute for the Study of Labor, Bonn.
- Ziółkowski M., 2012. Kapitały społeczny, kulturowy i materialny i ich wzajemne konwersje we współczesnym społeczeństwie polskim. *Studia Edukacyjne* nr 22, 2012, Poznań, 7-27.
- Znamierowski Cz., 1947/48. *Prolegomena do nauki o państwie*, Księgarnia Z. Gustowskiego, Poznań.
- Zoltan J.A., Sanders M., 2011. Patents, knowledge spillovers, and entrepreneurship, *Small Business Economics*, An Entrepreneurship Journal, 37.
