

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

281

Problemy rozwoju regionalnego



Redaktorzy naukowi

Elżbieta Sobczak

Małgorzata Markowska



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2013

Redaktor Wydawnictwa: Barbara Majewska

Redaktor techniczny: Barbara Łopusiewicz

Korektor: Barbara Cibis

Łamanie: Beata Mazur

Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna w Internecie na stronach:

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

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

a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon

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

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

www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2013

ISSN 1899-3192

ISBN 978-83-7695-325-0

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk: Drukarnia TOTEM

Spis treści

Wstęp	9
Hanna Adamska , Zrównoważony rozwój obszarów wiejskich – próba oceny	11
Emilia Bogacka , Stan i perspektywy wzrostu bezpieczeństwa publicznego w województwie dolnośląskim.....	19
Ewa Glińska, Ewelina Muszyńska , Kampanie promujące markę „Podlaskie” w opinii mieszkańców województwa mazowieckiego	28
Tomasz Kolakowski , Dynamika i kierunki rozwoju bezpośrednich inwestycji zagranicznych na Dolnym Śląsku.....	36
Alina Kulczyk-Dynowska , Konflikty przestrzenne na przykładzie parku narodowego	48
Florian Kuźnik , Polityka rozwoju metropolitalnego regionu	57
Renata Lisowska , Bariery i stimulatory rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw zlokalizowanych w regionach zmarginalizowanych	74
Marian Maciejuk , Zróżnicowanie samorządu terytorialnego w państwach Unii Europejskiej	85
Magdalena Malucha , Europejska polityka klimatyczna.....	95
Agnieszka Panasiewicz , Zarządzanie ryzykiem jako narzędzie równoważenia rozwoju w skali regionalnej.....	103
Zbigniew Piepiora , Zapobieganie negatywnym konsekwencjom klęsk elementarnych w województwie opolskim – aspekty finansowe	113
Andrzej Raczyk, Sylwia Dolzblasz , Czynniki i bariery rozwoju obszaru pogranicza polsko-niemieckiego w opinii samorządów lokalnych	121
Andrzej Raszkowski , Rankingi marek narodowych na przykładzie raportu Brand Finance	130
Elżbieta Sobczak , Zróżnicowanie struktury pracujących według sektorów intensywności działalności B+R w państwach Unii Europejskiej.....	140
Mariusz E. Sokolowicz , Instytucje a przestrzeń. Przegląd nurtów ekonomii instytucjonalnej w kontekście ich przydatności dla badań procesów rozwoju lokalnego i regionalnego.....	151
Jacek Soltys , Uwarunkowania i dylematy polityki regionalnej na obszarze peryferyjnym województwa pomorskiego	160
Olga Stefko , Możliwości i bariery rozwoju gospodarstw rolniczych i ogrodniczych w Wielkopolsce	169

Ewelina Szczech-Pietkiewicz , Implementacja i realizacja celów spójności terytorialnej w Polsce	178
Jarosław Uglis , Ocena poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego gmin wiejskich województwa wielkopolskiego	187
Agnieszka Zielińska , Współpraca jednostek samorządu terytorialnego z organizacjami pozarządowymi w województwie podkarpackim	198

Summaries

Hanna Adamska , Sustainable development of rural areas – assessment attempt	18
Emilia Bogacka , Public safety state and growth perspectives in Lower Silesia Voivodeship	27
Ewa Glińska, Ewelina Muszyńska , Branding campaigns of Podlaskie in the opinion of Mazovia Voivodeship residents.....	35
Tomasz Kołakowski , Dynamics and directions of FDI in Lower Silesia.....	47
Alina Kulczyk-Dynowska , Spatial conflicts based on the example of a national park.....	56
Florian Kuźnik , Metropolitan policy of a region	73
Renata Lisowska , Stimulants and barriers to the development of small and medium enterprises located in marginalized regions.....	84
Marian Maciejuk , Diversity of local self-government in the European Union member states	94
Magdalena Malucha , European climate policy	102
Agnieszka Panasiewicz , Risk management as a tool for sustainable development on a regional scale.....	112
Zbigniew Piepiora , Preventing of negative consequences of natural disasters in Opole Voivodeship – financial aspects	120
Andrzej Raczyk, Sylwia Dolzblasz , Factors and barriers of development in the Polish-German borderland in the opinion of local self-governments... ..	129
Andrzej Raszkowski , National brands ranking based on brand finance report.....	139
Elżbieta Sobczak , Diversification of workforce structure by R&D activity intensity sectors in EU countries	139
Mariusz E. Sokółowicz , Institutions and territory. Review of institutional economics' strands in the context of their usefulness in the research on local and regional development	150
Jacek Sołtys , Conditions and dilemmas of regional policy in the peripheral area of Pomeranian Voivodeship	159

Olga Stefko , Possibilities and barriers of development in agricultural and horticultural farms in Wielkopolska Voivodeship.....	177
Ewelina Szczech-Pietkiewicz , Implementation and realization of territorial cohesion aims in Poland	186
Jarosław Uglis , Socio-economic development assessment of rural communities in Wielkopolska Voivodeship.....	197
Agnieszka Zielińska , Cooperation between self-government units and NGOs in Podkarpackie Voivodeship.....	206

Mariusz E. Sokołowicz

Uniwersytet Łódzki

INSTYTUCJE A PRZESTRZEŃ. PRZEGLĄD NURTÓW EKONOMII INSTYTUCJONALNEJ W KONTEKŚCIE ICH PRZYDATNOŚCI DLA BADAŃ PROCESÓW ROZWOJU LOKALNEGO I REGIONALNEGO

Streszczenie: W literaturze ekonomicznej obserwuje się rozwój analiz klasyfikowanych jako „ekonomia instytucjonalna”. Nurt ten cechuje się dużą różnorodnością, gdzie wyróżnia się m.in. starą ekonomią instytucjonalną, neoinstytucjonalizm, cechującą się rygorystycznym metodologicznym nową ekonomią instytucjonalną, czy wreszcie koncepcje z pogranicza ekonomii i socjologii. Celem artykułu jest dokonanie krótkiego przeglądu dotychczasowego dorobku w tym zakresie, wraz ze wskazaniem możliwości zastosowań najbardziej istotnych koncepcji instytucjonalnych w badaniach terytorialnych. W części pierwszej autor dokonuje krótkiego przeglądu definicji pojęcia „instytucje”, wskazując na główne dylematy klasyfikacyjne. Następnie opisuje główne nurty ekonomii instytucjonalnej, podejmując próbę identyfikacji możliwości ich zastosowania w badaniach nad rozwojem lokalnym i regionalnym. Artykuł wieńczy opis niektórych wyzwań metodologicznych, związanych z zastosowaniem ekonomii instytucjonalnej w analizach empirycznych.

Słowa kluczowe: ekonomia instytucjonalna, instytucje, nowa ekonomia instytucjonalna, rozwój lokalny i regionalny.

1. Wstęp

W literaturze ekonomicznej ostatnich lat można dostrzec dynamiczny rozwój analiz zarówno teoretycznych, jak i empirycznych, wpisujących się w nurty dające się zaklasyfikować pod wspólnym mianownikiem „ekonomia instytucjonalna”. Choć ten obszar eksploracji naukowej pozostaje złożonym konglomeratem różnorodnych podejść, a także metod analitycznych, pozwala on na wyjaśnianie takich zjawisk, jak wpływ uwarunkowań historycznych i kulturowych na decyzje gospodarcze, sposoby współpracy podmiotów gospodarczych zarówno na rynku, jak i poza nim czy też sposób kształtowania relacji społecznych prowadzących do podejmowania decyzji zbiorowych.

Z dorobku instytucjonalizmu mogą czerpać nauki regionalne, odwołując się do założenia, że historyczne trajektorie rozwoju warunkują sposoby, w jakie podmioty

gospodarcze osiągają swoje cele. W szerszym kontekście, otoczenie instytucjonalne (także to ukształtowane w warunkach przestrzennej bliskości), nie tylko stanowi ramy, ale może być również źródłem nowych idei, a tym samym przyczynić się do rozwoju i konkurencyjności.

Celem artykułu jest przedstawienie w sposób syntetyczny pojęcia instytucji oraz przegląd różnorodnych nurtów instytucjonalnych. W dalszej kolejności oznacza to wskazanie ich relacji z zagadnieniami rozwoju przestrzennego, jak również użyteczności wykorzystania instytucjonalizmu w wyjaśnianiu procesów rozwoju lokalnego i regionalnego. Pracę wieńczy opis wyzwań związanych z zastosowaniem dorobku ekonomii instytucjonalnej w analizach empirycznych.

2. Instytucje jako czynnik warunkujący decyzje ekonomiczne

W naukach społecznych pojęcie instytucji funkcjonuje od drugiej połowy XIX wieku, kiedy zostało upowszechnione przez H. Spencera na gruncie rodzącej się socjologii. Zdefiniował on 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 [Giddens 2007, s. 722], a także zestawy wartości, norm, zasad, związane z charakterystycznym dla ludzkiej działalności obszarem [Goldman 1997, s. 55].

Odwołując się do dorobku nauk socjologicznych, w podobnym duchu instytucje zaczęli definiować przedstawiciele różnorodnych nurtów nauk ekonomicznych. G. Hodgson [2006, s. 5] przyjmuje, że instytucja to tradycja, zwyczaj oraz norma (w postaci obyczajów lub prawa) kształtujące i zarazem ograniczające zachowania jednostek. Jego zdaniem elementy te tworzą pewne wzory, według których winna postępować jednostka należąca do danej instytucji (kultury). O. Williamson [1995, s. 209] stwierdza natomiast, iż instytucje możemy zdefiniować jako społeczne ramy kontroli, wyzwalania oraz ukierunkowania działań indywidualnych. Wreszcie D.C. North [1986, s. 234] uważa, iż instytucjami są wszelkie formy ograniczeń, jakie stworzył człowiek w celu kształtowania zachowań, mające charakter formalny (reguły i zasady wymyślane przez człowieka, na przykład normy prawne, których nieprzestrzeganie pociąga sankcje), a także nieformalny (zwyczajowe wzory zachowań). Innymi słowy, według D.C. Northa [1997, s. 5] instytucje należy postrzegać jako „reguły gry” w gospodarce.

Podążając tym tropem, oprócz instytucji formalnych wskazać należy także takie społecznie akceptowalne struktury i pojęcia, jak własność, pieniądz, wymiana rynkowa czy przedsiębiorstwo. W tym kontekście, o ile w ekonomii głównego nurtu mechanizm rynkowej konkurencji rozpatrywany jest jako „dana”, o tyle z instytucjonalnego punktu widzenia konkurencja czy rynek nie są aksjomatami, ale właśnie swoistymi instytucjami, rozumianymi jako konsekwencje historycznie ukształtowanych reguł społecznych, odwołujących się do takich wartości, jak wolność i odpowiedzialność.

Klasyfikowanie instytucji z punktu widzenia ich sformalizowania stwarza możliwość analizy wzajemnych powiązań między różnymi ich typami. O. Williamson wskazał na istnienie trzech poziomów instytucji. Poziom pierwszy odwołuje się do instytucji nieformalnych, powstałych w drodze spontanicznego rozwoju. Wpływają one na instytucje poziomu drugiego, stanowione przez formalne reguły gry. Konkretna „gra ekonomiczna” toczy się natomiast na poziomie trzecim, który Williamson nazywa strukturami zarządzania lub instytucjami kierującymi (kontrakty, rynki, struktury organizacyjne). Przedmiotem analizy w ramach ekonomii neoklasycznej są instytucje poziomu czwartego, które determinują wybory (alokację zasobów w gospodarce). Instytucje wyższych poziomów są natomiast przedmiotem analizy innych szkół, stąd *de facto* nie ma sprzeczności w sposobach analizowania instytucji, lecz jedynie różne poziomy ich analizy [Williamson 2000, s. 597; Kowalska 2005, s. 50].

Tym, co w znaczący sposób przyczynia się wzmacniania jakości otoczenia instytucjonalnego na różnych poziomach (z ekonomicznego punktu widzenia interpretowanego w kategoriach korzyści zewnętrznych [Marshall 1920]), jest bliskość terytorialna. Pozostaje ona nadal kluczowym czynnikiem redukcji kosztów transakcji i komunikacji, głównie poprzez usprawnienie procesu opracowania wspólnych kodów i wspólnego języka [Oinas 1990; Ghemawat 2001; Rallet, Torre 2005; Boschma 2005], czyli wspólnych instytucji. W tym miejscu można przywołać koncepcję tzw. zakorzenienia (*embeddedness*) relacji ekonomicznych, sięgającą K. Polanyiego [1944; Polanyi i in. 1957]. Główna teza tego ujęcia odwołuje się do podstawowych założeń ekonomii instytucjonalnej, a mianowicie że relacje gospodarcze są zakorzenione (*embedded*) w uwarunkowaniach kształtowanych przez instytucje.

3. Główne nurty ekonomii instytucjonalnej i możliwości zastosowań ich dorobku na gruncie nauk regionalnych

Ekonomia instytucjonalna nie jest jednorodną gałęzią nauk ekonomicznych. Przykładowo, tzw. stary instytucjonalizm interpretuje instytucje w kategoriach ich budowania poprzez relacje społeczne [Hodgson 1997, s. 253], nie fetyszyzując przy tym wartości płynących z indywidualizmu w ekonomii [Cumbers i in. 2003, s. 327], podczas gdy „nowy” instytucjonalizm czerpie z założeń ekonomii klasycznej, traktując instytucje jako czynnik przede wszystkim ograniczający zachowania pojedynczych jednostek [Klimczak 2005, s. 15-17].

Ponadto należy wskazać różnice między tzw. nowym instytucjonalizmem lub neoinstytucjonalizmem a nową ekonomią instytucjonalną (NEI). Nowy instytucjonalizm jest bardziej zróżnicowany wewnętrznie pod względem prezentowanych poglądów. Uwzględnia on takie podejścia, jak te wypracowane przez tzw. szkołę austriacką (F. von Hayek) czy instytucjonalizm amerykański, reprezentowany przez prace J. Commonsa i Th. Veblena – przy czym ten ostatni jest także postrzegany jako

prekursor podejścia ewolucyjnego w naukach ekonomicznych. Nowy instytucjonalizm nawiązuje też silnie do niemieckiej szkoły historycznej oraz kontekstowego definiowania pojęcia instytucji. Ponadto pozostaje mocno powiązany z socjologią ekonomiczną (zob. [Hodgson 1988; Moulaert, Lambooy 1966]).

Tymczasem NEI odwołuje się do wielu założeń charakterystycznych dla ekonomii głównego nurtu, zakładając m.in. dążenie jednostek do maksymalizacji użyteczności, jednakże w warunkach ograniczonego dostępu do informacji oraz dążenia do kosztów transakcyjnych. Innymi słowy, NEI zajmuje się badaniem wpływu relacji między jednostkami na kształtowanie instytucji (podejście indywidualistyczne), nie skupiając się na zagadnieniach funkcjonowania instytucji w ujęciu kolektywistycznym (zob. [Moulaert 2005, s. 23]).

Analizując kluczowe nurty ekonomii instytucjonalnej, można podjąć próbę identyfikacji możliwości zastosowań ich aparatu analitycznego i badawczego na gruncie nauk zajmujących się zagadnieniem rozwoju terytorialnego. Należą do nich z pewnością nurty klasycznej „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 (*embeddedness*) oraz tzw. ekonomia bliskości (*economics of proximity*).

W interpretacji pierwszych dwóch nurtów (tabela 1) instytucje traktowane są jako spuścizna przeszłości, dająca gwarancję stabilności funkcjonowania społeczeństw, w tym także rynków. Proces historycznego kształtowania się instytucji działa przy tym na ich korzyść, bowiem o konkurencyjności gospodarek decyduje zdolność do zbudowania dla nich efektywnych struktur instytucjonalnych. Zdolność do przetrwania mają te systemy instytucjonalne, które zapewniają najwyższy w danym okresie poziom efektywności. Z punktu widzenia perspektywy badawczej na gruncie koncepcji rozwoju lokalnego, regionalnego, kontekst instytucji uwarunkowany jest nie tylko historycznie, ale i terytorialnie. W konsekwencji przestrzenne zróżnicowania uwarunkowań dla funkcjonowania społeczeństw i prowadzenia działalności gospodarczej będą silnie korelowały z przestrzennym zróżnicowaniem rozwoju gospodarczego.

Nowa ekonomia instytucjonalna podejmuje próby analizy zachowań podmiotów dążących do maksymalizacji swojej użyteczności w kontekście ich uzależnienia od uwarunkowań instytucjonalnych, traktowanych jako „reguły gry”. 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 odmianami, bowiem dobrowolna wymiana przesuwająca zwykle zasoby od osób, które przypisują im niższą wartość, do osób, które przypisują im wartość wyższą. Prawa własności maksymalizują więc bogactwo, zwiększając rozwój dobrowolnej wymiany [Cooter, Ulen 2009, s. 134]. Zakres włas-

Tabela 1. Nurty ekonomii instytucjonalnej a badania rozwoju regionalnego i lokalnego

Lp.	Nurt ekonomii instytucjonalnej	Główne tezy i kierunki analiz	Perspektywa badawcza na gruncie koncepcji rozwoju terytorialnego
„Stara” ekonomia instytucjonalna oraz neoinstytucjonalizm			
1	Szkoła austriacka i ordoliberalizm	<ul style="list-style-type: none"> – krytyka podstawowych założeń ekonomicznej; – instytucje są spuścizną przeszłości; – instytucje ograniczają wolne wybory; 	<ul style="list-style-type: none"> – kontekst instytucji uwarunkowany jest nie tylko historycznie, ale i geograficznie (terytorialnie); – bliskość terytorialna sprzyja wzmacnianiu znaczenia instytucji nieformalnych; – samorządy terytorialne jako narzędzie wzmacniania społeczeństwa obywatelskiego i etosu dobra wspólnego.
2	Instytucjonalizm amerykański (tzw. „stara” ekonomia instytucjonalna)	<ul style="list-style-type: none"> – instytucje są spuścizną przeszłości; – procesy gospodarcze są zakorzenione w instytucjach; – instytucje cechuje inercja. 	
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;
4	Ekonomia kosztów transakcyjnych	<ul style="list-style-type: none"> – wymiana rynkowa (transakcja) pociąga za sobą koszty; – w czasie obserwuje się wzrost tzw. sektora transakcyjnego w gospodarce; 	<ul style="list-style-type: none"> – bliskość przestrzenna, stanowiąc źródło instytucji nieformalnych, może sprzyjać minimalizacji kosztów transakcyjnych; – rozwój sektora transakcyjnego przyczynia się do metropolizacji gospodarki;
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 menedżerem (agentem) organizacji; 	<ul style="list-style-type: none"> – badanie efektywności funkcjonowania urzędów; – badanie stosunków podrzędności, nadrzędności i kontroli w samorządzie terytorialnym oraz pomiędzy różnymi szczeblami władzy;
6	Teoria wyboru publicznego	<ul style="list-style-type: none"> – badanie mechanizmów wyborów zbiorowych oraz zachowań biurokratów. 	<ul style="list-style-type: none"> – analiza wyborów zbiorowych w samorządzie terytorialnym; – poszukiwanie optymalnych form zarządzania złożonymi strukturami terytorialnymi (aglomeracjami miejskimi, obszarami metropolitalnymi itd.); – poszukiwanie optymalnej alokacji kompetencji pomiędzy poszczególnymi szczeblami administracji (decentralizacja władzy).
Koncepcje bliskie ekonomii instytucjonalnej			
7	Koncepcja zakorzenienia społecznych relacji/ekonomika bliskości	<ul style="list-style-type: none"> – relacje gospodarcze są zakorzenione (<i>embedded</i>) w warunkowaniach kształtowanych przez instytucje. 	<ul style="list-style-type: none"> – bliskość terytorialna w istotnym stopniu przyczynia się do wzmocnienia otoczenia instytucjonalnego działalności gospodarczej; – bliskość terytorialna pozostaje kluczowym czynnikiem redukującym koszty transakcji poprzez usprawnianie procesu wypracowywania wspólnych kodów i wspólnego języka.

Źródło: opracowanie własne.

ności prywatnej do publicznej powinien być przy tym konstytuowany w drodze umowy społecznej. Na poziomie lokalnym przydatność tego nurtu wiązać należy głównie z poszukiwaniem optymalnej alokacji praw własności w przestrzeni, co znajduje swoje zastosowania np. w obszarze planowania przestrzennego.

Drugim z nurtów NEI jest ekonomia kosztów transakcyjnych, której głównym zadaniem pozostaje poszukiwanie optymalnych struktur gospodarczych, sprzyjających minimalizacji kosztów związanych z zawieraniem transakcji rynkowych. Sposobem na ograniczenie tzw. kosztów transakcyjnych [Coase 1937; Williamson 1975] może być wybór odpowiedniej formy organizacyjnej (np. podjęcie decyzji, czy daną czynność gospodarczą realizować w hierarchicznej organizacji, czy też realizować ją na rynku), jak również budowanie systemu instytucji formalnych i nieformalnych, zapewniającego przejrzystość transakcji i ograniczającego ryzyko ich niepowodzenia. W kontekście terytorialnym bliskość przestrzenna, stanowiąc źródło instytucji, 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.

Kolejnym kierunkiem analiz jest teoria agencji, zajmująca się badaniem relacji między właścicielem (pryncypałem) i działającym w jego imieniu agentem w ramach organizacji, poszukująca sposobów minimalizacji kosztów jej funkcjonowania. Na poziomie regionalnym i lokalnym, oprócz wykorzystywania tej koncepcji na rzecz usprawniania procesów zarządzania w organizacjach funkcjonujących w miastach i regionach (np. w urzędach publicznych), może być także stosowana do badania 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 klasą biurokratów (agentów)).

W ramach teorii wyboru publicznego badane są mechanizmy wyborów zbiorowych, preferencje wyborcze, strategie partii politycznych, zachowania biurokratów, relacje między władzą stanowiącą, wykonawczą i sądowniczą czy zjawisko „pogoni za rentą”. W koncepcjach rozwoju lokalnego i regionalnego 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 terytorialnej.

Wśród koncepcji bliskich ekonomii instytucjonalnej warto przytoczyć koncepcje zakorzenienia społecznych relacji oraz ekonomię bliskości. Zakładają one, iż każdy rodzaj relacji ekonomicznych odbywa się w ramach określonych uwarunkowań instytucjonalnych i własnych ograniczeń (np. w dostępie do informacji). Każda z form aktywności gospodarczej, znajdującej się pomiędzy rynkiem a hierarchiczną

strukturą organizacji, wpleciona jest w sieci relacji interpersonalnych. Co istotne, interakcje społeczne mogą być warunkowane określonym stopniem bliskości terytorialnej, która w istotnym stopniu przyczynia się do wzmocnienia otoczenia instytucjonalnego działalności gospodarczej. Pozostaje ona kluczowym czynnikiem mogącym zredukować koszty transakcyjne i koszty komunikacji poprzez usprawnianie procesu wypracowywania wspólnych kodów i wspólnego języka.

Jednym z wyzwań ekonomii instytucjonalnej pozostaje wykorzystywanie jej założeń w analizach empirycznych. Trudności w aplikacji tych koncepcji wynikają przy tym z jednej strony z samej konstrukcji teorii (np. niejednoznaczność w definiowaniu pojęcia instytucji, różnorodność nurtów, rozmyte pojęcie instytucji nieformalnych), a z drugiej z trudności w odpowiedniej kompozycji materiału empirycznego i operacjonalizacji pojęć (wydatnym przykładem są różnorodne próby konkretyzacji pojęcia „kosztów transakcyjnych” na gruncie NEI). Bariery zastosowań praktycznych koncepcji instytucjonalnych ujawniają się szczególnie w analizach na poziomie niższym od narodowego, co wynika zarówno z niedostatku materiału empirycznego na tym poziomie, jak i trudności w zapewnieniu porównywalności wyników między różnymi jednostkami terytorialnymi.

W praktyce podejście instytucjonalne w badaniach empirycznych, w szczególności w analizach na poziomie lokalnym i regionalnym, coraz częściej będzie prowadzić do tzw. triangulacji odmiennych metod i narzędzi badawczych [Denzin 2009, s. 301], które jednocześnie powinny być wrażliwe na specyficzny kontekst terytorialny. Z tego punktu widzenia bardzo często okazuje się, że największa wartość dodana w tego typu badaniach może powstawać na styku różnorodnych dyscyplin naukowych (ekonomia, socjologia, geografia itd.), ukierunkowanych na analizowanie różnorodnych procesów zachodzących w przestrzeni (por. [Amin, Thrift 2000, s. 8]).

Dla regionalistów nie oznacza to jednak rezygnacji z rygoru stosowania formalnych i ugruntowanych metod badawczych. Przeciwnie, podejście instytucjonalne wymaga bardzo szerokiej wiedzy na temat różnych zjawisk i różnych metod analizy tych zjawisk, których kombinacja może dopiero przynieść interesujące efekty. Oprócz szerokiej wiedzy potrzebna jest przy tym również daleko idąca współpraca wielu dyscyplin badawczych i w ślad za nią budowanie platform współpracy naukowej, ułatwiającej kooperację oraz porównywanie danych i rezultatów badań podejmowanych w różnych miejscach przez różne środowiska naukowe.

Literatura

- Amin A. *An Institutional Perspective on Regional Economic Development*, „International Journal of Urban and Regional Research”, 23(2), 1999, s. 365-378.
- Amin A., Thrift N., *What Kind of Economic Theory for What Kind of Economic Geography?*, „Antipode”, 32(1), 2000, s. 4-9.
- Boschma R.A., *Proximity and innovation: A critical assessment*, „Regional Studies”, 39.1, 2005, s. 61-74.

- Coase R., *The nature of the firm*, „Economica”, 4 (16), 1937, s. 386–405.
- Cooter R., Ulen Th., *Ekonomiczna analiza prawa*, C.H. Beck, Warszawa 2009.
- 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, s. 325-342.
- Denzin N.K., *The Research Act: A Theoretical Introduction to Sociological Methods*, Aldine Transaction, Chicago 2009.
- Gancarczyk M., *Instytucja a organizacja w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa”, nr 5-6, 2002, s. 78-94.
- Ghemawat P., *Distance Still Matters: the Hard Realities of Global Expansion*, „Harvard Business Review”, 79, no. 8, 2001, s. 137-147.
- Giddens A., *Socjologia*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Goldman N., *Wstęp do socjologii*, Zysk i S-ka, Poznań 1997.
- Hodgson G.M., *What are Institutions?*, „Journal of Economics Issues”, 40 (1), 2006, s. 1-25.
- Hodgson G.M., *Economics and Institutions*, Polity Press, Cambridge 1988.
- Hodgson G.M., *Economics and Evolution: Bringing Life Back Into Economics*, University of Michigan Press, Ann Arbor 1997.
- Klimczak B., *Uwagi o powiązaniach między standardową ekonomią i nową ekonomią instytucjonalną*, [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. 11-25.
- Kowalska K., *Kontraktowanie i koszty transakcyjne w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa”, nr 7-8, 2005, s. 45-64.
- Marshall A., *Principles of Economics*, Macmillan, London 1920.
- Martens B. *The Cognitive Mechanics of Economic Development and Institutional Change*, Routledge, New York 2004.
- Moulaert F., *Institutional Economics and Planning Theory: a Partnership Between Ostriches?*, „Planning Theory”, 4 (21), 2005, s. 21-32.
- Moulaert, F., Lambooy, J., *The Economic Organisation of Cities: An Institutional Perspective*, „International Journal of Urban and Regional Research”, 20 (2), 1996, s. 217-237.
- North D.C., *The New Institutional Economics*, „Journal of Institutional and Theoretical Economics”, 142, 1986, s. 230-237.
- North D.C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1997.
- Nowakowska A., Przygodzki Z., Sokołowicz M. E., *Region w gospodarce opartej na wiedzy. Kapital ludzki – innowacje – korporacje transnarodowe*, Difin, Warszawa 2011.
- Oinas P., *Activity-Specificity in Organizational Learning: Implications for Analysing the Role of Proximity*, „GeoJournal”, 49, 1990, s. 363-372.
- Polanyi K., *The Great Transformation: the Political and Economic Origins of our Time*, Rinehart, New York 1944.
- Polanyi, K., Arensberg, C. M., Pearson, H. W. (red.), *Trade and Market in the Early Empires. Economics in History and Theory*, Free Press, Nowy York 1957.
- Rallet A., Torre A., *Proximity and Localization*, „Regional Studies”, 39.1, 2005, s. 47-59.
- Williamson O., *Market and hierarchies. Analysis and Antitrust Implications*, Free Press, New York 1975.
- Williamson, O., *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*, „Journal of Economic Literature”, XXXVIII, September 2000, s. 595-613.
- Williamson O. (red.), *Organization Theory: From Chester Barnard To the Present and Beyond*, Oxford University Press, Oxford 1995.

**INSTITUTIONS AND TERRITORY.
REVIEW OF INSTITUTIONAL ECONOMICS' STRANDS
IN THE CONTEXT OF THEIR USEFULNESS
IN THE RESEARCH ON LOCAL AND REGIONAL DEVELOPMENT**

Summary: Recently in the economic literature there are more and more works classified as "institutional economics". The latter can be characterized by a high level variety, since it includes such strands as "old" institutionalism, neo-institutionalism, New Institutional Economics, known by its methodological rigor, as well as many concepts that arose "between" economics and sociology, stressing the important role of institutions as an important factor determining economic behavior (e. g. embeddedness concept). Thus, not surprisingly, both the cognitive apparatus and methodological assumptions of institutionalism as well, are applied in the research on local and regional development. The aim of this paper is to present a short review of existing output in this field and to indicate the possibilities of using the main important institutional schools in the territorial research. The first part is devoted to the definitions of institutions and main classification dilemmas. The other depicts the main schools of institutional economic with the attempt of identification of possibilities of their application in the studies on local and regional development. The paper ends with a description of some methodological challenges concerning the use of institutionalism in this field of science.

Keywords: institutional economics, institutions, New Institutional Economy, local and regional development.