

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 339

Gospodarka przestrzenna

Dylematy i wyzwania współczesności

Redaktorzy naukowci

Jacek Potocki

Jerzy Ładysz



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2014

Redaktor Wydawnictwa: Jadwiga Marcinek

Redaktor techniczny i korektor: Barbara Łopusiewicz

Łamanie: Beata Mazur

Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna w Internecie na stronach:

www.ibuk.pl, www.ebscohost.com,

w Dolnośląskiej Bibliotece Cyfrowej www.dbc.wroc.pl,

The Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com,

a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon

http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania znajdują się
na stronie internetowej Wydawnictwa

www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2014

ISSN 1899-3192

ISBN 978-83-7695-429-5

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk i oprawa:

EXPOL, P. Rybiński, J. Dąbek, sp.j.

ul. Brzeska 4, 87-800 Włocławek

Spis treści

Wstęp	9
Karina Bedrunka, Krzysztof Malik: <i>Sustainable development</i> jako współczesna koncepcja i strategia rozwoju regionalnego	11
Eleonora Gonda-Soroczyńska, Anna Malwina Soroczyńska: Możliwości i bariery w przekształceniach funkcjonalno-przestrzennych wsi Piotrówek – studium przypadku.....	23
Marian Kachniarz: Kooperatywność samorządów lokalnych	36
Leszek Kaźmierczak-Piwko: Polityka wsparcia zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstw na przykładzie regionu lubuskiego w latach 2005-2011....	49
Ewa Kraska, Beata Rogowska: Rola i znaczenie koncepcji Alfreda Marshalla dla wyjaśniania współczesnych mechanizmów rozwoju regionalnego.....	61
Jerzy Ładysz: Spójność terytorialna Unii Europejskiej a transgraniczny rozwój zintegrowany.....	76
Andrzej Łuczyszyn, Agnieszka Chołodecka: Problemy społeczno-ekonomicznej przestrzeni peryferyjnej w warunkach procesów metropolizacji ...	89
Edyta Łyżwa, Anna Kanabrocka: Współczesne wyzwania branży targowo-kongresowej.....	100
Urszula Markowska-Przybyła: Kapitał społeczny a wzrost i rozwój gospodarczy – wybrane aspekty teoretyczne	109
Krzysztof R. Mazurski: Wykorzystanie lokalnych zasobów przyrodniczych dla aktywizacji gospodarczej – na przykładzie angielskiego geoparku AMHG	121
Karol Mroziak, Czesław Przybyła, Piotr Szczepański, Michał Napierała, Piotr Idczak: Zintegrowane zarządzanie zasobami wodnymi jako czynnik rozwoju społeczno-gospodarczego.....	130
Zbigniew Piepiora: Finansowanie przeciwdziałania skutkom klęsk żywiołowych w województwie lubuskim.....	141
Zbigniew Andrzej Pleśniarski: Produkty turystyczne subregionów: Karkonosze i Góry Izerskie oraz Ziemia Kłodzka.....	154
Dorota Rynio: Realne aspekty spójności UE w latach 2014-2020 na przykładzie Dolnego Śląska	166
Dorota Sikora-Fernandez: <i>Smart city</i> jako nowa koncepcja funkcjonowania i rozwoju miast w Polsce	175
Teodor Skotarczak, Maciej J. Nowak, Małgorzata Blaszcze: Instrumenty realizacji polityki przestrzennej w dużym mieście – przykład Szczecina..	182
Leszek Stanek: Wrocławskie metro i kształtowanie struktury metropolitalnej	192

Katarzyna Stasica, Jan Kazak, Szymon Szewrański: Indicator-based environmental impact assessment of suburbanisation process in Siechnice commune.....	202
Wojciech Struzik: Wpływ specjalnych stref ekonomicznych na spadek bezrobocia w wybranych województwach, powiatach i miastach.....	212
Piotr Szczepański, Karol Mrozik, Beata Raszka: Wskaźnik powierzchni biologicznie czynnej jako narzędzie równoważenia struktury przestrzennej gminy miejskiej Luboń.....	220
Paweł Szumigala: Współczynniki urbanistyczne a gospodarka przestrzenna na obszarach podmiejskich na przykładzie miasta Luboń.....	229
Adam Zydróż, Piotr Szczepański: Ocena procesu suburbanizacji na przykładzie wybranych gmin powiatu poznańskiego w latach 1999-2009.....	237

Summaries

Karina Bedrunka, Krzysztof Malik: Sustainable development as a contemporary concept and strategy of regional development.....	22
Eleonora Gonda-Soroczyńska, Anna Malwina Soroczyńska: Possibilities and barriers in the functional-spatial transformations of Piotrówek village – case study.....	34
Marian Kachniarz: Cooperativeness of local governments.....	48
Leszek Kaźmierczak-Piwko: The policy supporting sustainable development of companies on the example of Lubuskie region 2005-2011.....	60
Ewa Kraska, Beata Rogowska: The role and significance of Alfred Marshall's theories in the explanation of the modern mechanisms of regional development.....	75
Jerzy Ładysz: Territorial cohesion of the European Union and cross-border integrated development.....	88
Andrzej Łuczyszyn, Agnieszka Chołodecka: Problems of socio-economic space under the process of metropolization.....	99
Edyta Łyżwa, Anna Kanabrocka: Contemporary challenges of trade and congress industry.....	108
Urszula Markowska-Przybyła: Social capital versus economic growth – selected theoretical aspects.....	120
Krzysztof R. Mazurski: The utilization of local natural resources for economic activation – on the example of the English geopark AMHG.....	129
Karol Mrozik, Czesław Przybyła, Piotr Szczepański, Michał Napierała, Piotr Idczak: Integrated water resources management as a factor of socio-economic development.....	140
Zbigniew Piepiora: Financing the counteraction of the natural disasters' effects in Lubuskie Voivodeship.....	153

Zbigniew Andrzej Pleśniarski: Touristic products of subregions: Karkonosze and Jizera Mountains and Kłodzko region	165
Dorota Rynio: Real aspects of the European Union cohesion in 2014-2020 – the case of Lower Silesia	174
Dorota Sikora-Fernandez: Smart city as a new concept of city development in Poland	181
Teodor Skotarczak, Maciej J. Nowak, Małgorzata Blaszkę: Spatial policy instruments in a large city on the example of Szczecin	191
Leszek Stanek: Wrocław underground and the development of metropolitan structure	201
Katarzyna Stasica, Jan Kazak, Szymon Szewrański: Wskaźnikowa ocena skutków środowiskowych procesu suburbanizacji w gminie Siechnice	211
Wojciech Struzik: Influence of special economic zones on the decrease of unemployment rate in selected voivodeships, regions and cities	219
Piotr Szczepański, Karol Mroziak, Beata Raszka: Biologically active areas ratio as an instrument used for balancing spatial structure of the municipality of Luboń	228
Paweł Szumigala: Urban indexes and spatial management in suburban areas – case study of Luboń	236
Adam Zydrón, Piotr Szczepański: Evaluation of suburbanisation process in selected communes of Poznań district in the years 1999-2009	244

Ewa Kraska, Beata Rogowska

Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach

ROLA I ZNACZENIE KONCEPCJI ALFREDA MARSHALLA DLA WYJAŚNIANIA WSPÓŁCZESNYCH MECHANIZMÓW ROZWOJU REGIONALNEGO

Streszczenie: Alfred Marshall (1842-1924) był wybitnym teoretykiem ekonomii, założycielem szkoły z Cambridge i „ojcem” ekonomii neoklasycznej, będącej fundamentem współczesnej ekonomii ortodoksyjnej¹. Oprócz ogromnego wkładu Marshalla i szkoły z Cambridge w rozwój ekonomii jako nauki należy także podkreślić rolę i znaczenie jego teorii dla wyjaśniania współczesnych mechanizmów rozwoju regionalnego. Celem artykułu jest analiza koncepcji Marshalla, które stanowią podbudowę teoretyczną dla nowych kierunków poszukiwań w ekonomice regionalnej².

Słowa kluczowe: efekty zewnętrzne, dystrykty przemysłowe, kapitał ludzki, rozwój regionalny.

DOI: 10.15611/pn.2014.339.05

1. Wstęp

W artykule analizie poddane zostały wybrane teorie autorstwa Marshalla, mające istotne znaczenie dla nowego podejścia do rozwoju regionalnego. Rdzeniem artykułu są koncepcje dotyczące: dystryktów (okręgów) przemysłowych, korzyści zewnętrznych (aglomeracji), organizacji oraz niematerialnych form kapitału.

¹ Przedstawicielami „The Old Cambridge School” byli m.in.: C. Pigou, D.H. Robertson, S. Chapman, P.S. Florence; K. Belussi, K. Caldari, *At the origin of the Industrial District: Alfred Marshall and the Cambridge School. „Marshall and Marshallians on Industrial Economics”*. Mercury Tower, Hitotsubashi University, Tokyo 2008, s. 1-2; J. Dzionek-Kozłowska, *System ekonomiczno-społeczny Alfreda Marshalla*, PWN, Warszawa 2007, s. 9.

² Jest to szczególnie ważne w kontekście występującego w literaturze przedmiotu założenia, że główny nurt ekonomii do ok. 1950 r. pozbawiony był znaczących analiz dotyczących gospodarki przestrzennej, która ma interdyscyplinarny charakter; M. Blaug, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, PWN, Warszawa 1994, s. 618.

2. Dystrykty (okręgi) przemysłowe Alfreda Marshalla

W literaturze przedmiotu Marshall jest uznawany za „ojca” współczesnych dystryktów (okręgów) przemysłowych³. Już we wczesnym okresie twórczości podkreślał, że występują dwa typy produkcji: pierwsza oparta na dużych pionowo zintegrowanych przedsiębiorstwach, grupujących kolejne fazy procesu wytwórczego, druga dotycząca koncentracji wielu małych zlokalizowanych w sąsiedztwie przedsiębiorstw, specjalizujących w poszczególnych segmentach cyklu produkcyjnego, obsługujących jedno miejsce lub skupisko⁴.

Współcześnie uznaje się, iż koncepcje dotyczące dystryktu przemysłowego zostały zaprezentowane przez Marshalla w rudymenarnej postaci w Księdze IV *Zasad ekonomiki* (1890), którą zaczął pisać w latach 80. XIX w., a ukończył w 1920 r.⁵ jako efekt wieloletnich badań i rozważań teoretycznych na temat związku: podział pracy – korzyści organizacji. Niemniej jednak teoria ta pojawia się także w takich pracach, jak *Ekonomika przemysłu* (1879) i *Przemysł i handel* (1919). W pierwszej z nich, napisanej wspólnie z żoną, M.P. Marshall, zaznaczał, że małe i duże firmy mogą uzyskiwać korzyści z tytułu lokalizacji, ale te korzyści są ważniejsze dla małych firm, które mogą dzięki nim uwolnić się od wielu niekorzystnych zjawisk gospodarczych i konkurować z dużymi przedsiębiorstwami. Jednocześnie podkreślał znaczenie korzyści wynikających z lokalizacji przemysłu – które później Marshall nazwie

³ Podaje się, że Marshall na temat swych wczesnych studiów nad dystryktami przemysłowymi (1867-1875) napisał w liście *Wanderjahre among factories* adresowanym do W. Fluxa (8.03.1898). Należy także zwrócić uwagę na pisma z lat 1873-1874, w których interesował się techniką i organizacją ówczesnego brytyjskiego przemysłu, *Wykłady dla kobiet* (1873), *Listy do mamy z Ameryki* (1875), w których opisywał spostrzeżenia z wizyt w amerykańskich fabrykach, np. Pacific Cotton Mill. O zainteresowaniu problemem lokalizacji przemysłu pisała także jego żona, M.P. Marshall, w pracy *Co pamiętam*. Znaczące odwołanie zostało poczynione w *Czystej teorii wartości wewnętrznej* (1873-1877). Niezmiernie ważne dla idei Marshalla wydają się prace takich ekonomistów, jak: F. Le Playa, T. Cooke (1841), J.S. Milla (1848); J.S. Cairnes (1874), T.C. Leslie (1888). G. Becattini, *From Marshall to the Italian „Industrial Districts”. A Brief Critical Reconstruction in Curtio and fortis* (eds.), *Complexity and Industrial Clusters. Dynamics and Models in Theory and Practice*, Physica-Verlag, New York 2002, s. 84; A. Marshall, *The Pure Theory of Domestic Value*, <http://socserv.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/marshall/domesticvalues.pdf>, s. 3, 8 (dostęp: 2.05.2013); A. Marshall, M.P. Marshall, *What I Remember*, Cambridge University Press, Cambridge 1947, s. 42-43; T. Raffaelli, *Marshall, Marshaliens and Industrial Economics*, Routledge Studies in the History of Economics, London 2011, s. 1-3.

⁴ Istnienie tego zjawiska zauważyli A. Smith, D. Ricardo; G. Becattini, wyd. cyt., s. 84.

⁵ Trudności w interpretacji prac Marshalla wynikają z niemal całkowitego braku przekładu jego prac w Polsce. Wyjątek stanowi cytowana rozprawa doktorska J. Dzionek-Kozłowskiej. Polskie tłumaczenie *Zasad ekonomiki* zostało sporządzone w latach 20. XX w. i oparte na siódmym wydaniu brytyjskim (1916), a nie wersji ostatecznej, czyli wydaniu ósmym (1920); fakt ten jest istotny z uwagi na praktykę dokonywania przez niego niekończących się przeróbek. Pozostałe prace Marshalla, jak dotąd, nie doczekały się tłumaczeń i są w naszym kraju praktycznie nieznanne; J. Dzionek-Kozłowska, wyd. cyt., s. 16.

„ekonomikami zewnętrznymi”⁶. W drugiej z nich analizował różne formy organizacji przemysłu angielskiego i m.in. amerykańskiego. Pisał, że „bardziej efektywne formy konstruktywnej kooperacji dają się zauważyć w dystryktach przemysłowych, gdzie liczne wyspecjalizowane gałęzie przemysłu są zespolone niemal automatycznie w organiczną całość”⁷.

Marshall, obserwując pod koniec XIX w. skupiska małych rzemieślniczych firm, m.in. okręg nożownictwa, narzędzi i stali specjalnych Sheffieldu, okręg metalurgiczny Birmingham, okręgi włókiennicze Manchesteru, Roubaix i Kortrijk, okręg jedwabniczy Lyonu, okręg produkcji odzieży Nowego Jorku, zdefiniował je jako „koncentrację wyspecjalizowanego przemysłu w pewnej lokalizacji”⁸ i podkreślił zjawisko korzyści aglomeracji i organizacji firm powiązanych kooperacją pionową, w aspekcie geograficznym (podmioty lokują się blisko siebie), a jednocześnie silnie konkurujących w ramach tych samych sektorów (podmioty o podobnym profilu produkcji działają obok siebie)⁹. Dziewiętnastowieczne okręgi przemysłowe opisane przez Marshalla były systemami małych zewnętrznych spółek, opartymi na produkcji rzemieślniczej, wyspecjalizowanymi w produkcji określonego zestawu wyrobów, połączonymi gęstymi sieciami podwykonawców, zorganizowanymi częstokroć na zasadzie powiązań rodzinnych, zależnymi od wyjściowych kapitałów nagromadzonych w obrębie danej społeczności lokalnej i zdolnymi do produkcji wyrobów zaspokajających określone, zindywidualizowane potrzeby, często o charakterze luksusowym¹⁰.

Marshall jako pierwszy podzielił korzyści skali na dwie klasy: efektyzewnętrzne (*external economies*), zależne od ogólnego rozwoju przemysłu” („gałęzi”), które poje-

⁶ Była jedną z pierwszych kobiet wykładających ekonomię na wyższej uczelni. Istotne wydają się dwa rozdziały powyższej pracy: VII – *Organizacja przemysłu*, VIII – *Podział pracy* (w *Zasadach* twierdził, że organizacja zwiększa wydajność pracy, powoływał się na Platona); A. Marshall, M.P. Marshall, *The economic of industry*, Macmillan and co., London 1879, s. 47, 55; A. Marshall, Marshall A., *Zasady ekonomiki*, t. 1, Wydawnictwo M. Arcta, Warszawa 1925, s. 234.

⁷ A. Marshall, *Industry and Trade. A Study of industrial technique and business organization; and of their influences on the condition of various classes and nations*, Macmillan, London 1919, s. 380.

⁸ J. Ryśnik, *Czynniki pozaekonomiczne funkcjonowania dystryktów przemysłowych* (rozprawa doktorska), Politechnika Wrocławska, Wrocław 2008, s. 33, www.dbc.wroc.pl/Content/3091 (dostęp: 2.05.2013).

⁹ Na podstawie tych obserwacji rozwinął ideę, według której rosnąca wydajność jest nie tylko wynikiem korzyści skali realizowanych przez duże przedsiębiorstwo. Zwracając uwagę na procesy koncentracji gałęzi wytwórczości w przestrzeni, wskazał jej główne przyczyny, do których zaliczał sprzyjające warunki geograficzne danej lokalizacji wydarzenia historyczne, np. decyzje i patronat władców, migracje rzemieślników z kontynentu; A. Marshall, *Zasady...*, t. 1, s. 259-260.

¹⁰ Zagadnienia te były analizowane przez jego uczniów i współpracowników, takich jak: S. Chapman, D. Robertson, S. Florence. Paradoksalnie dystrykty brytyjskie zaniknęły w latach 70. XX w., tzn. w chwili, gdy w krajach Europy kontynentalnej zaczęły dynamicznie się rozwijać; K. Belussi, K. Caldari, wyd. cyt., s. 4-11; I. Pietrzyk, *Polityka regionalna Unii Europejskiej*, Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków 1999, s. 44; P. Cooke, *Industrial districts, innovation networks and economic excellence*, [w:] *Baltic Europe in the perspective of global change. Europe 2010 Series*, red. A. Kukliński, European Institute for Regional and Local Development, University of Warsaw, Warszawa 1995, vol. 1, s. 388-389.

ciowo można przeciwstawić efektom wewnętrznym (*internal economies*), takim jak ekonomika skali, które stanowią oszczędności nakładów w miarę wzrostu produkcji przedsiębiorstwa i „zależą od środków, jakimi rozporządzają poszczególne indywidualne przedsiębiorstwa”, czyli od ich wielkości, zasobów, organizacji i sprawności ich kierownictw – są przedmiotem świadomej kontroli kierownictwa firmy¹¹.

Korzyści i koszty zewnętrzne (*external economies, external diseconomies*) występują zawsze wtedy, kiedy do funkcji produkcji danego przedsiębiorstwa wchodzi zmienne niebędące nakładami czynnika w sensie fizycznym, ale raczej stanowiące skutek działalności innych przedsiębiorstw (wynikają ze zmian zachodzących w ich bezpośrednim otoczeniu)¹². Ze względu na fakt, że otoczenie ma pozytywny i negatywny wpływ na działalność gospodarczą¹³, zastosowano ogólną kategorię efektu zewnętrznego¹⁴.

Wynikające z aglomeracji korzyści zewnętrzne będące jednocześnie warunkami występowania dystryktów przybierały zdaniem Marshalla następujące formy („3Es” *economies* – razem z atmosferą przemysłową *4Cs economies* – R. Solow) korzyści specjalizacji (*economies of scpecialization*), umożliwiających osiągnięcie wysokich kompetencji w ramach jednej z faz procesu wytwarzania produktu (wynikające

¹¹ Za kryterium podziału przyjął to, czy zmniejszenie kosztów przeciętnych wynikało wyłącznie ze zwiększenia produkcji w danym przedsiębiorstwie, czy w całej branży. Na występowanie korzyści skali wskazywano na długo przed Marshalllem, np. Smith; J. Ryśnik, wyd. cyt., s. 11, 33; J. Dzionek, wyd. cyt., s. 153; A. Marshall, *Zasady...*, t. 1, s. 258.

¹² Zatem w pojęciu korzyści zewnętrznych zawierają się korzyści, które są zewnętrzne dla danej firmy, ale wewnętrzne dla gałęzi jako całości (A. Marshall, *Zasady...*, t. 1, s. 267). Dla Marshalla przedstawione rozgraniczenie miało przede wszystkim charakter konstrukcji analitycznej; nie usiłował stworzyć ścisłych katalogów korzyści wewnętrznych i zewnętrznych. Dodatkowo niektórzy teoretycy wyróżniają pieniężne korzyści zewnętrzne zależne od wielkości rynku (wyspecjalizowani dostawcy, dostęp do kadr) i technologiczne korzyści zewnętrzne (wynikające z rozprzestrzeniania się wiedzy). Ten istotny punkt pierwszy uwypuklił J. Viner; M. Blaug, wyd. cyt., s. 390- 391.

¹³ Marshall dostrzegał zagrożenia dla rozwoju dystryktu przez czynniki zewnętrzne i wewnętrzne: uzależnienie się danej lokalizacji od jednej branży (remedium to funkcjonowanie w dystrykcie wielu firm z sektorów pokrewnych, oferujących zróżnicowane produkty), spadek popytu na oferowane produkty oraz zbyt niska podaż na surowce, zmniejszenie cen wpływające na koszty transportu, strategie przedsiębiorstw, które mogą nie być spójne ze strategią wzmocnienia pozycji przestrzeni, w której funkcjonują, zastój podkopujący zdolność dystryktu do innowacji, związany z brakiem umiejętności przekazywania sobie w obrębie dystryktu wiedzy; A. Marshall, *Zasady...*, t. 1, s. 263-264; K. Olejniczak, *Apetyt na grona. Koncepcja grom i koncepcje bliskoznaczne w teorii i praktyce rozwoju regionalnego*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2003, nr 2, s. 57; J. Chądzyński, *Region i jego rozwój w warunkach globalizacji*, Wydawnictwo Cedewu, Warszawa 2007, s. 165.

¹⁴ Efekty zewnętrzne obejmują zarówno czynniki przestrzenne zlokalizowane, czyli korzyści lokalne, jak i niezlokalizowane, tkwiące w całej gospodarce i będące wynikiem jej rozwoju. Korzyści i koszty technologiczne dzielił Marshall na: korzyści zewnętrzne statyczne, rygorystycznie spełniające marshallowski warunek pełnej odwracalności: 1) siła robocza i 2) gazeta branżowa; niespełniający warunku pełnej odwracalności – następująca w rezultacie poszerzenia rynku – dezintegracja pionowa; zjawiska nieodwracalne (dynamiczne) – *casus* zmiany w wiedzy technologicznej; A. Jewtuchowicz, *Spoleczno-ekonomiczne konsekwencje uprzemysłowienia miast a korzyści zewnętrzne lokalizacji*, Acta Universitatis Lodzianensis nr 39, Wydawnictwo UŁ, Łódź 1984, s. 6; M. Blaug, wyd. cyt., s. 391.

z podziału pracy między firmami we wzajemnie uzupełniających się działaniach i procesach produkcyjnych, a umożliwiające osiągnięcie wysokich kompetencji w ramach jednej z faz procesu wytwarzania produktu oraz efektu skali). W czasach Marshalla korzyści informacji i komunikacji (*economies of information*) w odniesieniu do „ludności nierolniczej” – wynikały z jednej strony ze wspólnej produkcji niestandardowych towarów, a z drugiej z dużej mobilności pracowników przywiązanych nie tyle do firmy, w której byli aktualnie zatrudnieni, co do dystryktu jako pewnego geograficznie wydzielonego obszaru. Ich mobilność sprzyjała procesowi dyfuzji innowacji¹⁵, przynosiła korzyści wynikające z łatwego dostępu do wykwalifikowanych kadr^{16, 17}. Rozwój jakiejś gałęzi przemysłu „gdy gałąź wybrała sobie miejscowość” w ramach funkcjonowania pewnego dystryktu przemysłowego pociąga za sobą również rozwój gałęzi pomocniczych dla tego przemysłu, których powstawanie wpływa z kolei na generowanie dodatkowych oszczędności¹⁸.

Istniejąca w ramach dystryktu przemysłowego specjalizacja przyczynia się też do powstania lokalnej tożsamości kulturowej i klimatu dla biznesu, rozumianych jako dobro wspólne wspierających i stymulujących rozwój wewnętrznej działalności gospodarczej dystryktu. W pracy *Przemysł i handel* „powietrze” jest zastąpione przez specyficzną „atmosferę” (autor podaje jako przykłady Sheffield lub Solingen), która jest charakterystyczna dla danego środowiska. Współcześnie pojęcie „atmosfery przemysłowej” jest synonimem terminu *milieu* lub „kreatywnego środowiska”¹⁹ – ułatwia nabywanie specyficznych umiejętności przez nieformalne rozpowszechn-

¹⁵ Skupienie na pewnym terytorium dużej liczby przedsiębiorstw pozwala na obieg informacji, na powstanie i dyfuzję nowych idei generujących inne idee – współzawodnictwo w każdym doświadczeniu sprzyja powstawaniu ducha innowacji. Ekonomia ta wykracza poza grupę czynników ekonomicznych, jest to ekonomia zewnętrzna dynamiczna; J. Ryśnik, wyd. cyt., s. 110.

¹⁶ To zagadnienie rozwija także w pracy *Ekonomika przemysłu*, gdzie podkreśla, że lokalizacja przemysłu promuje wiedzę umiejętności i podział technicznych umiejętności. Współlokalizacja firm określonych gałęzi przyciąga dostawców i odbiorców i stwarza korzyści aglomeracji. Aglomeracja przedsiębiorstw sprzyja natomiast tworzeniu lokalnego rynku pracy, który z kolei stymuluje procesy praktyki i tworzenia nowych kompetencji – „robotnicy ze szczególnym wykształceniem” z punktu widzenia potrzeb, zgłaszanych przez firmy danej gałęzi; A. Marshall, M.P. Marshall, wyd. cyt., s. 47; J. Gancarczyk, M. Gancarczyk, *Konkurencyjność skupisk przemysłu (clusters) od korzyści zewnętrznych do korzyści sieci*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2002, nr 2-3, s. 78.

¹⁷ To zagadnienie rozwija także w pracy *Ekonomika przemysłu*, gdzie podkreśla, że lokalizacja przemysłu promuje wiedzę umiejętności i podział technicznych umiejętności. Współlokalizacja firm określonych gałęzi przyciąga dostawców i odbiorców i stwarza korzyści aglomeracji. Aglomeracja przedsiębiorstw sprzyja natomiast tworzeniu lokalnego rynku pracy, który z kolei stymuluje procesy praktyki i tworzenia nowych kompetencji – „robotnicy ze szczególnym wykształceniem” z punktu widzenia potrzeb, zgłaszanych przez firmy danej gałęzi; A. Marshall, M.P. Marshall, wyd. cyt., s. 47.

¹⁸ A. Marshall, *Zasady...*, t. 1, s. 261-262.

¹⁹ Pojawia się w *Zasadach, Czystej teorii wartości wewnętrznej, Ekonomice przemysłu, Przemysłu i handlu*; A. Marshall, *Industry and Trade...*, s. 189-190; G. Becattini, *The industrial district as a creative milieu*, [w:] *Industrial Change and Regional Development*, red. G. Benko, M. Dunford, Belhaven Press, London 1991, s. 102-113; K. Belussi, K. Caldari, wyd. cyt., s. 4.

nianie innowacji w ramach częstej wymiany informacji między lokalnymi aktorami. Specyficzna atmosfera przemysłowa promująca określone formalne i nieformalne zwyczaje, etos pracy, przedsiębiorczość jest opisywana w następujący sposób: „Tajemnice fachowe przestają być tajemnicami, unoszą się jak gdyby w atmosferze i dzieci nawet poznają wiele z nich nieświadomie”²⁰. Działa ona niczym klej (*social glue*), który dodatkowo stabilizuje zawierane relacje ekonomiczne. Relacje społeczne (rodzina, przyjaźń, znajomość) trwają o wiele dłużej niż krótkotrwałe relacje ekonomiczne i są dodatkowym gwarantem zawieranych związków ekonomicznych – ich stabilizatorem²¹.

Współcześnie podkreśla się znaczenie efektów zewnętrznych obok kosztów transakcyjnych (O. Williamson). Jest to pojęcie stosowane w ekonomice regionów i miast, geografii ekonomicznej, ekonomii regionalnej, teoriach zrównoważonego wzrostu gospodarczego²². Podstawą myślenia w kategorii efektów zewnętrznych jest wyraźne oddzielenie granic firmy (autonomiczny podmiot), jej otoczenia zewnętrznego od potencjału wewnętrznego, zewnętrznych czynników od firmy niezależnych od wewnętrznych czynników podlegających kontroli kierownictwa²³.

Ewolucję dystryktu Marshalla przedstawia się w literaturze przedmiotu jako pierwszą z faz tworzenia się gron M. Portera. Nowa analiza dystryktu pozwala wyjść poza klasyczną analizę zjawiska aglomeracji – nacisk zostaje przesunięty na problematykę kreacji zasobów i ujęcie zdolności innowacyjnych dystryktu²⁴.

²⁰ Należy podkreślić, że jest czymś nieuchwytnym, trudnym do zmierzenia i oceny, jednak jej istnienie na danym terytorium, w obrębie danego dystryktu, jest fundamentalnym elementem jego prawidłowego funkcjonowania. Wysoka zdolność innowacyjna znajduje się „w powietrzu” oraz „we krwi” mieszkańców okręgu przemysłowego i przekazywana jest na podstawie ciągłości międzypokoleniowej i drogą bezpośrednich kontaktów. J. Grzeszczak, *Bieguny wzrostu a formy przestrzeni spolaryzowanej*, „Prace Geograficzne IGiPZ PAN” 1999, nr 173, s. 41; K. Olejniczak, *Apetyt...*, s. 57; A. Marshall, *Zasady...*, t. 1, s. 262.

²¹ Dla Marshalla stała się jednym z czynników produkcji, na równi z ziemią, kapitałem i pracą; P. Cooke, wyd. cyt., s. 387; I. Pietrzyk, *Paradygmat...*, s. 16.

²² Termin nie doczekał się jednoznacznego określenia. Obecnie traktowany głównie jako materialne i niematerialne produkty, które podmiot uzyskuje od otoczenia, nie rekompensując kosztów ich wytwarzania, przy czym podmiot ten nie jest w stanie kontrolować rozmiarów w działalności jednostek tworzących to otoczenie ani na nie oddziaływać. Efekty zewnętrzne zostały w Polsce spopularyzowane dopiero w latach 60. XX w.; B. Gruchman, *Czynniki aglomeracji i deglomeracji przemysłu w gospodarce socjalistycznej na przykładzie Polski*, „Studia KPZK PAN” 1967, t. XVIII, s. 30-36 i 44-48; A. Jewtuchowicz, wyd. cyt., s. 5; J. Gancarczyk, M. Gancarczyk, wyd. cyt., s. 85; T. Markowski, *Zarządzanie rozwojem miast*, PWN, Warszawa 1999, s. 71.

²³ Widoczna jest tendencja przejścia od korzyści zewnętrznych do sieci (grona); A. Marcusen, F. Pyke, W. Sengenberger, G. Stigler, *Production and distribution*, Transaction Publisher, New Brunswick-London 1994, s. 61-108; M. Blaug, wyd. cyt., s. 392; R. Domański, *Geografia ekonomiczna ujęcie dynamiczne*, PWN Warszawa 2005, s. 53; P. Bury, T. Markowski, J. Regulski, *Podstawy ekonomiki miasta*, Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości, Łódź 1993, s. 47-64.

²⁴ Nie sposób, naturalnie, przedstawić wszystkich definicji marshallowskiego dystryktu przemysłowego. Wielu z nich nadawano więcej znaczeń niż życzyłby sobie tego sam autor. W polskiej literaturze przedmiotu taką kompleksową charakterystykę dystryktu przemysłowego przedstawił J. Grzeszczak.

Do zwolenników i popularyzatorów idei dystryktów Marshalla zalicza się włoską szkołę przemysłową, z G. Becattinim na czele, który dokonał pierwszej interpretacji terminu dystrykt przemysłowy (*industrial district*) Marshalla (w kierunku *distretto industriale*) w epoce postfordyzmu (od lat 70. XX w.)²⁵. Twierdził, że wizja Marshalla to nie tylko koncentracja aktywności produkcyjnej na określonym terytorium (*clustering i manufacturing* w przemyśle), tylko rezultat naturalnego rozwoju automatyzmu rynkowego. Zjawiska ekonomiczne i społeczno-kulturowe złączyły się w jednolity blok pojęciowy – dystrykt, dający się zaimplementować w realnej polityce gospodarczej (regionalnej). We Włoszech od samego początku badań nad nim był traktowany jako termin społeczno-ekonomiczny (*socio-economic notion*)²⁶.

Spośród autorów spoza Włoch na szczególną uwagę zasługują M. Piore i C. Sabel, uważani niekiedy za „właściwych” odkrywców, a następnie propagatorów tradycyjnego okręgu przemysłowego²⁷. Ważną rolę odgrywa także szkoła kalifornijska J. Scotta, M. Storpera i R. Walkera (empiria zaczerpnięta ze Stanów Zjednoczonych), operując pojęciem „nowych przestrzeni przemysłowych” (*new industrial spaces*) i wykorzystując teorie „kosztów transakcji”. Teoretycy tej szkoły podkreślali głównie specyficzne korzyści skali uzyskiwane przez firmy z okręgu (odwołując

czak, w odniesieniu do Europy Centralnej A. Kukliński. Współczesne dystrykty (okręgi) obejmują oprócz koncepcji Marshalla szereg nowych teorii spośród, których szczególnie ważne wydaje się usieciowienie (*networking*) i umocowanie (*embeddedness*). Duże znaczenia mają instytucjonalne teorie kosztów transakcji. Zwolennicy koncepcji marshallowskiej byli przekonani, że nowa fala wzrostu gospodarczego w wielu krajach i regionach Europy, Ameryki Północnej i wschodniej Azji to era wzrostu i rozwoju gospodarczego kierowanego przez małe firmy. K. Olejniczak, *Apetyt...*, s. 58; J. Grzeszczak, wyd. cyt., s. 33, 35, 37; A. Kukliński, *Private Industry and Marshallian Industrial districts In Central Europe* [w:] *Baltic...*, s. 392; I. Pietrzyk, *Paradygmat...*, s. 17.

²⁵ Ponadto do tej grupy zaliczani są pozostali przedstawiciele włoskiej szkoły ekonomiki przemysłu, związani lub niezwiązani z G. Becattinim, jak: A. Bagnasco – wprowadził termin „trzech Włoch” („Terza Italia”), M. Bellandi, S. Brusco, G. Garofoli – lokalne systemy produkcyjne, oraz F. Sforzi (1989, 1990). Rozwój w latach 20. XX w. idei fordowskiego paradygmatu przemysłowego spowodował, że do lat 70. XX w. o koncepcji dystryktu przemysłowego w ekonomii praktycznie zapomniano; J. Grzeszczak, wyd. cyt., s. 33.

²⁶ G. Becattini wskazywał, że Marshall dzielił dystrykty na: półautomatyczne (*semi-automatic*), stworzone przez ludzi (*made-man*) oraz zwrócił uwagę na analizę socjologiczną zjawiska, kładąc nacisk na konieczność występowania dla ich sukcesu gospodarczego: tradycji, lokalnych więzi i opartych na zaufaniu wspólnego systemu wartości i myślenia – „doskonałej osmozy” – złożonej z miriad mikro-jednostek produkcyjnych, indywidualnych lub rodzinnych, oraz na elastyczność nowych układów produkcyjnych. Firmy okręgu włoskiego wytwarzały bardziej zaawansowane formy kooperacji niż relacje pionowe Marshalla; G. Becattini, *The Marshallian industrial district as a socio-economic notion*, [w:] *Industrial Districts and Inter – Firm Co-operation in Italy*, F. Pyke i in. (eds.) International Institute for Labour Studies, Geneva 1990, s. 37-38; tenże, *From...*, s. 89-90.

²⁷ Twórcy elastycznej specjalizacji powrócili do podziału na małe i duże przedsiębiorstwa i relacje między nimi. S. Pastuszka nazywa Marshalla prekursorem teorii elastycznej produkcji (*flexible production*); S. Pastuszka, *Europejska polityka regionalna w województwie świętokrzyskim*, Wydawnictwo WSEiP w Kielcach, Kielce 2008, s. 89.

się do Marshalla)²⁸. Będący jednym z filarów tej szkoły M. Storper pod wpływem szerszych obserwacji zdecydował się na początku lat 90. XX w. wydzielić z marshallowskich okręgów przemysłowych aglomeracje przemysłów wysokiej techniki²⁹ – okręgi technologiczne (*technology districts*), np. Dolinę Krzemową³⁰.

Nieco uwspółcześnioną wersją dystryktów Marshalla i włoskich są grona (klastry, skupiska) M. Portera (lata 90. XX w.)³¹. Ich funkcjonowanie oparte jest na założeniu, że wartość grona jako całości jest większa niż suma wartości poszczególnych jego części i to ona wzmacnia konkurencyjność lokalizacji (wiele z nich wymienianych było już przez Marshalla). W tym okresie A. Markusen w wyniku przeprowadzonych badań regionów, głównie w Stanach Zjednoczonych, Brazylii, Korei Południowej i Japonii, w obliczu zagrożeń globalizacji i zwiększonej konkurencji wyróżniła trzy dodatkowe oprócz dystryktu Marshalla i jego odmiany włoskiej typy dystryktów: centryczno-radialny, satelickiej platformy przemysłowej, skupiony wokół jednej lub kilku instytucji państwowych, uznając, że organizacja przemysłu oparta na małych formach jest współcześnie efektywną formą powiązań w przestrzeni³².

Specyficzne korzyści związane z „atmosferą przemysłową” eksponowane są przez kierunek GREMI (*Groupe de Recherche Europeen sur les Milleux Innova-*

²⁸ Kładła nacisk na wertykalną dezintegrację łańcuchów produkcyjnych i elastyczną specjalizację firm w ramach okręgu, współpracujących z wieloma zleceniodawcami; G. Benko, *Geografia technopolii*, PWN, Warszawa 1993, s. 175; K. Olejniczak, *Apetyt...*, s. 59.

²⁹ M. Stoper z B. Harrisonem wyróżnili 7 nowych typów dystryktów przemysłowych; J. Grzeszczak, wyd. cyt., s. 177.

³⁰ Podobnie przedstawiciele szkoły francuskiej: C. Courbet, B. Pecqueur; J. Grzeszczak, wyd. cyt., s. 47; J. Chądzyński, wyd. cyt., s. 174.

³¹ Należy pamiętać, że grona M. Portera są związane także z Nowej Geografii Przemysłowej P. Krugmana, koncepcją sieci, systemów innowacji i teoriami nauk o zarządzaniu – strategię zachowań konkurencyjnych. M. Porter przedstawił model wpływu lokalizacji na przewagę konkurencyjną firm działających w jej obrębie. Tym, co odróżnia grona od dystryktów przemysłowych, jest: zakres – okręgi przemysłowe dotyczą zwykle jednego przemysłu czy nawet części branży, podczas gdy grona obejmują kilka połączonych z sobą przemysłów, branż czy łańcuchów produkcji; M. Porter nie wskazuje preferowanej wielkości firmy, najważniejszym wyróżnikiem gron jest konkurencja. M. Porter, *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001, s. 257; J. Gancarczyk, M. Gancarczyk, wyd. cyt., s. 81; K. Olejniczak, *Nowe teorie rozwoju regionalnego w praktyce Unii Europejskiej*, [w:] *Regionalizm, polityka regionalna i Fundusze Strukturalne w Unii Europejskiej*, red. A. Adamczyk, Warszawa 2005, s. 31; J. Grzeszczak, wyd. cyt., s. 36.

³² A. Marcusen dokonała dogłębnej charakterystyki dystryktu Marshalla. Współpracujący z nią S.O. Park wyróżnił 9 typów nowych dystryktów przemysłowych, rozbudowując i modyfikując w pewnym stopniu jej typologię, uwzględniając klasyczny dystrykt marshallowski. W. Sengenberger i F. Pyke twierdzili, że o charakterze dystryktu przemysłowego decyduje przede wszystkim jego efektywna społeczna i ekonomiczna organizacja oparta na istnieniu małych firm; A. Markusen, *Sticky Places in Slippery Space*, „*Economic Geography*” 1996, vol. 72, no. 3, s. 293-313; S.O. Park, *Networks and embeddedness in the dynamic types of new industrial districts*, „*Progress in Human Geography*” 1996, vol. 20, no. 4, s. 298, 476-493.

teurs) – grupę założoną przez Ph. Aydalota w latach 80. XX w.³³, która wprowadziła pojęcie „lokalnego środowiska innowacyjnego”. W dystrykcie przemysłowym bowiem istotną rolę odgrywają pozarynkowe relacje między przedsiębiorstwami i spontaniczny proces zbiorowego uczenia się, mający charakter kumulatywny. Wymianie pomysłów i procesowi uczenia się (*learning by doing*, *learning by using* i *learning by interaction*) sprzyja bliskość przestrzenna i współzależności techniczne między komplementarnymi względem siebie przedsiębiorstwami oraz ich więzi ze społecznością w łonie dystryktu. Jako pierwsza ten temat podjęła „szkoła nordycka”, która na określenie współczesnej gospodarki globalnej wprowadziła termin „gospodarki uczącej się” (*learning economy*). Podkreślała, że bliskość przestrzenna firm i jednostek w znacznym stopniu ułatwia akumulację wiedzy (o czym pisał już Marshall na przykładzie rzemieślników w okręgach przemysłowych) i związaną z nią innowację, a także transfer wiedzy pomiędzy poszczególnymi aktorami danej lokalizacji (szczególnie wiedzy niepisanej, opartej na doświadczeniu; B. Lundvall, B. Johnson)³⁴. Region uczący (lata 90. XX w.) jest wyższym stadium rozwoju dystryktu Marshalla, w którym zwiększeniu ulega tylko stopień elastyczności³⁵. Związki dystryktów z wiedzą oraz ewolucją form przemysłu są często cytowane jako inspiracja dla Nowej Geografii Przemysłowej P. Krugmana i M. Fujita³⁶.

Współcześnie wskazuje się na szereg czynników, które wpływają na działanie dystryktu przemysłowego. Są to czynniki ekonomiczne będące odwzorowaniem tez Marshalla³⁷ koncentracja geograficzna (Marshall, Beccatini, Markusen, Porter, Pyke, Sengenberger, Brusco, Piore, Sabel, Sforzi, Pietrobelli, Capecchi), specjalizacja przemysłu (Marshall), specjalizacja podmiotów gospodarczych (Markusen, Becattini, Capecchi), względnie duża liczba podmiotów gospodarczych (Marshall, Pyke, Sengenberger, Becattini), intensywna rynkowa wymiana publicznych i prywatnych

³³ W literaturze przedmiotu GREMI i szkoła nordycka tworzą Regionalne Systemy Innowacji (lata 90. XX w.), gdzie proces zmian technologicznych w przeciwieństwie do funkcjonalnej koncepcji shumpeterowskiej nie ma charakteru liniowego, lecz skokowy, jest wynikiem interakcji i uczenia się oraz kumulowania wiedzy specyficznej i interdyscyplinarnej; I. Pietrzyk, *Polityka...*, s. 48.

³⁴ B. Lundvall, B. Johnson, *The Learning Economy*, „Journal of Industry Studies” 1994, vol. 1, no. 2, s. 23-43.

³⁵ Termin „region uczący się” został po raz pierwszy użyty koniec lat 90. XX w. przez amerykańskiego socjologa R. Floridę, a następnie rozwinięty m.in. przez G.B. Asheima (1996) i J. Simmię (1997). K. Olejniczak, *Apetyt...*, s. 60-61; S. Korenik, A. Zakrzewska-Półtorak, *Teorie rozwoju regionalnego – ujęcie dynamiczne*, Wydawnictwo UE we Wrocławiu, Wrocław 2001, s. 49.

³⁶ P. Krugman nie uwzględnił całej wizji Marshalla, lecz zgadzał się z nim, że zapóźnienia gospodarcze i rozwój gospodarczy są połączone z lokalnymi rynkami. M. Fujita podkreślał natomiast znaczenie efektów „rozlewania się wiedzy i umiejętności między lokalnymi firmami”; R.N. Langois, „Marshall's (Real) Influence on Present-day Industrial Economics, [w:] T. Raffaelli, T. Nishizawa, S. Cook (red.), *Marshall...*, s. 314.

³⁷ Klasyfikacji czynników dokonał także P. Maskell, *The economic importance of geographical location. Some observations in relation to Arne Isaksen's thesis on the growth of new industrial spaces and specialized areas of production*, „Norsk Geografisk Tidsskiift” 1996, vol. 50, I. 2, s. 125-128.

towarów i usług pomiędzy jednostkami produkcyjnymi (Marshall, Markusen); czynniki pozaekonomiczne będące odwzorowaniem tez Marshalla: intensywna nierynkowa wymiana publicznych i prywatnych towarów i usług (Marshall); nowe czynniki ekonomiczne: wzajemne powiązania firm (Porter), połączenia typu odbiorca–dostawca (Bagella, Becchetti, Sacchi), konkurencja pomiędzy podmiotami gospodarczymi (Porter), współpraca pomiędzy podmiotami (Porter), obecność lokalna wyspecjalizowanych dostawców usług i produktów (Porter), podobieństwo podmiotów gospodarczych (Porter, Becattini, Capecchi), uzupełnianie się podmiotów gospodarczych (Porter), zewnętrzna i współzależna specjalizacja w zadaniach (Pietrobelli), współzależność procesów produkcyjnych firm (Brusco, Piore Sabel, Becattini, Pyke, Becattini Sengenberger, Sforzi), zaangażowanie w produkcję na różnych etapach procesu produkcyjnego (Pyke, Sengenberger, Becattini), istnieje grupa poddostawców oraz istnieje grupa firm dostarczających produkty bezpośrednio na rynek końcowy (Capecchi), zmienność zajmowanej pozycji w łańcuchu wartości dystryktu przemysłowego (Capecchi), firmy starają się nie konkurować bezpośrednio, ale poprzez wyszukiwanie nowych segmentów rynku (Capecchi), produkcja homogenicznych produktów (Pyke, Sengenberger), znaczący udział małych i bardzo małych firm (Pyke, Sengenberger, Becattini, Capecchi), wartość całości systemu dystryktu przemysłowego jest większa niż suma wartości jego części (Porter), niezależność przedsiębiorstw (C. Pietrobelli), elastyczność produkcji (Capecchi); nowe czynniki pozaekonomiczne: ograniczony zasięg społeczny, aktywność społeczeństwa, determinacja polityczna (Becattini), istnienie pewnego rodzaju wspólnoty, duże znaczenie interakcji (Porter), zakorzenienie dziedziny działania w lokalnej społeczności (Brusco, Becattini, Pyke, Becattini, Sengenberger, Sforzi), podmioty są połączone przez społeczne organizacyjne zasady (Bagella, Becchetti, Sacchi), stosunki pomiędzy niezależnymi aktorami w dystrykcie są rządzone przez zestaw norm – generalnie nieformalnych (Pietrobelli), współpraca ma często charakter nieformalny (Pietrobelli), homogeniczny system wartości lokalnej społeczności, zjednoczenie przez produkcję i powiązania międzyludzkie (Becattini), silne powiązania pomiędzy rzeczywistością produkcyjną a daną lokalizacją rozumianą jako system życia rodzinnego, politycznego, społecznego (Capecchi)³⁸. Widać zatem, że teorie dotyczące: dystryktu przemysłowego i efektów zewnętrznych Marshalla są rozwijane i wciąż stanowią inspirację dla badaczy mechanizmów rozwoju regionalnego.

3. Kapitał ludzki i społeczny, organizacja, cykl życia firm

Obecnie w teoriach dotyczących rozwoju regionalnego przyjmuje się, że kapitał ludzki to istotny czynnik stanowiący o konkurencyjności regionów. Należy zauważyć, że Marshall włożył istotny wkład w formowanie się koncepcji kapitału ludzkie-

³⁸ J. Ryśnik, wyd. cyt., s. 114-116.

go, choć jego rola w rozwoju tej koncepcji nie jest oceniana jednoznacznie³⁹. Z jednej strony przykładał on dużą wagę do omawianego pojęcia; pisał, że „ludzkie istoty są równie ważnym środkiem produkcji, jak każdy inny rodzaj kapitału”, z drugiej strony podkreślał, że sprowadzanie rodziców do roli przedsiębiorców czy kapitalistów nie jest do końca właściwe, że „wolnych istoty ludzkich nie można zmusić do pracy w ten sam sposób, jak zmusza się maszynę konia i niewolnika”⁴⁰. Godny odnotowania jest fakt, iż G.S. Becker, jeden z czołowych twórców teorii kapitału ludzkiego, mottem swego głównego dzieła *Kapitał ludzki* uczynił cytata z *Zasad Marshalla*: „ze wszystkich rodzajów kapitału najbardziej wartościowy jest ten zainwestowany w istoty ludzkie”⁴¹.

Mimo kontrowersji wokół zagadnienia należy podkreślić, że Marshall wskazał następujące właściwości kapitału ludzkiego: nieprzekazywalność kapitału ludzkiego, badanie go w relacji do wychowania i kształcenia, traktowanie kształcenia jako inwestycji (stroną inwestującą są często zamożni rodzice – dzieci biednych rodziców są gorzej wykształcone)⁴², obciążenie państwa kosztami kształcenia, makroekonomiczne korzyści z kształcenia (rola kapitału ludzkiego zarówno w skali pojedynczej osoby, jak i gospodarki)⁴³. Zatem należy stwierdzić, iż Marshall zajmował się wykształceniem, kwalifikacjami i umiejętnościami, czyli tymi kategoriami, za pomocą których współcześnie jest opisywany kapitał ludzki.

E.R. Lesser i D. Reisman podkreślają, iż Marshall może być uznawany za prekursora kapitału społecznego. Marshallowski okręg przemysłowy jest symbolem badanej przez Marshalla kombinacji rywalizacji (konkurencji) i współpracy firm w ramach jednego organizmu (organiczność), w którym pracodawcy i pracownicy

³⁹ Niektórzy komentatorzy posuwali się do stwierdzenia, jak np. B.F. Kiker, iż Marshall zahamował rozwój koncepcji kapitału ludzkiego, ponieważ odrzucił i skrytykował sensowność szacowania wartości kapitałowej istoty ludzkiej. Na pragmatyzm Marshalla w tym wymiarze powołuje się S.R. Domański. Obrony Marshalla podjął się R. Blandy. T.W. Schulz podkreślał, że był może nazbyt przesadny w jego krytyce. Należy stwierdzić, że zarzuty nie wydają się zasadne i nie znajdują potwierdzenia w jego pracach. Nie był on entuzjastą wszelkiego rodzaju szacunku tego kapitału, ale odnosił się do prób dokonanych na tym polu przez innych ekonomistów oraz przedstawił własne obliczenia, które pozwoliły mu potwierdzić wniosek większości ówczesnych badaczy, iż „przeciętna wartość osoby wynosi prawdopodobnie 200 £”. S.R. Domański, *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, SPiS, Warszawa 1989, s. 41; A. Marshall, *Zasady...*, t. 1, s. 211-214; tenże, *Zasady...*, t. 2, s. 60, przyp. 2; A. Marshall, M.P. Marshall, wyd. cyt., s. 104-106, 201-203, 210-211; M. Blaug, wyd. cyt., s. 424.

⁴⁰ A. Marshall, *Zasady...*, t. 2, s. 1, 152-158.

⁴¹ Tamże, s. 58.

⁴² W porównaniu ze stanowiskiem przyjmowanym na ogół przez teoretyków współczesnych, jego podejście było swoiste o tyle, że nieco inaczej postrzegał osobę „głównego inwestora”; badacze XX-wieczni kładli nacisk na inwestycje własne jednostek, natomiast Marshall w tej roli widział przede wszystkim rodziców, zwłaszcza matkę; A. Marshall, *Zasady...*, t. 1, s. 204, 212; t. 2, s. 8-9, 28, 55-57, 151-152.

⁴³ Marshall uważał błędnie, że przedsiębiorstwo nie może sobie przywłaszczyć części korzyści z tytułu podnoszenia kwalifikacji przez pracownika (zaprzeczyły temu badania G.S. Beckera); A. Marshall, *Zasady...*, t. 2, s. 152; J. Dzionek-Kozłowska, wyd. cyt., s. 362-363.

wchodzą w liczne interakcje i tak tworzą się więzi społeczne oparte na zaufaniu pomiędzy przedsiębiorcami działającymi lokalnie⁴⁴.

We współczesnych teoriach rozwoju regionalnego dużą rolę odgrywa cykliczność i ewolucyjność – cykl życia, teoria dojrzałości firmy, którą wylansowała teoria organizacji i zarządzania⁴⁵. Wskazuje się na konieczność traktowania decyzji lokalizacyjnych w odniesieniu do cyklu życia przedsiębiorstwa (teoria narodzin i śmierci przedsiębiorstwa D.L. Bircha, teoria cyklu produktu – R. Vernon, cykliczności zysku – Markussen)⁴⁶. W tym kontekście, doszukując się daleko idącej analogii w stosunku do zjawiska cykliczności, można odwołać się do marshallowskiej teorii cyklu życia firmy, zgodnie z którą przedsiębiorstwa przechodzą przez swoisty cykl biologiczny (organiczność oparta na teorii Spencera⁴⁷) energii i inicjatywy: „prawie w każdej gałęzi przemysłu i handlu wciąż powstają i upadają wielkie przedsiębiorstwa, tak iż w każdej dowolnej chwili jedne firmy są w fazie rozwoju, a inne w fazie upadku”⁴⁸.

⁴⁴ Wskazuje się także na istnienie w pracy *Przemysł i Handel* „społecznego kredytu” opartego na zaufaniu. A. Marshall, *Industry ...*, s. 113.

⁴⁵ Istotne wydaje się tworzenie przez A. Marshalla teorii na styku dwóch nauk ekonomii i zarządzania z wykorzystaniem elementów biologii, czego wyrazem była próba operacjonalizacji terminu „organizacja”, którą wprowadził obok pracy, ziemi i kapitału, bez formalnej definicji. Po raz pierwszy wspomina o niej dopiero w IV księdze *Zasad*, podczas gdy inne czynniki produkcji definiuje już w księdze II: „kapitał w dużej mierze polega na wiedzy i organizacji”. Organizacja uosabiana przez przedsiębiorców stoi ponad pozostałymi czynnikami wytwórczymi, spełnia względem nich rolę nadrzędną. Fakt, iż rolę organizatora odgrywa przedsiębiorca, skłaniał wielu komentatorów do uznania, że marshallowską organizację można traktować w sposób równoznaczny z przedsiębiorczością. Znaczenie organizacji wzmocił J. Schumpeter. W pracach Marshalla i Schumpetera należy szukać źródeł tych koncepcji, które wiedzę traktują jako główną determinantę wzrostu i rozwoju. Marshall pisał: „każda innowacja jest eksperymentem, który może się nie udać, te które się udają same się odpłacają i zwracają kosztą innym”. Szereg kontrowersji wokół tej koncepcji omawia J. Dzionek-Kozłowska, wyd. cyt., s. 55, 200; A. Marshall, *Zasady...*, t. 1, s. 135-136, 234.

⁴⁶ H. Godlewska, *Lokalizacja działalności gospodarczej: wybrane zagadnienia*, Wydawnictwo WSHiFM, Warszawa 2001, s. 45-46.

⁴⁷ Marshall inkorporuje na grunt ekonomii jedno z podstawowych praw systemu spencerowskiego, mówiące o tym, iż rozwój organizacji, rodzi dwa efekty: tendencję różnicowania funkcji – podział pracy, rozwój wyspecjalizowanych umiejętności, wiedzy i narzędzi; wzrostu powiązań pomiędzy częściami. A. Marshall, *Zasady...*, t. 1, s. 241.

⁴⁸ Centralną ideą wizji Marshalla jest przekonanie, że pojedyncza firma nie jest w stanie aktywnie rozwijać się i utrzymać na rynku przez długi czas – porównywalny z czasem istnienia branży, firma upada. Gałąź może natomiast rozwijać się doskonale, mimo niepowodzeń poszczególnych, działających w niej przedsiębiorstw. Jej kondycja może być w danym momencie zbieżna z kondycją wybranego przedsiębiorstwa, ale równie dobrze może być inaczej. Obraz ten Marshall przedstawiał, porównując przedsiębiorstwa do „życia” drzewa w dziewiczym lesie: pozostaje ono stale typowym reprezentantem przeciętnego cyklu życia ogółu firm w danej gałęzi, rosnąc tak, jak rośnie cała gałąź. Do dziś nie znalazło w literaturze jednoznacznej odpowiedzi założenie, iż wskutek omawianego zjawiska przedsiębiorstwa nie są zdolne do stałego wyzyskiwania korzyści płynących ze spadku kosztów (relacja pomiędzy funkcją przychodów przedsiębiorstwa w stosunku do jego wieku a statycznym pojęciem przychodów ze skali).

4. Podsumowanie

Marshall jest autorem wielu koncepcji ekonomicznych, do których w sposób bezpośredni odwołują się twórcy współczesnego paradygmatu rozwoju regionalnego. Bezapelacyjną jego zasługą jest wprowadzenie istotnych zmian w sposobie postrzegania atrakcyjności przestrzeni i odejście od jej oceny tylko ze względu na jej wyposażenie w zasoby naturalne, wprowadzenie korzyści zewnętrznych, które generowane dynamicznie przez przedsiębiorstwa stawały się zasobami decydującymi o sukcesie wszystkich zgrupowanych przedsiębiorstw i każdego z osobna. Obserwacje Marshalla w sposób bezpośredni stworzyły podwaliny włoskiej szkoły przemysłowej, teorii elastycznej specjalizacji oraz badań nad nowymi przestrzeniami przemysłowymi szkoły kalifornijskiej; dystrykty stały się synonimem clusteringu, koncepcji podkreślających rolę wiedzy w gospodarce⁴⁹. Można zaryzykować twierdzenie, że Marshall – uczestnicząc także w rozważaniach nad teorią kapitału ludzkiego, społecznego, cyklicznego rozwoju firm, roli i znaczenia organizacji – pośrednio wniósł swój wkład do koncepcji, z których w ostatecznym ich kształcie korzystają badacze współczesnych teorii rozwoju regionalnego. Analizując dorobek Marshalla w kontekście nowych kierunków rozwoju regionalnego, nie można oprzeć się wrażeniu, iż *That's all in Marshall* (wszystko jest w Marshallu).

Literatura (wybrana)

- Becattini G., *From Marshall to the Italian „Industrial Districts”*. A Brief Critical Reconstruction in Curtio and fortis (eds.), *Complexity and Industrial Clusters. Dynamics and Models in Theory and Practice*, Physica-Verlag, New York 2002.
- Becattini G., *The industrial district as a creative milieu*, [w:] *Industrial Change and Regional Development*, red. G. Benko, M. Dunford, Belhaven Press, London 1991.
- Becattini G., *The Marshallian industrial district as a socio-economic notion*, [w:] *Industrial Districts and Inter-Firm Co-operation in Italy*, red. F. Pyke et al., International Institute for Labour Studies, Geneva 1990.
- Belussi K., Caldari K., *At the origin of the Industrial District: Alfred Marshall and the Cambridge School*, International Workshop: „Marshall and Marshallians on Industrial Economics”. Mercury Tower, Hitotsubashi University, Tokyo 2008.
- Benko G., *Geografia technopolii*, PWN, Warszawa 1993.
- Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, PWN, Warszawa 1994.
- Bury P., Markowski T., Regulski J., *Podstawy ekonomiki miasta*, Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości, Łódź 1993.
- Chądzyński J., *Region i jego rozwój w warunkach globalizacji*, Wydawnictwo, Wydawnictwo Cedewu, Warszawa 2007.
- Cooke P., *Industrial districts, innovation networks and economic excellence*, [w:] *Baltic Europe in the perspective of global change. Europe 2010*, red. A. Kukliński, European Institute for Regional and Local Development, University of Warsaw, Oficyna Naukowa, Warszawa 1995, vol. 1.

⁴⁹ K. Olejniczak, *Apetyt...*, s. 59.

- Domański R., *Geografia ekonomiczna ujęcie dynamiczne*, PWN Warszawa 2005.
- Domański S.R., *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*, SPiS, Warszawa 1989.
- Dzionek-Kozłowska J., *System ekonomiczno-społeczny Alfreda Marshalla*, PWN, Warszawa 2007.
- Gancarczyk J., Gancarczyk M., *Konkurencyjność skupisk przemysłu (clusters) od korzyści zewnętrznych do korzyści sieci*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2002, nr 2-3.
- Godlewska H., *Lokalizacja działalności gospodarczej: wybrane zagadnienia*, Wydawnictwo WSHiFM, Warszawa 2001.
- Gruchman B., *Czynniki aglomeracji i deglomeracji przemysłu w gospodarce socjalistycznej na przykładzie Polski*, „Studia KPZK PAN” 1967, t. XVIII.
- Grzeszczak J., *Bieguny wzrostu a formy przestrzeni spolaryzowanej*, „Prace Geograficzne IGiPZ PAN” 1999, nr 173.
- Herbst M. (red.), *Kapitał ludzki i kapitał społeczny a rozwój regionalny*, Wydawnictwo Scholar, Warszawa 2011.
- Jarecki W., *Prekursorzy myśli ekonomicznej w kwestii kształcenia i edukacji*, [w:] *Zarządzanie kapitałem ludzkim*, Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2007.
- Jewtuchowicz A., *Społeczno-ekonomiczne konsekwencje uprzemysłowienia miast a korzyści zewnętrzne lokalizacji*, Acta Universitatis Lodziensis nr 39, Wydawnictwo UŁ, Łódź 1984, nr 39.
- Korenik S., Zakrzewska-Półtorak A., *Teorie rozwoju regionalnego – ujęcie dynamiczne*, Wydawnictwo UE we Wrocławiu, Wrocław 2001.
- Kukliński A., *Private Industry and Marshallian Industrial districts In Central Europe*, [w:] *Baltic Europe in the perspective of global change. Europe 2010*, red. A. Kukliński, European Institute for Regional and Local Development, University of Warsaw, Oficyna Naukowa, Warszawa 1995, vol. 1.
- Langois R.N., *Marshall's (Real) Influence on Present-day Industrial Economics*, [w:] *Marshall, Marshallians and Industrial Economics*, red. T. Raffaelli, T. Nishizawa, S. Cook, Routledge Studies in the History of Economics, London 2011.
- Lundvall B., Johnson B., *The Learning Economy*, „Journal of Industry Studies” 1994, vol. 1, no. 2.
- Marcusen A., Pyke F., Sengenberger W., Stigler G., *Production and distribution*, Transaction Publisher, New Brunswick–London 1994.
- Markowski T., *Zarządzanie rozwojem miast*, PWN, Warszawa 1999.
- Markusen A., *Sticky Places in Slippery Space*, „Economic Geography” 1996, vol. 72, no. 3.
- Marshall A., Marshall M. P., *The economic of industry*, Macmillan and co., London 1879.
- Marshall A., *Industry and Trade. A Study of industrial technique and businnes organization and of their influences on the condition of various classes and nations*, Macmillan, First Edition, London 1919.
- Marshall M.P., *What I Remember*, Cambridge University Press, Cambridge 1947.
- Marshall A., *The Pure Theory of Domestic Value*, <http://socserv.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/marshall/domesticvalues.pdf> (dostęp: 2.05.2013).
- Marshall A., *Zasady ekonomiki*, t. 1, przeł. C. Znamierowski, Wydawnictwo M. Arcta, Warszawa 1925.
- Marshall A., *Zasady ekonomiki*, t. 2, przeł. C. Znamierowski, Wydawnictwo M. Arcta, Warszawa 1928.
- Olejniczak K., *Apetyt na grona. Koncepcja grom i koncepcje bliskoznaczne w teorii i praktyce rozwoju regionalnego*, „Studia Regionalne i Lokalne” 2003, nr 2.
- Olejniczak K., *Nowe teorie rozwoju regionalnego w praktyce Unii Europejskiej*, [w:] *Regionalizm, polityka regionalna i Fundusze Strukturalne w Unii Europejskiej*, red. A. Adamczyk, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2005.
- Park S.O. *Networks and embeddedness in the dynamic types of new industrial districts*, „Progress in Human Geography” 1996, vol. 20, no. 4.
- Pastuszka S., *Europejska polityka regionalna w województwie świętokrzyskim*, Wydawnictwo WSEiP w Kielcach, Kielce 2008.
- Pietrzyk I., *Paradygmat rozwoju regionalnego*, [w:] *Gospodarka przestrzenna i regionalna w trakcie przemian*, red. W. Kosiedowski, Wydawnictwo UMK w Toruniu, Toruń 1995.

- Pietrzyk I., *Polityka regionalna Unii Europejskiej*, Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków 1999.
- Porter M., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001.
- Raffaeli T., *Marshall, Marshalians and Industrial Economics*, Routledge Studies in the History of Economics, London 2011.
- Ryśnik J., *Czynniki pozaekonomiczne funkcjonowania dystryktów przemysłowych* (rozprawa doktorska), Politechnika Wroclawska Wrocław 2008, www.dbc.wroc.pl/Content/3091 (dostęp: 2.05.2013).

THE ROLE AND SIGNIFICANCE OF ALFRED MARSHALL'S THEORIES IN THE EXPLANATION OF MODERN MECHANISMS OF REGIONAL DEVELOPMENT

Summary: Alfred Marshall (1842-1924) was an outstanding theoretician of economics, and the founder of the Cambridge School of Economics. He has often been presented as the "father" of neoclassical economics and the most important theorist of regional development. The aim of this paper is to analyze Marshall's theories, which are key elements for modern theories of regional development. Five topics are discussed in the paper: Marshall's ideas of industrial district and the theory of external economies, the concept of human capital, the biological analogy and "life cycle" theory of entrepreneurship, the introduction of a fourth factor of production, organization.

Keywords: external effects, industrial district, human capital, regional development.