

mgr Przemysław Kobus¹

Katedra Marketingu
Uniwersytet Łódzki

prof. nadzw. dr hab. Janusz Zrobek²

Katedra Marketingu
Uniwersytet Łódzki

Kierunki rozwoju profili gospodarczych słabo rozwiniętych jednostek samorządu terytorialnego

WSTĘP

Wyznaczenie drogi rozwoju terenów słabo rozwiniętych stanowi podstawę dążenia do wyjścia z marazmu gospodarczego oraz wprowadzenia postępu społeczno-gospodarczego dla zlokalizowanych na tych obszarach jednostek samorządowych. Słabo rozwinięte, pozostające w tyle, stające się coraz bardziej peryferyjnymi (w sensie ekonomicznym) jednostki terytorialne, szczególnie wymagają przyjęcia dróg rozwoju, umożliwiających zwiększenie produktywności i efektywności prowadzonych działań gospodarczych, dla uzyskania produktywnej struktury gospodarczej. Wymaga to skupienia uwagi na lokalnych uwarunkowaniach i sposobach generowania nowoczesnych kierunków działania. Stąd znaczenie ukształtowania na tych obszarach adekwatnego do sytuacji profilu gospodarki, ukierunkowanego na spożytkowanie posiadanych atutów i możliwości. Pozwoli to na zmianę ich statusu ekonomicznego, zdolność do integracji z gospodarką krajową (a nawet międzynarodową), a w konsekwencji wzrost konkurencyjności terytorialnej i rozwój gospodarczy. Dążenia do osiągnięcia takich efektów powinny znaleźć swój formalny wyraz w celowo realizowanych strategiach rozwoju gmin w odniesieniu do odpowiednich specjalności gospodarczych.

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Łódzki, Katedra Marketingu, ul. Matejki 22/26, 90-237 Łódź, tel. +48 517 106 250, e-mail: przemekkobus@gazeta.pl.

² Adres korespondencyjny: Uniwersytet Łódzki, Katedra Marketingu, ul. Matejki 22/26, 90-237 Łódź, tel. +48 42 635 52 03, e-mail: jaszszrob@uni.lodz.pl.

Celem opracowania jest więc ukazanie, w jakim stopniu samorządy słabo rozwiniętych jednostek terytorialnych dążą do kształtowania profilu gospodarczego swoich jednostek i jakie kierunki profilu gospodarczego są przez nie preferowane.

ROLA LOKALNEGO ROZWOJU GOSPODARCZEGO

Na poziomie lokalnym rozwój gospodarki przejawia się w rozwijaniu indywidualnej i zbiorowej przedsiębiorczości [Kogut-Jaworska, 2008, s. 11]. Dzięki temu procesowi, w którym kluczową rolę odgrywa wykorzystanie ludzkich i naturalnych zasobów, kreuje się miejsca pracy oraz dobrobyt [Georgic i Gorzelak, 1992, s. 27]. Lokalny rozwój gospodarczy objawia się więc w postaci przychodów przedsiębiorstw i gospodarstw domowych [Patrzałek, 2010, s. 45]. Kluczowymi obszarami dla społeczności lokalnej stają się poziom zatrudnienia oraz poziom osiąganych dochodów. Każda wspólnota, by uniknąć problemów, takich jak bieda oraz nadmierne nierówności majątkowe, winna dążyć zarówno do ograniczania bezrobocia, jak i wzrostu zamożności lokalnych podmiotów.

Lokalny rozwój gospodarczy będzie miał zatem miejsce w przypadku ilościowego i strukturalnego rozwoju podmiotów prowadzących na danym terenie działalność gospodarczą, co odnosi się do doskonalenia oraz wprowadzania przez nie nowych produktów i usług, rozszerzania rynków zbytu, unowocześniania technologii, inwestowania, zwiększania zatrudnienia i efektywności produkcji oraz wzmacniających firmę działań o charakterze finansowo-kapitałowym [Sztando, 2000, s. 80].

Waga gospodarki wynika z faktu jej powiązań z innymi lokalnymi obszarami – społecznym oraz przyrodniczym. Rozwój gospodarczy stanowi siłę napędową rozwoju społecznego, ekologicznego i przestrzennego [Kogut-Jaworska, 2008, s. 10]. Od sfery ekonomicznej zależy w znacznej mierze możliwość realizacji zamierzeń w pozostałych obszarach. Kreowane przez nią środki finansowe służą zaspokajaniu potrzeb poszczególnych mieszkańców (dochody mieszkańców, zyski firm) oraz całej społeczności (dochody samorządu, działalność społeczna i ekologiczna biznesu). Gospodarka zapewnia miejsca pracy, wpływa na wielkość lokalnego budżetu, jest źródłem inwestycji zaspokajających różne potrzeby, wywołuje efekt mnożnikowy (generowanie innych korzystnych zdarzeń bądź powiększenie skuteczności już uprawianych dziedzin – np. inwestycje wspólnoty i kontraktowanie usług w lokalnych firmach, przyciąganie inwestycji, dotacji oraz programów, przedsięwzięcia angażujące kapitał publiczny i prywatny), jest nośnikiem postępu (jako sponsor badań i rozwoju technologii). Gospodarka oddziałuje na społeczność lokalną także pozafinansowo. Praca jest dla wielu mieszkańców „oknem na świat”. Sfera ekonomiczna jest fundamentem społeczeństwa obywatelskiego – stanowi spoiwo więzi społecznych, umożliwia niezależność, tworzy miejscowe elity. Podnosi samodzielność w rozwiązywaniu problemów, sprzyja zaspokajaniu potrzeb w wyniku własnej inicjatywy i aktywności, ogranicza uzależ-

nianie się od urzędowej pomocy [Bończak-Kucharczyk i in., 1998, s. 6]. Buduje poczucie własnej wartości oraz kreatywność. Stwierdzić należy, iż stan gospodarki jest podstawową determinantą poziomu życia [Berbeka, 2006, s. 37].

Każdy rozwój, także gospodarczy, oznacza proces przechodzenia obiektów od stanów mniej pożądanym do stanów pożądanym bardziej z punktu widzenia określonych kryteriów [Borys, 2005, s. 89]. Jest to więc pojęcie względne, zależne od zdefiniowania tego, które zmiany są pozytywne, a które negatywne. Ogólnie, sfera ekonomiczna ma zapewnić mieszkańcom miejsca pracy oraz wysokie zarobki. Na poziomie szczegółowym, sposób osiągania tego celu może być różny i zależy od lokalnych możliwości oraz preferencji społeczności. Uwarunkowania i preferencje winny być wyznacznikiem do definiowania celów gospodarczych i sposobów ich osiągania. Ponieważ każda jednostka terytorialna jest podmiotem unikatowym, różniącym się mniej lub bardziej od innych, postrzeganie celów rozwoju i sposobów ich osiągania także będzie różne. Dlatego stwierdzić należy, że procesów rozwoju nie można więc sprowadzić do jednej dominującej ścieżki rozwojowej. Upodobnienie cech danego obszaru do terytoriów uznanych za rozwinięte nie zawsze jest zjawiskiem korzystnym, a utrzymanie cech tradycyjnych, odmiennych od cech obszarów rozwiniętych nie zawsze oznacza niedorozwój [Domański, 2004, s. 19]. Ścieżki rozwoju gospodarczego nie powinny być określane odgórnie, lecz oddolnie – w oparciu o możliwości i wymagania lokalnej społeczności. Sfera ekonomiczna ma służyć mieszkańcom, stąd trajektoria rozwoju musi być akceptowana przez nich.

KIERUNKI AKTYWNOŚCI A KONKURENCYJNOŚĆ LOKALNYCH GOSPODAREK

Gospodarka lokalna, by móc się rozwijać, wytwarzać dobra i świadczyć usługi, potrzebuje zaangażowania odpowiednich nakładów, zwanych czynnikami produkcji. Sklasyfikować je można w trzy szerokie kategorie – zasoby naturalne, praca oraz kapitał [Samuelson i Nordhaus, 2004, s. 34]. Poza umożliwieniem wytwarzania produktów i świadczenia usług są one źródłem dochodów służących do inwestowania w kolejne czynniki produkcji. Dlatego czynniki te uznać należy w gospodarce lokalnej za czynniki rozwoju. Dzięki nim możliwe są systematyczne, długofalowe, pozytywne zmiany, które gwarantują jednostkom, ich grupom i całej wspólnocie coraz lepsze zaspokojenie potrzeb materialnych i duchowych [Szromnik, 2010, s. 48].

Czynniki rozwoju mogą mieć charakter wewnętrzny bądź zewnętrzny. Charakteryzują się przy tym różnorodnym stopniem możliwości przestrzennego przemieszczania. Właściwości te wskazują na dwa ważne aspekty:

- 1) rozwój możliwy jest dzięki utrzymaniu i odpowiedniemu wykorzystaniu wewnętrznych czynników rozwoju oraz pozyskiwaniu pożądanym czynników na zewnątrz;

2) czynniki rozwoju wykazują różną mobilność – stąd różne jest zagrożenie związane z migracją poszczególnych lokalnych czynników rozwoju na zewnątrz oraz różne są szanse na pozyskanie poszczególnych czynników z zewnątrz.

Ujawniają się przy tym problemy rozwojowe gospodarek lokalnych wynikające z ograniczoności czynników rozwoju. Społeczność zamieszkuje na określonej powierzchni, ma pewną liczbę mieszkańców i zgromadzony kapitał. W tej sytuacji zaspokojenie potrzeb i pragnień mieszkańców zdeterminowane jest w znacznym stopniu powiązaniem z innymi obszarami. Chodzi tu o przepływy dóbr, środków pieniężnych, technologii, siły roboczej czy też informacji [Szromnik, 2010, s. 17]. Gospodarka musi więc zarówno jak najlepiej wykorzystywać lokalne czynniki rozwoju, jak i pozyskiwać nowe z zewnątrz. I odpowiednio do możliwości ich wykorzystania kształtować swoją strukturę gospodarczą.

Występująca ograniczoność dotyczy wszystkich jednostek terytorialnych, stąd w ujęciu globalnym czynniki rozwoju stanowią zbiór limitowany. To sprawia, że popyt zgłaszany przez miejsca/jednostki przestrzenne na te czynniki jest z reguły większy niż podaż wolnych mobilnych czynników. Miejsca mają w tej sytuacji gorszą pozycję negocjacyjną niż właściciele czynników rozwojowych, co rodzi rywalizację między terytoriami [Markowski, 2006, s. 114]. Konkurowanie to ma swój wymiar pośredni i bezpośredni. Konkurowanie pośrednie wyrażane i mierzone jest zdolnościami konkurencyjnymi lokalnych firm. Konkurowanie bezpośrednie zaś, to rywalizacja jednostek terytorialnych o różnego typu korzyści [Markowski 1999, s. 103]. W przypadku wymiaru bezpośredniego można mówić o dwóch aspektach walki rynkowej. Pierwszy, to konkurowanie o pozyskanie i utrzymanie podmiotów dysponujących czynnikami rozwojowymi. Drugi wymiar to rywalizacja o przedmioty (dobra materialne, usługi, idee, środki pieniężne, przedsięwzięcia), o alokacji których decydują te podmioty [Florek, 2007, s. 47–48].

Część zasobów w krótkim okresie jest niemożliwa do wykreowania (np. elementy infrastruktury), w przypadku niektórych ich nabycie nie będzie celowe (większe koszty nad korzyściami), w odniesieniu zaś do innych – w ogóle nie będzie możliwości ich pozyskania (np. ukształtowanie terenu, warunki klimatyczne). Ta ograniczona dowolność kształtowania zasobów utrudnia zmiany pozycji konkurencyjnych jednostek – ułatwia utrzymanie przewagi i utrudnia możliwości wyeliminowania słabości. Z drugiej jednak strony, niepowtarzalność każdej gospodarki (nie ma dwóch takich samych przestrzeni i społeczności) sprawia, iż przy tak zróżnicowanych wymaganiach właścicieli czynników rozwojowych, każde miejsce jest dla jakiejś części klientów bardziej atrakcyjne niż inne. Warunkiem rozwoju jest jedynie to, by podmioty te były dla jednostki wystarczająco zyskowe.

Stworzenie jak najlepszych warunków alokacji czynników rozwoju na danym terenie rodzi konieczność dążenia do optymalnego kształtowania kierunków rozwoju gospodarczego. Jest to niezbędne, by lepiej niż konkurencyjne obszary uprofilować swą aktywność gospodarczą na zaspokojenie potrzeb i pre-

ferencji zainteresowanych, a w konsekwencji skuteczniej i efektywniej pozyskiwać i utrzymywać czynniki rozwoju. Pozwoli to na ukształtowanie adekwatnego do sytuacji profilu gospodarki (np. profil turystyczny).

Przyjmuje się, że profil jednostki terytorialnej ma swój wyraz w ponadprzeciętnej kumulacji w danym miejscu czynników sprzyjających zaspokajaniu określonych wymagań i prowadzeniu określonych rodzajów działalności. W wyniku tego, owa działalność prowadzona jest tam szczególnie intensywnie [Pasieczny, 2008, s. 143]. Definicja ta uwzględnia zarówno profil specjalistyczny – węższy (jedna dominująca działalność) jak i szerszy (kilka dominujących działalności). Samo pojęcie „profil” odnosi się bowiem do pewnego charakteru, zakresu czegoś. Brak wyraźnej specjalizacji gospodarki, brak przeważania pewnej aktywności, określić należy nie tyle jako brak profilu (każda jednostka ma przecież gospodarkę o określonym charakterze), lecz raczej jako profil uniwersalny, rozmyty, wielowymiarowy itp. Każda gospodarka ma pewien profil, choć zróżnicowany może być stopień jej koncentracji na różnych rodzajach działalności.

W związku z koniecznością kierowania się jednocześnie własną specyfiką oraz potrzebą osiągnięcia „masy krytycznej” uruchamiającej procesy rozwojowe, dylematem jednostek terytorialnych jest wspieranie specjalizacji bądź też dywersyfikacji profilu gospodarczego. W przypadku specjalizacji, społeczność dąży do koncentracji lokalnych czynników rozwoju na wybranych rodzajach działalności. Pozwala to na skupienie ograniczonych zasobów na obszarach gospodarki najbardziej przystających do specyfiki jednostki. Daje to szansę na skuteczniejsze i efektywniejsze ich wykorzystanie. Niewystarczająca zdolność wybranych rodzajów działalności do kreowania rozwoju czy też dekonstrukcja w tych branżach stwarzają jednak ryzyko uzyskania niezadowalających efektów rozwojowych. Z kolei dywersyfikacja daje szansę ograniczenia powyższego ryzyka. Problemy jednego typu działalności mogą być bowiem amortyzowane sukcesami innych. Daje to większą pewność osiągnięcia „masy krytycznej” rozwoju. Zagrożeniem jest jednak w tym przypadku rozpraszenie lokalnych zasobów na zbyt wiele obszarów gospodarki. Wewnętrzna słabość jednostki terytorialnej może uniemożliwić dynamiczny rozwój wielu branż i osiągnięcie znaczącego poziomu konkurencyjności, gdy poszczególne obszary biznesu nie będą dysponowały odpowiednią liczbą pożądanych czynników rozwoju.

Decyzja o wyborze strategii wspierania rozwoju będzie efektem oddziaływania dwóch sił: skierowanej z zewnątrz do wewnątrz oraz z wewnątrz na zewnątrz. Podejście „z zewnątrz do wewnątrz” opiera się na założeniu, że źródłem inspiracji do tworzenia strategii są kategorie popytu oraz preferencji nabywców. W podejściu „z wewnątrz na zewnątrz” źródłem inspiracji są posiadane zasoby i umiejętności. Podstawą jest tu odmienność oraz unikatowość tych zasobów i umiejętności, zapewniające osiągnięcie przewagi na rynku [Wrzosek, 2004, s. 32–33]. W przypadku jednostek terytorialnych czynnikami kształtującymi profil gospodarczy będą więc

specyficzne zasoby, czynniki historyczne, potencjał społeczny, przywództwo i zarządzanie jednostką oraz regulacje i działania zewnętrzne [Pasieczny, 2008, s. 158–166]. W efekcie, decyzje o specjalizacji bądź dywersyfikacji gospodarczej peryferii będą wypadkową przeszłej i obecnej kombinacji zasobów wewnętrznych, potrzeb przedsiębiorstw lokalnych i zewnętrznych oraz czynników makrootoczenia. Zaznaczyć należy również, iż pomiędzy dążeniem do skrajnej specjalizacji (jeden rodzaj działalności) a dążeniem do skrajnej dywersyfikacji (wszystkie rodzaje) istnieją stany pośrednie, właściwsze rzeczywistości gospodarczej. Umieszczenie na osi specjalizacja-dywersyfikacja oraz wybór obszarów wsparcia stanowi kluczową decyzję w zakresie określania strategii rozwoju wspólnoty.

Społeczności lokalne nie zawsze mogą w pełni wspierać kształtowanie profilu. Wiele z zachodzących zjawisk ma bowiem tak dynamiczny i żywiołowy charakter, że próby sterowania nimi skazane są na porażkę. Ponadto, znaczna część procesów zachodzących w jednostce zainicjowana została w przeszłości i ich odwrócenie bądź zatrzymanie jest praktycznie niemożliwe [Pasieczny, 2008, s. 228]. W praktyce, charakterystyka lokalnej gospodarki będzie efektem zarówno zaplanowanych zamierzeń społeczności, jak i spontanicznych procesów, których przebieg trudno przewidzieć i na które trudno wpływać.

UKIERUNKOWANIE GOSPODARCHE OBSZARÓW SŁABO ROZWIĘTYCH

Słabo rozwinięte ekonomicznie jednostki terytorialne charakteryzują się ilościowymi i jakościowymi aspektami gospodarki utrudniającymi pożądaną rozwój społeczny. Zaspokajają one na relatywnie niskim poziomie potrzeby swojej społeczności i w warunkach konkurencji rynkowej są zagrożone stałą, postępującą marginalizacją. Obszary te mają niską zdolność do utrzymywania i przyciągania czynników rozwojowych. Oferują bowiem relatywnie niskie korzyści lokalizacji dla podmiotów rynkowych. Stąd charakteryzuje je peryferyjność gospodarcza wynikająca z niskiego poziomu rozwoju, zazwyczaj związanego z oddaleniem i zależnością gospodarczą od dynamiczniej rozwijających się ośrodków centralnych.

Na słaby rozwój gospodarczy składają się zatem niezbyt korzystne czynniki, presja otoczenia oraz problemy wewnętrzne.

Słabość jednostki wynika z nieoptymalnej struktury zasobów, niezdolnej do kreowania konkurencyjnych korzyści, albo nieefektywnego zarządzania lokalnymi zasobami, mającymi niewykorzystany potencjał konkurencyjny. Nie posiada ona bowiem wystarczająco atrakcyjnych dla biznesu zasobów albo je posiada, lecz sposób ich wykorzystania przez społeczność lokalną przynosi znacznie gorsze rezultaty, niż potencjalnie możliwe do uzyskania. Efektem takiego stanu rzeczy są mniejsze korzyści lokalizacji, które obniżają konkurencyjność miejscowych firm i negatywnie odbijają się na możliwościach ich rozwoju i realiza-

cji zysków. Problemem jednostek słabo rozwiniętych jest ukształtowana oferta terytorialna, niezbyt atrakcyjna dla wielu podmiotów, oferująca zbyt mało czynników rozwojowych. Nieatrakcyjne otoczenie biznesowe nie dotyczy oczywiście wszystkich przedsiębiorców. Zawsze istnieć będą firmy, które czerpać będą korzyści z funkcjonowania w danej społeczności. Problemy gospodarcze są efektem tego, że korzyści te są atrakcyjne dla zbyt małej liczby podmiotów gospodarczych. Stąd ważne jest dążenie do wypracowania profilu gospodarczego takich jednostek terytorialnych, pozwalającego na zwiększenie ich atrakcyjności z punktu widzenia zainteresowania potencjalnych interesariuszy.

Podjęcie działań jest tym istotniejsze, iż problemem są nie tylko aktualnie występujące negatywne tendencje, lecz i perspektywa na przyszłość. Utrzymująca się w czasie przewaga terenów wysoko rozwiniętych w przyciąganiu czynników rozwoju, skutkować musi powiększaniem różnic rozwojowych i utrwalaniem marginalizacji peryferii. Pilną kwestią staje się więc nie tylko stworzenie warunków do rozwoju gospodarczego, lecz niwelowanie zaległości do centrów wzrostu.

Głównym problemem terenów słabo rozwiniętych jest zapoczątkowanie procesów umożliwiających rozwój, przełamanie peryferyjności i problemów gospodarczych związanych z dotychczasowymi strukturami i procesami gospodarczymi. Problemem terenów peryferyjnych jest także zbudowanie „masy krytycznej” uruchamiającej samoczynne i trwałe procesy rozwoju. Jak się wydaje, bez pomocy ze strony władz publicznych trudno zainicjować rozwój regionów peryferyjnych, które mają niewielkie możliwości ludzkie, kapitałowe, innowacyjne i inne dla samoczynnego uruchomienia rozwoju. Nie mają także najczęściej wystarczającej własnej „siły przyciągania” tych czynników z zewnątrz, zwłaszcza na zasadach rynkowych [Grosse, (<http>), s. 121]. Konsekwencją słabej gospodarki jest więc również niewielka szansa na samodzielne wydostanie się z kryzysu.

W przypadku interwencjonizmu nakierowanego bezpośrednio na gospodarkę, społeczność lokalna oddziałuje na sferę ekonomiczną za pomocą określonej palety instrumentów determinujących lub wpływających na decyzje lokalnych i zewnętrznych podmiotów gospodarczych oraz innych jednostek i osób związanych z działalnością gospodarczą, celem wprowadzenia i utrzymania wspólnoty na długookresowej ścieżce rozwoju lokalnego. Składowym elementem interwencjonizmu lokalnego są również niektóre bezpośrednie decyzje alokacyjne [Sztando, 2001, s. 320]. Działania te winny wpływać na realizację celów rozwojowych głównie poprzez stałe powiększanie się dochodów mieszkańców i utrzymywaniu bezrobocia na niskim poziomie, przy jednoczesnym ograniczaniu negatywnych społecznie i ekologicznie skutków aktywności gospodarczej.

Kierunek rozwoju gospodarczego zależy od wewnętrznych atutów i słabości oraz szans i zagrożeń mających swoje źródła w otoczeniu. Otoczenie wpływa na gospodarkę lokalną zarówno stwarzając okazję ku jej rozwojowi, jak i kreując bariery utrudniające wzrost ekonomiczny. O zdolności do wykorzystywania owych szans i unikania zagrożeń decyduje wewnątrz jednostki terytorialnej. Atuty

pozwalają z jednej strony lepiej niż innym wyekspluatawać szanse, z drugiej zaś – minimalizować zagrożenia. Słabości z kolei obniżają możliwości czerpania z okazji oraz bronienia się przed niesprzyjającymi czynnikami. W związku z powyższym, źródeł sukcesu gospodarczego upatrywać można wprawdzie zarówno wewnątrz jednostki, jak i poza jej obszarem, ale główna uwaga winna być skoncentrowana na możliwościach wypracowania kierunku rozwoju gospodarczego wykorzystującego zaistniałe możliwości.

Rozwój należy więc opierać na zdolności do uprofilowania kierunku działań gospodarczych, przyjmującej za podstawę wewnętrzną specyfikę danej jednostki, wspieraną inwestycjami zewnętrznymi. Słabo rozwinięte jednostki winny zatem wspomagać walory wewnętrzne rozwiniętą zdolnością do absorpcji czynników rozwojowych z zewnątrz. Są one pożądane pod warunkiem dopasowania ich do wymagań i możliwości lokalnej społeczności. Stąd rekomendacje dla tych jednostek są następujące:

- należy rozpoznawać własne cechy rozwojowe i kształtować strategię rozwoju bazującą na specyficznej trajektorii rozwoju, lokalnych zasobach ludzkich, przyrodniczych, gospodarczych itp.;
- należy korzystać z zewnętrznych programów publicznych i przyciągać zewnętrznych inwestorów, jednak pod warunkiem dostosowania ich do lokalnych uwarunkowań rozwojowych, wykorzystania zgodnie z miejscową strategią rozwoju, w celu pobudzenia wewnętrznych procesów rozwoju (maksymalizacja nie ilości importowanego kapitału zewnętrznego lecz jakościowego jego wykorzystania do pobudzania rozwoju wewnętrznego);
- należy dążyć do budowania wewnętrznego potencjału dla zainicjowania samonapędzających się procesów rozwoju, kształtować „masę krytyczną” dla uruchomienia wewnętrznych procesów upowszechniania się rozwoju [Grosse, 2007, s. 56–57].

W oparciu o nie można dążyć do wykształcenia profilu pozwalającego na pełniejsze wykorzystanie dostępnych atutów i w konsekwencji przyspieszenie rozwoju słabo rozwiniętych jednostek terytorialnych.

KIERUNKI AKTYWNOŚCI GOSPODARCZEJ NA PRZYKŁADZIE SŁABO ROZWIŃIĘTYCH GMIN WOJEWÓDZTWA ŁÓDZKIEGO. ZAŁOŻENIA METODYCZNE

Badanie oparto na analizie dokumentów strategicznych gmin pod kątem działań samorządu na rzecz wsparcia lokalnej gospodarki. Celem było ukazanie preferowanych przez wspólnotę kierunków rozwoju aktywności terytorialnej oraz odpowiedź na pytanie: jak działania te odnoszą się do obecnego profilu ekonomicznego gmin oraz ich potencjału rozwojowego.

Analizie poddano nie bezpośrednio strategię, lecz aktualnie obowiązujące plany rozwoju lokalnego (PRL). Są to bowiem dokumenty zawierające zapisy zarówno o charakterze strategicznym (misje, wizje, cele – zgodne ze strategią główną), jak i operacyjnym (zadania, projekty, inwestycje, usługi, inne formy bezpośredniego oddziaływania na przedsiębiorstwa – nie zawsze zamieszczone w strategiach).

Przestrzenny zakres badania skoncentrowano na słabo rozwiniętych gminach województwa łódzkiego. Ich identyfikacja dokonana została w oparciu o syntetyczny wskaźnik lokalnego rozwoju gospodarczego gmin w Polsce [Kobus i Zrobiek, 2012]. Wyodrębniono cztery kategorie gmin: o bardzo niskim, niskim, wysokim i bardzo wysokim wskaźniku rozwoju. W grupie jednostek najslabiej rozwiniętych gospodarczo znalazła się tylko jedna gmina z województwa łódzkiego, dlatego zdecydowano poddać analizie obok tej gminy gminy z grupy o niskim stopniu rozwoju. Ze względu na znaczną liczebność gmin w tej grupie, postanowiono uwzględnić wszystkie gminy miejskie oraz po 10 gmin miejsko-wiejskich i wiejskich. Dobierano kolejno gminy o najniższym wskaźniku rozwoju. W przypadku części wytypowanych jednostek nie uzyskano dostępu do aktualnych treści PRL i wówczas zbiór uzupełniano o następne w kolejności gminy³.

Preferowane kierunki rozwoju gminy określone zostały w oparciu o analizę treści misji, wizji, celów oraz zadań zapisanych w PRL, zaś potencjał rozwojowy – na podstawie analizy treści słabych i mocnych stron jednostki zapisanych w analizie SWOT. Profil ekonomiczny ustalony został w oparciu o udział podmiotów z poszczególnych działów PKD w ogólnej liczbie podmiotów gospodarczych. Przyjęto, że gdy liczba podmiotów z określonego działu PKD przypadająca na 10 000 mieszkańców, jest w danej gminie większa o 20% lub więcej od analogicznego wskaźnika dla Polski, wówczas samorząd ten stwarza ponadprzeciętne warunki do rozwoju danego rodzaju działalności gospodarczej.

PROFILE GOSPODARCZE GMIN

Na poziomie ogólnym można wyodrębnić profile: rolny, leśny, przemysłowy, usługowy, handlowy, budowlany bądź rybny. Przyjmuje się, że rolnictwo, leśnictwo i rybołówstwo to tzw. sektor pierwszy; przemysł i budownictwo – sektor drugi; a usługi i handel to sektor trzeci. Na poziomie szczegółowym zaś następuje doprecyzowanie profilu – np. przemysł spożywczy, handel detaliczny, usługi weterynaryjne.

³ Badaniu poddano ostatecznie 22 jednostki: Głowno, Ozorków (gminy miejskie), Przedbórz, Krośnice, Drzewica, Warta, Uniejów, Żelów, Błaszki, Złoczew, Żychlin, Sulejów (gminy miejsko-wiejskie) oraz Nowe Ostrowy, Burzenin, Żarnów, Paradyż, Strzelce, Aleksandrów, Żelechlinek, Goszczanów, Widawa, Zadzim (gminy wiejskie).

Tabela 1. Profile całościowe gmin na poziomie ogólnym

Profile całościowe gmin – poziom ogólny	Liczba gmin			
	miejskie	wiejsko- miejskie	wiejskie	razem
leśno-przemysłowo-handlowo-usługowy	0	1	0	1
rolno-przemysłowo-usługowy	0	1	2	3
przemysłowo-budowlano-usługowy	0	1	0	1
rolno-leśno-przemysłowy	0	1	0	1
rolno-przemysłowo-budowlano-handlowo-usługowy	0	1	0	1
przemysłowy	1	1	0	2
rolno-przemysłowo-usługowy	0	1	0	1
rolno-leśno-przemysłowo-usługowy	0	2	0	2
przemysłowo-usługowy	0	1	0	1
przemysłowo-handlowo-usługowy	1	0	0	1
rolno-leśno-przemysłowo-budowlano-usługowy	0	0	1	1
rolno-rybno-przemysłowo-budowniczo-handlowo-usługowy	0	0	1	1
leśno-przemysłowy	0	0	1	1
rolno-przemysłowo-budowlany	0	0	1	1
rolno-przemysłowy	0	0	1	1
leśno-przemysłowy	0	0	1	1
rolno-rybno-przemysłowo-usługowy	0	0	1	1
rolno-przemysłowo-budowlano-usługowy	0	0	1	1

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

W przypadku analizowanych gmin, profile całościowe są bardzo zróżnicowane, nawet na poziomie ogólnym (por. tabela 1). Potwierdza to stwierdzenie, że każda jednostka terytorialna jest na tyle specyficzna, iż stwarza niepowtarzalne warunki do prowadzenia działalności gospodarczej na swoim terenie.

Tabela 2. Składowe profile gmin na poziomie ogólnym

Składowe profile gmin – poziom ogólny	Liczba gmin			
	miejskie	wiejsko- miejskie	wiejskie	razem
rolny	0	6	8	14
leśny	0	4	3	7
przemysłowy	2	10	10	22
usługowy	1	8	6	15
budowlany	0	2	4	6
handlowy	1	2	1	4
rybny	0	0	2	2

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

W profilach analizowanych gmin przeważają składowe sektora drugiego, charakterystyczne dla epoki industrialnej. Kolejny pod względem istotności jest sektor pierwszy (epoka preindustrialna), zaś ostatni – sektor trzeci (epoka post-industrialna). Profile gospodarki terenów słabo rozwiniętych są więc odmienne od obecnych globalnych tendencji gospodarczych.

Tabela 3. Składowe profile gmin – poziom szczegółowy

Składowe profile gmin – poziom szczegółowy	Liczba gmin			
	miejskie	wiejsko- miejskie	wiejskie	razem
rolnictwo	0	6	8	14
leśnictwo	0	4	3	7
rybactwo	0	0	2	2
przemysł spożywczy	1	6	3	10
przemysł odzieżowy	2	4	4	10
przemysł drzewny	0	4	2	6
przemysł mineralny	1	3	3	7
przemysł maszynowy	1	3	0	4
przemysł wydobywczy	0	5	4	9
przemysł metalurgiczny	0	2	1	3
przemysł papierniczy	1	1	3	5
przemysł metalowy	0	1	0	1
przemysł środków transportu	2	2	1	5
przemysł elektrotechniczny	1	2	2	5
przemysł włókienniczy	2	3	2	7
przemysł skórzaný	0	1	0	1
przemysł energetyczny	1	1	5	7
przemysł chemiczny	0	1	4	5
przemysł precyzyjny i wysokiej technologii	0	0	1	1
pozostała produkcja wyrobów	0	1	0	1
budownictwo	0	2	4	6
usługi weterynaryjne	0	2	0	2
usługi administracyjne komercyjne	0	1	0	1
usługi weterynaryjne	0	5	3	8
usługi detektywistyczne i ochroniarskie	1	1	2	4
usługi kurierskie	1	2	0	3
motoryzacja - handel i naprawa	0	1	1	2
usługi wynajmu i dzierżawy	0	2	0	2
usługi ubezpieczeniowe	1	1	1	3
usługi zatrudnienia	1	0	2	3
usługi magazynowe	0	1	0	1
usługi audiowizualne	0	0	1	1
usługi telekomunikacyjne	0	0	1	1
usługi pozostałe	1	1	0	2
handel detaliczny	1	1	0	2

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Na poziomie szczegółowych składowych profili analizowanych gmin zauważyć można dominację aktywności związanej z rolnictwem. Bezpośrednią działalność rolną jest najczęściej występującym elementem profili, a przemysł spożywczy i usługi weterynaryjne to najpowszechniejsze rodzaje aktywności przemysłowej i usługowej (por. tabela 3). Na profil gospodarczy analizowanych gmin duży wpływ wywiera również leśnictwo, przemysł: odzieżowy, drzewny, mineralny, wydobywczy, włókienniczy, energetyczny oraz budownictwo. Jak już wcześniej zauważono, działalność usługowa i handlowa jest słabo rozwinięta. Uogólniając, profil słabo rozwiniętych jednostek samorządowych określić można jako rolno-przemysłowy.

Obraz ten jednak jest zróżnicowany dla poszczególnych kategorii gmin. Profil gmin miejskich określić bowiem można jako przemysłowo-usługowy. Są to jednostki o największym stopniu dywersyfikacji. Przeciętnie 9 branż znajduje na ich terenie ponadprzeciętne warunki do funkcjonowania. W przypadku gmin miejsko-wiejskich jest to 7 branż, a wiejskich – 6. Gminy miejsko-wiejskie charakteryzują się wysokim udziałem podmiotów rolnych, przemysłu spożywczego i wydobywczego oraz usług weterynaryjnych. Gminy zaś wiejskie to przede wszystkim koncentracja wokół rolnictwa, a także przemysłu energetycznego.

POTENCJAŁ ROZWOJOWY GMIN W OCENIE LOKALNYCH SAMORZĄDÓW

Potencjał rozwojowy sfery gospodarczej określony został na podstawie analiz SWOT wybranych jednostek samorządowych zawartych w PRL. Odzwierciedlają one pogląd wspólnoty na temat mocnych i słabych stron jednostki terytorialnej odnoszących się do konkretnych dziedzin gospodarki. Ukazują, które obszary gospodarki w danych gminach mają dogodną pozycję wyjściową dla dalszej ewolucji, a które są w znacznym stopniu obciążone różnymi słabościami i ograniczoną zdolnością do rozwoju. Które postrzega się jako atuty gmin, a które nie wpływają dodatnio na dynamizację jej rozwoju. Wskazują tym samym na postrzegane możliwości i ograniczenia w kształtowaniu profili gmin. Analizie poddano zapisy odnoszące się do konkretnych obszarów gospodarki. Chodziło bowiem o ukazanie, czy samorządy widzą możliwości i ograniczenia dla określonych kierunków rozwoju gospodarczego gmin.

Badane gminy w analizach swoich mocnych i słabych stron, biorą pod uwagę ograniczoną liczbę dziedzin gospodarczych koncentrując się głównie na rolnictwie i usługach turystycznych. Pozostałe obszary gospodarcze nie są już tak powszechne uwzględniane, choć tworzą nie mniej ważną sferę działalności przemysłowo-usługową (por. tabela 4).

Tabela 4. Potencjał gospodarczy gmin – mocne i słabe strony odnoszące się bezpośrednio do konkretnych dziedzin gospodarki

Obszar gospodarki	Liczba gmin							
	miejskie		wiejsko-miejskie		wiejskie		razem	
	mocne strony	słabe strony	mocne strony	słabe strony	mocne strony	słabe strony	mocne strony	słabe strony
rolnictwo	1	1	6	7	6	9	13	17
leśnictwo	0	0	0	0	1	0	1	0
przemysł spożywczy	1	0	0	0	0	1	1	1
przemysł maszynowy	1	0	0	0	0	0	1	0
przemysł wydobywczy		1	1		1	3	2	4
przemysł materiałów budowlanych	0	0	0	0	1	0	1	0
przemysł energetyczny	1	0	0	0	0	0	1	0
usługi turystyczne	0	1	8	7	6	8	14	16
usługi uzdrowiskowe	0	0	1	1	0	0	1	1
usługi dla biznesu	0	0	0	1	0	1	0	2
usługi – ogółem	0	1	0	0	1	0	1	1
handel detaliczny	1	0	1	0	1	0	3	0
handel hurtowy	0	0	1	0	0	0	1	0
brak wskazanych	0	0	2	1	2	1	4	2

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Ogólnie, samorządy upatrują najwięcej szans rozwojowych (choć stosunkowo jednostronnie uprofilowanych – turystyka) w sektorze trzecim, a następnie w pierwszym. Sektor drugi jest postrzegany jako najmniej możliwy do wykorzystania. To sytuacja, odmienna od aktualnej w ramach której usługi odgrywają rolę najmniej ważną, a przemysł bardzo istotną.

Zauważalna jest także znacznie mniej liczna reprezentacja aktywności gospodarczych obecnych w analizie SWOT, w porównaniu z wynikami analizy aktualnych profili gospodarczych. Samorządy, świadomie bądź nie, ograniczają w ten sposób możliwości kształtowania tych profili.

Tabela 5. Współwystępowanie mocnych i słabych stron odnoszących się bezpośrednio do konkretnych dziedzin gospodarki

Obszar gospodarki	Liczba gmin			
	miejskie	wiejsko-miejskie	wiejskie	razem
rolnictwo	1	5	6	12
przemysł wydobywczy	0	0	1	1
usługi turystyczne	0	7	6	13
usługi uzdrowiskowe	0	1	0	1

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Część samorządów postrzega pewne obszary gospodarki jako ważne dziedziny aktywności, ale zarazem cechujące się znacznymi słabościami. Wskazuje na swoje mocne i słabe strony odnoszące się do tej samej dziedziny gospodarki. Odnosi się to niemal wyłącznie do najczęściej uwzględnianego w analizach SWOT, rolnictwa oraz usług turystycznych. Samorzady widząc w tych przypadkach możliwość rozwijania bądź tworzenia adekwatnych profili, wskazują jednocześnie na poważne ku temu przeszkody. Reasumując, wiejsko-miejskie i wiejskie jednostki samorządowe najczęściej postrzegają swój potencjał rozwojowy w kontynuacji tradycyjnej dziedziny działalności – rolnictwie i jednostronnym rozwijaniu sfery usług w postaci usług turystycznych i to nawet w sytuacji obciążenia tych kierunków działania ujemnymi atrybutami.

PREFEROWANE KIERUNKI ROZWOJU GOSPODARCZEGO GMIN

Preferowane kierunki rozwoju gospodarki w gminach zidentyfikowane zostały na podstawie analizy PRL. Zapisy zawarte w misjach, wizjach i celach przyjęto za zamierzenia strategiczne, a w zadaniach służących ich realizacji – za zamierzenia operacyjne. Pod uwagę brano wyłącznie te z zamierzeń, które wyraźnie odnosiły się do określonych branż gospodarki, a nie do ogólnie rozumianej sfery ekonomicznej.

Tabela 6. Zamierzenia władz samorządowych ukierunkowane na konkretne branże

Obszar gospodarki	Liczba gmin							
	miejskie	wiejsko-miejskie	wiejskie	razem	miejskie	wiejsko-miejskie	wiejskie	razem
	zamierzenia strategiczne				zamierzenia operacyjne			
rolnictwo	0	3	1	4	0	1	1	2
leśnictwo	0	0	1	1	0	0	1	1
przemysł spożywczy	0	1	0	1	0	0	0	0
przemysł energetyczny	1	0	0	1	1	0	0	1
przemysł – ogółem	0	1	0	1	0	0	0	0
usługi uzdrowskowe	0	1	0	1	0	1	0	1
usługi dla biznesu	0	0	2	2	0	0	0	0
usługi – ogółem	0	2	0	2	0	0	0	0
turystyka	2	5	4	11	2	5	2	9
brak wskazanych	0	4	5	9	0	5	7	12

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Zarówno wśród zamierzeń strategicznych, jak i operacyjnych, zdecydowanie najpowszechniej preferowanym kierunkiem rozwoju gospodarki jest turystyka. Pozostałe wybrane branże są ważne dla pojedynczych samorządów. Prawie połowa analizowanych gmin nie posiada ukierunkowanych na konkretne rodzaje działalności zamierzeń strategicznych, a ponad połowa – ukierunkowanych zamierzeń operacyjnych (por. tabela 6).

Tabela 7. Zgodność ukierunkowanych branżowo zamierzeń strategicznych i operacyjnych

Zależność między strategią a działalnością operacyjną	Liczba gmin			
	miejskie	wiejsko-miejskie	wiejskie	razem
zamierzenia operacyjne w pełni odpowiadają zamierzeniom strategicznym	2	1	1	4
zamierzenia operacyjne częściowo odpowiadają zamierzeniom strategicznym, a częściowo nie	0	2	1	3
zamierzenia operacyjne w ogóle nie odpowiadają zamierzeniom strategicznym	0	0	1	1
brak zamierzeń operacyjnych, występują zamierzenia strategiczne	0	3	2	5
występują zamierzenia operacyjne, brak zamierzeń strategicznych	0	2	0	2
brak zamierzeń operacyjnych i strategicznych	0	2	5	7

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Najczęstszą sytuacją jest zatem brak ukierunkowanych na konkretne działania zamierzeń strategicznych i operacyjnych (por. tabela 7). Dotyczy to zwłaszcza terenów wiejskich. Władze samorządowe w tych przypadkach ani nie starają się wspierać aktualnych profili gospodarczych, ani kreować nowych. Przeważnie sugerują ofertę skierowaną do całej sfery ekonomicznej. Kolejną sytuacją jest występowanie zamierzeń strategicznych, przy jednoczesnym braku odpowiednich operacyjnych. Samorządy za cel długofalowy przyjmują wspieranie konkretnych profili, robią to jednak przy pomocy zadań ogólnogospodarczych, niedostosowanych do danych rodzajów działalności. W dwóch przypadkach gminy nie posiadają ukierunkowanych zamierzeń strategicznych, choć operacyjne już tak. Wspieranie określonych profili nie jest więc tu celem o znaczeniu strategicznym, lecz realizowane jest z perspektywy doraźnych interesów gospodarczych. W jednym przypadku zamierzenia operacyjne w ogóle nie odpowiadają strategicznym. Gmina za cel zakłada sobie wspieranie innych branż niż rzeczywiście to czyni.

Tylko w przypadku ok. 1/3 analizowanych jednostek przestrzennych, ukierunkowane branżowo zamierzania strategiczne przekładają się na operacyjne. W trzech spośród nich jest to jednak jedynie przełożenie częściowe. Obok zgodnych zamierzeń strategicznych i operacyjnych, pojawiają się bowiem pewne niezgodności. Polegają one bądź na występowaniu celów niezajdujących kontynuacji w zadaniach, bądź na występowaniu zadań niezajdujących uzasadnie-

nia w celach. Stąd jedynie w czterech przypadkach można mówić o tym, że zamierzenia operacyjne w pełni odpowiadają zamierzeniom strategicznym.

Przeważa więc dążenie do ogólnego wspierania gospodarki, bez doprecyzowania preferowanych kierunków jej rozwoju. Umożliwia to wprawdzie przeznaczanie ograniczonych zasobów wspólnoty na to, czego oczekuje większość podmiotów gospodarczych. Strategia rozwoju skupia się na tym, co wspólne, a nie na tym, co specyficzne. W znacznym stopniu jednak ignorowany jest przy tym obecny profil oraz potencjał jego rozwoju, samorząd nie stara się ich ani wspierać, ani zmieniać. W sytuacji zróżnicowania ofert terytorialnych i wymagań biznesu ogólne działania mogą zatem nie być w stanie zbudować przewagi konkurencyjnej jednostki. W warunkach zbyt małych środków wspólnoty na rozwój, co charakteryzuje przecież wszystkie analizowane gminy, powstaje więc pytanie o skuteczność i efektywność wspierających gospodarke działań samorządu. Gminy rezygnują bowiem z aktywnego kształtowania profili, pozostawiając te kwestie jedynie prawom rynku.

ZAKOŃCZENIE

Przeprowadzone badania wskazują w większości analizowanych przypadków na brak przełożenia zamierzeń strategicznych i operacyjnych na konkretne kierunki rozwoju, a w sytuacji występowania tych przełożeń, na brak zsynchronizowania zamierzeń strategicznych i operacyjnych. Mające miejsce próby wspierania konkretnych kierunków rozwoju nie są w pełni dostosowane do posiadanego przez jednostki terytorialne potencjału. Jeśli są podejmowane bardziej szczegółowo opracowane przedsięwzięcia, uwaga samorządów koncentruje się przede wszystkim na tradycyjnych profilach gospodarowania, opartych głównie na wykorzystaniu własności i specyfiki środowiska przyrodniczego, co sprowadza się do specjalności rolniczych wspartych rozwojem działalności turystycznej. Pozostałe formy prowadzenia działań gospodarczych przejawiają się raczej sporadycznie i są preferowane jedynie przez pojedyncze jednostki przestrzenne. Samorzady nie postrzegają zbyt dużych szans rozwojowych w oparciu o przemysł (aczkolwiek wiele spośród objętych badaniem gmin ma stosunkowo rozbudowane funkcje przemysłowe, oparte na tradycyjnych rodzajach tej działalności) czy szeroko rozumianą działalność usługową i nie wiążą zbyt dużych nadziei z pozarolniczymi (poza turystyką) dziedzinami aktywności. Nie jest to zjawisko pozytywne, jako że rejony o tradycyjnym charakterze gospodarowania są mało konkurencyjne. Z drugiej strony, obszary te mają zazwyczaj kluczowe aktywa, takie jak bogate środowisko naturalne, dziedzictwo kulturowe i spokojne otoczenie. Wartości te pozwalają na dywersyfikację gospodarczą tych obszarów, umożliwiając wsparcie tradycyjnych rolniczych działań turystyką (z wyraźnym podkreśleniem agroturystyki) i wprowadzaniem ekologicznych rozwiązań w odniesieniu do środowiska.

Cele rozwojowe obszarów badanych gmin mogą być jednak realizowane znacznie bardziej efektywnie poprzez wprowadzanie kierunków gospodarki niezależnych od właściwości środowiska przyrodniczego. Takie profile rozwoju wydają się być szczególnie wskazanymi w sytuacji, gdy wspólnota lokalna ma możliwość (finansową, organizacyjną, inną) wykreowania, w oparciu o własne atuty, istotnych korzyści dla wybranych rodzajów aktywności, dających zdolność konkurowania z innymi terenami. Obszary słabo rozwinięte często mogą oferować atrakcyjne lokalizacje dla tworzenia nowej działalności gospodarczej, w tym wiążącej się z najbardziej zaawansowanymi sektorami nowoczesnej gospodarki, jak technologie informatyczne. Na wielu obszarach mogą powstawać nowe firmy i rodzaje zatrudnienia. Ma to ponadto wsparcie w ogólnie malejącym znaczeniu kosztów transportu w działalności gospodarczej.

Właśnie te dodatkowe kierunki rozwoju, zmiana profilu gospodarczego oparta na wprowadzaniu nowoczesnych przedsiębiorstw przemysłowych i nowoczesnych usług, może prowadzić do wzmocnienia konkurencyjności i stanowić trwałą ścieżkę rozwoju słabo rozwiniętych jednostek przestrzennych. Przyszłość rozwoju gospodarczego tych jednostek opiera się na wprowadzaniu innowacji, tj. zdolności do tworzenia nowych specjalizacji opartych na wiedzy i kompetencjach, powiązanych z nowoczesnymi technologiami ICT. Bardzo skutecznie podwyższa to wartość potencjału słabo rozwiniętych jednostek przestrzennych i dzięki zwiększaniu dynamiki ich zdolności rozwojowych pozwala stać się bardziej konkurencyjnymi w realiach globalnej gospodarki.

LITERATURA

- Berbeka J., 2006, *Poziom życia ludności a wzrost gospodarczy w krajach Unii Europejskiej*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków.
- Bończak-Kucharczyk E., Herbst K., Chmura K., 1998, *Jak władze lokalne mogą wspierać przedsiębiorczość*, Fundacja Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, Polska Fundacja Promocji Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa.
- Borys T., 2005, *Aksjologiczne podstawy rozwoju [w:] Humanistyczne, ekonomiczne i ekologiczne aspekty kategorii „rozwój”*, red. F. Piontek, J. Czerny, Zeszyty Naukowe Komitetu „Człowiek i Środowisko”, nr 40, Warszawa–Bytom.
- Domański B., 2004, *Krytyka pojęcia rozwoju a studia regionalne*, „Studia Regionalne i Lokalne”, nr 2(16)
- Florek M., 2007, *Podstawy marketingu terytorialnego*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań.
- Georgic J.P., Gorzelak G. (red.), 1992, *Gmina. Przedsiębiorczość. Promocja*, Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego, Warszawa.
- Grosse T.G., 2007, *Innowacyjna gospodarka na peryferiach?*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Grosse T.G., *Wybrane koncepcje teoretyczne i doświadczenia praktyczne dotyczące rozwoju regionów peryferyjnych*, http://www.mrr.gov.pl/rozwoj_regionalny/pozio

- m_regionalny/strategia_rozwoju_polski_wschodniej_do_2020/dokumenty/Documents/375180a6a5694a818fe987b3595bf6ecGrosse.pdf (stan na dzień 12.02.2009 r.).
- Kobus P., Zrobek J., 2012, *Ocena rozwoju gospodarczego gmin wiejskich województwa łódzkiego*, maszynopis, Łódź.
- Kogut-Jaworska M., 2008, *Instrumenty interwencjonizmu lokalnego w stymulowaniu rozwoju gospodarczego*, Ce De Wu, Warszawa.
- Markowski T., 1999, *Zarządzanie rozwojem miast*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Markowski T., 2006, *Marketing miasta* [w:] *Marketing terytorialny*, red. T. Markowski, Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN, Warszawa.
- Pasieczny J., 2008, *Profile gmin w Polsce – zarządzanie rozwojem i zmianami*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Patrzalek L., 2010, *Finanse samorządu terytorialnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Samuelson P.A., Nordhaus W.D., 2004, *Ekonomia*, t. 1, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Szromnik A., 2010, *Marketing terytorialny. Miasto i region na rynku*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Sztando A., 2001, *Kryteria gminnego stymulowania rozwoju lokalnej przedsiębiorczości* [w:] *Gospodarka lokalna w teorii i praktyce*, red. E. Sobczak, Akademia Ekonomiczna im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- Sztando A., 2000, *Lokalny interwencjonizm samorządowy, czyli kształtowanie gminnego rozwoju gospodarczego*, „Studia Regionalne i Lokalne”, nr 1(1).
- Wrzosek W. (red.), 2004, *Strategie marketingowe*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Streszczenie

W opracowaniu podjęto próbę analizy kierunków rozwoju gospodarczego, kształtowanych przez samorządy lokalne słabo rozwiniętych jednostek przestrzennych w dokumentach strategicznych dla takich obszarów. Postęp na tych terenach wymaga wypracowania kierunków rozwoju gospodarczego umożliwiających niezbędne przekształcenia strukturalne, pozwalające na lepsze, niż w konkurencyjnych jednostkach przestrzennych, uprofilowanie oferty, a w konsekwencji skuteczniejsze i efektywniejsze pozyskiwanie i utrzymywanie czynników rozwoju.

W świetle uzyskanych wyników można stwierdzić, że w większości przypadków samorządom lokalnym nie udało się wypracować spójnych z posunięciami operacyjnymi strategii, opartych na pełnym zrozumieniu potrzeb i możliwości rozwojowych gospodarek obszarów słabo rozwiniętych. Obecne ramy nakładane przez dokumenty strategiczne gmin na rzecz wsparcia lokalnej gospodarki, ukierunkowujące politykę rozwoju badanych gmin, cechuje fragmentaryczność i nieskoordynowanie, co staje się przeszkodą w warunkach potrzeby ich radykalnej restrukturyzacji i nie sprzyja zwiększaniu konkurencyjności i rozwojowi jednostek terytorialnych. W zbyt małym stopniu nawiązują one ponadto do możliwości zdwersyfikowania gospodarki, nie obejmują wykorzystania istniejących atutów w połączeniu z postępem technologicznym, pozwalającym na wprowadzanie kierunków rozwoju umożliwiających ewoluowanie ku nowoczesnemu, zrównoważonemu włączeniu społecznemu do nowoczesnych struktur gospodarczych.

Słowa kluczowe: rozwój, profil gospodarczy, słabo rozwinięte jednostki terytorialne

Development Directions of Economic Profiles of Poorly Developed Local Government Units

Summary

This paper aims at analysing the lines of economic development, shaped by local self-governments of undeveloped territorial units in their strategic documents. The progress in those areas requires creating some lines of economic development enabling structural transformations, which in turn will allow for better offer profiling than in competing territorial units, and, as a consequence, will allow for more efficient and more effective acquisition and maintenance of the factors contributing to regional development.

In the light of the results obtained, one can claim that in the majority of cases, the local self-governments did not succeed in creating any strategies coherent with operational undertakings and based on full understanding of the needs and possibilities for development of the economies of undeveloped areas. Current frameworks created by strategic documents of the communes in favour of supporting local economy, directing the policy of development of the analysed communes, are characterised by fragmentariness and lack of coordination, which becomes an obstacle in the light of the need of their radical restructuring and does not contribute to any increase in the competitiveness and to any development of territorial units. What is more, such frameworks do not refer to the possibility of diversifying the economy, do not include any use of existing advantages in connection with technological progress, allowing for the introduction of some lines of development, which would enable the evolution into modern, sustainable social inclusion in modern economic structures.

Keywords: development, economic profile, undeveloped territorial units

JEL: R12, R58