

Mariusz E. SOKOŁOWICZ¹

Zagadnienie bliskości w badaniach nad rozwojem terytorialnym. Podejście instytucjonalne

Streszczenie

Główna teza niniejszego artykułu stanowi, że *istotna rola terytorium w gospodarce globalnej jest pochodną przenikania się nim złożonych relacji między różnymi rodzajami bliskości (przestrzennej, społecznej, poznawczej itd.)*. Pochodną tak postawionej tezy jest założenie, że narzędziem ułatwiającym badanie relacji między bliskością a rozwojem terytorium może być ekonomia instytucjonalna.

Opracowanie ma charakter teoretyczny i składa się z czterech części. Pierwsza z nich stanowi próbę zdefiniowania pojęcia „terytorium”, w szczególności w aspekcie poszukiwania jego wymiaru ekonomicznego. Część druga zawiera opis pojęcia bliskości i jej rodzajów w ujęciu reprezentowanym przez tzw. ekonomię bliskości, eksponującą ważną rolę terytorium w procesach rozwoju społeczno-gospodarczego. Kolejna część to próba poszukiwania znaczenia bliskości w bogatym i niezwykle zróżnicowanym wewnątrznie dorobku teoretycznym tzw. ekonomii instytucjonalnej jako dynamicznie rozwijającej się dziedziny wiedzy. W ostatniej części autor podejmuje próbę identyfikacji i wskazania możliwości wykorzystania różnych nurtów instytucjonalizmu, jako kierunków badawczych nad rozwojem lokalnym i regionalnym.

1. Pojęcie terytorium i jego znaczenie we współczesnych procesach rozwojowych

Współczesne analizy przestrzenne koncentrują się coraz częściej wokół pojęcia „terytorium”, którego istota sprowadza się do połączenia w nim wymiaru związanego z przestrzenią w wymiarze fizycznym, z jej wymiarem poznawczym, jak również społecznym. Ostatnie dwa wymiary odnoszą się przy tym zarówno do stosunku mieszkańców do zamieszkiwanego przez nich obszaru, jak i relacji między mieszkańcami, składających się na tzw. specyfikę miejsca.

Wśród ekonomistów, którzy jako pierwsi silnie akcentowali złożoność zagadnienia przestrzeni i konieczność porzucenia jej „uproszczonej” interpretacji, znalazł się w latach sześćdziesiątych XX wieku François Perroux. Dokonał on w tym celu rozróżnienia między

¹ Doktor nauk ekonomicznych. Adiunkt w Katedrze Gospodarki Regionalnej i Środowiska Uniwersytetu Łódzkiego; sokol@uni.lodz.pl

tw. przestrzenią geonomiczną i ekonomiczną. Pierwszy z tych terminów utożsamia z tzw. przestrzenią „banalną”, definiowaną przez geonomiczne relacje między punktami, liniami i rozmiarami, natomiast drugą proponuje definiować przez pryzmat różnorodnych powiązań gospodarczych.² Przestrzeń „banalna” z tego punktu widzenia interpretowana jest też w kategoriach dostępności siły roboczej i środków materialnych, a zatem klasycznie pojmowanych czynników lokalizacji.³ Jako taka posiada zatem wymiar bardziej techniczny niż ekonomiczny. Przestrzeń ekonomiczna natomiast powinna być interpretowana bardziej abstrakcyjnie, w trzech następujących ujęciach jako przestrzeń:

- decyzji, planów i zachowań strategicznych podmiotów gospodarczych,
- będąca obszarem oddziaływania sił dośrodkowych i odśrodkowych,
- stanowiąca homogeniczny agregat, wyodrębniony z otoczenia w kategoriach warunków produkcji, sprzedaży, kosztów itd.⁴

Na gruncie geografii społecznej, zagadnienie to poruszał Yi-Fu Tuan, wprowadzając rozróżnienie na przestrzeń i miejsce. Podczas gdy przestrzeń traktowana jest jak pusta karta, to miejsce stanowi centrum ustalonych pewnych wartości. Tym samym „przestrzeń w sensie semiotycznym jest bardziej abstrakcyjna niż miejsce. To, co na początku jest przestrzenią, staje się jednak miejscem w miarę poznawania i nadawaniu mu wartości”.⁵

Złożoność pojęcia przestrzeni i miejsca akcentował także Edward W. Soja, wskazując na konieczność analizowania zagadnień przestrzennych przez pryzmat trzech ujęć:

1. kontroli nad dystrybucją, alokacją i strukturą własności rzadkich zasobów, wśród których za najistotniejsze uznawał m.in. ziemię jako czynnik produkcji,
2. utrzymania porządku i wykonywania władzy na danym terytorium, wyłaniających się w toku trajektorii jego rozwoju,
3. legitymizacji władzy w celu integracji społecznej.⁶

W konsekwencji powyższych rozważań, coraz częściej proponowano konceptualne rozróżnienie między pojęciami: ziemi jako czynnika produkcji, przestrzeni, miejsca, i wreszcie terytorium. Ziemia jako czynnik produkcji może być przy tym interpretowana w kategoriach rzadkiego zasobu, o który konkurują różnorodni aktorzy ekonomiczni, którego

² F. Perroux, *Economic Space: Theory and Applications*, „Quarterly Journal of Economics” vol. 64 (1), 1950, s. 92.

³ F. Perroux, *Economic Space...*, *op. cit.*, s. 93.

⁴ F. Perroux, *Economic Space...*, *op. cit.*, ss. 95–96.

⁵ Yi-Fu Tuan, *Przestrzeń i miejsce*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1987, [cyt. za:] A. Majer, *Socjologia i przestrzeń miejska*, PWN, Warszawa 2010, s. 63.

⁶ E. W. Soja, *The Political Organization of Space*, Commission on College Geography Resource Paper 8. Washington, DC: Association of American Geographers. 1971, s. 7.

alokacja i dystrybucja następuje w wyniku ustanowienia określonego systemu politycznego i ekonomicznego, definiującego obowiązującą strukturę praw własności. Przestrzeń natomiast wiąże się z ze strukturą władzy, mającej zdolność do utrzymywania w niej porządku i ustanowienia określonego systemu administracyjnego do zachowania nad nią zwierzchnictwa. Terytorium wreszcie stanowi z jednej strony połączenie powyższych pojęć, jednak z drugiej strony pozostaje czymś więcej. Powinno być definiowane poprzez tzw. „terytorialność”, rozumianą jako określony stosunek do ziemi i przestrzeni.⁷ Kluczową kwestią pozostaje jednak podkreślenie, iż „terytorium”, poza współzależnościami z takimi pojęciami, jak „ziemia”, „przestrzeń”, „obszar” czy „miejsce”, proponuje się rozpatrywać w kontekście specyficzności relacji w nim zachodzących (specyficzność jako cecha terytorium).⁸

W tak zaprezentowanym ujęciu terytorium pozostaje przede wszystkim źródłem zasobów, aktywnym aktorem procesów społeczno-gospodarczych, a także źródłem zmian pozwalających dostosowywać się do zmiennej rzeczywistości. Pojęcie to przestaje być zatem utożsamiane jedynie z przestrzenią fizyczną, traktowaną w tradycyjnych teoriach lokalizacji gospodarczej w kategoriach kosztów ziemi, kapitału, siły roboczej czy kosztów transportu i zaczyna być postrzegane jako „forma organizacji redukującej niepewność i ryzyko, stanowiącej źródło informacji, kumulowania i transferu wiedzy i umiejętności i jako źródło innowacyjności”.⁹ Terytorium „jest to obszar, w którym dochodzi do spotkania relacji rynkowych i społecznych form regulacji; obszar, który determinuje różne formy organizacji produkcji i zdolności innowacyjne (zarówno w odniesieniu do produktów, jak i procesów), prowadzące do dywersyfikacji produkcji oferowanej na rynku nie tylko w oparciu o relatywne koszty czynników”.¹⁰

W konsekwencji, istota terytorium wyraża się w stosunkach społecznych, w relacjach między zbiorowością ludzi a obszarem przez nią zamieszkiwanym, w przynależności do tego obszaru, który określają takie pojęcia, jak; tożsamość, przywłaszczenie przestrzeni, „zakorzenienie” w określonym miejscu.¹¹ M. Le Berre określa terytorium jako część

⁷ S. Elden, *Land, Terrain, Territory*, „Progress in Human Geography”, vol. 34(6), 2010, s. 804. Należy jednak zwrócić uwagę na trudność w bardziej precyzyjnym wskazaniu powyższych różnic, spowodowaną ograniczonymi możliwościami przetłumaczenia z oryginału pojęć *land* (ziemia), *terrain* (przestrzeń) oraz *territory* (terytorium).

⁸ S. Elden, *Land...*, *op. cit.*, s. 807.

⁹ I. Pietrzyk, *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, PWN, Warszawa 2001, s. 20.

¹⁰ G. Garfoli, *Economic development. Organisation of production and territory*, „Revue d'Economie Industrielle” 1993, nr 64, [cyt. za:] I. Pietrzyk, *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, PWN, Warszawa 2001, s. 34.

¹¹ A. Bailly, *Territoires et territorialités*, [w:] J.-P. Auray, A. Bailly, P. H. Derycke, J.-M. Huriot, *Encyclopédie d'économie spatiale : concepts, comportements, organisations*, Economica, Paris 1994, ss. 274–279.

powierzchni ziemi „przystosowaną” przez grupę społeczną w celu zapewnienia reprodukcji i zabezpieczenia swoich życiowych potrzeb.¹² Jest ono zatem „stworzone” przez określoną społeczność¹³ i, jak stwierdza C. Lacour, łączy przeszłość mieszkańców, ich teraźniejszość i ich przyszłe wizje.¹⁴

Takie ujęcie terytorium, w polskiej regionalistyce popularyzowane przez Aleksandrę Jewtuchowicz, stanowi odpowiedź na uwarunkowania, jakie niesie ze sobą zjawisko globalizacji. „Postęp w środkach komunikowania się i ich relatywnie niskie koszty umożliwia ludziom i przedsiębiorstwom szybkie gromadzenie i wykorzystywanie niezbędnych informacji i wiedzy, co pozwala im funkcjonować w skali całego globu w czasie realnym bez konieczności przemieszczania się. Z drugiej zaś strony wzrastające ceny transportu i energii zaczynają ograniczać mobilność ludzi i towarów. Tendencje te powodują, że terytorium nabiera nowego znaczenia.”¹⁵ A. Jewtuchowicz ujmując w tym kontekście terytorium jako „konstrukcję historyczną, która na drodze specyficznego rozwoju wyposażona została we własny potencjał techniczny oraz ludzki”¹⁶. Potencjał ten wykształcił się w danym miejscu na drodze długiej ewolucji, przez co uległ silnemu „zakorzenieniu”.

Należy podkreślić, że zarówno rozważania teoretyczne, jak i badania nad „terytorialnością” procesów rozwojowych nie stanowią zagadnienia nowego. Analizy w tym duchu podejmowane są bowiem na gruncie nauk geograficznych od połowy XIX wieku, a na gruncie socjologii przestrzeni co najmniej od lat trzydziestych XX wieku. Jednakże z uwagi na trudności w operacjonalizacji tego zagadnienia, zwiększającej prawdopodobieństwo uwiarygodnienia stawianych tez opartych na materiale empirycznym, pozostawały one poza głównym nurtem rozważań podejmowanych na gruncie nauk ekonomicznych. Z drugiej strony w ostatnich latach, na skutek niedoskonałości zbyt upraszczającego rzeczywistość modelowania zjawisk ekonomicznych oraz wzrastającego poziomu złożoności struktur społeczno-gospodarczych, obserwuje się zmianę podejścia także wśród ekonomistów. Wśród dynamicznie rozwijających się współcześnie gałęzi tej dziedziny wiedzy zasługuje w tym

¹² M. Le Berre, *Territoires*, [w:] A. Bailly, R. Ferras, D. Pumain (red.), *Encyclopedie de géographie*, Paris 1992, s. 622.

¹³ I. Pietrzyk, *Globalizacja, integracja europejska a rozwój regionalny*, [w:] Jewtuchowicz, A. (red.), *Wiedza, innowacyjność, przedsiębiorczość a rozwój regionów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2004, ss. 12–13.

¹⁴ C. Lacour, *La tectonique des territoires : d'une métaphore à une théorisation*, [w:] Pecqueur, B. (red.), *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, L'Harmattan, Paris 1996, ss. 36–38.

¹⁵ A. Jewtuchowicz, *Terytorium i jego rozwój w warunkach globalizacji*, [w:] E. Molendowski (red.), *Globalizacja i regionalizacja we współczesnym świecie. Księga jubileuszowa dedykowana Profesor Irenie Pietrzyk*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2012, s. 31.

¹⁶ Jewtuchowicz A., *Terytorium i współczesne dylematy jego rozwoju*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2005, s. 65.

kontekście w szczególności ekonomia instytucjonalna, ukazująca wiele nowych kierunków badań nad zagadnieniem bliskości w ujęciu ekonomicznym.

2. Bliskość i jej rodzaje w ujęciu ekonomicznym

Analiza pojęcia terytorium i zagadnienia „terytorialności” rozwoju w ujęciu dynamicznym oraz przez pryzmat odbywających się w przestrzeni relacji społecznych, pozwala eksponować z jednej strony znaczenie bliskości w procesach gospodarczych, a z drugiej strony pozwala analizować jego rozwój przez pryzmat koncepcji instytucjonalnych. Istotna rola tzw. bliskości (ang. *proximity*, fr. *proximité*) w procesach gospodarczych uwzględniana jest w myśli ekonomicznej od czasów wprowadzenia przez Alfreda Marshalla do teorii ekonomii pojęcia korzyści aglomeracji. Analizując zagadnienia koncentracji przemysłu i możliwości obniżki jednostkowych kosztów produkcji, wyróżnił on dwa rodzaje korzyści wynikające ze zwiększania skali produkcji, tj. korzyści wewnętrzne (ang. *internal economies*), które zależą od środków, jakimi rozporządzają poszczególne indywidualne przedsiębiorstwa (od ich organizacji i sprawności ich kierownictwa) oraz korzyści zewnętrzne (ang. *external economies*), będące wynikiem ogólnego rozwoju gospodarczego.¹⁷ Ponieważ znaczna część korzyści zewnętrznych ma swoje źródła w koncentracji przedsiębiorstw i gospodarstw domowych na relatywnie małej przestrzeni (nazywa się je wówczas korzyściami aglomeracji), w ujęciu makroekonomicznym stanowią one najbardziej fundamentalną formę wyjaśniania przyczyn koncentracji działalności gospodarczej w przestrzeni. Ekonomiczną przyczyną istnienia dużych skupisk ludności na relatywnie niewielkim obszarze jest zatem niewątpliwie to, że działalność na nich zapewnia większą produktywność i rosnące zyski (ang. *increasing returns*).¹⁸

W takim ujęciu bliskość, jako źródło korzyści aglomeracji, pociąga za sobą minimalizację kosztów związanych z problemem odległości, prowadzi do ograniczeń kosztów transportu oraz pociąga za sobą korzyści związane z koncentracją w danej przestrzeni infrastruktury, instytucji, organizacji i ludzi.¹⁹ Ważną korzyścią wynikającą z bliskości jest

¹⁷ A. Marshall, *Zasady ekonomiki*, Wydawnictwo M. Arota, Warszawa 1925, ss. 256–259 (oryg.: A. Marshall, *Principles of Economics*, Macmillan, Londyn 1920), cyt. za: A. Jewtuchowicz, *Efekty zewnętrzne w procesach urbanizacji i uprzemysłowienia*, Acta Universitatis Lodzensis, Łódź, 1987, s. 18.

¹⁸ R. Lucas, *Making a Miracle*. „Econometrica” no. 61, 1993, ss. 251–272, [cyt. za:] M. P. Feldman, *Location and Innovation: The New Economic Geography of Innovation, Spillover, and Agglomeration*, [w:] G. L. Clark, M. P. Feldman, M. S. Gertler (red.), *Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford University Press, 2000, s. 384.

¹⁹ J. M. Huriot, J. Pecqueur, *L'accessibilité*, [w:] J. P. Auray, A. Bailly, P. H., Derycke, J. M. Huriot, *Encyclopedie d'économie spatiale : concepts, comportements, organizations*, Economica, Paris 1994, ss. 55–80,

jednak przede wszystkim to, iż pociąga ona za sobą ekonomiczne i kulturowe współzależności, prowadzące do budowania relacji, zarówno rynkowych, jak i pozarynkowych, opartych na zaufaniu. Jak twierdzi przy tym wielu badaczy, zależności między lokalnym i globalnym wymiarem gospodarki, bezpośrednie kontakty będące konsekwencją bliskości, w stosunku do kontaktów na odległość (coraz powszechniejszych z uwagi na szybki rozwój technologii komunikacyjnych), stają się nie tyle substytutem, ile czynnikiem komplementarnym.²⁰ Innymi słowy, bliskość jako źródło korzyści aglomeracji nie stanowi przeciwwagi dla procesów gospodarczych zachodzących w skali ponadlokalnej, ale ich uzupełnienie.

Od początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku, paradygmat bliskości dynamicznie rozwijany jest głównie przez francuskich ekonomistów i geografów. Czołowi przedstawiciele tej szkoły to A. Rallet, A. Torre oraz J. B. Zimmermann.²¹ Paradygmat bliskości podejmuje próbę wyjaśnienia, w jaki sposób i w jakim wymiarze bliskość uczestniczy w kształtowaniu relacji między różnymi aktorami. W tym ujęciu bliskość oznacza zatem znacznie więcej niż tylko bliskość w wymiarze fizycznym i koncepcja ta wykracza zatem poza sposób rozumienia bliskości eksponowany w ramach klasycznych teorii lokalizacji.²² Paradygmat ten zakłada, iż bliskość jest miarą łatwości w komunikacji, wymianie i współpracy dokonującej się między zainteresowanymi aktorami określonej przestrzeni.²³

Odwołując do trzech zasadniczych źródeł korzyści aglomeracji wskazywanych pierwotnie przez A. Marshalla (dostępność wykwalifikowanych pracowników, łatwość znalezienia dostawców i odbiorców oraz możliwość uczenia się od znajdujących się w bliskości konkurentów i kooperantów²⁴), należy stwierdzić, że paradygmat bliskości eksponuje przede wszystkim ostatnie z nich, akcentując tym samym w znacznym stopniu terytorialny charakter procesów rozwoju społeczno-gospodarczego.

W konsekwencji, we współczesnych uwarunkowaniach gospodarczych, powodowanych przez zjawisko globalizacji gospodarki oraz rozwój technologii komunikowania się, „bycie blisko” nie oznacza jedynie usytuowania w pobliżu kogoś lub

[cyt. za:] D. Maillat, *Interactions Between Urban System and Localized Productive System: An Approach to Endogenous Regional Development in Terms of Innovative Milieu*, IRER working Papers, 1997, s. 14.

²⁰ Ph. McCann, D. Shefer, *Location, Agglomeration, Infrastructure*, „Papers in Regional Science”, nr 83, 2004, ss. 177–196.

²¹ A. Nowakowska, *Regionalny wymiar procesów innowacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2011, s. 45.

²² A. Nowakowska, *Regionalny wymiar...*, *op. cit.*, s. 45.

²³ Ph. Cooke, *Bliskość, wiedza i powstawanie innowacji*, „Studia Regionalne i Lokalne”, 2 (24), 2006, s. 21–22.

²⁴ Zjawisko szybkiego i efektywnego rozprzestrzeniania się informacji i tzw. wiedzy ukrytej (ang. *information spill-overs*), prowadzących do większej innowacyjności, nazwane zostało przez A. Marshalla „atmosferą przemysłową”.

czegoś. Bycie „w bliskości” może oznaczać także utrzymywanie trwałych relacji oraz współdziałanie z podmiotami, które nie znajdują się blisko w sensie odległości fizycznej, ale należą do tego samego kręgu przyjaciół, rodziny, czy tej samej sieci firm lub osób zajmujących się daną dziedziną życia. Dlatego też A. Rallet i A. Torre rozróżniają dwa typy bliskości, tj. bliskość „geograficzną” oraz organizacyjną.²⁵

Bliskość pierwszego rodzaju wyraża dystans mierzony np. w kilometrach, dzielący jednostki w przestrzeni fizycznej. Jednostkami tymi mogą być poszczególne osoby, organizacje, miasta itp. Bliskość organizacyjną rozumieć można natomiast jako zdolność organizacji (firmy, jednostki administracyjnej, sieci, społeczności, środowiska itp.) do współdziałania i podejmowania wspólnych przedsięwzięć. Bliskość organizacyjna może być zatem postrzegana przez pryzmat dwóch częściowo wobec siebie komplementarnych, a częściowo substytucyjnych pojęć:

- *logiki przynależności* – członkowie organizacji są „blisko” w stosunku do siebie, ponieważ zachodzą między nimi częste i powtarzalne interakcje, które są dodatkowo wzmacniane przez reguły i rutynę, będące konsekwencją ciągłego współdziałania;
- *logiki podobieństwa* – jednostki postrzegane są jako bliskie w stosunku do siebie, ponieważ są w pewnym sensie takie same lub używając kolokwializmu, są *ulepione z tej samej gliny*. Logika ta odwołuje się do wspólnego dla konkretnych członków tej samej organizacji systemu wartości, który wzmacnia ich zdolność do współdziałania.²⁶

Wzajemne przenikanie się obydwu typów bliskości stanowi dobrą podstawę dla analizy różnorodnych modeli przestrzennych organizacji działalności gospodarczej. Takie modelowe układy przestrzenne, jak dystrykty przemysłowe, środowiska innowacyjne, lokalne systemy produkcyjne, ale także np. tzw. tymczasowe klastry, charakteryzuje przy tym obecność obydwu z wymienionych powyżej typów bliskości (rys. 1).

²⁵ A. Rallet, A. Torre, *Proximity and Localization*, „Regional Studies”, vol. 39.1, 2005, s. 49; różnym koncepcjom pojęcia bliskości poświęcony jest specjalny numer „Revue d'Economie Régionale et Urbaine”, nr 3 1999.

Rysunek 1. Przenikanie się dwóch typów bliskości i jego konsekwencje dla rozwoju terytorialnego

| | Bliskość „geograficzna” | Bliskość organizacyjna |
|--------------------------------|--|--|
| Bliskość „geograficzna” | Przestrzenna koncentracja działalności gospodarczej – aglomeracja bez dyfuzji wiedzy | Lokalne sieci, lokalne systemy produkcyjne, klastry – rozwój bazujący na dyfuzji wiedzy na poziomie lokalnym |
| Bliskość organizacyjna | Duża mobilność, interakcje oparte na tzw. tymczasowej bliskości fizycznej (oryg. <i>temporary geographical proximity</i>) | Sieci powiązań funkcjonujące w przestrzeni wirtualnej oparte na bliskości poznawczej (oryg. <i>epistemic communities</i>) |

Źródło: na podstawie A. Rallet, A. Torre, *Proximity and Localization*, „Regional Studies”, vol. 39.1, 2005, s. 50, oraz A. Torre, *On the Role Played by Temporary Geographical Proximity in Knowledge Transmission*, „Regional Studies” vol. 42.6, July 2008, s. 879.

Bardziej szczegółowej klasyfikacji rodzajów bliskości dokonał R. A. Boschma, wyróżniając jej pięć rodzajów: poznawczą (ang. *cognitive proximity*), organizacyjną (ang. *organizational proximity*), społeczną (ang. *social proximity*), instytucjonalną (ang. *institutional proximity*) oraz „geograficzną” (ang. *geographical proximity*).²⁷

U podstaw wyróżnienia bliskości natury poznawczej leży założenie, że podmioty gospodarcze w rzeczywistości nie działają w warunkach doskonałej racjonalności.²⁸ W warunkach ograniczonej racjonalności oraz niepewności działania, podmioty gospodarcze starają się działać w dużej mierze rutynowo. Z tego samego powodu wykazują tendencję do działania w podobnym (np. wspólnym dla określonego zbioru przedsiębiorstw) otoczeniu. Aby w danym środowisku posiadać zdolność absorpcji wiedzy i innowacji, jak również jej wymiany czy też współpracy w celu jej dalszego rozwijania, należy już na samym początku

²⁶ A. Rallet, A. Torre, *Proximity...*, *op. cit.*, s. 49–50.

²⁷ R. A. Boschma, *Proximity and Innovation: a Critical Assessment*, „Regional Studies”, vol. 39.1, 2005, s. 63.

²⁸ Źródłem tego założenia należy poszukiwać w koncepcji ograniczonej racjonalności Herberta A. Simona. Odrzuca ona tezę o absolutnej racjonalności działania, jako że wiele podmiotów podejmuje decyzje ekonomicznie nieracjonalne, np. wyciągając wnioski z niekompletnych przesłanek lub decyzje irracjonalne, wynikające z niepoprawnego wnioskowania (H. A. Simon, *A behavioral model of rational choice*, „Quarterly Journal of Economics” 1955, no. 6, s. 99–118). Jednostka ludzka posługuje się uproszczonym obrazem rzeczywistości, a w procesie podejmowania decyzji stosuje proste heurystyki w miejsce pogłębionych analiz stanu istniejącego. W konsekwencji, decyzje ekonomiczne nie opierają się zazwyczaj na najlepszym możliwym rozwiązaniu, lecz na rozwiązaniu uznanym za najbardziej satysfakcjonujące, przez konkretną osobę, w konkretnym miejscu i czasie (A. Kacprzyk, *Wkład psychologii w neoinstytucjonalną modyfikację zasady racjonalności*, [w:] S. Rudolf (red.), *Nowa Ekonomia Instytucjonalna. Aspekty teoretyczne i praktyczne*, Wyższa Szkoła Ekonomii i Administracji im. prof. Edwarda Lipińskiego w Kielcach, Kielce 2005, s. 123–125). Innymi słowy, racjonalność osądów pozostaje ograniczona i opiera się na intuicji i doświadczeniu.

dysponować jej podobnym poziomem i charakterem. W tym kontekście, bliskość poznawcza umożliwia bardziej efektywną komunikację, gdyż partnerzy posiadają zdolność „przemawiania tym samym językiem”.

Z kolei poprzez bliskość organizacyjną należy rozumieć stopień, w jakim wzajemne relacje regulowane są przez określone struktury organizacyjne, zarówno wewnątrz nich, jak i w relacjach z innymi podmiotami. Z ekonomicznego punktu widzenia, przyczyny powstawania organizacji (rozumianych jako umyślnie stworzone zrzeszenia osób, które w celu realizacji wspólnych celów akceptują funkcjonowanie w ramach określonych struktur hierarchicznych, dających się wyróżnić z otoczenia), analizowane są na gruncie bodaj najdynamiczniej rozwijającej się gałęzi ekonomii instytucjonalnej – tzw. ekonomiki kosztów transakcyjnych. Koncepcja kosztów transakcyjnych, zapoczątkowana przez R. Coase’a²⁹ i rozwinięta przez O. Williamsona³⁰, skupiła się na wyjaśnianiu przyczyny powstawania przedsiębiorstw jako podstawowych organizacji gospodarczych. Za przyczynę ich powstawania uznaje przy tym fakt, że w gospodarce poza kosztami produkcji występują także koszty „wykorzystywania mechanizmu rynkowego”³¹, poza ceną płaconą bowiem za dobra podczas nabywania ich na rynku, strony transakcji ponoszą także inne koszty, związane z poszukiwaniem kontrahentów, negocjowaniem warunków umowy, opłatami administracyjnymi, ubezpieczeniem transakcji, czy też ryzykiem niesolidności partnerów.³² Sposobem na ograniczenie tzw. kosztów transakcyjnych może być wybór odpowiedniej formy organizacyjnej. Tym samym „rozmiar firmy będzie się zwiększał, dopóki koszt zorganizowania dodatkowej transakcji w ramach przedsiębiorstwa zrówna się z kosztem prowadzenia tej samej transakcji z wykorzystaniem rynkowego mechanizmu wymiany lub kosztem zorganizowania tejże transakcji przez inną firmę”.³³

Istotę bliskości organizacyjnej oraz jej wpływu na struktury poszczególnych organizacji gospodarczych wyjaśnić można zatem przez continuum, w którym na jednym końcu ma miejsce całkowity brak powiązań lub sporadyczne kontakty między przedsiębiorstwami i instytucjami odbywające się na rynku (niski stopień bliskości organizacyjnej), natomiast na krańcu drugim – funkcjonowanie firmy zorganizowanej hierarchicznie bądź sieci (wysoka bliskość organizacyjna). Między tymi dwoma biegunami

²⁹ R. H. Coase, *The Nature of the Firm*, „Economica” 1937, 4 (16), ss. 386–405.

³⁰ O. E. Williamson, *Market and hierarchies. Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, Nowy Jork 1975.

³¹ R. H. Coase, *The Nature...*, *op. cit.*, s. 390.

³² A. Nowakowska, Z. Przygodzki, M. E. Sokołowicz, *Region w gospodarce opartej na wiedzy, Kapitał ludzki– innowacje–korporacje transnarodowe*, Difin, Warszawa 2011, s. 142.

³³ R. H. Coase, *The Nature...*, *op. cit.*, s. 390, [cyt. za:] Ł. Hardt, *Ekonomia kosztów transakcyjnych – geneza i kierunki rozwoju*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2009, s. 119.

znajdują się natomiast sieci współpracy posiadające stosunkowo luźny charakter, długoterminowe umowy o współpracy, porozumienia typu *joint-ventures* itp., przez O. Williamsona nazwane hybrydami organizacyjnymi.

Należy jednak nadmienić, że ekonomika kosztów transakcyjnych nie jest jedynym nurtem wyjaśniającym przyczyny funkcjonowania organizacji. Dla głębszego zrozumienia istoty bliskości organizacyjnej, warto posłużyć się głównymi tezami wypracowanymi na gruncie koncepcji kluczowych kompetencji organizacji³⁴ oraz ekonomii ewolucyjnej. Podejścia te, w przeciwieństwie do ekonomiki kosztów transakcyjnych, nie są koncepcjami statycznymi, ale akcentują proces uczenia się przez organizacje, prowadzący do obniżenia wewnętrznych kosztów ich funkcjonowania,³⁵ jak również ewolucyjny charakter procesów gospodarczych. Struktura organizacyjna jest w takim przypadku interpretowana jako z jednej strony środowisko pozwalające w bardziej skuteczny sposób „eksperymentować” z nowymi pomysłami oraz chroniące wartościowe zasoby kluczowych kompetencji, a z drugiej strony jako system zapewniający większą przewidywalność działania w warunkach zmienności uwarunkowań społeczno-gospodarczych.³⁶

Bliskość w wymiarze społecznym odwołuje się do założenia, w myśl którego wszelkie relacje ekonomiczne wpisują się w określony (a przy tym przestrzennie zróżnicowany) kontekst społeczny. Tezę tę rozwinął amerykański socjolog M. Granovetter twierdząc, że relacje ekonomiczne są „osadzone” (ang. *embedded*) w określonych uwarunkowaniach społecznych. Zakłada się przy tym, iż relacje między aktorami gospodarczymi są wówczas społecznie zakorzenione, gdy oparte są na relacjach wzajemności, opartych w dużej mierze na wzajemnym zaufaniu. Relacje te wspomagają wymianę i transfer tzw. wiedzy milczącej, a zatem takiej, której przepływy między uczestnikami życia gospodarczego opartego na mechanizmach wolnego rynku są w znacznej mierze utrudnione lub wręcz niemożliwe.³⁷ Jak

³⁴ Posiadanie przez przedsiębiorstwo tzw. kluczowych kompetencji (ang. *core competences, distinctive competences*), określa pierwotne (tj. związane z konkurencyjnością przedsiębiorstwa w długim okresie), źródła przewagi konkurencyjnej. Kluczowe kompetencje mogą być określane jako zdolności menedżerów, specyficzne dla firmy umiejętności produkcyjne bądź jako zespołowa wiedza organizacji, szczególnie dotycząca tego, jak integrować wiele technologii i jak koordynować różne umiejętności produkcyjne. Przyczyną istnienia organizacji są zatem nie tylko niezerowe koszty transakcyjne, ale także chęć dyskontowania przewag definiowanych jako cały zestaw umiejętności, stanowiących syntezę wielu zróżnicowanych umiejętności, technologii i strumieni wiedzy (por. G. Hamel, C. K. Prahalad, *Przewaga konkurencyjna jutra*, Business Press, Warszawa 1999; Z. Pierścionek, *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2003).

³⁵ R. N. Langlois, *Transaction cost Economics in Real Time*, „Industrial and Corporate Change”, vol. 1 (1), 1992, ss. 99–127.

³⁶ N. J. Foss, P. G. Klein, *Critiques of Transaction Cost Economics: an Overview*, [w:] P. G. Klein, M. E. Sykuta (red.), *The Elgar Companion to Transaction Cost Economics*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham–Northampton 2010, s. 267–268.

³⁷ M. Granovetter, *Economic Action and Social Structure. The Problem of Embeddedness*, „American Journal of Sociology”, vol. 91 (1), 1985, ss. 481–510.

zauważa R. Putnam, czołowy badacz problematyki kapitału społecznego, „społeczeństwo, które opiera swój rozwój na zaufaniu i wzajemności, funkcjonuje bardziej efektywnie od społeczeństwa, któremu wartości tych brakuje tak samo, jak wymiana pieniężna jest bardziej efektywna niż wymiana barterowa.”³⁸

Bliskość instytucjonalna, odnosząc się do kategorii instytucji³⁹, związana jest z założeniem, że wspólny język, współdzielone zwyczaje i zasady, ale także efektywny system prawny, stwarzają wspólną bazę dla koordynacji działań gospodarczych oraz sprzyjając procesom uczenia się przez interakcje. Instytucje wyznaczają i koordynują aktywność podmiotów gospodarczych, przez zdefiniowanie ram działania. Dlatego też, w odniesieniu do bliskości instytucjonalnej wyróżnia się wspólne zasady i zwyczaje (instytucje nieformalne) oraz system prawny wyznaczający ramy funkcjonowania gospodarki (instytucje formalne), które decydują o łatwości interaktywnego uczenia oraz nawiązywania kontaktów gospodarczych.⁴⁰ Do podstawowych funkcji instytucji zaliczyć można:

- redukcja niepewności poprzez zabezpieczanie i dostarczanie informacji,
- neutralizowanie konfliktów i organizowanie kooperacji między podmiotami życia gospodarczego i społecznego,
- kreowanie motywacji, gdzie kooperacja i kolektywna współpraca okazują się niezwykle istotnym elementem w procesie innowacyjnym; prowadzi to do sytuacji, w której obok bodźców motywacyjnych o charakterze materialnym oraz indywidualnym (płace, wynagrodzenia, instrumenty podatkowe itp.), coraz bardziej istotnego znaczenia nabierają elementy niematerialne i jednocześnie kolektywne, których jakość odzwierciedlona jest w sprawnie funkcjonującym otoczeniu instytucjonalnym.⁴¹

³⁸ R. Putnam, *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon & Schuster, Nowy Jork 2000, s. 1356.

³⁹ Poszukiwanie wymiaru ekonomicznego dla znaczenia instytucji w rozwoju gospodarczym, stanowi zagadnienie poruszane na gruncie ekonomii instytucjonalnej, zaprezentowanej w kolejnej części niniejszego opracowania. Samo pojęcie instytucji w naukach społecznych funkcjonuje od drugiej połowy XIX wieku, kiedy zostało upowszechnione przez Herberta Spencera na gruncie rodzącej się socjologii. Spencer zdefiniował je jako silnie utrwalone elementy ładu społecznego, stanowiące ogólnie akceptowalne normy zachowań. Instytucjami w szerokim rozumieniu są zatem grupy lub konteksty społeczne, do których należą m.in. rodzina, grupy rówieśnicze, szkoła, media, miejsca pracy, a także zestawy wartości, norm, zasad, związane z charakterystycznym dla ludzkiej działalności obszarem (zob. m.in. A. Giddens, *Socjologia*, PWN, Warszawa 2007, s. 722, N. Goldman, *Wstęp do socjologii*, Zysk i S-ka, Poznań 1997, s. 55). Najprostszą definicję instytucji zaproponował natomiast amerykański ekonomista Douglas North, określając instytucje jako „reguły gry”. (D. C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1997, s. 5).

⁴⁰ R. A. Boschma, *Proximity and...*, op. cit., s. 67–68.

⁴¹ C. Edquist, B. Johnson, *Institutions and Organizations in System of Innovation*, [w:] C. Edquist (red.), *Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations*, Pinter Publishers, Londyn 1997, ss. 51–55.

Ostatni rozważany typ bliskości – bliskość „geograficzna” – może być interpretowana jako dystans przestrzenny między aktorami ekonomicznymi, mierzony w wartościach zarówno względnych, jak i absolutnych.⁴² Zalety funkcjonowania podmiotów gospodarczych w niewielkich odległościach fizycznych wiązać można w znacznej mierze z przestrzennymi efektami zewnętrznymi, które wynikają z korzyści, jakie odnosi pojedyncze przedsiębiorstwo przez sam fakt funkcjonowania w miejscu, w którym działa wiele innych podmiotów gospodarczych. Wspólna lokalizacja podobnych działalności (nawet jeśli dotyczy rywali gospodarczych), stanowi przykład klasycznych efektów aglomeracji, gdzie sukces jednego przedsiębiorstwa nie pozostaje niezauważony przez pozostałe.⁴³

Tabela 1. Pięć form bliskości – analiza porównawcza

| Typ bliskości | Podstawowa cecha | Problemy w sytuacji małej bliskości | Problemy w sytuacji nadmiernej bliskości | Rozwiązania |
|--------------------|--|-------------------------------------|---|---|
| 1. Poznawcza | Zmniejszenie luki wiedzy | Brak zrozumienia | Brak źródeł nowej wiedzy | Rozwijanie wspólnej „bazy wiedzy” wraz ze zróżnicowanymi, ale komplementarnymi względem siebie zdolnościami partnerów |
| 2. Organizacyjna | Kontrola | Oportunizm | Biurokracja | Rozwijanie elastycznych struktur organizacyjnych |
| 3. Społeczna | Zaufanie (oparte na relacjach społecznych) | Oportunizm | Brak racjonalności ekonomicznej | Równowaga między relacjami zakorzenionymi społecznie a relacjami rynkowymi |
| 4. Instytucjonalna | Zaufanie (oparte na istniejących normach) | Oportunizm | Inercja, efekty <i>lock-in</i> | Równowaga między instytucjami formalnymi i nieformalnymi |
| 5. Geograficzna | Pokonywanie oporu przestrzeni | Brak korzyści aglomeracji | Brak otwarcia na szersze otoczenie geograficzne | Równowaga między koncentracją na lokalnych zasobach a rozwijaniem powiązań ponadlokalnych |

Źródło: R. A. Boschma, *Proximity and Innovation: a Critical Assessment*, „Regional Studies”, vol. 39.1, 2005, s. 71.

Bliskość „geograficzna” pełni przy tym funkcję inicjującą wobec pozostałych form bliskości, jednak za sprawą postępu w dziedzinie technologii komunikowania się, może tracić na znaczeniu na rzecz pozostałych form bliskości. A. Rallet i A. Torre stwierdzili na podstawie badań, że wiedza milcząca może być transmitowana na dalekie odległości, z wykorzystaniem innych form bliskości. Ich studia doprowadziły do wniosku, iż potrzeba działania w bliskości fizycznej jest raczej niewielka w przypadku, kiedy działa się w

⁴² R. A. Boschma, *Proximity and..., op. cit.*, s. 69.

warunkach jasno określonego podziału zadań, koordynowanych przez jedną silną jednostkę (bliskość organizacyjna), a partnerzy posiadają podobne kompetencje (bliskość poznawcza). Konieczność działania w bliskości fizycznej jest wówczas wszakże realizowana, jednak odbywa się to stosunkowo rzadko i przyjmuje formę niewielu spotkań biznesowych.⁴⁴ Bliskość przestrzenna okazuje się być bowiem korzystna także z punktu widzenia funkcjonowania sieci tymczasowych, ograniczonych na czas trwania projektów.⁴⁵ Projekty jako sieci tymczasowe nie zastępują przy tym sieci trwałych, lecz wchodzą z nimi w różne układy współzależności i oddziaływania, a tym samym projekty tymczasowe mogą powiększać efektywność funkcjonowania sieci trwałych (rys. 1).⁴⁶

Z drugiej strony, bliskość geograficzna może być także komplementarna w stosunku do innych form bliskości w procesie interaktywnego uczenia się. Dzieje się tak wówczas, gdy bliskie i częste kontakty, stanowiące podstawę bliskości geograficznej, wzmacniają bliskość natury organizacyjnej, instytucjonalnej czy też poznawczej.⁴⁷ Warunkiem sprawności rozwoju terytorialnego pozostaje zatem poszukiwanie optymalnej kombinacji wyżej wymienionych form bliskości.

3. Poszukiwanie znaczenia bliskości w dorobku teoretycznym ekonomii instytucjonalnej

Wyróżnienie typów bliskości i wskazanie ich wpływu na procesy gospodarcze może służyć za punkt wyjścia do osadzenia tej problematyki w szerszym kontekście teoretycznym. Ramy dla tych rozważań stanowić może dziedzina wiedzy znana jako ekonomia instytucjonalna. Choć cechuje się ona istotnym zróżnicowaniem, wszystkie jej nurty wyrastają z przekonania o istotnym znaczeniu współzależności zjawisk ekonomicznych, społecznych i instytucjonalnych.⁴⁸

⁴³ P. Maskell, *Towards a Knowledge-Based Theory of the Geographical Cluster*, „Industrial and Corporate Change”, 10 (4), 2001, ss. 921–943.

⁴⁴ A. Rallet, A. Torre, *Is Geographical Proximity Necessary in the Innovation Networks in the Era of the Global Economy?*, „GeoJournal” 49 (4), 1990, ss. 373–380.

⁴⁵ G. Grabher, *Cool Projects, Boring Institutions: Temporary Collaboration in Social Context*, „Regional Studies” no. 3, 2002, ss. 205–214.

⁴⁶ R. Domański, *Ewolucyjna gospodarka przestrzenna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2012, s. 126.

⁴⁷ R. A. Boschma, *Proximity and...*, *op. cit.*, s. 70.

⁴⁸ Nie powinno zatem dziwić, że „za pogłębioną analizę współzależności zjawisk ekonomicznych, społecznych i instytucjonalnych” czołowy przedstawiciel „szkoły austriackiej” (uznawanej za jeden z nurtów instytucjonalnych) – Fryderyk August von Hayek – otrzymał w roku 1974 Nagrodę Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii.

Choć ekonomia instytucjonalna stanowi obszar eksploracji naukowej będący złożonym konglomeratem różnorodnych podejść i metod badawczych, pozwala na coraz bardziej precyzyjne wyjaśnianie takich zjawisk, jak wpływ uwarunkowań historycznych i kulturowych na decyzje gospodarcze, sposoby współpracy podmiotów gospodarczych zarówno na rynku, jak i w ramach organizacji, czy też sposób kształtowania relacji społecznych ułatwiających lub utrudniających podejmowanie decyzji gospodarczych. Ekonomia instytucjonalna uwzględnia zatem w istotnym stopniu społeczny kontekst procesów gospodarczych, podkreślając jednocześnie ich ewolucyjny charakter. Tym samym, dystansuje się od nadmiernego upraszczania zjawisk gospodarczych w formule typowej dla ekonomii neoklasycznej z jednej, lecz także od marksistowskiego determinizmu i redukcjonizmu z drugiej strony.⁴⁹ Należy jednak podkreślić, że różnice identyfikowane między poszczególnymi nurtami instytucjonalizmu (uwzględniające zarówno poglądy na gospodarkę bliskie myśli liberalnej, jak i koncepcje im przeciwstawne, krytykujące idee wolnego rynku), w istotnym stopniu determinują różnorodność zarówno istotnych założeń konceptualnych, jak i metod badawczych.⁵⁰

Analizując kluczowe nurty ekonomii instytucjonalnej, można podjąć próbę identyfikacji możliwości zastosowań ich aparatu analitycznego i badawczego na gruncie nauk zajmujących się zagadnieniem rozwoju terytorialnego, przez poszukiwanie ich związku z różnymi typami bliskości. Do najważniejszych nurtów należą przy tym z pewnością nurty

⁴⁹ A. Cumbers, D. MacKinnon, R. McMaster, *Institutions, Power and Space. Assessing the Limits to Institutionalism in Economic Geography*, „European Urban and Regional Studies” 10, 2003, s. 325. Z drugiej strony, rozważania podejmowane w dalszej części wskażą jednak, że ekonomii instytucjonalnej nie powinno się traktować jako nurtu przeciwstawnego w stosunku do ekonomii klasycznej i neoklasycznej. Szczególnie analizy podejmowane przez Oliviera Williamsona, identyfikowanego jako czołowego przedstawiciela Nowej Ekonomii Instytucjonalnej wskazują, że analiza instytucjonalna nie jest koncepcją przeciwną, ale uzupełniającą w stosunku do analiz podejmowanych w ramach ekonomii głównego nurtu (Williamson O., *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*, „Journal of Economic Literature” vol. XXXVIII, September 2000, s. 597).

⁵⁰ W ramach rozwijających się współcześnie nurtów najbardziej dostrzegalne są różnice między tzw. Nowym Instytucjonalizmem lub neoinstytucjonalizmem (a w jego ramach niektórymi pracami nurtu ekonomii ewolucyjnej, francuskiej szkoły regulacji oraz wielu pochodnymi „starego” instytucjonalizmu w wydaniu amerykańskim) a Nową Ekonomią Instytucjonalną (F. Moulaert, *Institutional Economics and Planning Theory: a Partnership Between Ostriches?*, „Planning Theory” 4:21, 2005, s. 21). Pierwszy z nurtów interpretuje instytucje w kategoriach ich budowania poprzez relacje społeczne, nie fetyszyzując przy tym wartości płynących z indywidualizmu w ekonomii (A. Cumbers, D. MacKinnon, R. McMaster, *Institutions...*, *op. cit.*, s. 327). Odrzuca model racjonalnego *homo oeconomicus*, traktując nawyki, przyzwyczajenia i rutyny (traktowane w kategoriach instytucji nieformalnych) jako czynniki ograniczające wprawdzie wolne wybory, jednak jednocześnie przyczyniające się do budowania trwałych ram społecznych. Natomiast nowe nurty instytucjonalne, w tym przede wszystkim tzw. Nowa Ekonomia Instytucjonalna (NEI), czerpią z fundamentalnych założeń ekonomii neoklasycznej, analizując instytucje przede wszystkim jako czynnik ograniczający zachowania pojedynczych jednostek, traktowanych jako podmioty kierujące się przed wszystkim indywidualnym dążeniem do maksymalizacji własnej użyteczności. Tacy przedstawiciele NEI, jak Douglas C. North, Olivier Williamson czy Kenneth J. Arrow, podkreślają niezależność wyborów i wolność działania jednostki gospodarującej i wskazują, że instytucje niezależność tę ograniczają.

klasycznej (tzw. starej) ekonomii instytucjonalnej oraz bliskie im koncepcje neoinstytucjonalne. W dalszej kolejności wskazać należy nurty Nowej Ekonomii Instytucjonalnej, tj. teorię praw własności, ekonomię kosztów transakcyjnych, teorię agencji i teorię wyboru publicznego. Wreszcie, wśród koncepcji bliskich ekonomii instytucjonalnej, w tym przed wszystkim neoinstytucjonalizmowi, na uwagę zasługuje koncepcja zakorzenienia społecznych relacji (ang. *embedddness*) oraz tzw. ekonomika bliskości (ang. *economics of proximity*)⁵¹ (patrz: Załącznik 1). Niezaprzeczalne związki z analizą instytucjonalną mają także: ekonomia ewolucyjna, koncepcje eksponujące specyficzność zasobów i kluczowe kompetencje, jak również dwie bodaj najbardziej wpływowe nurty współczesnej francuskiej myśli ekonomicznej – szkoła regulacyjna oraz ekonomia konwencji.

Tak zwany stary instytucjonalizm i będący kontynuatorem jego tradycji neoinstytucjonalizm wyrastają z krytyki istotnych założeń ekonomii głównego nurtu, czasem wręcz przeciwstawiając instytucje mechanizmom wolnorynkowym. Instytucje w ich interpretacji traktowane są jako spuścizna przeszłości, cechująca się pewnym poziomem inercji, ale dzięki temu dająca gwarancję stabilności funkcjonowania społeczeństw. Uwarunkowania instytucjonalne nie są tym samym służebne w stosunku do rynku jako mechanizmu koordynacji procesów gospodarczych, lecz stanowią jego względnie trwałe ramy funkcjonowania. Proces historycznego kształtowania się instytucji działa przy tym na ich korzyść, tj. o konkurencyjności gospodarek decyduje zdolność do zbudowania dla nich efektywnych struktur instytucjonalnych. Innymi słowy, zdolność do przetrwania mają te systemy instytucjonalne, które zapewniają najwyższy w danym okresie poziom efektywności. Efektywne systemy ekonomiczne nie mogą jednak powstawać spontanicznie – muszą powstawać w sposób świadomy i być efektem umowy społecznej. Powyższe ujęcie wydaje się kłaść nacisk przede wszystkim na bliskość natury instytucjonalnej jako podstawę funkcjonowania społeczeństw. Istotną rolę pełnią w ramach tych nurtów także bliskość społeczna oraz poznawcza, podczas gdy bliskość organizacyjna i przestrzenna nie stanowią istotnego pola analiz neoinstytucjonalizmu.

Za bliskie, a często wprost zaliczane do pierwotnych nurtów instytucjonalizmu, uznaje się także koncepcje wypracowane na gruncie tzw. szkoły austriackiej oraz niemieckiego *ordoliberalizmu*. Choć nurty te nie tylko nie podchodzą krytycznie do idei wolnego rynku, ale uważają go za najdoskonalszą formę regulowania procesów gospodarczych, również

⁵¹ M. E. Sokołowicz, *Instytucje a przestrzeń. Przegląd nurtów ekonomii instytucjonalnej w kontekście ich przydatności dla badań procesów rozwoju lokalnego i regionalnego*, [w:] *Problemy rozwoju regionalnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2013, w druku.

przypisują istotne znaczenie uwarunkowaniom instytucjonalnym. Według przedstawicieli szkoły austriackiej⁵², państwo nie jest w stanie zastąpić rynku jako mechanizmu alokacji, ponieważ nie może dysponować niezbędnym zasobem informacji. Informacje są bowiem zawsze rozproszone wśród olbrzymiej liczby jednostek. Tym samym to rynek stanowi najbardziej skuteczny mechanizm porządkowania informacji i podejmowania na ich podstawie działań przez poszczególne jednostki. Główne zadanie porządku instytucjonalnego polega na zapewnieniu odpowiednich ram i warunków sprawnego funkcjonowania systemu konkurencji.⁵³

Równoległe do rozwoju myśli ekonomicznej szkoły austriackiej, w latach trzydziestych XX wieku zaczęła rozwijać się niemiecka forma liberalizmu, która w swych założeniach podejmowała zagadnienie konieczności poszanowania podmiotowości człowieka oraz budowana była na tezie, że brak uwarunkowań instytucjonalnych (przede wszystkim w postaci rządów prawa) uniemożliwia sprawne funkcjonowanie gospodarki wolnorynkowej. Nurt ten został nazwany ordoliberalizmem.⁵⁴ Ordoliberałowie, podobnie jak przedstawiciele szkoły austriackiej, twierdzili, że wolny rynek ma szansę funkcjonować jedynie w przypadku istnienia sprawnego państwa jako gwaranta własności i gospodarki opartej na zasadach konkurencji. W tym kontekście, spośród pięciu wskazanych form bliskości, przedstawiciele szkoły austriackiej i ordoliberalizmu kładą nacisk przede wszystkim na bliskość instytucjonalną oraz społeczną.

Nowa Ekonomia Instytucjonalna (NEI) wskazywana jest natomiast jako ta gałąź instytucjonalizmu, która nie neguje fundamentalnych założeń ekonomii głównego nurtu, jak i jej metodologii. NEI podejmuje próby analizy zachowań podmiotów dążących do maksymalizacji swojej użyteczności w kontekście ich uzależnienia od uwarunkowań instytucjonalnych, traktowanych jako „zestaw reguł”, zgodnie z którymi decyzje te mogą być podejmowane.

Pierwszy z jej nurtów – teoria praw własności – za fundament sprawnie funkcjonującej gospodarki uznaje jasno zidentyfikowaną strukturę praw własności, dając przy tym nadrzędność własności indywidualnej nad innymi jej typami (zakres własności prywatnej

⁵² Za twórcę szkoły austriackiej uznawany jest austriacki ekonomista Carl Menger, którego wkład w myśl ekonomiczną ceni się przede wszystkim za rozwój koncepcji użyteczności krańcowej oraz rozwój prakseologii jako metody sprawnego działania (C. Menger, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Wilhelm Braumüller, Wiedeń 1871). Najbardziej znanym jej przedstawicielem jest natomiast Fryderyk August von Hayek (Autor m.in. *Law, Legislation and Liberty*, University of Chicago Press, Chicago 1978), laureat Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii z roku 1974.

⁵³ G. B. Spychalski, *Zarys historii myśli ekonomicznej*, PWN, Warszawa–Łódź 2002, s. 337.

⁵⁴ Nazwa nurtu pochodzi od tytułu czasopisma „Ordo”, założonego w 1948 przez Franza Böhma i Waltera Euckena.

do publicznej powinien być przy tym konstytuowany w drodze umowy społecznej). Przestrzeganie prawa własności zapewniać powinien przy tym sprawnie funkcjonujący system instytucjonalny, przyczyniający się tym samym do minimalizacji kosztów transakcyjnych w gospodarce. W takim ujęciu największy nacisk kładzie ekonomia praw własności na bliskość społeczną oraz instytucjonalną.

Jednym z najszerzej rozwijanych nurtów w ramach Nowej Ekonomii Instytucjonalnej jest przywołana wcześniej ekonomia kosztów transakcyjnych, której głównym zadaniem pozostaje poszukiwanie optymalnych struktur gospodarczych, sprzyjających minimalizacji kosztów związanych z zawieraniem transakcji rynkowych. Sposobem na ograniczenie kosztów transakcyjnych może być przy tym wybór odpowiedniej formy organizacyjnej (np. podjęcie decyzji, czy daną czynność gospodarczą realizować w ramach struktur organizacyjnych przedsiębiorstw, czy też realizować ją na rynku), jak również budowanie systemu instytucji formalnych i nieformalnych, zapewniającego przejrzystość transakcji i ograniczającego ryzyko ich niepowodzenia. Wykorzystywana najczęściej do analizy sposobów zarządzania przedsiębiorstwami, ekonomia kosztów transakcyjnych skupia swoją uwagę przede wszystkim na bliskości natury organizacyjnej. Z drugiej strony, poprzez założenie o istotnym wpływie otoczenia instytucjonalnego na efektywność zawieranych transakcji, odwołuje się również do bliskości instytucjonalnej. Wreszcie, ponieważ funkcjonowanie w bliskości geograficznej w istotnym stopniu przyczynia się do minimalizacji kosztów transakcyjnych, także i ten typ bliskości może stanowić istotny obszar zainteresowania tego nurtu badawczego.

Pokrewnym w stosunku do ekonomii kosztów transakcyjnych kierunkiem analiz jest teoria agencji, która opiera się na założeniu, że transakcje zachodzą nie tylko na rynku, lecz także między członkami każdej organizacji, mającymi często odmienne lub wręcz sprzeczne cele. Teoria agencji zajmuje się zatem badaniem relacji między właścicielem (pryncypałem) i działającym w jego imieniu menedżerem (agentem) w ramach organizacji, poszukując sposobów minimalizacji kosztów jej funkcjonowania z punktu widzenia zarządzania tymi relacjami.⁵⁵ W tym przypadku najsilniejszych wniosków należy poszukiwać z bliskością natury organizacyjnej oraz geograficznej.

⁵⁵ Klasyczny model relacji agencyjnej opisują m.in. S. A. Ross (S. A. Ross, *The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem*, „American Economic Review”, 63, 1977, ss. 134–139), K. Arrow (K. Arrow, *Agency and the Market*, [w:] Arrow K., Intrilligator, M. D. (eds.), *Handbook of Mathematical Economics*, „Elsevier, Amsterdam”, vol. 3, 1986, ss. 1183–1195) i K. Eisenhardt, (K. Eisenhardt, *Agency Theory: An Assessment and Review*, „Academy of Management Review”, vol. 14 (1), 1989, ss. 67–74).

Ostatni ze wskazanych w ramach NEI obszar badań rozwijany jest na gruncie teorii wyboru publicznego. Jej przedmiot zainteresowania stanowi analiza podejmowania wyborów zbiorowych, przy wykorzystaniu aparatu ekonomii klasycznej (indywidualizm metodologiczny, założenie racjonalności zachowań). Nurt ten służy badaniu mechanizmów wyborów zbiorowych, preferencji wyborczych, strategii partii politycznych, zachowań biurokratów, relacji między władzą stanowiącą, wykonawczą i sądowniczą, czy też tzw. zjawisku „pogoni za rentą”.⁵⁶ Wydaje się, że w przypadku teorii wyboru publicznego należy doszukiwać się przede wszystkim powiązań z bliskością o charakterze społecznym, w mniejszym stopniu organizacyjnym, natomiast w przypadku analiz wyborów społecznych w jednostkach samorządu terytorialnego, można poszukiwać związków z bliskością geograficzną.

Wśród koncepcji bliskich ekonomii instytucjonalnej warto przytoczyć wspomniane koncepcje zakorzenienia społecznych relacji oraz ekonomikę bliskości, jak również francuską ekonomię konwencji.⁵⁷ Zakładają one, iż każdy rodzaj relacji ekonomicznych nie jest efektem w pełni racjonalnych decyzji niezależnych jednostek, ponieważ w praktyce jednostki te nigdy nie są w pełni niezależne – działają w ramach określonych uwarunkowań instytucjonalnych i własnych ograniczeń (np. w dostępie do informacji). Każda z form aktywności gospodarczej, znajdującej się między rynkiem a hierarchiczną strukturą organizacji, wpleciona jest przy tym w sieci relacji interpersonalnych.⁵⁸ Co istotne, interakcje społeczne mogą być warunkowane określonym stopniem bliskości, a zatem bliskość terytorialna pozostaje kluczowym czynnikiem, mogącym redukować koszty transakcyjne i koszty komunikacji, przez usprawnianie procesu wypracowywania wspólnych kodów i wspólnego języka.⁵⁹

Podejścia związane z ekonomią bliskości, zakorzenieniem, a w szczególności francuską ekonomią konwencji, wydają się jawić jako próba łączenia podejścia

⁵⁶ Szeroki przegląd tego nurtu znajduje się m.in. w opracowaniu J. Wilkina (red.), *Teoria wyboru publicznego. Wstęp do ekonomicznej analizy funkcjonowania sfery publicznej*, SCHOLAR, Warszawa 2005.

⁵⁷ Ekonomia konwencji (fr. *économie des conventions*) uznawana jest współcześnie, obok teorii regulacji, za najbardziej wpływową koncepcję ekonomiczną we Francji. Nurt ten rozwinął się szeroko w latach osiemdziesiątych XX wieku, na skutek prac m. in. J.-P. Dupuya, O. Favereau, R. Salais czy L. Thévenota (*L'économie des conventions*, „Revue Economique” – wyd. spec., 40 (2), 1989). Ponieważ ekonomiści tej szkoły odwołują się w swoich pracach do założeń indywidualizmu metodologicznego, koncepcji ograniczonej racjonalności oraz za jeden z podstawowych przedmiotów analizy uznają transakcje (nazywanych jednak przez nich samych konwencjami), można w ich pracach doszukiwać się zbieżności z Nową Ekonomią Instytucjonalną (w szczególności z ekonomiką kosztów transakcyjnych). Ponieważ jednocześnie nawołują do heterodoksji w warstwie metodologicznej oraz wskazują na trudność operacjonalizacji pojęcia „instytucje”, w tym zakresie w swoich poglądach zbliżają się do tradycji neoinstytucjonalizmu (szerzej m.in. [w:] R. Diaz-Bone, L. Thévenot, *La sociologie des conventions. La théorie des conventions, élément central des nouvelles sciences sociales françaises*, „Trivium”, no. 5, 2010, artykuł on-line : <http://trivium.revues.org/3626>, z 03.01.2012 ; P-Y. Gomez, *Information et conventions. Le cadre du modèle général*, „Revue Française de Gestion”, nr 160, 2006).

⁵⁸ Szerzej: M. Granovetter, *Economic Action...*, *op. cit.*, s. 481–510.

charakterystycznego dla NEI i neoinstytucjonalizmu. Odbywa się to jednak kosztem większego w stosunku do wcześniej zaprezentowanych nurtów, „rozmycia” tej koncepcji. Teorie te cechuje bowiem heterodoksja zarówno w sferze aparatu poznawczego, jak i stosowanej metodologii badawczej. W nurtach tych wyraźnie eksponuje się poszukiwanie związków ekonomii z socjologią, jak również z pracami podejmowanymi przez anglosaskich geografów ekonomicznych, m.in. A. J. Scotta, M. Storpera R. Boschmę.⁶⁰ Z uwagi na złożoność oraz genezę tych nurtów (powiązania z gospodarką przestrzenną i geografiami ekonomiczną), koncepcje te nawiązują siłą rzeczy do każdego z pięciu typów bliskości, analizując przestrzeń w każdym z jej wymiarów.

Ważny wkład w rozwój instytucjonalizmu mają wreszcie nurty związane z tzw. ekonomią ewolucyjną, jak również koncepcje rozwinięte na gruncie nauk organizacyjnych, eksponujące strategiczną wartość tzw. specyficznych zasobów (m.in. zasobowa szkoła strategicznego myślenia⁶¹ i koncepcja kluczowych kompetencji (ang. *core competences*, *distinctive competences*).⁶² Wspólną cechą tych podejść jest oparcie rozważań na tezie, że w długim okresie o konkurencyjności zarówno przedsiębiorstw, jak i gospodarek, decyduje posiadanie zasobów i zdolności (często niematerialnych, budowanych na podstawie specyficznej kultury organizacyjnej oraz kapitału społecznego), które są strategicznie wartościowe, rzadkie, trudne do imitacji i kopiowania przez innych oraz niezastępowalne przez inne rodzaje zasobów.⁶³ Ponadto, ujęcia te podkreślają dynamiczny charakter procesów gospodarczych i wskazują „na wagę zmian gospodarczych i rozwoju, dla podkreślenia opozycji w stosunku do analizy ekonomicznej skupionej na problemach równowagi i modeli statycznych.”⁶⁴

Istotny wkład do teorii ekonomii ewolucyjnej wniosła praca R. R. Nelsona i S. G. Wintera, w której autorzy wykorzystali elementy teorii ewolucji w celu wyjaśnienia zmian

⁵⁹ Szerzej: A. Rallet, A. Torre, *Proximity...*, *op. cit.*, s. 47–59.

⁶⁰ Ph. Cooke, B. Asheim, R. Boschma, R. Martin, D. Schwartz and F. Todtling (red.), *The Handbook of Regional Innovation and Growth*, Edward Elgar, Cheltenham 2011; A. J. Scott, *Regions and the World Economy: The Coming Shape of Global Production, Competition, and Political Order*, Oxford University Press, Oxford 1998; A. J. Scott, *Economic Geography: The Great Half Century*, [in:] G. L. Clark, M. P. Feldman, M. S. Gertler, *Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford University Press, 2000, ss. 18–44; A. J. Scott, M. Storper, *The Wealth of Regions*, „Futures”, vol. 27, 1995, ss. 506–507.

⁶¹ J. B. Barney, *Firm Resources and Sustained Competitive Advantage*, „Journal of Management”, vol. 17, no.2, 1991, ss. 99–120.

⁶² G. Hamel, C. K. Prahalad, *Przewaga konkurencyjna...*, *op. cit.*; Z. Pierścioneck, *Strategie konkurencji...*, *op. cit.*

⁶³ J. B. Barney, *Firm Resources...*, *op. cit.*, ss. 106–112.

⁶⁴ W. Kwaśnicki, *Ekonomia ewolucyjna – alternatywne spojrzenie na proces rozwoju gospodarczego*, cz. I, „Gospodarka Narodowa” nr 10, 1996, s. 3.

technologicznych i ekonomicznych, jakie zachodzą w światowej gospodarce.⁶⁵ Autorzy zwracają uwagę na konieczność ekonomicznej analizy procesów zmian zachodzących w długim okresie. Innymi słowy, „regularności pojawiające się w teraźniejszości nie powinny być interpretowane jako rozwiązanie problemów statycznych, ale jako rezultat dających się zrozumieć procesów dynamicznych, będących skutkiem znanych procesów zachodzących w przeszłości, jak również jako czynniki, które w innych warunkach w przyszłości mogą przynieść odmienne niż obecnie konsekwencje.”⁶⁶

W ujęciu zasobowym eksponowane są w znacznej mierze bliskość organizacyjna i poznawcza. Natomiast w odniesieniu do ekonomii ewolucyjnej akcentować można także istotne znaczenie bliskości fizycznej. Odgrywa ona ważną rolę „w interaktywnych procesach uczenia się. Im większa jest rola wiedzy milczącej, tym większa jest waga bliskości partnerów uczestniczących w wymianie wewnątrz systemu lokalnego. Pojęcie regionalnych zasobów konkurencyjnych rozszerza się zatem i obejmuje nie tylko zasoby powszechne, takie jak zasoby kapitałowe i kwalifikacje ludzkie, ale także w coraz wyższym stopniu zasoby specyficzne, takie jak wiedza tkwiąca w strukturach przemysłowych regionów i w ich instytucjonalnym wyposażeniu.”⁶⁷

4. Możliwe kierunki studiów nad terytorium w duchu instytucjonalizmu

Ekonomia instytucjonalna, ze swoją różnorodnością podejść badawczych, okazuje się być bogatym i niewątpliwie użytecznym nurtem badawczym, także z punktu widzenia badań regionalnych. Ponadto dostarcza szeregu możliwości aplikacyjnych, umożliwiających nadanie tym badaniom wymiaru normatywnego, przydatnego w rzeczywistych procesach decyzyjnych. Co istotne, w wielu przypadkach badania nad rozwojem terytorialnym już czerpią z dorobku instytucjonalizmu, natomiast w innych przypadkach poszukiwać można obszarów bardziej powszechnego jego wykorzystania.

W przypadku nurtów klasycznej (tzw. starej) ekonomii instytucjonalnej oraz neoinstytucjonalizmu, z punktu widzenia perspektywy badawczej rozwoju lokalnego i regionalnego najistotniejsze wydaje się spostrzeżenie, iż kontekst instytucji uwarunkowany jest nie tylko historycznie, ale i geograficznie (terytorialnie). W konsekwencji przestrzenne zróżnicowanie uwarunkowań funkcjonowania społeczeństw i prowadzenia działalności gospodarczej będą silnie korelowały z przestrzennym zróżnicowaniem poziomu rozwoju

⁶⁵ R. R. Nelson, S. G. Winter, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press, 1982.

⁶⁶ R. R. Nelson, S. G. Winter, *An Evolutionary Theory...*, *op. cit.*, s. 10.

⁶⁷ R. Domański, *Ewolucyjna...*, *op. cit.*, s. 113.

gospodarczego. Ponadto na gruncie neoinstytucjonalizmu koncepcja *homo economicus* zostaje wzbogacona o wymiar *homo politicus*, człowieka-obywatela, skłonnego do kooperacji i zarazem renegocjowania zasad gier społecznych, zainteresowanego przy tym pielęgnowaniem więzi zbiorowych.⁶⁸ Odnosi się to w najwyższym stopniu do gminnych organizacji samorządowych. Eksperymentowanie w zakresie więzi, w duchu jednoczesnej konkurencji i kooperacji, wpłynęło na rozwinięcie nowych form samorządowych i wykształcenie nowej instytucjonalnej architektury procesów współrzędzenia i współzarządzania w gminie.⁶⁹ W tym kontekście program badawczy może zostać oparty na tezie, zgodnie z którą bliskość terytorialna sprzyja efektywności instytucji, a samorzady terytorialne mogą być przedmiotem badań jako narzędzie wzmacniania społeczeństwa obywatelskiego i etosu dobra wspólnego.

Wkład szkoły austriackiej czy ordoliberalizmu w program badawczy nad procesami rozwoju terytorialnego nie znajduje być może bezpośredniego na nie przełożenia, jednak wydaje się być użyteczny w zakresie proponowanego podejścia metodologicznego. Nurty te dystansują się bowiem od formalizmu w metodologii ekonomii, prowadzi on wszak do nadmiernego uproszczenia rzeczywistości i tym samym nie potrafi jej dobrze wyjaśnić. Ambicja współczesnej ekonomii, żeby tworzyć matematyczne modele pozwalające na ilościowe prognozy jest przejawem postawy, którą F. A. von Hayek, jako czołowy przedstawiciel szkoły austriackiej, określał mianem inżynierii społecznej.⁷⁰ Badania nad procesami ekonomicznymi powinny mieć zatem charakter heterodoksyjny i odwoływać się do dorobku innych nauk (np. historii gospodarczej, socjologii, politologii). Na poziomie lokalnym i regionalnym badania w tym duchu mogą odnosić się przede wszystkim do takich aspektów, jak terytorialne zróżnicowania poziomu przedsiębiorczości, zaufania i stosunku do dóbr publicznych, poziomu zaangażowania obywatelskiego, jak również badaniu relacji między samorządnością terytorialną a poziomem obywatelskości.

Dorobek wypracowany na gruncie ekonomiki praw własności wiązać należy z kolei głównie z poszukiwaniem optymalnej alokacji praw własności w przestrzeni z jednej, oraz analizy form świadczenia usług publicznych z drugiej strony. Tym samym badania wpisujące się w ramy tego nurtu polegać będą na analizie struktury własności nieruchomości, jak

⁶⁸ M. Bergman, *Tanio, skutecznie, bezpiecznie? Nowa analiza instytucjonalna i jej wizja instytucji społecznej. Dialogi Polityczne*, „Varia” 2005, nr 5–6, październik, www.dialogiurnk.pl/tanio-skutecznie-bezpiecznie.html (dostęp: 07.03.2003).

⁶⁹ S. Barczyk, *Przedsiębiorczy samorząd lokalny i jego instytucje*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Karola Adameckiego, Katowice 2010 (wersja iBuk), ss. 118–119.

również poszukiwaniu miejsca i roli tzw. przestrzeni publicznej w praktyce gospodarki przestrzennej. Równie istotnym zagadnieniem pozostaje badanie relacji między poziomem prywatyzacji w samorządzie terytorialnym a efektywnością świadczonych przez ten samorząd usług komunalnych. Wiąże się to ze znanym na gruncie zarządzania w sektorze publicznym dylematem *provide or produce*, tj. w jakim stopniu samorządowy sektor publiczny powinien pozostawać jedynie organizatorem, a w jakim bezpośrednim dostawcą usług publicznych.⁷¹

W kontekście terytorialnym bliskość przestrzenna, stanowiąc źródło instytucji nieformalnych, może sprzyjać minimalizacji kosztów transakcyjnych. Ponadto, wraz z rozwojem sektora transakcyjnego, obserwuje się zjawisko wzrastającej koncentracji podmiotów tego sektora (zarówno publicznych, jak i prywatnych), w największych ośrodkach miejskich. W konsekwencji rozwój sektora transakcyjnego przyczynia się do zjawiska metropolizacji gospodarki, stanowiącego istotny przedmiot analiz na gruncie nauk regionalnych. W związku z powyższym niezwykle użyteczna w badaniach terytorialnych jest jedna z najbardziej płodnych dziedzin nowej instytucjonalnej, tj. ekonomika kosztów transakcyjnych. Wykorzystanie jej aparatu analitycznego służyć może badaniom nad powstawaniem i rozwojem różnorodnych terytorialnych form organizacji produkcji (takich jak lokalne systemy produkcyjne czy klastry), procesami tzw. terytorializacji przedsiębiorstw⁷², jak również procesem metropolizacji jako efektem rozwoju sektora transakcyjnego we współczesnej gospodarce.

Na poziomie regionalnym i lokalnym wykazać można także przydatność kolejnego nurtu rozwijanego w ramach Nowej Ekonomii Instytucjonalnej, tj. teorii agencji. Obok wykorzystywania jej aparatu analitycznego na rzecz usprawniania procesów zarządzania w organizacjach funkcjonujących na danym terytorium, może być ona także stosowana do

⁷⁰ J. Godłów-Legiędź, *Spory metodologiczne w ekonomii z perspektywy kryzysu finansowego*, [w:] S. Rudolf (red.), *Nowa Ekonomia Instytucjonalna wobec kryzysu gospodarczego*, Wyższa Szkoła Ekonomii i Administracji im. prof. Edwarda Lipińskiego w Kielcach, Kielce 2012, s. 52.

⁷¹ Szerzej: E. Wojciechowski, *Samorząd terytorialny w warunkach gospodarki rynkowej*, PWN, Warszawa 1997; E. Wojciechowski, *Gospodarka samorządu terytorialnego*, Difin, Warszawa 2012.

⁷² Badacze zajmujący się analizowaniem roli przestrzeni i terytorium w procesach gospodarczych coraz częściej podkreślają, że tym, co w najistotniejszym stopniu przyczynia się do sukcesu regionów, jest nie tylko zdolność do przyciągania, ale przede wszystkim utrzymywania kapitału. Zagadnienie to pozostaje odzwierciedlone w pracach nad zagadnieniem „zakorzenienia” (ang. *embeddedness*) lub terytorializacji działalności gospodarczej. Polega ono na powiązaniu sukcesu firmy z sukcesem regionu i odwrotnie, tj. sytuacji, w której dobrobyt regionu staje się kluczowym warunkiem konkurencyjności firmy (A. Jewtuchowicz, *Terytorium...*, *op. cit.*, s. 42). Istotę zjawiska zakorzenienia/terytorializacji obrazuje sytuacja, w której przedsiębiorstwo jednocześnie korzysta, jak i współtworzy zasoby, które nie mogą zostać odtworzone w innym miejscu lub których przeniesienie, lub odtworzenie w innym miejscu jest zbyt kosztowne w stosunku do zysków, lub wręcz niemożliwe (M. E. Sokołowicz, *Region wobec procesów globalizacji – terytorializacja przedsiębiorstw międzynarodowych (na*

badaniu stosunków podrzędności, nadrzędności i kontroli w samorządzie terytorialnym oraz pomiędzy różnymi szczeblami władzy (np. w kontekście relacji między władzą centralną (pryncypał) a władzą gminną (agent), lub relacji między klasą polityczną (pryncypał) a klasa biurokratów (agentów). Może również służyć teoria agencji analizie efektywności struktur zarządzania w sektorze publicznym (ze szczególnym naciskiem na motywowanie i kontrolę pracowników), badaniu poziomu ich biurokratyzacji, jak również badaniom ewaluacyjnym strategii rozwoju, pod kątem ich skuteczności i efektywności.

W badaniach rozwoju lokalnego i regionalnego w ramach teorii wyboru publicznego, można natomiast analizować: mechanizm wyborów zbiorowych w samorządzie terytorialnym, poszukiwanie optymalnych form zarządzania złożonymi strukturami terytorialnymi (np. obszarami metropolitalnymi) czy wreszcie poszukiwanie optymalnej alokacji kompetencji pomiędzy poszczególne szczeble administracji publicznej (poziom decentralizacji władzy i administracji publicznej). Ciekawym wyzwaniem badawczym pozostaje również analiza możliwych sposobów ograniczania „kosztów transakcyjnych” wyboru lokalnych reprezentantów władzy oraz monitorowania ich działalności.

Niezwykle bogate pola dla analiz empirycznych dostarczają niewątpliwie koncepcje pokrewne w stosunku do ekonomii instytucjonalnej. Nie ulega wątpliwości, że ekonomika bliskości czy koncepcja zakorzenienia społecznych relacji M. Granovettera, z samej swej definicji służą badaniu takich zjawisk, jak terytorialne formy organizacji produkcji czy terytorializacja. Wydaje się jednak, że te nurty badawcze w zestawieniu z ekonomią kosztów transakcyjnych obowiązuje mniejszy rygor metodologiczny, przy jednoczesnym większym nacisku na triangulację metodologiczną w badaniach oraz na badania pierwotne w miejsce analiz danych o charakterze wtórnym.

Koncepcje rozwijane na gruncie ekonomii ewolucyjnej, jak również podejście zasobowe, w zasadniczym stopniu eksponują dynamiczny charakter procesów gospodarki oraz istotną rolę uczenia się. W tym kontekście dostarczają one ram teoretycznych dla badań trajektorii rozwojowych regionów, z wykorzystaniem zaawansowanych technik obliczeniowych (np. sieci neuronowych)⁷³, jak i metod heurystycznych, z których na pierwszym planie znajdują się metody *foresightingowe*.⁷⁴ W ramach koncepcji zasobowych,

przykładzie regionu łódzkiego), Prace Doktorskie z Zakresu Ekonomii i Zarządzania, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2008, s. 8).

⁷³ R. Domański, *Ewolucyjna...*, *op. cit.*, rozdział II.

⁷⁴ *Foresight* można zdefiniować jako zestaw różnorodnych narzędzi badawczych, wykorzystywanych w celu przewidywania trendów rozwojowych w długim okresie (*Practical Guide to Regional Foresight, FOREN Network (Foresight for Regional Development)*, European Commission Research Directorate General, STRATA Programme, December 2001). Stanowi on systematyczną metodę oceny przyszłych trendów zmian i możliwości

niezwykle ciekawym wyzwaniem badawczym pozostaje identyfikacja tzw. inteligentnych specjalizacji regionalnych⁷⁵ oraz analiza trafności strategii marketingowych jednostek terytorialnych pod kątem trafności eksponowania w nich specyficzności jednostek terytorialnych.

5. Podsumowanie

Pomimo rosnącego znaczenia skali międzynarodowej w procesach gospodarczych, poziom lokalny i regionalny wciąż pozostaje istotny z punktu widzenia rozwoju społeczno-gospodarczego. Można jednakże zaobserwować, że zmienia się jego rola, budowanie bowiem pozycji konkurencyjnej jednostek terytorialnych w coraz mniejszym stopniu bazuje na powszechnie dostępnych, klasycznie interpretowanych czynnikach produkcji, na rzecz zasobów tkwiących w terytorialnie zakorzenionych relacjach społecznych, będących źródłem nowych wartości.

Tendencja ta doprowadziła do przedefiniowania pojęcia bliskości, które poza wymiarem fizycznym posiada także swój wymiar poznawczy, społeczny, organizacyjny i instytucjonalny. Wzajemne przenikanie się różnych rodzajów bliskości jest przy tym zakorzenione w uwarunkowaniach odmiennych w różnych miejscach i dla każdego z tych miejsc specyficznych. Przyczynia się to do budowania specyfiki miejsca, coraz częściej interpretowanej w kategoriach przewag konkurencyjnych. Miejsce w tym kontekście zaczyna być definiowane jako terytorium, posiadające własną (i odmienną od innych) trajektorię rozwoju.

W wymiarze poznawczym i naukowym, narzędziem badania terytorium może być ekonomia instytucjonalna, jako dynamicznie rozwijająca się, a przy tym różnorodna

techniczno-technologicznych, wynikających z najnowszych odkryć naukowych, które mogą mieć silny wpływ na społeczeństwo i jego przyszły rozwój. Jest on również określany jako dialog mający na celu identyfikację technologii, które mogą mieć znaczenie gospodarcze lub/i społeczne (B. Piasecki, *Pierwsze kroki w foresight*, [w:] *Regionalna strategia innowacji – foresight regionalny*, Prace Instytutu Badań nad Przedsiębiorczością i Rozwojem Ekonomicznym, nr 1/2004, Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania, Łódź 2004, s. 9).

⁷⁵ Koncepcja inteligentnych specjalizacji regionalnych wyłoniła się w pierwszej dekadzie XXI wieku jako odpowiedź na nieefektywność dotychczasowych instrumentów polityki regionalnej i przemysłowej w zakresie innowacyjności. Stanowi ona połączenie podejścia sektorowego (bazującego na identyfikacji i wspieraniu kluczowych sektorów gospodarki oraz domen technologicznych o silnym potencjale wzrostu) oraz perspektywy terytorialnej (bazującej na poszukiwaniu przewag konkurencyjnych wyróżniających konkretne regiony). Kładzie tym samym nacisk na dostosowanie polityki w zakresie rozwoju innowacyjności do rzeczywistych możliwości jednostek terytorialnych, jak również podkreśla konieczność ciągłego monitorowania trafności podejmowanych w jej ramach decyzji oraz nieustannego poszukiwania nowych domen specjalizacyjnych (por. D. Foray, P. A. David, B. Hall, *Smart Specialization: the Concept*, „Knowledge Economists Policy Brief”, no. 9, June 2009, http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/kfg_policy_brief_no9.pdf, z 07.01.2012). W swojej

wewnętrznie dziedzina wiedzy. Dostarcza ona szeregu narzędzi zarówno koncepcyjnych, jak metodologicznych, do badania zjawisk zachodzących na poziomie lokalnym i regionalnym. Zaprezentowane kierunki studiów nad terytorium w duchu instytucjonalizmu nie wyczerpują poruszanych w niniejszej pracy kwestii. Należy je raczej traktować jako wstępną próbę kategoryzacji oraz zasygnalizowania możliwych kierunków badań nad terytorium w duchu instytucjonalizmu. Wydaje się jednak, że dalsze badania w tej materii mogą w istotnym stopniu przysłużyć się rozwojowi studiów nad terytorium.

Bibliografia:

1. Arrow K., *Agency and the Market*, [w:] Arrow K., Intrilligator M. D. (eds.), *Handbook of Mathematical Economics*, Elsevier, Amsterdam, vol. 3, 1986, ss. 1183–1195.
2. Bailly A., *Territoires et territorialités*, [w:] J.-P. Auray, A. Bailly, P. H. Derycke, J.-M. Huriot, *Encyclopédie d'économie spatiale : concepts, comportements, organisations*, Economica, Paris 1994, ss. 274-279.
3. Barczyk S., *Przedsiębiorczy samorząd lokalny i jego instytucje*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego, Katowice 2010 (wersja iBuk).
4. Barney J. B., *Firm Resources and Sustained Competitive Advantage*, „Journal of Management”, vol. 17, no.2, 1991, ss. 99–120.
5. Bergman, M., *Tanio, skutecznie, bezpiecznie? Nowa analiza instytucjonalna i jej wizja instytucji społecznej. Dialogi Polityczne*, „Varia” 2005, nr 5–6, październik, www.dialogiurnk.pl/tanio-skutecznie-beezpiecznie.html, z 07.03.2003
6. Boschma R. A. *Proximity and Innovation: a Critical Assessment*, „Regional Studies”, vol. 39.1, 2005, ss. 61–74.
7. Coase R. H., *The Nature of the Firm*, „Economica” 1937, 4 (16), ss. 386–405.
8. Cooke Ph., Asheim B., Boschma R., Martin R., Schwartz D., Todtling F. (red.), *The Handbook of Regional Innovation and Growth*, Edward Elgar, Cheltenham 2011.
9. Cumbers A, MacKinnon D., McMaster R., *Institutions, Power and Space. Assessing the Limits to Institutionalism in Economic Geography*, „European Urban and Regional Studies” 10, 2003, ss. 325–342.
10. Diaz-Bone R., Thévenot, L., *La sociologie des conventions. La théorie des conventions, élément central des nouvelles sciences sociales françaises*, „Trivium”, no. 5, 2010, artykuł on-line : <http://trivium.revues.org/3626>, z 03.01.2012.
11. Domański R., *Ewolucyjna gospodarka przestrzenna*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2012.
12. Edquist C., Johnson B., *Institutions and Organizations in System of Innovation*, [w:] C. Edquist (red.), *Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations*, Pinter Publishers, Londyn 1997, ss. 41–63.
13. Eisenhardt K., *Agency Theory: An Assessment and Review*, „Academy of Management Review”, vol. 14 (1), 1989, ss. 67–74.
14. Elden S. *Land, Terrain, Territory*, „Progress in Human Geography”, vol. 34(6), 2010, ss. 799–817.
15. Feldman M. P., *Location and Innovation: The New Economic Geography of Innovation, Spillover, and Agglomeration*, [w:] G. L. Clark, M. P. Feldman, M. S. Gertler (red.), *Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford University Press, 2000, ss. 373–394.
16. Foray D., David P. A., Hall B., *Smart Specialization: the Concept*, „Knowledge Economists Policy Brief”, no. 9, June 2009, http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/download_en/kfg_policy_brief_no9.pdf, z 07.01.2012.
17. Foss N. J., Klein P. G., *Critiques of Transaction Cost Economics: an Overview*, [w:] P. G. Klein, M. E. Sykuta (red.), *The Elgar Companion to Transaction Cost Economics*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham–Northampton 2010, ss. 263–272.

istocie koncepcja ta odwołuje się także do modelu elastycznej specjalizacji (M. Piore, C. Sabel, *The Second Industrial Divide*, Basic Books, New York 1984).

18. Garfoli G., *Economic development. Organisation of production and territory*, „Revue d'Economie Industrielle” 1993, nr 64.
19. Giddens A., *Socjologia*, PWN, Warszawa 2007, s. 722, N. Goldman, *Wstęp do socjologii*, Zysk i S-ka, Poznań 1997.
20. Godłów-Legiędz J., *Spory metodologiczne w ekonomii z perspektywy kryzysu finansowego*, [w:] S. Rudolf (red.), *Nowa Ekonomia Instytucjonalna wobec kryzysu gospodarczego*, Wyższa Szkoła Ekonomii i Administracji im. prof. Edwarda Lipińskiego w Kielcach, Kielce 2012, ss. 45–59.
21. Gomez P.-Y., *Information et conventions. Le cadre du modèle général*, „Revue Française de Gestion”, nr 160, 2006.
22. Grabher G., *Cool Projects, Boring Institutions: Temporary Collaboration in Social Context*, „Regional Studies” no. 3, 2002, ss. 205–214.
23. Granovetter M., *Economic Action and Social Structure. The Problem of Embeddedness*, „American Journal of Sociology”, vol. 91 (1), 1985, ss. 481–510.
24. Hamel G., Prahalad, C. K., *Przewaga konkurencyjna jutro*, Business Press, Warszawa 1999.
25. Hardt L., *Ekonomia kosztów transakcyjnych – geneza i kierunki rozwoju*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2009.
26. Hayek F. A. von, *Law, Legislation and Liberty*, University of Chicago Press, Chicago 1978.
27. Huriot J. M., Pecqueur, J., *L'accessibilité*, [w:] J. P. Auray, A. Bailly, P. H., Derycke, J. M. Huriot, *Encyclopedie d'économie spatiale: concepts, comportements, organisations*, Economica, Paris 1994, ss. 55–80.
28. Jewtuchowicz A., *Efekty zewnętrzne w procesach urbanizacji i uprzemysłowienia*, Acta Universitatis Lodzensis, Łódź, 1987
29. Jewtuchowicz A., *Terytorium i jego rozwój w warunkach globalizacji*, [w:] E. Molendowski (red.), *Globalizacja i regionalizacja we współczesnym świecie. Księga jubileuszowa dedykowana Profesor Irene Pietrzyk*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2012, ss. 23–33.
30. Jewtuchowicz A., *Terytorium i współczesne dylematy jego rozwoju*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2005.
31. Kacprzyk A., *Wkład psychologii w neoinstytucjonalną modyfikację zasady racjonalności*, [w:] S. Rudolf (red.), *Nowa Ekonomia Instytucjonalna. Aspekty teoretyczne i praktyczne*, Wyższa Szkoła Ekonomii i Administracji im. prof. Edwarda Lipińskiego w Kielcach, Kielce 2005, ss. 115–127.
32. Kwaśnicki W., *Ekonomia ewolucyjna – alternatywne spojrzenie na proces rozwoju gospodarczego*, cz. I, „Gospodarka Narodowa” nr 10, 1996, ss. 1–13.
33. *L'économie des conventions*, „Revue Economique” – wyd. spec., 40 (2), 1989.
34. Lacour C., *La tectonique des territoires: d'une métaphore à une théorétisation*, [w:] Pecqueur, B. (red.), *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, L'Harmattan, Paris 1996, ss. 25–48.
35. Langlois, R. N., *Transaction cost Economics in Real Time*, „Industrial and Corporate Change”, vol. 1 (1), 1992, s. 99–127.
36. Le Berre M., *Territoires*, [w:] A. Bailly, R. Ferras, D. Pumain (red.), *Encyclopedie de géographie*, Paris 1992, ss. 620–621.
37. Lucas R., *Making a Miracle*. „Econometrica” no. 61, 1993, ss. 251–272.
38. Maillat D., *Interactions Between Urban System and Localized Productive System: An Approach to Endogenous Regional Development in Terms of Innovative Milieu*, IRER working Papers, 1997.
39. Marshall A., *Principles of Economics*, Macmillan, Londyn 1920.
40. Marshall A., *Zasady ekonomiki*, Wydawnictwo M. Arota, Warszawa 1925.
41. Maskell P., *Towards a Knowledge-Based Theory of the Geographical Cluster*, „Industrial and Corporate Change”, 10 (4), 2001, ss. 921–943.
42. McCann Ph., Shefer D., *Location, Agglomeration, Infrastructure*, „Papers in Regional Science”, nr 83, 2004, ss. 177–196.
43. Menger C., *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Wilhelm Braumüller, Wiedeń 1871.
44. Moulaert F., *Institutional Economics and Planning Theory: a Partnership Between Ostriches?*, „Planning Theory” 4:21, 2005, ss. 21–32.
45. Nelson R. R., Winter S. G., *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press, 1982.
46. North D. C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1997.
47. Nowakowska A., Przygodzki, Z., Sokołowicz, M. E., *Region w gospodarce opartej na wiedzy, Kapitał ludzki–innowacje–korporacje transnarodowe*, Difin, Warszawa 2011
48. Nowakowska, A., *Regionalny wymiar procesów innowacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2011.

49. Perroux F., *Economic Space: Theory and Applications*, „Quarterly Journal of Economics” vol. 64 (1), 1950, ss. 89–104.
50. Cooke Ph., *Bliskość, wiedza i powstawanie innowacji*, „Studia Regionalne i Lokalne”, 2 (24), 2006, ss. 21–47
51. Piasecki B., *Pierwsze kroki w foresight*, [w:] *Regionalna strategia innowacji – foresight regionalny*, Prace Instytutu Badań nad Przedsiębiorczością i Rozwojem Ekonomicznym, nr 1/2004, Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania, Łódź 2004.
52. Pierścionek Z., *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2003.
53. Pietrzyk I., *Globalizacja, integracja europejska a rozwój regionalny*, [w:] Jewtuchowicz A. (red.), *Wiedza, innowacyjność, przedsiębiorczość a rozwój regionów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2004, ss. 9–22.
54. Pietrzyk I., *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, PWN, Warszawa 2001.
55. Piore M., Sabel C., *The Second Industrial Divide*, Basic Books, New York 1984.
56. *Practical Guide to Regional Foresight, FOREN Network (Foresight for Regional Development)*, European Commission Research Directorate General, STRATA Programme, December 2001.
57. Putnam R., *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon & Schuster, Nowy Jork 2000.
58. Rallet A., Torre A., *Is Geographical Proximity Necessary in the Innovation Networks in the Era of the Global Economy?*, „GeoJournal” 49 (4), 1990, ss. 373–380.
59. Rallet A., Torre A., *Proximity and Localization*, „Regional Studies”, vol. 39.1, 2005, ss. 47–59.
60. „Revue d'Economie Régionale et Urbaine”, no. 3 1999.
61. Ross S. A., *The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem*, „American Economic Review”, 63, 1977, ss. 134–139).
62. Scott A. J., *Economic Geography: The Great Half Century*, [in:] Clark, G. L., Feldman M. P., Gertler M. S., *Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford University Press, 2000, ss. 18–44.
63. Scott A. J., *Regions and the World Economy: The Coming Shape of Global Production, Competition, and Political Order*, Oxford University Press, Oxford 1998.
64. Scott A. J., Storper M., *The Wealth of Regions*, „Futures”, vol. 27, 1995, ss. 506–507.
65. Simon H. A., *A behavioral model of rational choice*, „Quarterly Journal of Economics” 1955, no. 6, s. 99–118.
66. Soja E. W., *The Political Organization of Space*, Commission on College Geography Resource Paper 8. Washington, DC: Association of American Geographers. 1971.
67. Sokołowicz M. E., *Instytucje a przestrzeń. Przegląd nurtów ekonomii instytucjonalnej w kontekście ich przydatności dla badań procesów rozwoju lokalnego i regionalnego*, [w:] *Problemy rozwoju regionalnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2013, w druku.
68. Sokołowicz M. E., *Region wobec procesów globalizacji – terytorializacja przedsiębiorstw międzynarodowych (na przykładzie regionu łódzkiego)*, Prace Doktorskie z Zakresu Ekonomii i Zarządzania, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2008.
69. Spychalski G. B., *Zarys historii myśli ekonomicznej*, PWN, Warszawa–Łódź 2002.
70. Torre A., *On the Role Played by Temporary Geographical Proximity in Knowledge Transmission*, „Regional Studies” vol. 42.6, July 2008, ss. 869–889.
71. Wilkin J. (red.), *Teoria wyboru publicznego. Wstęp do ekonomicznej analizy funkcjonowania sfery publicznej*, SCHOLAR, Warszawa 2005.
72. Williamson O. E., *Market and hierarchies. Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, Nowy Jork 1975.
73. Williamson O. E., *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*, „Journal of Economic Literature” vol. XXXVIII, September 2000, ss. 595–613.
74. Wojciechowski, E., *Gospodarka samorządu terytorialnego*, Difin, Warszawa 2012
75. Wojciechowski E., *Samorząd terytorialny w warunkach gospodarki rynkowej*, PWN, Warszawa 1997.
76. Yi-Fu Tuan, *Przestrzeń i miejsce*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1987, [cyt. za:] A. Majer, *Socjologia i przestrzeń miejska*, PWN, Warszawa 2010.

The issue of proximity in research on territorial development. An institutional approach

Abstract

Despite the growing role of the international scale of the economic development, also the local and regional level still remains its important factor. This conclusion has led to a re-definition of the meaning of proximity where, next to its pure geographical dimension, also a cognitive, social, organizational or intuitional one, should be taken into account. In this context, every place is being perceived more and more often as so called “territory”, having its own (and different from other) development trajectory

The main thesis of this paper is that *an important role of the territory within the global economy is derived from the merging of the complex relationships between different types of proximity (spatial, social, cognitive, etc.)*. A derivative of this thesis is the assumption, that what can contribute as a tool for studying the relations between proximity and territorial development, is an institutional economics.

This paper has a theoretical character and consists of four parts. The following part is an attempt to define “territory”, especially in the economic context. The second part contains a description of the concept of proximity and its various dimensions, in terms represented by the so-called *economics of proximity*. Next part is a tentative to identify the possibilities of interpreting the meaning of proximity in equally rich as internally diverse theoretical achievements of institutional economics – a rapidly developing field of knowledge. In the last part the author attempts to indicate the possibility of using different trends of institutionalism, as research methods and directions in the studies on the local and regional development.

Załącznik 1. Nurty ekonomii instytucjonalnej a badania rozwoju terytorialnego i dominujące typy bliskości

| Lp. | Nurt ekonomii instytucjonalnej | Główne tezy i kierunki analiz | Perspektywa badawcza na gruncie koncepcji rozwoju terytorialnego | Dominujące typy bliskości |
|---|---|--|---|--|
| Pierwotne nurty ekonomii instytucjonalnej oraz neoinstytucjonalizm | | | | |
| 1. | Niemiecka szkoła historyczna „Stary” instytucjonalizm / instytucjonalizm amerykański (ewolucyjny) Neoinstytucjonalizm / Nowy Instytucjonalizm | <ul style="list-style-type: none"> – skupienie się na kolektywnym i społecznym wymiarze tworzenia instytucji i przemian instytucjonalnych – instytucje są spuścizną przeszłości; – instytucje integrują społeczności i społeczeństwo; – procesy gospodarcze są zakorzenione w instytucjach; – instytucje cechuje inercja; | <ul style="list-style-type: none"> – kontekst instytucji uwarunkowany jest nie tylko historycznie, ale i geograficznie (terytorialnie); – zasadne wydaje się badanie terytorialnego zróżnicowania poziomu przedsiębiorczości, poziomu zaufania i stosunku do dóbr publicznych czy też poziomu zaangażowania obywatelskiego; – weryfikacja, czy samorzady terytorialne sprzyjają wzmocnieniu społeczeństwa obywatelskiego oraz przedsiębiorczości; | społeczna instytucjonalna poznawcza |
| 2. | Szkoła austriacka i ordoliberalizm | <ul style="list-style-type: none"> – dystansie wobec koncepcji doskonałej racjonalności oraz formalizmu metodologicznego – nadrzędność porządku spontanicznego nad instytucjami formalnymi – instytucje są spuścizną przeszłości; – główne zadanie instytucji polega na zapewnieniu sprawnego działania wolnego rynku | | społeczna instytucjonalna |
| Nowa ekonomia instytucjonalna | | | | |
| 3. | Teoria praw własności | <ul style="list-style-type: none"> – upowszechnienie własności prywatnej stymuluje posiadaczy zasobów do ich efektywnego wykorzystania; – warunkiem zbudowania systemu ochrony praw własności, jest jego zakorzenienie w umowie społecznej; | <ul style="list-style-type: none"> – niepożądana jest sytuacja, kiedy nie można stwierdzić do kogo przynależy dany fragment przestrzeni oraz kto odpowiada za jego utrzymanie i rozwój; – poszukiwanie optymalnej struktury własności w przestrzeni, poszukiwania znaczenia przestrzeni publicznej; – badanie poziomu prywatyzacji w samorządach terytorialnych przez pryzmat efektywności świadczonych przez nie usług; | społeczna instytucjonalna |
| 4. | Ekonomia kosztów transakcyjnych | <ul style="list-style-type: none"> – wymiana rynkowa (transakcja), pociąga za sobą koszty, – w czasie obserwuje się rozrost tzw. sektora transakcyjnego w gospodarce; | <ul style="list-style-type: none"> – bliskość przestrzenna może sprzyjać minimalizacji kosztów transakcyjnych; – badanie wpływu funkcjonowania lokalne systemy produkcyjne na konkurencyjność funkcjonujących w nich przedsiębiorstw; – badanie zjawiska metropolizacji gospodarki jako efektu dynamicznego rozwoju sektora transakcyjnego | organizacyjna instytucjonalna geograficzna |
| 5. | Teoria agencji | <ul style="list-style-type: none"> – struktury organizacyjne cechują się złożonością a nawet sprzecznością celów różnych jej członków; – badanie relacji między właścicielem (pryncypałem) i działającym w jego imieniu menadżerem (agentem) organizacji; | <ul style="list-style-type: none"> – badanie efektywności funkcjonowania samorządów terytorialnych (np. urzędów); – badanie stosunków podrzędności, nadrzędności i kontroli w samorządzie terytorialnym oraz pomiędzy różnymi szczeblami władzy; – badania ewaluacyjne strategii rozwoju jednostek terytorialnych pod kątem ich efektywności; – badania porównawcze poziomu biurokratyzacji samorządów w porównaniu z poziomem ich „upolitycznienia”; | organizacyjna geograficzna |

| Lp. | Nurt ekonomii instytucjonalnej | Główne tezy i kierunki analiz | Perspektywa badawcza na gruncie koncepcji rozwoju terytorialnego | Dominujące typy bliskości |
|--|--|--|---|---|
| 6. | Teoria wyboru publicznego | – badanie mechanizmów wyborów zbiorowych oraz zachowań biurokratów; | – analiza wyborów zbiorowych w samorządzie terytorialnym, w tym sposobu ograniczania „kosztów transakcyjnych” wyboru lokalnych reprezentantów władzy oraz monitorowania ich działalności – poszukiwanie optymalnych form zarządzania złożonymi strukturami terytorialnymi (aglomeracjami miejskimi, obszarami metropolitalnymi, itd.) – poszukiwanie optymalnej alokacji kompetencji pomiędzy poszczególnymi szczeblami administracji (decentralizacja władzy); | społeczna, organizacyjna, geograficzna; |
| Koncepcje pokrewne lub wynikające z ekonomii instytucjonalnej | | | | |
| 7. | Koncepcja zakorzenienia społecznych relacji / ekonomia bliskości | – relacje gospodarcze są zakorzenione (ang. <i>embedded</i>) w uwarunkowaniach kształtowanych przez instytucje; | – bliskość terytorialna w istotnym stopniu przyczynia się do wzmocnienia otoczenia instytucjonalnego działalności gospodarczej; – badanie wpływu bliskości fizycznej na ograniczanie kosztów transakcyjnych, przy mniejszym rygorze metodologicznym niż w przypadku ekonomii kosztów transakcyjnych i położeniu nacisku na różnorodność metodologiczną i koncentrację na badaniach pierwotnych i porównawczych; | geograficzna, społeczna, instytucjonalna, poznawcza, organizacyjna; |
| 8. | Francuska ekonomia konwencji | – bez efektywnych instytucji, interakcje pomiędzy indywidualnymi aktorami nie są w stanie doprowadzić do osiągnięcia wielu celów kolektywnych (dylemat więźnia); – gospodarka funkcjonuje na podstawie zawieranych konwencji, których charakter i przestrzeganie warunkowane są dotychczasowym doświadczeniem stron konwencji (ograniczona racjonalność); – heterodoksja metodologiczna, poszukiwanie związków z socjologią (ekonomia jako nauka społeczna); | – badanie zjawiska terytorializacji (zakorzenienia) przedsiębiorstw; – badania porównawcze nad dynamiką lokalnych systemów produkcyjnych; | społeczna, instytucjonalna, poznawcza, organizacyjna; |
| 9. | Ekonomia ewolucyjna | – analizy ekonomiczne powinny mieć przede wszystkim wymiar dynamiczny; – obecne decyzje ekonomiczne są uwarunkowane dotychczasowym doświadczeniem decydentów; – procesy ekonomiczne można badać, wykorzystując kluczowe założenia teorii ewolucji o występowaniu mechanizmów różnorodności, dziedziczenia i selekcji; | – badania tzw. trajektorii rozwojowych regionów; – studia <i>foresight</i> owe; – <i>benchmarking</i> jednostek terytorialnych; – identyfikacja tzw. inteligentnych specjalizacji jako zasobów strategicznych jednostek terytorialnych; – analiza strategii marketingowych pod kątem identyfikacji w nich specyficzności jednostek terytorialnych; | poznawcza, organizacyjna, geograficzna; |
| 10. | Szkoła zasobowa (RBV) i koncepcje kluczowych kompetencji | – w długim okresie o konkurencyjności decyduje posiadanie zasobów, które są: <ul style="list-style-type: none"> ○ strategicznie wartościowe, ○ rzadkie, ○ trudne do imitacji i kopiowania, ○ niezastępowalne. | | poznawcza, organizacyjna. |

Źródło: opracowanie własne