



Uniwersytet Rzeszowski
University of Rzeszów

ISSN 1898-5084
eISSN 2658-0780

kwartalnik / quarterly

NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNE A WZROST GOSPODARCZY

Social Inequalities and Economic Growth

NUMER / NUMBER

70 (2/2022)

Rzeszów 2022

Redaktor naukowy / Scientific editor
Prof. dr hab. Michał Gabriel Woźniak

Rada naukowa czasopisma / Scientific board
Dr hab. prof. UR Grzegorz Ślusarz – przewodniczący / president,
Prof. Joachim Becker (Austria), Prof. dr hab. Viktor Chuzhykov (Ukraine),
Dr. Ing. Marie Gabryšová (the Czech Republic), Prof. dr hab. Jerzy Kleer,
Prof. dr hab. Grzegorz W. Kołodko, Doc. Ing. Martin Mizla (Slovakia),
Dr hab. prof. AWSB Barbara Piontek, Dr hab. Ondrej Štefaňak (Slovakia),
Prof. dr ing. Josef Vodák (Slovakia), Prof. Grigoris Zarotiadis (Greece), Prof. dr Piotr Żmuda (Germany)

KOLEGIUM REDAKCYJNE / EDITORIAL BOARD

Redaktor naczelny / Editor-in-Chief
Prof. dr hab. Michał Gabriel Woźniak

Redaktorzy tematyczni / Subject editors:
Dr hab. prof. UEK Małgorzata Adamska-Chudzińska, Dr hab. prof. PRz Teresa Bal-Woźniak,
Dr hab. prof. UR Anna Barwińska-Malajowicz, Dr hab. prof. UR Krzysztof Ryszard Bochenek,
Prof. dr hab. Mieczysław Dobija, Dr hab. prof. UR Ryszard Kata, Prof. dr hab. inż. Jacek Marek Kluska,
Dr hab. prof. UR Krystyna Leśniak-Moczuk, Dr hab. prof. UR Bogdan Wierziński

Redaktorzy statystyczni / Statistical editors:
Prof. dr hab. Tadeusz Edward Stanisław, Prof. dr hab. Andrzej Sokółowski

Sekretarze redakcji / Editorial secretaries
Dr Magdalena Cyrek
Dr Małgorzata Wosiek

Sekretarz redakcji ds. bibliografii / Bibliography correction
Dr Małgorzata Leszczyńska

Sekretarz techniczny redakcji ds. rozwiązań informatycznych / Information systems specialist
Mgr Ryszard Hall

Opracowanie redakcyjne/ Editorial revision
Mgr Piotr Cyrek

Redakcja techniczna / Technical editor
Mgr Ewa Kuc

Łamanie/Layout
Mgr inż. Ewa Blicharz

Wersja papierowa czasopisma jest wersją pierwotną / The paper version is the reference version of the Journal

© Copyright by Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego
Rzeszów 2022

ISSN 1898-5084, eISSN 2658-0780

DOI 10.15584/nsawg

1963

WYDAWNICTWO UNIWERSYTETU RZESZOWSKIEGO
THE PUBLISHING OFFICE OF THE UNIVERSITY OF RZESZÓW
35-959 Rzeszów, ul. prof. S. Pigionia 6, tel. +48 17 872 13 69, tel./fax +48 17 872 14 26
e-mail: wydaw@ur.edu.pl; <https://wydawnictwo.ur.edu.pl>

wydanie I; format B5; ark. wyd. 11,60; ark druk. 11,25; zlec. red. 62/2022

Druk i oprawa: Drukarnia Uniwersytetu Rzeszowskiego
Printed and bound by: Printing House of the University of Rzeszów

Spis treści

Grzegorz M. Malinowski

Rola ekonomisty w nowożytnych demokracjach. „Nadstawianie karku” czy „dostarczanie wiedzy”? Między Talebem a Pielke’em 5

Barbara Siuta-Tokarska

Istota przedsiębiorczości i jej funkcje. Ujęcie personalistyczne w świetle holizmu 19

Łukasz Speer

Produkcja partnerska (peer production): istota i zastosowanie 41

Arkadiusz Tuziak

Rozwój regionalny a paradygmat nowego regionalizmu 55

Anna Busłowska

Zróźnicowanie rozwoju miejskich obszarów funkcjonalnych ośrodków wojewódzkich w Polsce 70

Roman Chorób

Struktura klastrowa jako przykład modelu biznesu międzynarodowego 86

Joanna Czyżowska

Rola klastrów w innowacyjności regionów na przykładzie województwa małopolskiego 101

Agata Surówka

Prognozowanie zużycia energii elektrycznej w województwach Polski w kontekście zrównoważonego rozwoju 121

Maria Supera-Markowska

Zasady określania zdolności podatkowej przedsiębiorców w podatkach dochodowych 137

Małgorzata Białas-Szymańska

Współczesne determinanty efektywności rynku kapitałowego na GPW w Warszawie 159

Wskazówki dla Autorów 175

Table of Contents

Grzegorz M. Malinowski

- The role of economists in modern democracies. “Skin in the game” or an “honest broker”?*
Between N. Taleb and R. Pielke 5

Barbara Siuta-Tokarska

- The essence of entrepreneurship and its functions. Personalistic foundation in the light*
of holism 19

Łukasz Speer

- Peer production: essentials and application* 41

Arkadiusz Tuziak

- Regional development and the paradigm of the new regionalism* 55

Anna Busłowska

- Differentiation in the level of development of functional urban areas of voivodeship*
centres in Poland 70

Roman Chorób

- Cluster structure as an example of an international business model* 86

Joanna Czyżowska

- The role of clusters in the innovative capacity of regions based on the example of the*
Małopolska voivodeship 101

Agata Surówka

- Forecasting electricity consumption in Polish voivodeships in the context of sustainable*
development 121

Maria Supera-Markowska

- The rules for determining the tax capacity of entrepreneurs in income taxes* 137

Małgorzata Białas-Szymańska

- Contemporary determinants of the efficiency of the capital market on the Warsaw Stock*
Exchange 159

- Guidelines for Authors 177

dr Grzegorz M. Malinowski¹ 

Akademia Leona Koźmińskiego,
Łukasiewicz – Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemysle

Rola ekonomisty w nowożytnych demokracjach. „Nadstawianie karku” czy „dostarczanie wiedzy”? Między Talebem a Pielke’em

WSTĘP

Nassim Taleb jest bez wątpienia autorem, którego nie trzeba przedstawiać. Jego słynne pozycje książkowe, takie jak *Czarny Łabędź* (2010), *Zwiedzeni przez przypadek* (2007) czy *Antykruchłość* (2012) nie tylko przysporzyły mu zwolenników, lecz także sprawiły, iż tytułowe sformułowania weszły do żargonu naukowego i bez wątpienia wywarły silne piętno na sposobie myślenia o niepewności, ryzyku i generalnie – o losowości. N. Taleb słynie z ciętego języka i z krnąbrności, co w połączeniu z radykalnym odcinaniem się od środowiska akademickiego sprawia, że akademicy niechętnie biorą bezpośrednio na warsztat jego prace. Z kolei traktowanie Taleba przez akademików, jako swoistego „outsidera” lub „gorący kartofel”, tylko sprawia, że rośnie zainteresowanie medialne jego osobą i tym bardziej wzrasta jego rozpoznawalność.

Taleb jest przede wszystkim kojarzony z koncepcją czarnego łabędzia lub antykruchłości, jednak on sam bardzo często charakteryzując swoją twórczość, odwołuje się do jeszcze jednego pojęcia, które także jest tytułem jednej z jego ostatnich książek. Tym pojęciem jest „skin in the game” (2018). Polski wydawca termin ten oddał słowami „na własne ryzyko”, jednak w moim przekonaniu bardziej adekwatnym określeniem jest sformułowanie „nadstawianie karku”.

Nadstawianie karku dotyczy symetrycznych oraz asymetrycznych ekspozycji na szeroko pojęte ryzyko. Autor przekonuje, że w przeciwieństwie do rozwiązań antycznych, współcześnie na szeroką skalę stosowana jest praktyka utrzymywania asymetrycznej pozycji względem ryzyka. Przede wszystkim dotyczy to

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: gmalinowski@kozminski.edu.pl. ORCID: 0000-0002-4152-1625.

rekomendacji. Eksperci, którzy rekomendują pewne rozwiązania, ze względów moralnych powinni być dotknięci konsekwencjami ucieleśnienia tych rozwiązań. Zarówno pozytywnymi, jak i negatywnymi (Taleb, 2018, s. 4). Tymczasem, jeżeli ktoś partycypuje jedynie w korzyściach, zaś nie dotykają go negatywne następstwa, to taka sytuacja określana jest właśnie mianem asymetrii, a sam rekomendujący opisywany jest jako ktoś, kto nie ma „skin in the game” – nie „nadstawia karku”, co w opinii Taleba jest postępowaniem niemoralnym.

Cięty język Taleba nie oszczędza nikogo. Dostaje się ekonomistom, politykom, doradcom finansowym, politologom, dziennikarzom, psychologom, a nawet dietetykom. Ich postawa jest krytykowana ze względu na to, że nie ponoszą dostatecznej odpowiedzialności za to, co zalecają robić innym. W opinii Taleba – nie istnieje mechanizm, który „karałby” autorów szkodliwych rekomendacji w taki sam sposób, w jaki mechanizm rynkowy wymierza kary złym specjalistom czy źle działającym firmom (Taleb, 2018, s. 23).

Tak sformułowana narracja staje się dla Taleba pretekstem do agresywnych wypowiedzi adresowanych do przedstawicieli wyżej wymienionych dyscyplin. Im bardziej agresywny jest atak, tym bardziej pozytywna winna być jego kwalifikacja moralna. Wszakże im ostrzej występuje się przeciw komuś, tym bardziej „nadstawia się karku”.

Koncepcja „nadstawiania karku” jest w gruncie rzeczy traktatem poświęconym roli badacza w społeczeństwie. W nieco szerszej perspektywie – dotyka ona problemu doradztwa naukowego. Innymi słowy – Taleb odpowiada na pytanie o to, jak powinna wyglądać praca badacza w społeczeństwie.

W tej tematyce Taleb jednak nie jest pionierem. Wszakże istnieje bogata literatura dotycząca zarówno kwestii etycznych związanych z pracą badawczą w nowoczesnym społeczeństwie, jak i analizy efektywności postaw uczonych (Bijker, Bal, Hendriks, 2017).

Z tego względu w niniejszym tekście chciałbym zderzyć z sobą poglądy Nassima Taleba z najbardziej płodną koncepcją doradztwa naukowego, jaka powstała w ostatnich dwóch dekadach – koncepcją *honest brokera* autorstwa Rogera Pielke’a (2007). Koncepcja „uczciwego brokera” w refleksji Pielke’a jest sposobem wyjścia ze swoistego impasu, w jakim zdaniem autora znajduje się doradztwo naukowe. Źródłem problemów jest zaklęty trójkąt: władzy – nauki i lobbystów (Pielke, 2007, s. 143), który dobre intencje i wartościowe analizy badaczy zamienia w polityczną amunicję. *Evidence – based policy* zostaje przekształcona w *policy – based evidence making*. Polityka oparta na nauce przekształca się w naukę opartą na polityce. Rozwiązanie, zdaniem Pielke’a, jest tylko jedno – badacze muszą zrozumieć, że ich rolą nie jest dokonywanie wyborów, ale determinowanie opcji decyzyjnych (Pielke, 2007, s. 2).

Porównanie „nadstawiającego karku” naukowca z „uczciwym brokerem” wydaje się ciekawym przedsięwzięciem ze względu na to, że (1) konkluzje Piel-

ke'a stoją w sprzeczności z poglądami Taleba, (2) istnieje potencjał do konstruktywnego, ubogacającego dialogu pomiędzy jednym i drugim podejściem.

W pierwszej części artykułu zostanie zaprezentowane podejście Taleba. Druga część dotyczy będzie koncepcji uczciwego brokera. W trzeciej części obydwie perspektywy zostaną porównane, a następnie pod rozwagę zostanie poddana koncepcja łącząca obydwie stanowiska, to jest wizja nadstawiającego karku – brokera wiedzy.

UCZONY NADSTAWIAJĄCY KARKU

Punktem wyjścia Taleba jest pojęcie ryzyka. Autor uważa, że istnieje fundamentalna różnica pomiędzy „myśleniem” o danej sytuacji a „działaniem” w danej sytuacji. Oddzielenie badania ryzyka od faktycznego zaangażowania w badane – ryzykowne sytuacje prowadzi częstokroć do pseudonaukowych wniosków, określanych mianem „naiwnego racjonalizmu”.

Z tego względu autor najbardziej ceni sobie postawy ludzi/profesji, które związane są z ekspozycją na ryzyko. Nie ma bowiem lepszej gwarancji tego, że nie dokona się ukryty transfer ryzyka ze strony eksperta rekomendującego jakieś rozwiązanie, na decydentów opierających na owych rekomendacjach swoje decyzje. Sugestywny jest w tym przypadku przykład pilota samolotu. Po pierwsze pilot ponosi takie same konsekwencje swoich błędnych decyzji, jak reszta załogi samolotu. Po drugie – istnieje prosty mechanizm filtracyjny, który oddziela pilotów dobrych od złych. Jest nim przeżywalność (Taleb, 2018, s. 51).

W przeciwieństwie do pilotów, dziennikarze, badacze – zwłaszcza związani z naukami społecznymi, ekonomią, geopolityką, psychologią i szerzej – intelektualistami, najczęściej nie ponoszą żadnej lub choćby dostatecznej odpowiedzialności za swoje opinie i rekomendacje. W tym przypadku nie istnieje mechanizm filtracyjny, który „karałby” błędne opinie. Przedstawiciele tych profesji dokonują niewidzialnego transferu ryzyka na inne podmioty. Sami partycypują zwykle w korzyściach związanych z rekomendacją, nie uczestniczą jednak w stratach będących zazwyczaj niezamierzoną, nieprzewidzianą konsekwencją danych aktywności. Innymi słowy – nie nadstawiają karku.

Ważnym elementem tego rozumowania jest tak zwany problem eksperta. Kluczem do niego jest koncepcja „czarnego łabędzia” – zjawiska, które jest nieprzewidywalne i którego materializacja ma niezwykle silny, przeobrażający wpływ na rzeczywistość. Taleb uważa, że w pewnych dyscyplinach nie może być ekspertów po prostu dlatego, że nieprzewidywalne sytuacje – czarne łabędzie odgrywają w nich kluczową rolę. Stąd respekt autora względem popularnych profesji: stolarza, taksówkarza czy dentyści – ponieważ obszary ich specjalizacji są możliwe do modelowania za pomocą rozkładu normalnego. Tymczasem rozkład

prawdopodobieństwa w sferze ekonomii, finansów lub geopolityki charakteryzują raczej „grube ogony”, co oznacza, że rola przypadku jest bardzo duża. Z tego zaś wynika, że działalność prognostyczna jest niemożliwa, czyli – nie może tam być ekspertów, którzy są w stanie w „naukowy” sposób sporządzać prognozy.

Problem eksperta w refleksji Taleba nie ogranicza się tylko do zagadnień probabilistycznych. Należy go także odnieść do kwestii metodologicznych. Otóż autor *Czarnego Łabędzia* wielokrotnie podkreśla, że ze względów metodologicznych – obszar, który możemy określić mianem „wiedzy pewnej” jest relatywnie niewielki. W sposób naukowy bardzo niewiele jesteśmy w stanie orzec, szczególnie w odniesieniu do tak zwanych systemów złożonych. Przy czym podstawowe kryteria naukowości to rygor i powtarzalność badań. „Naiwny racjonalizm” to w opinii Taleba uznanie za racjonalne/optymalne tych rozwiązań, które są oparte na uproszczonych modelach pierwszego rzędu, nieuwzględniających kontekstu decyzyjnego (Taleb, 2018, s. 220).

Problem eksperta prowadzi do sytuacji cechujących się tym, że ludzie, którzy nie ponoszą odpowiedzialności za słowa – uznają się za ekspertów i chcą mieć pierwszorzędny wpływ na decyzje podejmowane na wyższych szczeblach, ale nie istnieje żaden mechanizm filtrujący. Ewidentne pomyłki ekspertów zdaniem Taleba nie są w wystarczającym stopniu karane. Symbolicznym przykładem jest zasłanianie się przez ekonomistów tarczą w postaci założenia *ceteris paribus*. Za każdym razem, kiedy prognozy bądź rekomendacje danego ekonomisty okazują się nietrafione, a często mają katastrofalne skutki (jak na przykład sprawa kredytów frankowych w Polsce), wówczas Ci bronią się (skądinąd trafnie), że ich rekomendacje oparte były na pewnych założeniach, które się zdewaluowały (Taleb, 2018, s. 125).

Rozwiązanie Taleba? Nadstawianie karku, udział w ryzyku, picie tego piwa, które się samemu nawarzyło. Taleb podaje historyczne przykłady. W starożytnym Babilonie architekci byli karani śmiercią, jeśli projektowane przez nich budynki się zawały. W starożytnym Rzymie większość cesarzy umierało śmiercią tragiczną – na polu bitewnym bądź w wyniku morderstwa. Argumentacja idzie w kierunku wykazania, że w społeczeństwach istniały mechanizmy wymuszające na pewnych profesjach branie dużej odpowiedzialności. Na jakich profesjach? Na takich, które umożliwiają przenoszenie i ukrywanie ryzyka (Taleb, 2018, s. 16).

Zaprezentowane poglądy układają się w spójną całość. Modelowy uczony to ktoś, kto dobrowolnie bierze na siebie duże ryzyko. To ktoś, kto sam na sobie przeprowadza eksperyment, to ktoś, kto swoje rekomendacje inwestycyjne ilustruje własnym portfolio i tak dalej.

Ekspozycja na ryzyko, na duże ryzyko powinna uruchomić mechanizm filtracyjny. Uczni, którzy w średniej lub dłuższej perspektywie – uchronią się przed kompromitacją mogą być uznani za godnych uwagi. Co więcej, taki mechanizm zdaniem Taleba powinien doprowadzić do znacznie dalej posuniętej ostrożności uczonych w ferowaniu wyroków i w dostarczaniu rekomendacji (Taleb, 2018, s. 220).

Z perspektywy dalszej części artykułu na szczególną uwagę zasługuje fakt, że dla Taleba uczony to ktoś, kto powinien mieć swój pogląd na sprawę, i kto powinien ten pogląd propagować, czy wręcz narzucać innym. Z tym jednak założeniem, że musi partycypować w konsekwencjach.

UCZCIWY BROKER ALTERNATYWNYCH OPCJI

W nieco bardziej usystematyzowany sposób role społeczne uczonych omawia Roger A. Pielke. Jego punktem wyjścia jest przekonanie, że we współczesnym społeczeństwie nauka odgrywa bardzo ważną rolę, ale jednocześnie bardzo problematyczna jest odpowiedź na pytanie o to, jaki jest najbardziej efektywny model roli badacza w procesie podejmowania decyzji, zwłaszcza decyzji publicznych.

Pielke rozpoczyna od prostej klasyfikacji opartej na dwóch kryteriach:

- wizji zaangażowania nauki w proces generowania korzyści społecznych;
- wizji demokracji.

Pierwsza kwestia dotyczy tego, w jaki sposób uczony postrzega związek pomiędzy odkryciem naukowym a korzyściami społecznymi. Jeżeli badaczowi najbliższy jest tak zwany „model liniowy”, charakteryzujący się tym, że sam fakt odkrycia naukowego niejako automatycznie zostaje przeobrażony w benefity społeczne, wówczas jego rola powinna się ograniczać do uprawiania tak zwanej czystej nauki, a więc do badań podstawowych (Pielke, 2007, s. 12). Uczony nie musi być zainteresowany aplikacją swoich badań, nie musi się w ogóle angażować w proces powstawania korzyści społecznych, gdyż zostaną one osiągnięte za sprawą samej tylko doniosłości odkrycia.

Przeciwieństwem modelu liniowego jest tak zwany model partycypacyjny. Zakłada on, że naukowiec musi przyjąć postawę aktywnego włączenia się w życie publiczne i proaktywnego oddziaływania na decydentów. Z jednej strony to sam uczony powinien śledzić to, w jaki sposób wykorzystywane są jego badania, a z drugiej strony ci, na których oddziałują efekty odkryć naukowych – powinni mieć pewien udział w ich powstawaniu (Pielke, 2007, s. 14).

Druga sprawa dotyczy wizji demokracji. Pojawia się kolejna dychotomia. Pielke rozróżnia dwa alternatywne modele demokracji: 1) model Madisonsa (2007, s. 15) i 2) model Schattschneidera (2007, s. 17). Istotą pierwszej koncepcji (Carey, 1978) jest to, że każdy pogląd ma szansę realizacji w ustroju demokratycznym. Konieczne do tego jest jedynie społeczne poparcie. Używając popularnej metafory naprawy samochodu: w ujęciu Madisonsa klient, idąc do mechanika – dyktuje mu, co należy zrobić.

Z kolei w ujęciu Schattschneidera (Schattschneider, 1975) akcentuje się fakt, że wyborca wcale nie wybiera rozwiązań, których jest zwolennikiem, ale raczej opowiada się za jedną z opcji, które zostały mu wskazane przez rządzące elity.

Wracając do wspomnianej metafory naprawy samochodu – w tym ujęciu to mechanik stawia klienta przed alternatywnymi opcjami.

W zależności od modelu – wizji ustroju demokratycznego, zmienia się rola ekspertów-badaczy:

- w modelu Madisona – ekspert może po prostu związać się z konkretną partią polityczną, której będzie dostarczał swojej wiedzy na użytek debaty publicznej,
- w modelu Schattschneidera – ekspert zajmuje się dostarczaniem wiedzy z zakresu alternatywnych opcji decyzyjnych oraz implikacji, które wynikają z wyboru konkretnej opcji. Adresatem ekspertyz są decydenci.

Efektom zastosowania powyższych kryteriów jest wyodrębnienie czterech wyidealizowanych modeli uczonego w społeczeństwie (Pielke, 2007, s. 14):

- Czystego naukowca,
- Arbitra nauki,
- Orędownika,
- Brokera wiedzy.



Rys. 1. Role społeczne uczonych

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Pielke, 2007).

Wydaje się, że najbardziej efektywnym sposobem wyjaśnienia specyfiki tych modeli jest odwołanie się do proponowanej przez samego Pielke'a – analogii. Autor zastanawiając się nad rolą eksperta w nowoczesnym społeczeństwie proponuje następujący eksperyment myślowy: wyobraźmy sobie, że do miasta X przyjeżdża turysta. Chce w nim zjeść obiad, ale nie wie, gdzie się ma udać. Zwraca się z prośbą o radę do kogoś, kto w jego mniemaniu powinien być ekspertem w tej sprawie. Przeanalizujmy teraz, co stałoby się, gdyby ów ekspert wcielił się w poszczególne role (Pielke, 2007, s. 15–21):

- Czysty naukowiec – przede wszystkim nie byłby zaangażowany w sam proces decyzyjny. Poproszony o radę – dostarczyłby szczegółowy raport na temat tego, co współczesna medycyna i dietetyka mają do powiedzenia na temat zdrowej diety.

- Arbiter nauki – jego doradztwo swym charakterem bardzo przypomina pracę hotelowego konsjerża. Jest źródłem informacji i ma odpowiadać na pytania. Arbiter naukowy odpowiada na pytania, natomiast nie interesują go preferencje pytającego. Nie usiłuje także nakłonić pytającego do zmiany swoich preferencji.
- Orędownik – angażuje się w proces decyzyjny pytającego. Będzie starał się nakłonić turystę do odwiedzenia konkretnego miejsca. Może „orędownać” za konkretną restauracją, a może też wskazać jakąś okolicę ze względu na szczególne walory estetyczne. Specyficznym rysem działalności orędownika jest to, że jego działania polegają na ograniczeniu wyboru decydenta – turysty.
- Broker wiedzy – on również angażuje się w proces decyzyjny turysty. Jednak w przeciwieństwie do orędownika, czyni to poprzez rozszerzenie pola wyboru turyście oraz poprzez przedstawienie informacji na temat konsekwencji poszczególnych decyzji. W związku z tym broker wiedzy zaprezentuje turyście listę barów i restauracji, poinformuje o cenach, menu i pozostałych walorach. Będzie też starał się ostrzec przed zidentyfikowanymi niebezpieczeństwami związanymi z daną opinią.

W rozważaniach Pielke’a istotne jest, że *explicite* nie uważa on, iż jedne role są lepsze od innych. Traktuje je zwyczajnie jako różne.

POLITYKA KATASTROFY I POLITYKA ABORCJI

O ile opisane przez Pielke’a – role ekspertów są traktowane jako równorzędne, o tyle ich efektywność uzależniona jest od kontekstu decyzyjnego. Ów kontekst jest kształtowany przez wiele różnych zmiennych. Dla Pielke’a najważniejsze są dwie: niepewność oraz wspólnota wartości.

Ich znaczenie opisane zostało za pomocą dwóch metafor, które Pielke określa mianem „polityki katastrofy” oraz „polityki aborcji” (Pielke, 2007, s. 40–45).

„Polityka katastrofy” odnosi się do sytuacji, w której niepewność jest niska, a decydenta (w znaczeniu kolektywnym) cechuje wspólnota wartości, którą należy rozumieć jako dążenie do tego samego celu. W takich okolicznościach problem jest rozstrzygalny na gruncie czysto naukowym (z uwagi na niską niepewność). Wobec tego ekspert może efektywnie wpływać na proces podejmowania decyzji zarówno jako „czysty naukowiec” i „arbiter nauki”, jak również jako „orędownik”.

Przykładem tego typu sytuacji jest nadciągający huragan. Społeczność, której dotyczy zagrożenie, łączy te same wartości (wszyscy chcą uniknąć niebezpieczeństwa), a jednocześnie problem podlega naukowemu modelowaniu, wobec tego – chętnie podejmuje decyzje w oparciu o opinie ekspertów. W tym kontekście decyzyjnym fundamentalną rolę odgrywa wiedza naukowa. Z tego też względu naukowiec wcale nie musi się angażować i „lobbować” za swoim rozwiązaniem.

Może ograniczyć się do uprawiania czystej nauki, ale także może aktywnie rekomendować określone działania.

Z kolei „politykę aborcji” charakteryzuje inny kontekst decyzyjny. Są to sytuacje, w których niepewność jest wysoka lub nie istnieje wśród decydentów wspólnota wartości.

Przykładem tego rodzaju uwarunkowań jest spór dotyczący aborcji. Są argumenty przemawiające za jej dopuszczalnością, ale są także głosy przeciwnie. W przeciwieństwie do „polityki katastrofy” problemem jest to, że każda ze stron sporu w wiedzy naukowej poszukuje poparcia swojego, ukształtowanego wcześniej, i wynikającego z wyznawanej aksjologii – poglądu na sprawę. W takich okolicznościach – ekspert, który aktywnie oręduje za jakimś rozwiązaniem – zaczyna być postrzegany jako polityk, a merytoryczna wartość argumentów jest drugorzędna.

Koniec końców, zdaniem Pielke’a – „polityka aborcji” kończy się instrumentalnym i selektywnym wykorzystaniem nauki. Ekspert, który dążył do unaukowania sporu, w sposób niezamierzony doprowadza do upolitycznienia samej nauki (Pielke, 2007, s. 53).

Wydaje się, że dobrą ilustracją powyższego problemu jest proces wprowadzania restrykcji epidemiologicznych w czasie trwania pandemii COVID-19 wywołanej wirusem SARS-CoV-2. W wielu krajach dynamika wydarzeń była podobna, ale ograniczę się do przykładu Polski. Pierwsze przypadki zachorowań pojawiły się na początku marca 2020 roku. Rząd otacza się ekspertami, którzy swoją wiedzę przekuwają na decyzje o kolejnych restrykcjach. Sondaże opinii publicznej jednoznacznie wskazują, że społeczeństwo traktuje kolejne decyzje ze zrozumieniem i podporządkowuje się im.

Rozumując z wykorzystaniem terminologii Pielke’a, należałoby powiedzieć, że w społeczeństwie panuje 1) wspólnota wartości (zdecydowana większość obawia się wirusa i chce go uniknąć) 2) przekonanie, że problem jest rozwiązywalny na gruncie naukowym. Nie należy się zatem dziwić, że ekspert, który w sposób otwarty doradza stronie rządowej, jako „arbiter nauki” lub „orędownik” – zyskuje poparcie, a decydują o tym argumenty merytoryczne.

Jednakże, wraz z kolejnymi falami wirusa, a także w związku z nieuniknionymi w takich sytuacjach przykładami niekonsekwencji w narzucaniu restrykcji oraz ewidentnymi przykładami nieprzemyślanych decyzji – nastrój społeczny ulega zmianie. Badania wskazują na to, że społeczeństwo jest coraz bardziej „zmęczone” epidemią, coraz mniej wierzy w skuteczność obostrzeń, i coraz częściej do głosu dochodzą „alternatywne” pomysły na walkę z epidemią. A zatem sytuacja zaczyna się zmieniać 1) wspólnota wartości stopniowo zanika (coraz więcej zwolenników alternatywnych podejść do epidemii), 2) narasta niepewność, co należy rozumieć w tym przypadku jako wzrost sceptycyzmu odnośnie do tego, że problem posiada rozwiązanie na gruncie naukowym. W tej sytuacji maleje zaufanie

do ekspertów. Co więcej, coraz częściej komentarze rządowych ekspertów uznawane są za upolitycznione. O ile w kwietniu 2020 roku zaufanie do ministra zdrowia deklarowało ponad 51% Polaków, a brak zaufania deklarowało tylko 12% badanych², o tyle rok później ministrowi zdrowia ufało już tylko 28% badanych, a nieufność deklarowało 24% ankietowanych³. Zgodnie z przewidywaniami modelu Pielke'a – wykorzystanie wiedzy naukowej do wsparcia uprzednio sformułowanej decyzji politycznej skutkuje utratą wiarygodności dostawcy wiedzy.

Wydaje się przeto, że w okresie walki z pandemią, polityka epidemiologiczna przeistoczyła się z „polityki katastrofy” – w początkowej fazie w „politykę aborcji” w ostatniej fazie.

Należy jeszcze zwrócić uwagę na jeden ważny aspekt związany z powyższą dychotomią. Otóż ekspert, który angażuje się w „politykę aborcji” jako „orędownik” przyczynia się do przekształcenia problemu naukowego w problem polityczny, a w konsekwencji debata naukowa zamienia się w debatę polityczną.

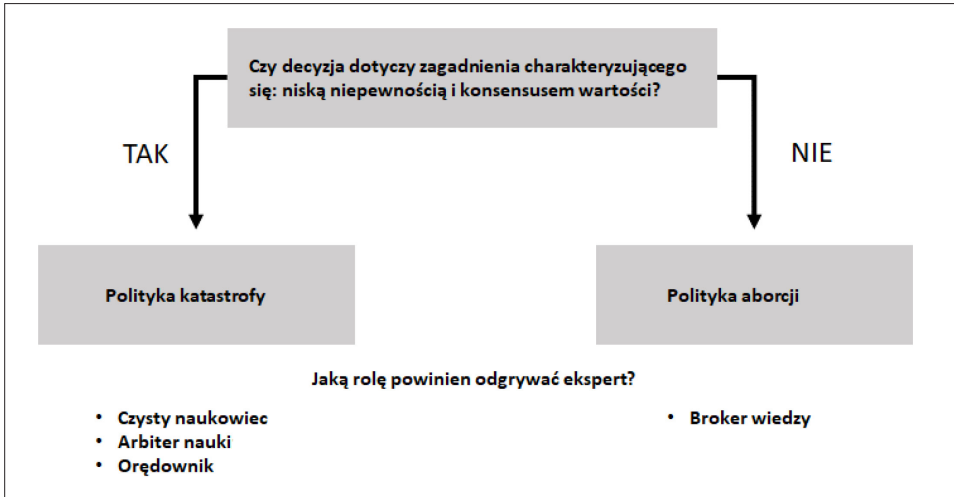
Warto bowiem zwrócić uwagę na fakt, że fundamentalne z perspektywy EBP – *evidence based policy* stwierdzenie, że „do podejmowania skutecznych decyzji, potrzebna jest poprawna teoria naukowa” – przez pragmatycznie zorientowanego polityka jest odczytywane w taki sposób, że „w celu przeforsowania pewnych rozwiązań – konieczna jest wygrana w debacie naukowej” (Pielke, 2007, s. 63).

W konsekwencji zamiera debata naukowa, o czym chociażby świadczą kontrowersje związane ze sporami na tematy dotyczące zmian klimatycznych, szczepień, a także takich kwestii jak praworządność, czy reforma systemu podatkowego.

Ostatecznie Pielke dochodzi do wniosku, że najbardziej efektywną formą doradztwa naukowego w warunkach „polityki aborcji” jest rola uczciwego brokera alternatywnych opcji. Konkretnie oznacza to, że podstawowym zadaniem eksperta jest rozszerzenie decydentowi opcji decyzyjnych. Badacz musi mieć świadomość, że w sytuacji konfliktu wartości następuje swoisty klincz polityczny. Wprawdzie często mówi się, że nauka nie zna granic, ale to nieprawda. Nauka ma swoje ograniczenia, a wyznacza je chociażby polityka. Otóż, nawet gdyby w środowisku naukowym była stuprocentowa zgoda odnośnie do jakiegoś rozwiązania, to i tak nauka nie jest w stanie narzucić tego rozwiązania społeczeństwu. To jest bowiem rola polityki. Nauka bowiem nie ma narzędzi, które bezpośrednio są w stanie rozstrzygnąć konflikt wartości (Brown, 2008, s. 486). Co więcej, w sytuacji istnienia takiego konfliktu badacz niemal odruchowo próbuje dostarczyć „jeszcze więcej nauki”. Co zazwyczaj polega na tym, że dostarcza większej liczby argumentów na poparcie jakiegoś stanowiska politycznego, i w gruncie rzeczy – tylko dolewa oliwy do ognia, czego efektem jest opisane wcześniej upolitycznienie nauki.

² <https://www.rp.pl/Polityka/200409340-Ranking-zaufania-Lukasz-Szumowski-wyprzedzil-prezydenta-Andrzeja-Dude-i-premiera-Mateusza-Morawieckiego.html>

³ <https://www.gazetaprawna.pl/wiadomosci/kraj/artykuly/8105828,ranking-zaufanie-politycy-badanie-cbos.html>



Rys. 2. Kryteria wyboru roli eksperta

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Pielke, 2007).

Tymczasem w warunkach ostrego sporu politycznego, decydent wcale nie potrzebuje większej liczby dowodów naukowych (choć zwykle tego nie artykułuje). To, czego mu potrzeba, to większa liczba opcji. Przedstawienia mu nowych, często nieoczywistych rozwiązań i cząstkowych rozwiązań wraz z towarzyszącymi im potencjalnymi scenariuszami (Pielke, 2007, s. 140).

EKSPERT NADSTAWIAJĄCY KARKU I EKSPERTOLIZA

Zasadnicze pytania, jakie należy postawić na tym etapie rozważań, są następujące: „Jak Taleb postrzega rolę uczciwego brokera wiedzy?” oraz „Jak Pielke postrzega wymóg nadstawiania karku?”

Odpowiadając na powyższe pytania należy zaznaczyć, że autorowi tego artykułu nie jest znane żadne źródło, z którego wynikałoby, że Taleb bądź Pielke wymieniali się poglądami na temat swoich koncepcji.

Otóż dla Taleba wymóg „nadstawiania karku” ma postać imperatywu etycznego. Rekomendujący musi brać odpowiedzialność za swoje rekomendacje. Tymczasem „uczciwy broker” wydaje się być rolą, na której nie ciąży duża odpowiedzialność z tego względu, że cały ciężar wyboru opcji spada na decydenta. Jest jednak jeszcze druga strona medalu. Mianowicie Taleb ze względów epistemologicznych bardzo wątpi w możliwości prognostyczne „ekspertów” w niektórych dyscyplinach. Jego wymóg „nadstawiania karku” jest formą ustawienia wysoko poprzeczki takiemu badaczowi, który uważa, że proponowana przez niego reko-

mendacja jest oparta na niepodważalnych dowodach naukowych. Innymi słowy, Taleb zdaje się mówić „mam zastrzeżenia, co do pewności twoich ustaleń i twoich rekomendacji, ale jeśli ty w nie wierzysz, to weź za nie odpowiedzialność – nadstaw za nie karku”. Wydaje się przeto, że dla Taleba ekspert nie powinien być siatkarzem, tylko bokserem. Nie powinien brać udziału w zespołowej grze, w której prawdopodobieństwo kontuzji jest niewielkie, lecz powinien być bokserem – płacącym za każdy błąd rozbitą szczęką.

Przeto Taleb chciałby zapewne wiedzieć, czy „uczciwy broker” ponosi odpowiedzialność za swoje rekomendacje. Ale przecież rolą brokera wcale nie jest dostarczanie rekomendacji, ale rozszerzanie perspektywy decyzyjnej i analiza opcji decyzyjnych. Uczciwy broker neutralizuje wymóg „nadstawiania karku”, bowiem nie daje rekomendacji, a więc nie dokonuje transferu ryzyka na inne jednostki. Równocześnie broker ponosi pełną odpowiedzialność za rzetelność swoich analiz. Testowi poddana jest także wyobraźnia brokera, bowiem to od niej zależy, czy analizowane opcje decyzyjne będą listą kompletną i czy będą zawierały scenariusze zarówno oczywiste, jak i nieoczywiste.

A co powiedziałyby Pielke o koncepcji eksperta nadstawiającego karku? Myślę, że zaklasyfikowałby go do grupy „orędowników”, a więc uczonych, których opinie są wykorzystywane i nadużywane na potrzeby bieżącej gry politycznej, a oni sami w konsekwencji zostają zaliczeni do określonego stronnictwa politycznego.

Ponadto Pielke zapewne zwróciłyby uwagę na przywoływane często przez niego zjawisko tak zwanego „nadmiaru obiektywizmu” związane z tym, że współcześnie istnieje całe mnóstwo rozmaitych badań naukowych, które są w stanie zasilić i poprzeć rozmaite poglądy – nawet wzajemnie sprzeczne. Konsekwencją tego stanu rzeczy jest łatwość, z jaką lobbysta bądź polityk jest w stanie poprzeć swoje stanowisko (związane z „polityką aborcji”) rekomendacją konkretnego eksperta lub organizacji.

Innymi słowy, Pielke powiedziałyby, że „orędownicy” są najbardziej pożądanym przez polityków i lobbystów tworem, ponieważ obfitość orędowników pozwala na takie filtrowanie wypowiedzi ekspertów, które ma na celu uzyskanie tej „właściwej”. Proces ten został niegdyś określony przez Stanisława Lema mianem „ekspertolizy”.

TALEB I PIELKE – PRÓBA POJEDNANIA

Wprawdzie nakreślone wyżej starcie poglądów Taleba i Pielke’a sprawia wrażenie zacieklej polemiki, która może się zakończyć tylko porażką jednego z uczestników, to jednak może być to wrażenie pozorne. Wizja Taleba i Pielke’a ma dużo elementów wspólnych.

Pierwsza kwestia dotyczy samego angażowania się ekspertów w proces podejmowania decyzji. Zarówno Taleb, jak i Pielke są zgodni, że badacz powinien

się angażować, tak w przypadku „polityki katastrofy”, jak i „polityki aborcji”. Z tym wyjątkiem, że w ujęciu Pielke’a zaangażowanie w „politykę aborcji” oznacza przyjęcie roli brokera wiedzy.

Co więcej, wydaje się, że w odniesieniu do „polityki katastrofy” – Pielke poparłby postulat Taleba dotyczący konieczności nadstawiania karku. Skoro bowiem dany problem posiada naukowe rozwiązanie, to ekspert powinien w sposób maksymalny kłaść na szali swoją reputację wówczas, gdy dostarcza określonych rekomendacji.

Jest także bardzo nieoczywista łączność między rozważanymi koncepcjami. Otóż Talebowski „nadstawianie karku” ma pełnić funkcję filtra. Jego zadaniem jest dopuszczenie do głosu tych badaczy, którzy mają dużo do stracenia i jednocześnie wyciszenie tych, którzy dostarczają rekomendacji nie ponosząc przy tym ryzyka.

Gdyby więc koncepcja Taleba została zaaplikowana, to należy zakładać, że liczba „orędowników” uległaby znacznej redukcji, co z kolei zapewne utrudniłoby proces „ekspertolizy” i proces przenikania polityki do nauki, a przecież dokładnie to jest zamiarem Pielke’go. Zarówno bowiem Taleb, jak i Pielke walczą z ekspertami, których działalność może prowadzić do deprecjonowania nauki.

Wydaje się także, iż inspirowany w pewnym stopniu falsyfikacjonizmem Poppera – Taleb powinien zaaprobować koncepcję brokera wiedzy. Wszakże broker wiedzy nie jest nim tylko wtedy, gdy dostarcza decydom kompletną listę rozwiązań, ale jest nim również wówczas, kiedy zgłasza nowe, nierozważane dotychczas pomysły. Jest to bowiem idea na wskroś Popperowska. Falsyfikacjonizm bowiem zachęca nie tylko (o czym często się zapomina) do próby obalania istniejących hipotez, lecz także do wysuwania nowych, odważnych pomysłów.

Warto także zwrócić uwagę na pewien paradoks. Otóż Pielke w swojej książce wskazuje katalog ról, w jakie może wcielić się badacz – ekspert. Jednocześnie rekomenduje przyjęcie roli brokera wiedzy w warunkach „polityki aborcji”. Właśnie wyraźna i jasna rekomendacja Pielke’a świadczy o tym, że on sam zachowuje się nie jak „broker wiedzy”, ale jako „orędownik”! Wszakże wyraźnie ogranicza wybór samym ekspertom. Paradoks więc polega na tym, że Pielke z perspektywy koncepcji „uczciwego brokera” wcale nie zachowuje się jak uczciwy broker, natomiast wydaje się, że wpisuje się w talebowski ramy eksperta nadstawiającego karku. Jeżeli bowiem wdrożony przez wiele instytucji⁴ model brokera wiedzy (Grunwald, 2019) nie sprawdzi się, to najbardziej ucierpi na tym reputacja samego Pielke’a.

Interpretacja postawy Taleba również wiedzie do pewnego paradoksu. Otóż wpada on w ton kaznodziei, który ekspertów namawia do tego, aby brać na siebie ryzyko i nadstawiać karku, ale swojego przesłania nie uzupełnia żadną koncepcją, żadnym intelektualnym modelem, który mógłby przez ekspertów zostać przete-

⁴ Między innymi przez część europejskich instytucji oceny technologii.

stawiany. Z tego punktu widzenia – sam Taleb nie nadstawia karku. Wprawdzie należy dodać, że jego książka powinna być rozpatrywana w kontekście wszystkich poprzednich, które zdaniem autora stanowią jedną całość, ale nie zmienia to faktu, że badacz, który chciałby zaangażować się we wdrażanie swoich rekomendacji – nie znajduje u Taleba zbyt wielu praktycznych wskazówek. Tym bardziej, że sami decydenci wymagają od swoich doradców – rekomendacji, i wobec tego najbardziej heroicznym przykładem „nadstawiania karku” byłoby ich niedostarczenie.

BIBLIOGRAFIA

- Bijker, W.E., Bal, R., Hendriks, R. (2017). *The Role of Scientific Advice in Democracies (Inside Technology)*. New York: MIT Press.
- Brown, M.B. (2008). Review of Roger S. Pielke, Jr., *The Honest Broker*” Making Sense of Science in Policy and Politics. *Minerva*, 46, 485–489. DOI: 10.1007/s11024-008-9106-y.
- Carey, G.W. (1978). Separation of Powers and the Madisonian Model: A Reply to the Critics. *The American Political Science Review*, 72(1), 151–164.
- Grunwald, A. (2019). Role Concepts of Technology Assessment. Between Postulates of *Neutrality* and the Demand for Creating Impact. *Philosophy and Society*, 30(3), 327–342. DOI: 10.2298/FID1903327G.
- Pielke, R. JR. (2007). *The Honest Broker. Making Sense of Science in Policy and Politics*. New York: Cambridge University Press.
- Schattschneider, E.E. (1975). *The semisovereign people: a realist's view of democracy in America*. Hinsdale: The Dryden Press.
- Taleb, N. (2007). *Foiled by Randomness*. Chicago: Penguin Books.
- Taleb, N. (2010). *The Black Swan. The Impact of the Highly Improbable*. New York: Random House Trade Paperbacks.
- Taleb, N. (2012). *Antifragile: things that gain from disorder*. New York: Random House.
- Taleb, N. (2018). *Skin in the Game. Hidden Assymetries in Daily Life*. New York: Random House.

Streszczenie

Ekonomiści, i szerzej – naukowcy, którzy pragną, aby ich praca przyniosła korzyści konkretnym społecznościom bądź całej ludzkości – muszą zwrócić uwagę na rolę, w którą się wcielają w ramach debaty publicznej. Nieadekwatne dobranie roli może skończyć się instrumentalnym wykorzystaniem nauki oraz jej upolitycznieniem. W artykule zostały przeanalizowane dwie wizje dotyczące roli badacza we współczesnej debacie publicznej. Koncepcja N. Taleba dotycząca badacza „nadstawiającego karku” oraz podejście R. Pielke’a propagujące model tzw. uczciwego brokera. Ponieważ wizje obu uczonych są częściowo sprzeczne, toteż celem artykułu było uwypuklenie istniejących sprzeczności oraz wypracowanie stanowiska kompromisowego, które można określić mianem „uczciwego brokera nadstawiającego karku”. W badaniu przeprowadzonym z zastosowaniem analizy treści wykazano, że (1) badacze powinni aktywnie włączyć się w działalność publiczną

i proaktywnie oddziaływać na decydentów związanych z obszarem ich ekspertyzy, (2) w pewnych obszarach naukowych (cechujących się niskim poziomem niepewności) – odpowiedzialność badacza powinna być wyższa. Oznacza to, że jego ekspozycja na ryzyko związane z konsekwencjami nieadekwatności predykcijnej bądź błędnymi rekomendacjami, powinna być wyższa. Zagadnienie to jest istotne w kontekście możliwości skutecznego oddziaływania na politykę gospodarczą, szczególnie w obszarze tak kontrowersyjnym, jak dystrybucja dochodów.

Słowa kluczowe: role społeczne ekonomistów, debata publiczna, naukowa niepewność, doradztwo naukowe, zarządzanie wiedzą, polityka a polityka gospodarcza.

The role of economists in modern democracies. “Skin in the game” or an “honest broker”? Between N. Taleb and R. Pielke

Summary

Economists, and more broadly – scientists who want their work to benefit specific communities or all of humanity – must pay attention to the role they play in public debate. An inadequate approach may result in the instrumental use of science and its politicisation. The article analyses two approaches regarding the role of the researcher in contemporary public debate. N. Taleb’s concept of a researcher with “skin in the game” and R. Pielke’s approach promoting the model of the so-called “honest broker”. Since these two approaches are partially contradictory, the aim of the article was to highlight the existing contradictions and to work out a compromise position that can be described as an “honest broker with skin in the game”. A study conducted using content analysis showed that (1) researchers should actively engage in the public popularisation of their works and proactively influence decision-makers related to their area of expertise, (2) in certain social sciences (characterised by a low level of uncertainty) – the responsibility of the researcher should be higher. It means that its exposure to the risk related to the consequences of false recommendations or bad predictions – should be higher. This issue is important in the context of the effectiveness of researchers’ involvement in policymaking, especially in a controversial area such as income distribution.

Keywords: social roles of researchers, public debate, scientific uncertainty, scientific advisory, knowledge management, policy vs politics.

JEL: A11, A13, A14, B49, Z10.

dr hab. Barbara Siuta-Tokarska, prof. UEK¹ 

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Istota przedsiębiorczości i jej funkcje. Ujęcie personalistyczne w świetle holizmu²

*Przedsiębiorczość jest po prostu pewnym stanem umysłu.
To wyzwanie rzucone konwencji bycia bezpiecznym,
wyzwanie rzucone niezmienności życia...
To pełen zaciekawienia stan umysłu, który pragnie odkryć...*

V. Krishnamoorthy

WPROWADZENIE

Problematyka przedsiębiorczości należy do wieloaspektowych i wielowątkowych zagadnień analizowanych w kontekście działalności pojedynczego człowieka (Makieła, Rachwał, 2020, s. 6–7; Makieła, 2021, s. 3), grupy osób realizujących wspólne przedsięwzięcie, a nawet w odniesieniu do całego narodu, danego społeczeństwa. Tematyka ta jest analizowana na gruncie teoretycznym, przy czym, jak wskazuje P. Drucker (1992, s. 8), „przedsiębiorczość nie jest ani nauką, ani sztuką. Jest praktyką”³. W tym ujęciu jest ona ujmowana jako inicjatywa nastawiona na kreację nowych wartości, która następuje poprzez identyfikację i wykorzystywanie pojawiających się szans niezależnie od posiadanych zasobów, przy czym działania z tym związane następują w warunkach permanentnej niepewności i ryzyka, jako wyniku wzrastającej złożoności i dynamiki otoczenia społeczno-gospodarczego (Matejun, Szymańska, 2013, s. 7). Stąd też przedsiębiorczość ma swoje

¹ Adres korespondencyjny: Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków; e-mail: siutab@uek.krakow.pl. ORCID: 0000-0001-9078-6243.

² Publikacja została sfinansowana ze środków subwencji, przyznanych Uniwersytetowi Ekonomicznemu w Krakowie.

³ Za takim ujęciem przedsiębiorczości może świadczyć brak spójnej i jednolitej teorii przedsiębiorczości, a także wieloaspektowość i wieloznaczność tego pojęcia (Gąsiorowska-Mącznik, 2017, s. 392).

określone znaczenie dla rozwoju społeczno-gospodarczego i poprawy dobrobytu ludności, stanowiąc jeden z najważniejszych atrybutów w modelu gospodarowania, a także będąc podstawowym warunkiem dla realizacji postępu (Gąsiorowska-Mącznik, 2017, s. 392) w pojedynczych podmiotach gospodarczych, ale również w gospodarce jako całości, tj. spójnym systemie powiązanych ze sobą instytucji, organizacji i jednostek, podlegających określonym mechanizmom i procesom. Jak dowodzą badania naukowe, występuje wyraźna zależność pomiędzy rozwojem społeczno-gospodarczym a rozwojem przedsiębiorczości (Zioło, 2015, s. 11–23; Carree, Thurik, 2010, s. 557–594; Stam, Stel, 2011, s. 78–95; Glinka, 2008, s. 29–32), co uzasadnia potrzebę zgłębiania tej problematyki wraz z próbą możliwie całościowego, tj. holistycznego spojrzenia na to zagadnienie.

Teoretyczne ujęcie przedsiębiorczości jest wyjaśniane w literaturze ekonomicznej w oparciu o prace wielu znanych myślicieli, w tym m.in. takich, jak: R. Cantillon, J.B. Say, T. Veblen, A. Marshall, J. Schumpeter, F. Knight, P.F. Drucker, I. Kirzner, W.J. Baumol i inni. Należy podkreślić, że przegląd literatury obrazuje bardzo różnorodne oblicza przedsiębiorczości i ujawnia ewolucję jej teorii (Murphy, Liao, Welsch, 2006, s. 12–35; Carlsson, Braunerhjelm, McKelvey i in., 2013, s. 913–930; Borowiecki, Siuta-Tokarska, Kusio, 2017, s. 40; Żmija, 2019, s. 55) z wyróżnieniem m.in. dwóch zasadniczych podejść:

- podejścia akcentującego istotę i znaczenie przedsiębiorczości od strony jej przyczynowości, tj. źródeł – podejście podmiotowe oraz
- podejścia akcentującego jej przejawy – podejście przedmiotowe.

Jak słusznie zauważa się, pomimo że podejścia te pozostają w relacjach komplementarnych, to jednak należy podkreślić, iż orientacja przyczynowa ma charakter pierwotny w wyjaśnianiu i rozumieniu istoty przedsiębiorczości. Podejście to eksponując człowieka, jako osobę-podmiot w pierwszej kolejności – czyni go sprawcą działania, a dopiero w dalszej – nadaje mu status wykonawcy (Kaliszczyk, 2011, s. 345). Dlatego też w ujęciu holistycznym przedsiębiorczość jest niejednokrotnie ukazywana jako kategoria moralna (Lipa, 2020), z uwzględnieniem szerokiego podejścia, bazującego nie tylko na gruncie ekonomicznym, ale także socjologicznym czy też psychologicznym. Takie ujęcie jest uzasadnione, gdyż przedsiębiorczość jako złożony proces jest zjawiskiem o charakterze interdyscyplinarnym, bowiem system ekonomiczny nie istnieje samodzielnie, ale jest powiązany ze strukturami społecznymi, otoczeniem kulturowym, instytucjonalnym, prawno-politycznym czy technicznym (Majkut, 2014).

Celem niniejszej publikacji jest próba ukazania istoty oraz spojrzenia na przedsiębiorczość przez pryzmat jej funkcji. Przeprowadzone wstępne badania teoretyczne pozwoliły na sformułowanie następujących pytań badawczych:

1. Co stanowi podstawę do określenia funkcji przedsiębiorczości?
2. Jaki nurt badawczy pozwala na możliwie całościowe, tj. holistyczne ujęcie przedsiębiorczości?

Szersza analiza piśmiennictwa w tym zakresie winna pozwolić na uzyskanie odpowiedzi na ww. pytania, co stanowić będzie wyraz autorskich dociekań w ramach niniejszej publikacji naukowej.

W pracy wykorzystano metodę analizy i krytyki piśmiennictwa jako podstawową metodę badawczą, przyjmując równocześnie założenie o potrzebie stworzenia autorskiego, modelowego ujęcia podejścia do przedsiębiorczości.

ZARYS TEORETYCZNY PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Przedsiębiorczość to zagadnienie, które jest charakterystyczne dla nauk społeczno-ekonomicznych, w tym nauk o zarządzaniu, ale także psychologii, filozofii czy politologii. Zainteresowanie tym zagadnieniem jest związane między innymi z konsekwencjami zachodzących dynamicznych zjawisk w gospodarce światowej w świetle permanentnych zmian w otoczeniu społeczno-gospodarczym. Warto w tym miejscu wskazać, że w ekonomii przedsiębiorczość traktowana jest jako efekt pracy, aktywność, sposób zachowania na rynku, a także jako działanie przekładające się na wyniki ekonomiczne danej jednostki gospodarczej, zaś w nauce o zarządzaniu jest ona ujmowana jako proces oraz cecha działania, wyrażająca się sprawnością kierowania (Targalski, 2014, s. 18). Ta wielowymiarowość rozważań jest spowodowana odmiennością postrzegania działalności ludzkiej w naukach społecznych, do których zalicza się zarówno ekonomię, jak i naukę o zarządzaniu⁴.

Samo pojęcie „przedsiębiorczość” nie jest jednoznaczne i dotyczy to zarówno jego rozumienia w języku potocznym, ale także w nauce (Dollinger, 2008, s. 7–12). Jako obszar badawczy przedsiębiorczość cechuje się nie tylko interdyscyplinarnością, co wiąże się z jej badaniem na styku co najmniej dwóch dyscyplin naukowych, ale także z multidyscyplinarnością, tj. jej odrębnym badaniem w różnych dyscyplinach naukowych (Wach, 2015, s. 25). Stąd też przedsiębiorczość wyraża się wieloaspektowością i wielowątkowością podejmowanych badań (Siuta, 2002; Siuta-Tokarska, 2008; 2013). W ujęciu potocznym jest ona traktowana jako synonim rzutkości i zaradności, życiowego sprytu, a także dynamizmu (Safin, 2020, s. 13), powiązanego z posiadaniem ducha inicjatywy, wyrażającego się w ostatecznym rozrachunku zdolnością do bycia przedsiębiorczym. Personifikacją przedsiębiorczości jest osoba (grupa osób), którą – w kontekście ekonomicznym – określa się mianem przedsiębiorcy. W tym też znaczeniu przedsiębiorczość rozumiana jest jako umie-

⁴ W artykule autorka w sposób przemyślany użyła sformułowania nauka a nie nauki o zarządzaniu, podkreślając w ten sposób ujęcie jej jako jednej, względnie spójnej nauki, przy czym należy zauważyć, że wśród badaczy tego zagadnienia panuje dyskurs w tym względzie. Nauka o zarządzaniu jest stosunkowo młodą – na tle innych – nauką, co niewątpliwie ma wpływ na ocenę jej spójności i wypracowane metody badawcze. Można jednak odnaleźć w literaturze przedmiotu argumenty potwierdzające prawdziwość takiego założenia.

jętność doboru i zaangażowania w działalność gospodarczą – prowadzoną w warunkach niepewności czynników wytwórczych, w sposób zapewniający uzyskanie pożądaných efektów dla przedsiębiorcy lub grupy przedsiębiorczych osób. Ponadto, wskazuje się na przedsiębiorczość, także jako na jeden z głównych – oprócz ziemi, pracy i kapitału – czynnik wytwórczy. Ujęcie to było jednak poddawane krytyce, bowiem – jak wskazuje M. Blaug (1994, s. 466) – przedsiębiorczość jest funkcją, która nie spełnia warunków koniecznych, aby definiować ją jako „czynnik produkcji”, z uwagi na fakt, że nie jest ten czynnik równocześnie i nieskończenie podzielny i ściśle jednorodny. Warto w tym miejscu postawić pytanie: czy podstawowe czynniki produkcji w dobie współczesnej gospodarki spełniają faktycznie tak określone kryteria? Wystarczy spojrzeć choćby na „kapitał”, którego pojęcie, rozumienie i postacie w gospodarce wyraźnie ewaluowały od czasów ekonomii klasycznej.

Dość wyczerpującą pod względem swej ogólności definicję przedsiębiorczości proponuje R.A. Baron (2012, s. 4), który odnosi ją do „wykorzystania ludzkiej twórczości, pomysłowości wiedzy, umiejętności i energii do rozwoju czegoś nowego, użytecznego i lepszego od tego, co aktualnie istnieje – oraz tworzy pewną wartość społeczną lub ekonomiczną”. W podobnym duchu można przytoczyć definicję J. Penca, w jej aspekcie pragmatycznym, a mianowicie: „to zachowanie człowieka lub ludzi w organizacji⁵, polegające na poszukiwaniu i stosowaniu nowych rozwiązań, wymagających więcej energii, inicjatywy i pomysłowości oraz umiejętnego oszacowania koniecznych nakładów (czasu, wysiłku, środków) i możliwych do osiągnięcia korzyści w obszarze występujących ograniczeń i możliwości, a także skłonności do brania na siebie ryzyka i odpowiedzialności za swoje decyzje i działania” (Penc, 1997, s. 350). A zatem – w ogólnym ujęciu – przedsiębiorczość wiąże się z konkretną aktywnością, przekształcającą pojawiające się szanse w istniejącej rzeczywistości w coś nowego, co można nie tylko zaobserwować, ale także realnie uchwycić (Bratnicka, 2015, s. 26–27).

Odnosząc się do praktyki gospodarowania należy zauważyć, że przedsiębiorczość występuje w dwojakiej postaci:

1. przedsiębiorcy (tzn. osoby lub grupy osób) najczęściej utożsamianego z innowatorem,
2. realokacji zasobów z działalności o relatywnie niskiej efektywności do tych obszarów, w których oczekiwane są większe korzyści.

Obie postacie przedsiębiorczości ujawniają się na rynku i decydują o jego dynamice, przy czym przedsiębiorczość w ujęciu atrybutowym ukazuje cechy opisujące ludzkie wysiłki w podejmowanych zamierzeniach i działaniach, zaś w ujęciu funkcjonalnym utożsamiana jest z aktywnością przedsiębiorcy i działaniem na rynku (Kuratko, 2019, s. 14–16). Należy zatem zgodzić się z R.W. Griffinem, że przedsiębiorczość traktowana jest z jednej strony jako zespół cech opisujących spo-

⁵ W tym ujęciu przedsiębiorczość jest ukazana jako „zachowanie człowieka/ludzi”.

sób postępowania jednostki lub zespołów ludzkich, a nawet całych instytucji aż do gospodarki włącznie, a z drugiej strony jako proces, czyli akt tworzenia i budowania nowych rzeczy z akcentem na umiejętność wykorzystania pomysłów i zasobów, które są niedostrzegalne dla innych (Griffin, 1999, s. 730–731). W tym miejscu warto pochylić się i zastanowić nad funkcjami, jakie pełni przedsiębiorczość.

W literaturze ekonomicznej termin „funkcja” niejednokrotnie jest utożsamiany z celem działalności, przy czym – jak słusznie zauważa B. Bolesta-Kukułka – funkcja, jaką pełni na przykład organizacja w gospodarce, „jest środkiem do celu, a nie celem jej działania” (1995, s. 46; Sudoł, 1999, s. 62). Niektórzy autorzy w odniesieniu do przedsiębiorstw ich funkcje określają jako zależność między stosowanymi środkami a osiąganym celem (Moczydłowska, Pacewicz, 2007, s. 21). Stąd też w działalności przedsiębiorstw wyodrębnia się ich funkcje o charakterze podstawowym⁶, pomocniczym⁷ i regulacyjnym⁸. Podobny układ klasyfikacyjny można wskazać w zakresie osoby przedsiębiorcy, gdzie zgodnie przyjmuje się, że pełni on funkcje z wyróżnieniem elementów statycznych i dynamicznych (Szczepański, 1958, s. 200). Te pierwsze związane są z funkcją organizatora produkcji, tzn. łączenia różnych przedmiotów i różnych sił będących w zasięgu jego oddziaływania w ramach istniejącego asortymentu produkcji, a drugie z funkcją tworzenia nowych kombinacji produkcyjnych (Lichtarski, 1999, s. 53), odnoszących się nawet do reformowania czy rewolucjonizowania struktury produkcji. W sytuacji, gdy dochodzi do oddzielenia osoby przedsiębiorcy od własności (np. przy dużym, rozproszonym akcjonariacie), wówczas z istotnych elementów funkcji właścicielskich pozostaje częściowe ponoszenie ryzyka i związana z nim odpowiedzialność za ewentualne straty czy pobierane zyski (Szczepański, 1958, s. 203–204).

W zakresie przedsiębiorczości część autorów wskazuje na jej funkcje widoczne w sytuacji i pozycji samego przedsiębiorstwa, a zatem o charakterze podstawowym, które mają znaczący wpływ na osiągnięcie zamierzonych celów, pomocniczym i regulacyjnym (Klonowska-Matynia, Palinkiewicz, 2013, s. 32). W kontekście spojrzenia holistycznego przyjęcie tych funkcji przedsiębiorczości byłoby jednak zbyt dużym uproszczeniem, bowiem odnoszą się one do rozumienia przedsiębiorczości wyłącznie w wymiarze gospodarczym, w zakresie działalności podmiotów gospodarczych, a konkretnie przedsiębiorstw. Nieco szersze rozumienie przedsiębiorczości – w kontekście organizacji – prezentuje A. Koźmiński, który wyróżnia następujące jej funkcje (Koźmiński, 2004, s. 165–166):

⁶ Funkcje podstawowe to te, które mają znaczący wpływ na uzyskanie celu ogólnego, a także celów szczegółowych.

⁷ Funkcje pomocnicze związane są z działaniami, bez których funkcje podstawowe nie mogłyby zostać zrealizowane, np. logistyka w przedsiębiorstwie.

⁸ Funkcje regulacyjne, zgodnie ze swoją nazwą, mają regulować funkcjonowanie i rozwój przedsiębiorstwa, co może mieć miejsce na przykład poprzez kształtowanie struktury organizacyjnej jednostki.

- intensywnego wykorzystania zasobów, w tym wiedzy i kapitału intelektualnego,
- podstawowego mechanizmu rynkowego poprzez szybkość i elastyczność reakcji na sygnały rynkowe,
- mechanizmu dostosowawczego, umożliwiającego szybkie dostosowanie oferty rynkowej do zmian popytu,
- wyznaczania kierunków, za którymi podąża rynek: kreowanie i testowanie innowacji,
- tworzenia buforu ochronnego, związanego z samoregulacją rynkową powstawania i zaprzestawania działalności gospodarczej,
- zacierania granic pomiędzy organizacją a jej otoczeniem, sprzyjających tworzeniu struktur sieciowych.

Niezależnie od wskazanych powyżej wyróżnień można przyjąć, że w myśl klasycznego podziału, przedsiębiorczość spełnia w szczególności następujące funkcje:

- określające cechy osobowościowe, w tym temperamentalne, a ponadto wyraża się jako sposób bycia i zachowania (Francik, 1994, s. 15; Mrozowicz, 2010, s. 13–23),
- ekonomiczne – na rzecz rozwoju gospodarczego i poprawy dobrobytu ludności (Carree, Thurik, 2005; 2010; Stam, Stel, 2011, s. 78–81),
- organizacyjne i zarządcze, z uwzględnieniem kryterium skuteczności, efektywności i gospodarności (zasady racjonalnego działania⁹) w ramach podejmowanych działań (Stevenson, Jarillo, 2007, s. 155–170; Handfield, Petersen, Co-usins, Lawson, 2009, s. 100–126),
- społeczne, w tym powiązania i mechanizmy odnoszące się do jakości życia¹⁰, relacji międzyspołecznych w zakresie przedsiębiorczości (Dacko-Pikiewicz, Walancik, 2015; Korsgaard, Anderson, 2011),
- edukacyjne, w szczególności związane z kształceniem i rozwijaniem umiejętności, postaw i zachowań przedsiębiorczych (Zioło, 2012, s. 12–13; Mitura, Jamroz, 2005, s. 277–296; Oosterbeek, Praag, Ijsselstein, 2010, s. 442–454),
- instytucjonalne, powodujące zmiany związane z jakością otoczenia instytucjonalnego, a także zachęcające do realizacji tzw. przedsiębiorczości produktywnej (Starnawska, 2012, s. 329–336; Elert, Henrekson, 2017; Samadi, 2019, s. 1–16; Khalilov, Yi, 2021, s. 119–134),
- kulturowe, obrazujące systemy kulturowe i właściwe im idee, wartości, normy i wzorce zachowań (Hryniewicz, 2004, s. 195; Glinka, 2008, s. 54–55; Harrison, Huntington, 2003; Gadomska-Lila, 2016, s. 29–42).

⁹ Biorąc pod uwagę dokonania i rozwój ekonomii behawioralnej warto podkreślić, że racjonalne zachowania przedsiębiorców nie odzwierciedlają tego stanu w każdym momencie i sytuacji rynkowej. Ekonomia behawioralna, stanowiąca pewną hybrydę teorii i eksperymentu (Niemcewicz, 2018, s. 9–19), weryfikuje założenia racjonalności podejmowanych wyborów, działań, pozwalając też zrozumieć anomalie różnego rodzaju zachowań wśród uczestników rynku.

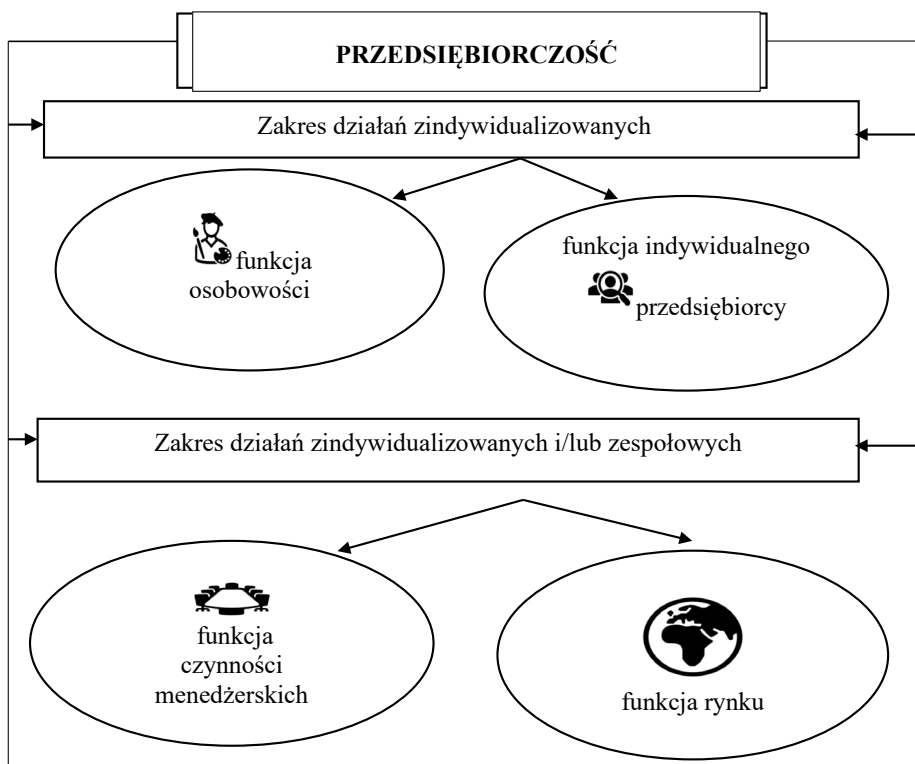
¹⁰ Jakość życia na gruncie socjologicznym jest analizowana w sensie obiektywnym i subiektywnym (Mularska-Kucharek, 2016, s. 143).

W porównaniu z potocznym rozumieniem przedsiębiorczości, w literaturze naukowej można także spotkać rozróżnienie na cztery bazowe punkty odniesienia w wyjaśnianiu przedsiębiorczości, jako (Wach, 2015, s. 26):

- funkcji osobowości,
- funkcji indywidualnego przedsiębiorcy,
- funkcji czynności menedżerskich, a także
- funkcji rynku.

Należy w tym miejscu zaznaczyć, że wskazane przez K. Wacha funkcje przedsiębiorczości nie przynależą do klasycznego podziału i rozumienia funkcji, które zaprezentowano wcześniej, jednakże zostały tutaj przytoczone, z uwagi na ich dość szerokie i ukierunkowane kryterialnie interpretacje tego zagadnienia w świetle dorobku ekonomii jako nauki, która historycznie najwcześniej uwzględniała badania nad przedsiębiorczością.

Na rys. 1. zobrazowano zakresy działań przedsiębiorczych i związane z nimi funkcje przedsiębiorczości.



Rys. 1. Zakres przedsiębiorczości a jej funkcje

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Wach, 2015, s. 26) z zastosowaniem własnego odwzorowania.

Z uwagi na przyjęty cel badawczy oraz ograniczone możliwości, wynikające z objętości niniejszej pracy naukowej, pominięto szersze spojrzenie na ww. funkcje przedsiębiorczości w świetle autorstwa K. Wacha, limitując je do zagadnień podstawowych, stanowiących kanwę do rozważań o funkcjach przedsiębiorczości w ujęciu personalistycznym.

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ JAKO FUNKCJA OSOBOWOŚCI

Badania nad przedsiębiorczością jako funkcją osobowości¹¹ (Hilgard, 1967, s. 129) są realizowane w nauce o zarządzaniu, jak i w naukach behawioralnych z uwzględnieniem trzech głównych nurtów badawczych: instrumentalizacji osobowości, ontologii osobowości, a także teoretycznej pragmatyki (Wach, 2015, s. 26). Niezależnie jednak od nurtu badawczego przedsiębiorczość w kontekście ww. funkcji można przedstawić jako immanentną i kreacyjistyczną cechę osobowości, ale również zbiór cech personalnych, które uwidaczniają się w rozmaitych rolach społecznych oraz zawodowych człowieka, a także w postaci względnie stabilnej wiązki swoistych zachowań uwarunkowanych osobowościowo, kulturowo-społecznie i sytuacyjnie (Mrozowicz, 2010, s. 14). Na osobowościową funkcję przedsiębiorczości składa się zatem obraz psychiczny człowieka, z uwzględnieniem jego cech temperamentu i inteligencji, uwarunkowanych w znaczącym stopniu genetycznie, ale również cech nabytych w rozwoju ontogenetycznym, jak: charakter, osobowość, motywacja do działania i przyjęty system wartości, a które łącznie wpływają na procesy percepcyjne, a także zdolności jednostki. W konsekwencji zachowania człowieka determinowane są m.in. przez następujące grupy jego cech osobowościowych takie, jak (Moczydłowska, Pacewicz, 2007, s. 10):

- cechy określające kierunek działania i wybór celów, a które swe źródło mają w sferze potrzeb i uznawanych, a także realizowanych przez człowieka wartości,
- cechy określające poziom i sprawność działania, w tym związane ze zdolnościami i inteligencją,
- cechy określające tempo, szybkość, siłę i trwałość reakcji na bodźce z otoczenia, związane z temperamentem jednostki,
- cechy określające zgodność działania z obowiązującymi normami, standardami społecznymi, moralnymi i etycznymi, ukazujące w ten sposób charakter człowieka.

¹¹ „Osobowość” w ujęciu Hilgarda jest przedstawiana jako zorganizowana struktura cech indywidualnych i sposobów zachowania jednostki.

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ JAKO FUNKCJA INDYWIDUALNEGO PRZEDSIĘBIORCY

W badaniach ekonomicznych dość często analizowana jest rola przedsiębiorcy. W tym kontekście przedsiębiorczość jako funkcja indywidualnego przedsiębiorcy nie musi oznaczać konkretnej osoby, danego człowieka, lecz określoną funkcję, jaka jest realizowana (Wach, 2015, s. 27–28). Wskazując za J. Schumpeterem, za przedsiębiorcę należy uznać tego, który:

- tworzy przedsiębiorstwo,
- wprowadza postęp techniczny,
- wprowadza nowe wyroby,
- zdobywa nowe rynki zbytu, a także
- podejmuje decyzje organizacyjne, które przyczyniają się do tworzenia nowych kombinacji produkcyjnych.

Funkcje te, określane mianem rynkowych funkcji przedsiębiorczych, są realizowane przy uwzględnieniu (Wach, 2015, s. 28):

- ponoszenia ryzyka przez przedsiębiorcę (na co wskazują R. Cantillon, J.B. Say czy F. Knight),
- organizowania i koordynowania przez niego ograniczonych zasobów ekonomicznych (J.B. Say),
- akumulowania i alokowania kapitału (A. Smith, D. Ricardo, A. Marshall), a także
- ciągłego poszukiwania okazji i maksymalizacji szans do uzyskania zamierzonych efektów swej działalności (von Mises, Kirzner).

Analizując koncepcje przedsiębiorczości można jednak zauważyć, że pojęcie to wyraźnie ewoluowało od ogólnego pojęcia przedsiębiorstwa, dostępnych zasobów i ich wykorzystania, oszczędności, inwestycji i zwielokrotniania zysków po coraz większą uwagę odnoszoną do zachowań, cech charakteru i postaw przedsiębiorców (Augustyńczyk, 2020, s. 25; Makiela, Baran, Stuss, 2018, s. 14), które pozwalają na reformowanie, a nawet rewolucjonizowanie dotychczasowych wzorców, pomysłów, metod i zastosowań. W rezultacie współczesny przedsiębiorca jest utożsamiany z tym, który łączy cechy organizatora, umiejętności zarządzającego z charyzmą przywódcy. Jego „duch przedsiębiorczości” wywodzi się z potrzeby tworzenia, powiązanej ze zdolnością do takiego działania (w kontekście nowych, twórczych rozwiązań), tj. kreatywnością, a także dostrzeganiem pozytywnych stron i wiary w powodzenie danego przedsięwzięcia, tj. optymizmem.

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ JAKO FUNKCJA CZYNNOŚCI MENEDŻERSKICH

Kolejna funkcja przedsiębiorczości, tj. funkcja czynności menedżerskich – jest związana z eksploracją i eksplanacją zachowań menedżerskich (Wach, 2015, s. 27), które ogniskują się wokół wyboru odpowiedniej strategii, tworzenia struk-

tur (dążenie w kierunku struktur elastycznych), promowania innowacyjności, samodzielności i inicjatywy, przy równoczesnym unikaniu biurokracji, a także odnajdywaniu skutecznych sposobów na prowadzenie i rozwój organizacji w konkurencyjnym i wysoce turbulentnym otoczeniu (Marjański, 2013, s. 5). Analiza literatury pozwala na wskazanie dwóch zasadniczych obszarów badawczych w tym zakresie (Landström, 2010, s. 18–19):

- przedsiębiorczości jako procesu tworzenia nowych przedsięwzięć oraz
- przedsiębiorczości jako procesu odkrywania i wykorzystywania okazji.

Oczywiście obie gałęzie badawcze łączą się ze sobą. Niejednokrotnie menedżerowie tworząc nowe przedsięwzięcia wykorzystują pojawiające się okazje rynkowe lub poznają nowe, dotychczas przedsiębiorstwu nieznanne obszary działalności. W tym miejscu warto jednak podkreślić, że przedsiębiorczość menedżerów w korporacjach nie będzie tym samym, co przedsiębiorczość menedżerów w podmiotach sektora MŚP, bowiem proste „przeszczepienie” modelu czynności menedżerskich sprawdzających się np. w małych podmiotach gospodarczych na grunt korporacji nie jest w praktyce możliwe i odwrotnie: przenoszenie zasad zarządzania korporacjami na grunt sektora MŚP również nie jest realne (Glinka, Gudkova, 2011, s. 234). Inne jest bowiem środowisko pracy (charakter często lokalny w MŚP i międzynarodowy w korporacjach, poziom wykształcenia, wiedzy i umiejętności, w tym poziom specjalizacji pracowników¹², ich wiek i inne czynniki), zakres działań, dostęp do kapitału, aktywów, często zupełnie odmienne środowisko B+R i wiele innych elementów różnicujących te jednostki.

Ważnym elementem na drodze realizacji funkcji menedżerskich jest sam proces edukacji menedżerskiej, szczególnie w korporacjach, który w obecnych uwarunkowaniach kulturowo-społecznych¹³ jest oparty w zasadzie na racjonalności instrumentalnej. Postuluje się zatem rezygnację z modelu kształcenia – „człowieka jednowymiarowego” i wprowadzenie modelu personalistyczno-fenomenologicznego (Bombała, 2013, s. 324), w myśl którego zarządzanie i realizacja czynności menedżerskich nie może ujmować pracowników „wąsko”, jako zbioru informacji, który umożliwia kumulację materialnych efektów czy sterowanie kimś, w kim tylko taki właśnie zbiór się dostrzega, ale jako osoby przeżywające i doświadczające autokreacji, komunikacji i przynależności, którą można uchwycić i poznać w swoim akcie jako ruch personalizacji (*Zarządzanie...*, 2018, s. 17–19; Mounier, 1964, s. 10). Wykorzystanie w tym celu modeli kompetencji, udzielania informacji zwrotnej, coachingu, mentoringu, facylitacji, planów rozwojowych pracowników czy modeli przywództwa może być jak najbardziej pomocne, pod warunkiem zachowania holistycznego podejścia do organizacji oraz stawiania człowieka w centrum jej uwagi.

¹² Np. pracownicy o wysokim stopniu specjalizacji w korporacjach.

¹³ Społeczeństw materialistycznych.

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ JAKO FUNKCJA RYNKU

Przedsiębiorczość jako funkcja rynku w ujęciu ekonomicznym jest zobrazowana przede wszystkim w kontekście analizy popytowo-podażowej. Jak wskazuje K. Wach (2015, s. 28) za R.F. Hébertem oraz A.N. Linkiem (1989, s. 4), poziom przedsiębiorczości w gospodarce uzależniony jest od trzech znamienych warunków:

1. wolnego rynku i otwartej gospodarki, które są gwarantami równego dostępu do okazji przedsiębiorczych,
2. gwarantowanej własności prywatnej, a także
3. stabilności instytucji, która jest niezbędna, aby umacniać wskazane powyżej dwa warunki.

Nie można jednak zapominać, że wolny rynek, w tym jego model jest pewnym uproszczeniem rzeczywistości gospodarczej. A ta z kolei wydaje się być znacząco bardziej złożona i nie sposób jej ograniczyć jedynie do krzywych popytu i podaży czy maksymalizacji użyteczności w procesie realizacji zadań, funkcji i celów przyświecających *homo economicus*. Niewidzialna ręka rynku – jak pokazuje empiria – nie jest w stanie sprostać wszystkim problemom rynkowym, a wolność rynku i otwartość gospodarki nie są podporządkowane założeniom modelowym. Współczesna odmiana wolnego rynku w postaci turbokapitalizmu, którego wyznacznikami są: deregulacja, prywatyzacja i globalizacja, a także zmiany technologicznej liberalizacji handlu, zmierza jedynie do wypracowywania zysków, które dzielone są w sposób nieproporcjonalny, a społeczeństwa *de facto* służą jedynie gospodarce (to gospodarka winna służyć społeczeństwu). Z pewną przekorą można by powiedzieć, że piękno wolnego rynku wyraża się obecnie tym, że jako mechanizm umożliwia zapewnienie wysokiego poziomu życia i bogactwa – nielicznym. W tym zwierciadle brakuje twarzy człowieka i dotyczy to nie tylko kwestii rynku pracy, aspektu podażowego, ale i tak samo aspektu popytowego. Klient jest traktowany w kategoriach zapewniającego popyt i zbyt na towary (jak wskazują G.A. Akerlof i R.J. Shiller (2017, s. 32), konsument wolnego rynku jest zniewolony poprzez liczne manipulacje rynkowe, wyrafinowane techniki marketingu i reklamy), zaś społeczeństwo jako całość oddane jest maksymalnej produkcji dóbr materialnych i ich konsumpcji. „Nawet jeśli człowiek jest dobrze nakarmiony i zabawiany, pozostaje bierny” (Fromm, 2017).

Wolny rynek i otwarta gospodarka w swych pierwotnych założeniach wykazują określoną logikę, jednakże współczesna odsłona gospodarki XXI wieku odcięła się od początków autonomicznej myśli ekonomicznej o gospodarce w kategoriach moralnych, na które zwracał uwagę A. Smith (Przybyła, 2005, s. 11). Obecna ponowoczesność (Bauman, 2013) i jej społeczeństwo podlegają grze wieloznaczności i dekonstrukcji. Aby móc zawrócić z tej błędnej drogi nie-

zbędna jest refleksja i krytyczne myślenie, a im bardziej poszerza się pole gry, tym bardziej konieczna jest większa odpowiedzialność działających jednostek – dotyczy to wszystkich aktorów społecznych. To jednak wymaga odpowiedniej edukacji obywatelskiej, aby wymiar społeczny gospodarowania oparty był na personalizmie.

PRÓBA MODELOWEGO UJĘCIA HOLISTYCZNEGO PODEJŚCIA DO PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Holizm w literaturze przedmiotu jest przedstawiany jako (Allwood, 1973; Caruana, 2017):

- teoria rzeczywistości, zgodnie z którą świat stanowi całość, która hierarchicznie złożona jest z licznych całości niższego rzędu, podlegając dynamicznej, twórczej ewolucji. Ewolucja ta prowadzi w konsekwencji do powstawania nowych, jakościowo różnych całości, których nie można zredukować do sumy swych części,
- pogląd, według którego zjawiska społeczne tworzą układy całościowe, podlegające określonym prawidłowościom, których nie można wywnioskować na podstawie wiedzy o prawidłowościach rządzących ich składnikami¹⁴.

Przedsiębiorczość pojmowana jako jest niewątpliwie złożonym systemem, na który składają się określone elementy oddziałujące na siebie i otaczające je ekosystemy. W tym ujęciu, nawiązując do poglądów filozofa B. Latoura, że świat i systemy składają się z materialnych i niematerialnych elementów oddziałujących na siebie i równorzędnych w sytuacyjnym zdobywaniu prymatu nad pozostałymi składnikami (Pindelski, 2012, s. 26), wyraźnie zarysowuje się potrzeba holistycznego spojrzenia na to zagadnienie. Analiza przedsiębiorczości nie powinna być bowiem pozbawiona szerokiego spojrzenia na to zjawisko nie tylko w kontekście teorii naukowych, charakterystycznych dla ekonomii i nauki o zarządzaniu, ale także wglądu w inne nauki, w których ta problematyka jest poruszana. Niektórzy autorzy podkreślają koncentrację uwagi w zasadzie jedynie na określonych aspektach, obszarach badań przedsiębiorczości, a nie na całości, jako złożonym zjawisku (Parker, 2005, s. 3).

W literaturze podkreśla się niedoceniecie w ekonomii głównego nurtu XX w. pracy, która została sprowadzona do „siły roboczej”, a człowieka do „producenta”, „konsumenta” czy „zasobów ludzkich”, który jest jedynie dodatkiem do maszyn, urządzeń i systemów komputerowych w oczekiwaniu wyłącznie na

¹⁴ W świetle stanowiska holistycznego przyczyny zjawisk społecznych tkwią w przyczynach społecznych (wyjaśnienie funkcjonalne), a nie indywidualnych (wyjaśnienie intencjonalne) (Piórkowska, 2012, s. 41–42).

zwiększanie efektywności jego działań dla potrzeb „bogacenia się” właściciela kapitału. Co prawda teoria behawioralna, w tym behawioralna teoria przedsiębiorstwa, a także neuroekonomia wskazują na zmiany paradygmatu w naukach ekonomicznych i o zarządzaniu. Uwidacznia się nieco bardziej podmiotowe podejście do człowieka jako uczestnika procesów rynkowych, uwzględniające różne okoliczności (ekonomiczne, psychologiczne, środowiskowe, historyczne i inne), warunkujące jego zachowania¹⁵ (Florczak, 2017, s. 96; Kurczewska, 2014, s. 18–22). Jednakże perspektywa, w której człowiek „jawi się jako suma reakcji na bodźce albo suma reakcji swojego mózgu, który zdeterminowany przez strukturę genetyczną, działa pod wpływem bodźców zewnętrznych, adaptując się do otoczenia” (Drobny, 2019, s. 123), jest stanowczo niewystarczająca w świetle podejścia holistycznego. Stąd rodzi się naturalna potrzeba poszukiwania innej perspektywy.

Autorka niniejszej pracy postrzega „personalizm” jako nurt filozoficzny akcentujący autonomiczną wartość osobowości w analizie rzeczywistości i bytowania ludzkiego, który stanowi właściwą perspektywę dla ukazania istoty i funkcji przedsiębiorczości. Za tak przyjętą perspektywę przemawiają następujące argumenty związane z personalizmem (Galarowicz, 2000):

- punkt wyjścia do refleksji stanowi całokształt rozważań dotyczący osoby ludzkiej,
- osoba ludzka pojmowana jest wieloaspektowo, z określeniem jej jako bytu natury duchowej,
- osoba ludzka obdarzona jest samoświadomością, ale także wolą, tzn. jest zdolna do samookreślenia się,
- jest ona twórcza, wolna i odpowiedzialna moralnie, wyrażając siebie poprzez swoje czyny i dzieła.

Oprócz przedstawionych powyżej uzasadnień o pozytywnym wydźwięku, można wskazać także te pejoratywne. Jak wskazuje B. Bombała (2013, s. 322), – ekonomia głównego nurtu przekształciła się od pozytywizmu, opisującego to, co ontologiczne, poprzez wyraźnie krytykowany redukcjonizm aż po ekonomizm, wyjaśniający to, co ontyczne, a ponadto „ekonomizm stał się ideologią uzurpującą sobie prawo nie tylko do wyjaśniania celu ludzkiego życia, ale wręcz narzucającą ludziom reguły postępowania. To właśnie pod wpływem ekonomii doszło w sferze gospodarczej do depersonalizacji człowieka pracującego i alienacji pracy” (Bombała, 2013, s. 322). W podobnym duchu rozważania dotyczą „zawłaszczenia przedsiębiorstw” przez tzw. kastę menedżerów. Poprzez kapitalizm menedżerski nastąpiło oddzielenie własności (udziałowcy, akcjonariusze) od rzeczywistej władzy/zarządzania w przedsiębiorstwie. Menedżerowie

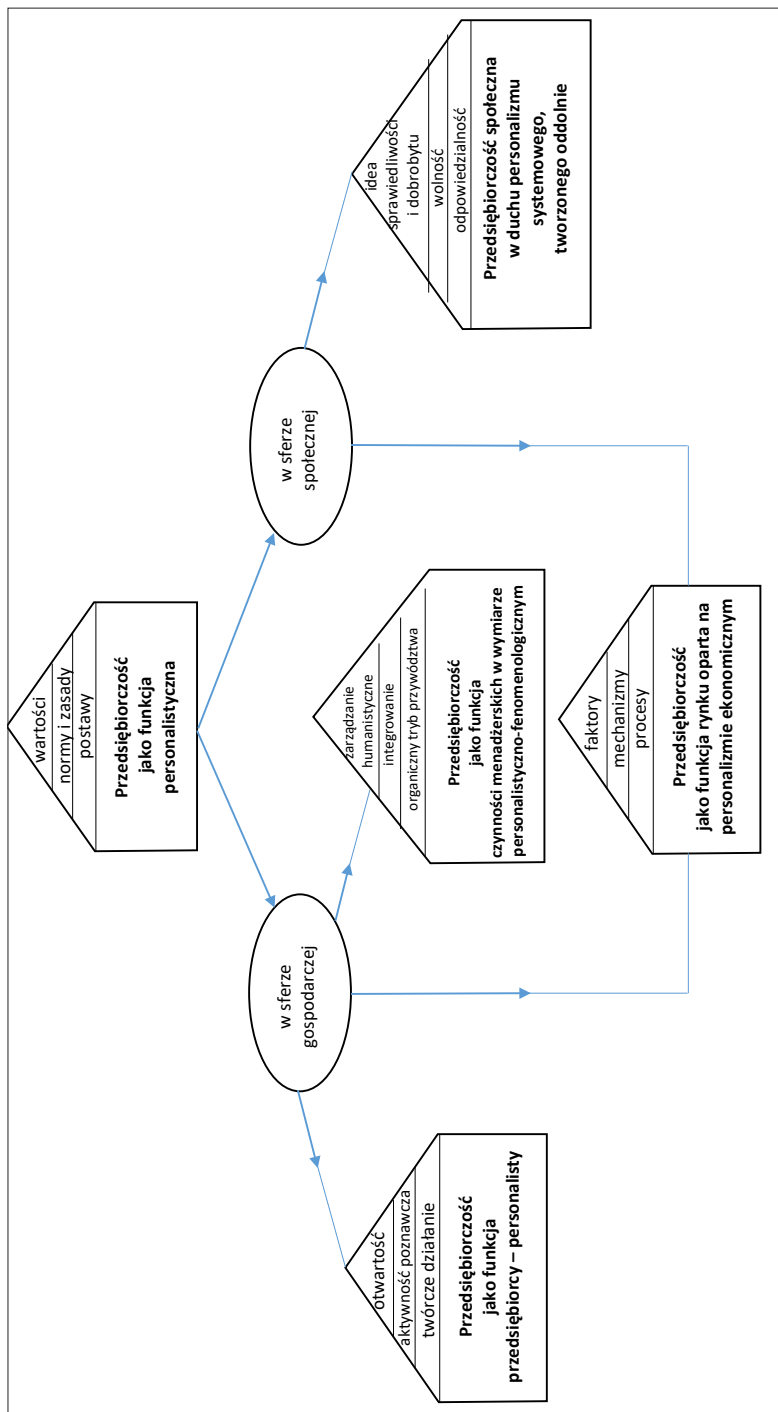
¹⁵ Ekonomia behawioralna i neuroekonomia koncentrują się jednak przede wszystkim na zachowaniach uczestników rynku.

– zgodnie z „wykreowanymi potrzebami rynku” zapewniali innowacje, ciągły wzrost, zyski, przy równoczesnym coraz bardziej zbiurokratyzowanym i bezosobowym świecie korporacyjnego biznesu. System rynkowy z neoliberalizmu poprzez instrumentalną racjonalność, coraz bardziej zaczynał przypominać „turbokapitalizm”, w którym etyka biznesu z wolna stawała się jedynie narracją polityczną (Rotengruber, 2005, s. 162). Dlatego też wydaje się niezbędne, aby przedsiębiorczość zarówno w sferze gospodarczej, jak i społecznej (Mair, Robinson, Hockerts, 2006; Górka, Łuszczuk, Thier, 2019) we wszystkich swych ujęciach, czy to jako funkcja osobowościowa, indywidualnego przedsiębiorcy, czynności menedżerskich czy też funkcja rynku (a także w sferze społecznej poprzez realizację tzw. przedsiębiorczości społecznej), była rozszerzona o wręcz konieczną refleksję filozoficzną. Odpowiednie walory aplikacyjne znajduje tutaj personalizizm fenomenologiczny, w myśl którego człowiek to świadoma osoba doświadczająca siebie i innych, szczególnie jeśli przedsiębiorczość ma się wyrażać poprzez wspólnotę osób i wspólnotę pracy (Bombała, 2002, s. 131–148). Aby tak było, to przedsiębiorczość:

- z funkcji *stricte* osobowościowej winna zmierzać w kierunku funkcji personalistycznej, wyrastającej na wartościach, które wraz z normami i zasadami, szczególnie etycznymi, prowadzą do określonych personalistycznych postaw przedsiębiorczych,
- z funkcji indywidualnego przedsiębiorcy – w kierunku przedsiębiorcy personalisty, który potrafi rewolucjonizować, restrukturyzować, ale też rewitalizować, realizując siebie jako przedsiębiorcę i pozwalając innym (pracownikom) na ich samorealizację,
- z funkcji czynności menedżerskich typowo racjonalistyczno-instrumentalnych ku czynnościom menedżerskim w wymiarze personalistyczno-fenomenologicznym, z uwzględnieniem organicznego typu przywództwa menedżerów (Bombała, 2016, s. 113–114) i zarządzania humanistycznego (Mirski, 2005, s. 69–80),
- z funkcji rynku opartego na neoliberalnej wolności i nieograniczonej otwartości gospodarki w kierunku funkcji rynku opartego na personalizmie ekonomicznym (Gronbacher, 1999) w duchu ekonomii współdzielenia¹⁶.

Tak określony model postulatycznych funkcji przedsiębiorczości zaprezentowano na rys. 2.

¹⁶ Personalizm ekonomiczny wyraża się w założeniach: prymatu jednostki nad elementami ekonomii, kapitału ludzkiego ujmowanego jako tworzenie i twórczość, zapewnienia godności ludzkiej pracy, niezależnego rozwoju człowieka czyli wytwórczości połączonej z personalizmem, prawa do uczestnictwa, zasady pomocniczości, ograniczenia rynku, solidarności oraz sprawiedliwości społecznej.



Rys. 2. Modelowe ujęcie holistycznego podejścia do przedsiębiorczości

Źródło: opracowanie własne.

KONKLUZJE I WNIOSKI

Realizacja niniejszej pracy w postaci artykułu naukowego pozwoliła na osiągnięcie przyjętego celu badawczego, jakim była próba uchwycenia istoty przedsiębiorczości oraz spojrzenia na nią przez pryzmat jej czterech podstawowych funkcji: osobowości, indywidualnego przedsiębiorcy, czynności menedżerskich i rynku. Przeprowadzone badania teoretyczne za pomocą metody analizy i krytyki piśmiennictwa pozwoliły uzyskać odpowiedź na sformułowane we Wstępie pracy pytania badawcze:

1. Co stanowi podstawę do określenia funkcji przedsiębiorczości?
2. Jaki nurt badawczy pozwala na możliwie całościowe, tj. holistyczne ujęcie przedsiębiorczości?

Odpowiedź na pierwsze z tych pytań wskazuje na człowieka jako osobę czy to w kontekście analizy pojedynczej osoby, tj. konkretnego człowieka, indywidualnego przedsiębiorcy czy też grupy osób jak menedżerowie, członkowie organizacji społecznych, realizujących przedsiębiorczość w sferze społecznej, czy też w odniesieniu do całego rynku, jako swoistego zbioru ludzi, ujętych jako osoba(y) = podmiot(y). Tym samym funkcje przedsiębiorczości stają się pochodną zakorzenionego w wolnej woli wyboru człowieka i podejmowanych przez niego działań, z uwzględnieniem zespołu jego cech, w tym kompetencji i umiejętności, a także zachowań, postaw oraz przyświecających mu wartości.

W przypadku drugiego pytania badawczego konieczne było możliwie szerokie spojrzenie na to zagadnienie, z uwzględnieniem literatury dotyczącej ekonomicznego, społecznego i psychologicznego wyjaśniania tej problematyki, w tym także w oparciu o grunt filozoficzny.

Biorąc pod uwagę, że uwarunkowania społeczno-gospodarcze realizacji przedsiębiorczości w jej wymiarze empirycznym niejednokrotnie ujawniają znamiona technokratyzmu i scjentyzmu światopoglądowego (Strawiński, 1999, s. 43–50), stąd ważne jest uwzględnianie czynnika humanistycznego w zarządzaniu opartym na autonomii podmiotów w nim uczestniczących. Słuszne jest zatem przyjęcie perspektywy personalistycznej, która pozwala nie tylko na zachowanie spójności ontologiczno-ontycznej w odniesieniu do przedsiębiorczości, ale także na zapewnienie rozwoju trzech kategorii wartości:

- duchowych, przyczyniających się do rozwoju osobistego pojedynczego człowieka/przedsiębiorcy, ukazanych jako: wartości, normy i zasady oraz postawy, a także jego otwartości, aktywności poznawczej i twórczego działania,
- humanistycznych, pozwalających na rozwój człowieka/ludzi w relacjach społecznych (sfera społeczna), a także zarządzania humanistycznego, z uwzględnieniem organicznego typu przywództwa i personalizmu ekonomicznego (sfera gospodarcza),

– mieszanych – zmieniających rozwój osobowy i relacyjny osób uczestniczących w tak ujętym procesie w sferze gospodarczej i społecznej, w tym poprzez realizację m.in. zasad personalizmu, subsydiaryzmu, uczestnictwa, pomocniczości, solidarności czy sprawiedliwości społecznej.

BIBLIOGRAFIA

- Akerlof, G.A., Shiller, R.J. (2017). *Złocić frajera. Ekonomia manipulacji i oszustwa*, przekł. Z. Matkowski. Warszawa: PTE.
- Allwood, J.S. (1973). The concept of holism and reductionism in sociological theory. *Forskningsspapport Fran Sociologiska Institutionen Vid Gotesborgs Universitet*, 27, 1–34.
- Augustyńczyk, J. (2020). Przedsiębiorczość w wybranych teoriach ekonomicznych. W: E. Gruszewska (red.), *Współczesne problemy ekonomiczne w badaniach młodych naukowców. T. 4, Teoria i praktyka* (s. 18–27). Białystok: Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku.
- Baron, R.A. (2012). *Entrepreneurship. An evidence-based guide*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Bauman, Z. (2013). *Ponowoczesność jako źródło cierpień*. Warszawa: Wydawnictwo Sic.
- Blaug, M. (1994). *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*. Warszawa: PWN.
- Bolesta-Kukułka, K. (1995). Świat organizacji. W: A.K. Koźmiński, W. Piotrowski (red.), *Zarządzanie. Teoria i praktyka* (s. 13–105). Warszawa: PWN.
- Bombała, B. (2002). Personalistyczna filozofia zarządzania jako odpowiedzialność pozytywna. *Prakseologia*, 142, 131–148.
- Bombała, B. (2013). Ekonomizm nauk o zarządzaniu a przedsiębiorczość personalistyczna. *Annales. Etyka w życiu gospodarczym*, 16(1), 319–334.
- Bombała, B. (2016). Przywództwo w perspektywie personalistyczno-fenomenologicznej. *Organizacja i Kierowanie*, 4, 101–117.
- Borowiecki, R., Siuta-Tokarska, B., Kusio, T. (2017). Związki symbiotyczne organizacji sieciowej z przedsiębiorczością. W: M. Grabowska, B. Ślusarczyk (red.), *Zarządzanie organizacją: koncepcje, wyzwania, perspektywy* (s. 40–49). Częstochowa: Politechnika Częstochowska.
- Bratnicka, K. (2015). Twórcza przedsiębiorczość organizacyjna. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 212, 23–34.
- Carlsson, B., Braunerhjelm, P., McKelvey, M., Olofsson, Ch., Persson, L., Ylinenpää, H. (2013). The evolving domain of entrepreneurship research. *Small Business Economics*, 41, 913–930. DOI: 10.1007/s11187-013-9503-y.
- Caruana, J. (2017). *Holism and the understanding of science. Integrating the analytical, historical and sociological*. London: Routledge.
- Carree, M.A., Thurik, A.R. (2005). Understanding the role of entrepreneurship for economic growth. *Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy*, 1–11.

- Carree, M.A., Thurik, A.R. (2010). The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth. W: Z. Acs, D. Audretsch (red.), *Handbook of Entrepreneurship Research. International Handbook Series on Entrepreneurship* (s. 557–594), Vol. 5. New York: Springer.
- Dacko-Pikiewicz, Z., Walancik, M. (2015). *Społeczny wymiar innowacji i przedsiębiorczości*. Dąbrowa Górnicza: Wydawnictwo WSB Dąbrowa Górnicza.
- Dollinger, M.J. (2008). *Entrepreneurship. Strategies and resources*. Illinois: MARSH Publications.
- Drobny, P. (2019). Dialogiczny charakter wymiany w ujęciu ekonomii personalistycznej. *Prakseologia*, 161, 115–139. DOI: 10.7206/prak.0079-4872_2015_160_20.
- Drucker, F.P. (1992). *Innowacja i przedsiębiorczość*. Kraków: Wydawnictwo Czytelnik.
- Elert, N., Henrekson, M. (2017). Entrepreneurship and Institutions: A Bidirectional Relationship. *IFN Working Paper*, 1153, 1–60.
- Florczak, E. (2017). Kultura organizacyjna w przedsiębiorstwie społecznym. *Humanizacja Pracy. Współczesne tendencje zmian kultury zarządzania organizacyjną*, 3(289), 93–108.
- Francik, A. (1994). Przedsiębiorczość a innowacje. *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie*, 444, 15–19.
- Fromm, E. (2017). *Rewolucja nadziei. W stronę uczłowieczonej technologii*, tłum. A. Kochan. Kraków: Vis-a-Vis/Etiuda.
- Gadomska-Lila, K. (2016). Znaczenie kultury w rozwoju przedsiębiorczych postaw. *Edukacja Ekonomistów i Menedżerów*, 3(41), 29–42. DOI: 10.5604/01.3001.0009.4707.
- Galarowicz, J. (2000). *Człowiek jest osobą. Postawy antropologii filozoficznej Karola Wojtyły*. Kęty: Wydawnictwo Antyk.
- Gąsiorowska-Mącznik, E. (2017). Teoretyczne podstawy przedsiębiorczości. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 52(4), 392–403. DOI: 10.15584/nsawg.2017.4.28.
- Glinka, B. (2008). *Kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości w Polsce*. Warszawa: PWE.
- Glinka, B., Gudkova, S. (2011). *Przedsiębiorczość*. Warszawa: Oficyna Wolters Kluwer business.
- Górka, K., Łuszczuk, M., Thier, A. (2019). Ekonomia społeczna jako wyzwania dla współczesnych przedsiębiorstw. W: J. Pach, R. Śliwa, W. Maciejewski (red.), *Przedsiębiorczość społeczna, innowacje, środowisko* (s. 221–236). Warszawa: CeDeWu.
- Griffin, R.W. (1999). *Podstawy zarządzania organizacjami*. Warszawa: PWN.
- Gronbacher, G.M. (1999). *Personalizm ekonomiczny*. Lublin: Instytut Liberalno-Konserwatywny.
- Handfield, R., Petersen, K., Cousins, C., Lawson, B. (2009). An organizational entrepreneurship model of supply management integration and performance outcomes. *International Journal of Operations & Production Management*, 29(2), 100–126. DOI: 10.1108/01443570910932011.
- Harrison, L.E., Huntington, S.P. (red.). (2003). *Kultura ma znaczenie. Jakie wartości wpływają na rozwój społeczeństw?* Poznań: Zysk i Spółka.
- Hébert, R.F., Link, A.N. (1989). *A History of Entrepreneurship*. Oxon: Routledge.
- Hilgard, E.R. (1967). *Wprowadzenie do psychologii*. Warszawa: PWN.
- Hryniewicz, J.T. (2004). *Polityczny i kulturowy kontekst rozwoju gospodarczego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Kaliszczak, L. (2011). Schumpeterowska teoria przedsiębiorczości i jej współczesne implikacje. *Nauki o Zarządzaniu*, 8, 345–355.

- Khalilov, L., Yi, Ch.D. (2021). Institutions and entrepreneurship: Empirical evidence for OECD countries. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 9(2), 119–134. DOI: 10.15678/EBER.2021.090208
- Klonowska-Matynia, M., Palinkiewicz, J. (2013). Przedsiębiorczość w teorii ekonomicznej. *Zeszyty Naukowe Wydziału Nauk Ekonomicznych Politechniki Koszalińskiej*, 17, 29–40.
- Korsgaard, S., Anderson A.R. (2011). Enacting entrepreneurship as a social value creation. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 29(2), 135–151. DOI: 10.1177/0266242610391936.
- Koźmiński, A.K. (2004). *Zarządzanie w warunkach niepewności*. Warszawa: PWN.
- Kuratko, D.F. (2019). *Entrepreneurship*, South Melbourne. Victoria: Cengage Learning.
- Kurczewska, A. (2014). Przedsiębiorczość i ekonomia – separacja czy integracja? *e-mentor*, 2(54), 18–22.
- Landström, H. (2010). *Pioneers in Entrepreneurship and Small Business Research*. Heidelberg: Springer.
- Lichtarski, J. (red.). (1999). *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego we Wrocławiu.
- Lipa, A. (2020). *Holistyczne podejście do przedsiębiorczości*. Kielce: Wyd. Ipso Facto.
- Mair, J., Robinson, J., Hockerts, K. (red.). (2006). *Social Entrepreneurship*. London: Palgrave, Macmillan.
- Majkut, R. (2014). *Przedsiębiorczość w świetle uwarunkowań interdyscyplinarnych*. Warszawa: CeDeWu.
- Makiela, Z. (2021). Innovative University 4.0, the Academic Entrepreneur in an Innovative University. W: Z. Makiela, M. Stuss, R. Borowiecki (red.), *Sustainability, Technology and Innovation 4.0*. (s. 3–23). London: Routledge, Taylor & Francis Group.
- Makiela, Z., Baran, M., Stuss, M. (2018). The sustainability entrepreneur in the age of the information society: a conceptual model. *Przegląd Organizacji*, 11(946), 14–21. DOI: 10.33141/po.2018.11.02.
- Makiela Z., Rachwał T. (2020). *Krok w przedsiębiorczość*. Warszawa: Nowa Era.
- Marjański, A. (red.). (2013). *Przedsiębiorczy menadżer przedsiębiorczej organizacji. Nowoczesne tendencje w nauce oraz w praktyce organizacji i zarządzania*. Łódź: Społeczna Akademia Nauk.
- Mitura, E., Jamroz, D. (2005). Przedsiębiorczy uczeń na rynku pracy. *Przedsiębiorczość – Edukacja*, 1, 277–296.
- Mrozowicz, K. (2010). Cechy zachowań przedsiębiorczych w świetle psychologicznych badań osobowościowych. *Studia i Materiały Miscellanea Oeconomicae: Przedsiębiorczość a rozwój regionalny*, 1, 13–23.
- Mularska-Kucharek, M. (2016). Przedsiębiorczość a jakość życia. *Zarządzanie Zasobami Ludzkimi*, 1(108), 141–153.
- Murphy, P.J., Liao, J., Welsch, H.P. (2006). A conceptual history of entrepreneurial thought. *Journal of Management History*, 12(1), 12–35. DOI: 10.2139/SSRN.818604.
- Mirski, A. (2005). Problem wartości w zarządzaniu humanistycznym. *Zarządzanie w Kulturze*, 6, 69–80.
- Moczydłowska, J. Pacewicz, I. (2007). *Przedsiębiorczość*. Rzeszów: Wyd. Oświatowe FOSZE.

- Mounier, E. (1964). Przystępne wprowadzenie w świat osoby. W: *Wprowadzenie do egzystencjalizmów oraz wybór innych prac*, oprac. J. Zabłocki (s. 8–9). Kraków: Znak.
- Mrozowicz, K. (2010). Cechy zachowań przedsiębiorczych w świetle psychologicznych badań osobowości. *Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae*, 14(1), 13–23.
- Matejun, M., Szymańska, K. (red.). (2013). *Perspektywy rozwoju przedsiębiorczości w warunkach niepewności i ryzyka*. Łódź: Politechnika Łódzka.
- Niemcewicz, P. (2018). Ekonomia behawioralna – hybryda teorii i eksperymentu. *Studia i Prace WNEiZ US*, 51(1), 9–19. DOI: 10.18276/sip.2018.51/1-01.
- Oosterbeek, H., van Praag, M., Ijsselstein, A. (2010). The impact of entrepreneurship education on entrepreneurship skills and motivation. *European Economic Review*, 54(3), 442–454. DOI: 10.1016/j.euroecorev.2009.08.002.
- Parker, S.C. (2005). *The economics of entrepreneurship. What we know and what we don't*. Boston, Delft: Foundations and Trends in Entrepreneurship.
- Penc, J. (1997). *Leksykon biznesu*. Warszawa: Wydawnictwo Placet.
- Pindelski, M. (2012). Paradygmaty holistycznego wariabilizmu oraz sprawczości w naukach o zarządzaniu. *Organizacja i Kierowanie*, 2(151), 23–32.
- Piórkowska, K. (2012). Zarządzanie strategiczne w kontekście typów nauk i ich odmienności metodologicznej. *Prace Naukowe WWSZiP*, 22(2), 37–45.
- Przybyła, H. (2005). Adam Smith – prekursor etyki gospodarczej. *Studia Ekonomiczne. Akademia Ekonomiczna w Katowicach*, 35, 11–49.
- Rotengruber, P. (2005). Etyka biznesu jako narracja polityczna. W: J. Sójka (red.), *Etyka biznesu „po Enronie”* (s. 161–169). Poznań: Wyd. Fundacji Humaniora.
- Safin, K. (red.). (2002). *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości w regionach o nomenklaturze przemysłowej*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego we Wrocławiu.
- Samadi, A.H. (2019). Institutions and entrepreneurship: unidirectional or bidirectional causality? *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 9(3), 1–16. DOI: 10.1186/s40497-018-0129-z.
- Siuta, B. (2002). Bariery przedsiębiorczości i rozwoju polskich firm. W: K. Jaremczuk, J. Pośluszny (red.), *Uwarunkowania sukcesu przedsiębiorstwa* (s. 268–279). Przemysł: WSAiZ.
- Siuta-Tokarska, B. (2008). Istota i realia przedsiębiorczości we współczesnej gospodarce w Polsce. W: R. Borowiecki, A. Jaki (red.), *Doskonalenie procesu zarządzania przedsiębiorstwem w obliczu globalizacji: z teorii i praktyki* (s. 419–431). Kraków: Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Siuta-Tokarska, B. (2013). Zasadnicze aspekty pomiaru przedsiębiorczości. *Organizacja i Kierowanie*, 3(156), 91–106.
- Stam, E., van Stel, A. (2011). Types of Entrepreneurship and Economic Growth. W: A. Szirmai, W. Naude, M. Goedhuys (red.), *Entrepreneurship, Innovation and Economic Development* (s. 78–95). Oxford: Oxford University Press.
- Starnawska, M. (2012). Przedsiębiorczość instytucjonalna i jej formy w gospodarce – przegląd ujęć. *Acta Universitatis Lodzensis Folia Oeconomica*, 270, 329–336.

- Stevenson, H., Jarillo, J.C. (2007). A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management. W: A. Cuervo, D. Ribeiro, S. Roig (red.), *Entrepreneurship. Concepts, theory and perspective* (s. 155–170). Berlin, Heidelberg: Springer.
- Strawiński, W. (1999). Odmiany scjentyzmu. *Filozofia Nauki*, 7/1/2, 43–50.
- Sudoł, S. (1999). *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Teoria i praktyka zarządzania*. Toruń: TNOiK. Dom Organizatora.
- Szczepański, J. (1958). Funkcje właściciela, przedsiębiorcy i załogi w gospodarce kapitalistycznej i socjalistycznej. *Ruch Prawniczy i Ekonomiczny*, 20, 199–220.
- Targalski, J. (red.). (2014). *Przedsiębiorczość i zarządzanie małymi i średnimi przedsiębiorstwami*. Warszawa: Difin.
- Wach, K. (2015). Przedsiębiorczość jako czynnik rozwoju społeczno-gospodarczego: przegląd literatury. *Przedsiębiorczość – Edukacja*, 11, 11–36.
- Zioło, Z. (2012). Miejsce przedsiębiorczości w edukacji. *Przedsiębiorczość – Edukacja*, 8, 10–23.
- Zioło, Z. (2015). Przedsiębiorczość jako czynnik rozwoju społeczno-gospodarczego układów przestrzennych. *Przedsiębiorczość – Edukacja*, 11, 8–23. DOI: 10.24917/20833296.11.2.
- Żmija, K. (2019). Przedsiębiorczość pozarolnicza w procesach dywersyfikacji gospodarstw rolnych w Polsce. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, 20, 1(2), 55–67.
- Zarządzanie z ludzką twarzą. Personalizm jako narzędzie rozwoju firm, organizacji i instytucji publicznych* (2018). Warszawa: Laboratorium Więzi.

Streszczenie

W publikacji podjęto tematykę przedsiębiorczości w wymiarze teoretycznym. Artykuł opracowano na podstawie metody szeroko zakrojonej analizy i krytyki piśmiennictwa, a jako cel pracy wskazano na próbę uchwycenia istoty przedsiębiorczości oraz spojrzenia na nią przez pryzmat jej funkcji. Sformułowane zostały dwa pytania badawcze, na które poszukiwano odpowiedzi. Wartością dodaną tej pracy jest ukazanie perspektywy holistycznego podejścia do przedsiębiorczości, opartej na zachowaniu spójności ontologiczno-ontycznej, odnoszącej się do zagadnień antropologii filozoficznej, dla której – w tym ujęciu fundamentem – jest personalizm. Przyjęcie perspektywy holistycznej, opartej na fundamencie personalistycznym, podyktowane było podstawowymi założeniami tego nurtu współczesnej filozofii, gdzie centrum zainteresowań stanowi całokształt zagadnień związanych z miejscem i rolą osoby w otaczającym świecie, a także stosunku człowieka do jego wytworów, dzieł, które mogą stanowić efekt działań przedsiębiorczych. Tak przyjęta perspektywa badawcza – zdaniem autorki – pozwala na zapewnienie rozwoju trzech bazowych kategorii wartości, których znaczenie dla realizacji przedsiębiorczości jest niepodważalne. Są to wartości:

- związane z rozwojem osobistym jednostki – przedsiębiorczego człowieka,
- mające swe odzwierciedlenie w relacjach społecznych i gospodarczych, a także
- o charakterze mieszanym.

Podjęte rozważania teoretyczne pozwoliły na opracowanie modelowego ujęcia holistycznego podejścia do przedsiębiorczości, który stanowi autorski, twórczy wyraz refleksji naukowej, ze wskazaniem na nowe odkrycie funkcji przedsiębiorczości w duchu personalizmu, jako: funkcji personalistycznej, przedsiębiorcy-personalisty, czynności menedżerskich w wymiarze personalistyczno-fenomenologicznym oraz jako funkcji rynku, opartej na personalizmie ekonomicznym.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość, personalizm, model.

The essence of entrepreneurship and its functions. Personalistic foundation in the light of holism

Summary

The publication shows problems connected with entrepreneurship in their theoretical dimension. It has been worked out on the basis of a wide critical analysis of the academic literature. The aim of this scientific work is an attempt to capture the essence of entrepreneurship and to look at entrepreneurship from the perspective of its functions.

Two research questions have been posed, and the answers to them have been looked for. A kind of added value to this particular work is an attempt to show the holistic approach to entrepreneurship which is based on preserving the noumenal and the ontological congruency. This perspective refers to the problems of philosophical anthropology, the foundation of which is personalism. The adoption of a holistic perspective, based on a personalistic foundation, was dictated by the basic assumptions of this current form of modern philosophy, where the centre of interest are issues related to the place and role of a person in the surrounding world, as well as man's attitude to his products, and works that can be the result of entrepreneurial activities. The research perspective presented in this way enables, according to the author, to ensure the development of three basic categories of values, the importance of which is indisputable in the implementation of entrepreneurship ideas. These are the values:

- related to the personal development of an individual – an entrepreneurial person,
- reflected in social and economic relations, and also
- of a mixed nature.

The theoretical divagations have also made it possible to work out the model of a holistic perspective of an approach to entrepreneurship which constitutes the unique, creative way of scientific reflection pointing out to the discovery of the entrepreneurship functions perceived as: personalistic function, personalistic entrepreneur, managerial activities seen as personalistic and phenomenological as well as a market function based on economic personalism.

Keywords: entrepreneurship, personalism, model.

JEL: L26, Z13.

dr Łukasz Speer¹ 

Uniwersytet Wrocławski

Produkcja partnerska (*peer production*): istota i zastosowanie

WPROWADZENIE

Głosy wskazujące na konieczność większego ukierunkowania się na innowacyjność wydają się być powszedniością, a nowoczesne sposoby wytwarzania dóbr w oparciu o wiedzę stają się podstawą nowoczesnej gospodarki. Choć nie sposób odmówić słuszności temu pogładowi, nie należy zapominać, że wprowadzanie innowacji może nieść za sobą pewne ryzyka. Zagrożony negatywnymi aspektami wdrażania gospodarki innowacyjnej może być szeroki zakres podmiotów, począwszy od osób fizycznych, skończywszy na całych jednostkach administracyjnych lub regionach. Wykluczeniem zagrożone stają się osoby i podmioty nieposiadające dostępu do środków finansowych i infrastruktury, oddalone od ośrodków naukowych lub dużych ośrodków miejskich. Podmioty te nie mają szansy na równe konkurowanie z tymi podmiotami, które posiadają odpowiednie zasoby lub są usytuowane w miejscach korzystnych z punktu widzenia gospodarki opartej na wiedzy.

Z drugiej strony, gospodarka oparta na wiedzy i nowoczesnych środkach komunikacji daje szansę mniejszym podmiotom i osobom z regionów zagrożonych wykluczeniem wejścia w obieg gospodarczy. Współczesne wytwarzanie dóbr opiera się w większej mierze na zaangażowanej wiedzy i zasobach intelektualnych niż zarządzaniu zasobami rzeczowymi. Narzędzia nowoczesnej komunikacji umożliwiają łączenie rozproszonych uczestników rynku i zapewniają dostęp do dóbr i wiedzy bez konieczności fizycznego przemieszczania się. W takim stanie rzeczy oprócz kapitału intelektualnego znaczenia nabiera również wola działania oraz umiejętność współpracy.

Mając na uwadze powyższe, celem artykułu jest identyfikacja koncepcji organizacji bądź modelu produkcji dóbr, który stawiłby czoła wyzwaniom nowej,

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: lspeer@o2.pl. ORCID: 0000-0001-8243-5208.

zglobalizowanej gospodarki opartej na wiedzy i mógł przyczynić się do zniwelowania nierówności społecznych i gospodarczych. W kontekście omówionej problematyki autor starał się wykazać, że remedium na zagrożenie wykluczenia i nierówności mogą być kooperatywne oraz sieciowe formy działalności. Charakteryzują się one tworzeniem dóbr w oparciu o wiedzę przez współpracujące ze sobą podmioty lub osoby. Działalność tychże charakteryzuje się lokalnym działaniem lub działaniem nieterytorialnym, gdy miejscem aktywności jest przede wszystkim sieć wirtualna.

Obraną przez autora metodą badawczą jest analiza literatury przedmiotu. W niniejszym artykule, ze względu na ograniczoną objętość artykułu, autor starał się zwięźle przedstawić pojęcie i charakterystykę przedmiotu badań w kontekście pozytywnego oddziaływania na niwelowanie nierówności społecznych i gospodarczych oraz wpływu na to, aby wzrost gospodarczy przebiegał równomierniej i w sposób bardziej zrównoważony. Choć artykuł nie proponuje szczegółowych rozwiązań ani nie nakreśla konkretnych modeli, stanowi teoretyczne podstawy dla dalszych badań, w tym badań natury empirycznej.

SIATKA POJĘCIOWA

Zjawisko socjoekonomiczne, które opiera swoje istnienie na współpracy oraz wykorzystywaniu innowacyjności, nazywane jest produkcją partnerską (ang. *peer production* lub *peer2peer production*, skrót P2PP lub P2P). Autor na potrzeby artykułu będzie stosował termin „produkcja partnerska” wraz z jego tłumaczeniem w języku angielskim oraz skrótem P2PP. Niektóre publikacje cytowane w artykule są publikowane zgodnie z ideą produkcji partnerskiej w wydawnictwach internetowych – w formie ogólnodostępnej, poprzez wydawnictwa internetowe recenzowane w formie *peer review* (pol. wzajemnej recenzji).

Najszerszym pojęciem, w zakres którego wchodzi produkcja partnerska jest gospodarka współpracy (ang. *collaborative economy*) lub w zależności od stanowiska, doktryny lub kontekstu – gospodarka współdzielenia (ang. *sharing economy*). Błędne lub niekonsekwentne tłumaczenie angielskich terminów w polskiej literaturze, lecz także rozbieżność w obrębie polskiego, jak i zagranicznego piśmiennictwa powoduje, że nie została sformułowana koherentna siatka pojęciowa terminów wchodzących w zakres gospodarki współpracy lub im pokrewnych, zarówno na gruncie polskim, jak i ponadnarodowym (Hendel, 2018, s. 195–200).

Peer production było jeszcze do niedawna postrzegane jako zjawisko związane z tworzeniem oprogramowania w ramach *open source* – o otwartym kodzie źródłowym rozwijanym przez społeczność odbiorców, którego kod źródłowy jest wydawany na podstawie licencji przyznającej użytkownikom prawa do badania, zmiany i rozpowszechniania tego oprogramowania (Czetwertyński,

2019, s. 349), ale także innych projektów związanych z szeroko pojętymi projektami sieciowymi lub softwareowymi. Jest to zauważalne w pracach twórców koncepcji produkcji partnerskiej, w szczególności Yochaia Benklera, lecz też autorów prowadzących badania głównie w węższych dziedzinach technicznych lub ekonomicznych, którzy analizowali *peer production* jako fenomen internetowy lub narzędzie do prowadzenia badań lub prac grupowych (Benkler et al., 2015, s. 180).

Istotne dla powstania omawianego fenomenu są prace Y. Benklera oraz Michela Bauwesa, uznawanych za twórców pojęcia produkcji partnerskiej, które dały podwaliny pod stworzenia pojęcia i opisanie tego fenomenu. Analiza prac twórców pojęcia produkcji partnerskiej oraz rozwoju tego fenomenu prowadzi do refleksji, że obejmują one przede wszystkim zagadnienia swoiste naukom społecznym, charakteryzując się pewnego rodzaju eklektyzmem i interdyscyplinarnością. Przejawia się on zarówno na poziomie przyjętej metody badawczej i poznawczej oraz przedmiotu podjętych rozważań, obejmujących analizę m.in. czynników psychologicznych, ekonomicznych, historycznych, socjologicznych oraz prawnych.

Produkcja partnerska jest definiowana przez Y. Benklera jako forma otwartej twórczości i dzielenia pracy wykonywanej online przez grupy ludzi, którzy: ustanawiają i wykonują obrane z góry cele w zdecentralizowanym sposobie działania; kierują się zróżnicowanymi motywami, w szczególności tymi niepieniężnymi; oddzielają stosunki zarządcze od wyłącznych form własności i umów wielostronnych, w szczególności, gdy projekty są zarządzane jako *open commons* lub inny sposób, w którym to modelu zarządczym wykorzystuje się wiedzę, zaangażowanie i autorytet w większym stopniu niż stosunki oparte na kontraktowości lub środkach ochrony prawnej danej jednostki (Benkler, 2016, s. 91–92). Y. Benkler (2006, s. 400) zwraca także uwagę, że P2PP jest społecznym (ang. *social*) modelem wytwarzania dóbr, istniejącym obok modeli typu kontraktowego, rynkowego, menedżerskiego i państwowego. W powyższej, wydaje się podstawowej definicji P2PP, wyłaniają się jej istotne elementy: łączenie uczestników za pomocą sieci i działalność online, innowacyjność projektów, zróżnicowana motywacja do wspólnego działania członków danej grupy, decentralizacja projektów – szczególnie pod względem planowania, podziału zadań, wykonania i procesów decyzyjnych, rozdzielenie stosunków własnościowych i stosunków kontraktowych organizacji (uczestników) od stosunków zarządczych i menedżerskich (Benkler, 2016, s. 92–94).

Należy wpieryw zauważyć, że najpowszechniejszym modelem organizacji przedsiębiorstwa, który urósł niemalże do rangi aksjomatu, jest model menedżerski, w którym rozdzielona jest własność od zarządzania danym przedsiębiorstwem, tzn. właściciel kapitału jest właścicielem przedsiębiorstwa, natomiast kierowanie i zarządzanie nim powierza się kadrze zarządzającej. W modelu tym

trudno dopatrywać się innych motywacji uczestnictwa w tego typu działalności niż zysk, zarówno rozumiany jako przyrost zasobów majątkowych wpływający na rachunek właścicieli, inwestorów itd., jak i przychód poszczególnych osób zatrudnionych w nim bądź pozostających w ścisłych i stałych relacjach, które godzą się na wykonywanie określonych czynności lub kierowanie innymi osobami w danym wymiarze czasu (Rogalska, 2014, s. 155–157; Wright, 2019, s. 17–18). Często bywa to mylone z tradycyjnym modelem prowadzenia działalności gospodarczej, w którym właściciel jest tożsamy z osobą zarządzającą, charakterystycznym obecnie dla małych przedsiębiorstw lub działalności gospodarczych prowadzonych w krajach, w których gospodarka dopiero się rozwija lub dopiero przyjęła model wolnorynkowy (Steindl, 1945, s. 22–23; Coase, 1937, s. 385–405). Należy również zwrócić uwagę, że część rozważań doktryny dotyczącej modeli działalności gospodarczej odnosi się w znacznej mierze do rozwiązań przyjętych w amerykańskim porządku prawnym oraz tradycji tamtejszego społeczeństwa, dlatego w badaniu zostały uwzględnione elementy porównawcze (Regiec, 2018; Waśniewski, 2011).

W modelach tych (menedżerskim i tradycyjnym) istnieje wyraźny podział na pracodawcę (niekoniecznie będącego osobą fizyczną), menedżera oraz pracownika. Osoby te łączy zależność kontraktowa, której podstawowymi cechami są wykonywanie pracy za określone wynagrodzenie i wytwarzanie określonych dóbr w obrębie przedsiębiorstwa, kierowanie innymi osobami lub podleganie nadzorowi kierowniczemu. Stosunki w tego rodzaju podmiotach, podobnie jak umowy zawarte pomiędzy ich stronami, mają charakter dwustronny, więc obie strony są zobowiązane do świadczenia względem siebie świadczeń określonego rodzaju (Papadimitropoulos, 2018, s. 841). W tym przypadku właściciel powinien wypłacać wynagrodzenie w zamian za świadczoną pracę lub wypracowane dobra. Chociaż zawiązanie umowy jest dobrowolne, po jego zawarciu stosunek pracy pomiędzy pracownikiem a pracodawcą opiera się na swego rodzaju przymusie, gdyż to stosunek umowy pomiędzy stronami i ewentualne negatywne skutki niewykonania gwarantują spełnienie umowy (Benkler et al., 2015, s. 179). Dotychczas wydawało się, iż jest to jedyny sposób na skoordynowanie wykonywania pracy w konkretnym celu przez określoną liczbę osób w danej organizacji, więc poddając analizie przedmiot rozważań, trzeba zauważyć dwa zjawiska wynikające z tego stanu rzeczy. Pierwsze tego typu twory są podzielone wyraźnie pomiędzy właściciela i kadre zarządzającą a z drugiej strony pracowników. Decyzje o charakterze zarządczym, koordynującym prace podejmowane są arbitralnie, więc samo wykonywanie pracy ma charakter przymusu, nawet jeżeli uprzednio poddano się umownie temu rygorowi. Natomiast możliwość skorzystania ze środków ochrony prawnej przez pracodawcę powoduje znaczną zmianę położenia publiczno-prawnego osób poddających się temu rygorowi względem drugiej strony umowy (Ramos, 2017, s. 76).

ORGANIZACJA GRUP P2PP

W przeciwieństwie do tradycyjnych modeli przedsiębiorstwa, w produkcji partnerskiej to nie osoby wyznaczone przez właściciela danego przedsiębiorstwa mają za zadanie nadzorować przestrzegania ustalonej organizacji pracy i jej efektów a zaangażowanie uczestników grupy na realizację projektu powinno decydować o przykładowym wypełnianiu zadań, współpracy pomiędzy poszczególnymi członkami i końcowym powodzeniu danego projektu. Istotna jest także, oprócz samomotywacji tychże osób, presja innych uczestników danego projektu lub organizacji o trwałej strukturze (ang. *peer pressure*), gdyż dla uczestnika większą motywacją niż kary porządkowe lub negatywne skutki niewywiązania się z umowy jest ostracyzm określonej grupy lub środowiska. Drugim negatywnym aspektem może być okoliczność nienależytego wypełnienia obowiązków skutkująca niepowodzeniem danego projektu (Czetwertyński, 2016, s. 504). W konsekwencji niepowodzenie to może wiązać się z negatywnymi skutkami majątkowymi dla danego uczestnika lub niespełnieniem celów motywujących do uczestnictwa w grupie bądź swego rodzaju wykluczeniem (Benkler, 2016, s. 110–113).

Każda organizacja bądź grupa musi jednakże posiadać, przynajmniej symbolicznego, lidera lub kierownika. W tradycyjnym modelu przedsiębiorstwa kierownikiem lub liderem danego obszaru zostaje zazwyczaj osoba wyznaczona przez właściciela w sposób władczy. Natomiast przywództwo w systemie produkcji partnerskiej może być efektem wyboru np. spośród członków grupy lub spoza niej, nieformalnego przywództwa w grupie poprzez naturalne wyłonienie lidera, organizację pracy ograniczającą potrzeby posiadania liderów i kierowników na rzecz pracy zadaniowej (Benkler, 2016, s. 110–113). Powyższe przykłady mają na celu wskazanie, jak kierowana i koordynowana jest grupa *peer production* oraz jak istotne są czynniki psychologiczne, aby dana społeczność poprzez współpracę mogła osiągać zamierzone cele w sposób najbardziej efektywny bez bezpośredniego i kierowniczego nadzoru pracy, którego naruszenie może skutkować negatywnymi konsekwencjami wynikającymi z postanowień kontraktowych, których egzekucji przestrzegają właściwe organy władzy publicznej (Pedersen, 2010, s. 65–66). W zamyśle twórców tego systemu, organizacja grupy produkcji partnerskiej powinna opierać się na funkcji koordynującej a nie kontrolnej lidera, zadania powinny być rozdzielone w sposób umożliwiający ich realizację bez odgórnego kierownictwa, a zamiast kierowników powinni występować liderzy, którzy swoim autorytetem i doświadczeniem, a nie na mocy powołania, mniej lub bardziej formalnie kierowaliby grupą (de Filippi, 2015, s. 470).

Brak narzuconego odgórnie kierownika w wykonywaniu zadań wskazuje, że jednostki biorące udział w produkcji partnerskiej same organizują swoją pracę, dostosowując się do potrzeb danego zadania, jednocześnie dbając o jej jakość oraz poświęcając potrzebny nakład czasu dla realizacji swoich zadań (Ramos,

2017, s. 76). Dlatego istotnym elementem *peer production* jest merytokracja rozumiana jako zdobywanie popularności i posłuchu ze względu na swoją wiedzę i umiejętności. Wspomnienia jednak wymaga, że poleganie na współpracy i merytoryce nie oznacza, że wykluczone zostają modele przywództwa opartego na charyzmie lub wizji lidera, podobnie w przypadku zastosowania procedur bądź innych elementów kojarzonych z tradycyjnym przedsiębiorstwem, które są stosowane w P2PP pod warunkiem, że nie wypacza to jego charakteru (de Filippi, 2015, s. 470).

Natomiast M. Bauwens (Bauwens et al., 2019, s. 2–6; Bauwens, 2006) wskazuje niewymienione przez Y. Benklera aspekty, które mogą pomóc w zdefiniowaniu P2PP: relacje społeczne, w których uczestnicy posiadają swobodę łączenia się; infrastruktura technologiczna pozwalająca na ww. łączenie się i poszerzanie tych relacji; możliwości rozwinięcia nowego modelu produkcji i praw własności poprzez wdrożenie P2PP; elastyczność przejawiająca się możliwościami przekształcenia w kierunku gospodarki przyjaznej człowiekowi i środowisku.

Istotnym elementem definicji produkcji partnerskiej ukutej przez M. Bauwensa (Bauwens et al., 2019, s. 2–6; Bauwens, 2006), o której nie było mowy u Y. Benklera (Benkler, 2016, s. 110–113), jest możliwość rozwinięcia nowego modelu produkcji i praw własności poprzez wdrożenie P2PP. Zgodnie z myślą M. Bauwensa (2006), *peer production* powinna być przede wszystkim grupą bądź rozproszoną organizacją o horyzontalnej strukturze, która wytwarza wartość (materialną lub niematerialną) na własne potrzeby. Aczkolwiek, sam M. Bauwens bierze pod rozwagę, że jest to założenie trudne do zrealizowania. Przyjmuje on, że odejście od kapitału jako jednego z czynników kształtujących wzajemne relacje oraz spełniania potrzeb rynku na rzecz wzajemnych potrzeb grupy wymaga ewolucji dotychczasowych stosunków między państwem, rynkiem i jego uczestnikami, zarówno na poziomie socjoekonomicznym, jak i psychologicznym. Zdaniem M. Bauwensa dynamika tych zmian będzie wiązać się z rozwojem technologicznym i idącym za tym postępowaniem społecznym skutkującym wykształceniem się nowych form produkcji, zarówno wytwórczości dóbr materialnych, jak i niematerialnych. Natomiast *peer production* ma szansę stać się dominującym sposobem na alokację zasobów i pomnażanie wartości koniecznych dla życia człowieka, wypierając tym samym obecne relacje na tym polu. Zdaniem pioniera produkcji partnerskiej, społeczeństwo, w którym podstawowymi wartościami byłyby współdzielenie, sieciowość, współpraca, niekiedy altruizm, spełniałoby te warunki.

Y. Benkler i M. Bauwens w swoich pracach usiłują nakreślić zarówno zasady organizacji i działalności sieci partnerskiej (ang. *peers*), ich wpływu na system socjoekonomiczny bytu człowieka, jak i kierunki rozwoju tego systemu. Dla Y. Benklera kluczową wartością jest m.in. zbudowanie społeczeństwa współpracy opartego na uczciwości, moralności i wartościach, będącego odpowiedzią dla współczesnego Lewiatana – miejsca zamieszkiwanego przez ludzi będących

zasadniczo egoistycznymi, nad którymi może zapanować i kontrolować jedynie władca, w tym przypadku władza publiczna. Natomiast M. Bauwens wyraża pogląd, że jego wizja nie ma na celu stworzenia utopii, lecz rozwiązanie pewnych problemów społecznych i jest on świadom, że na ich miejsce mogą pojawić się nowe problemy wynikające z powszechnego stosowania fenomenu produkcji partnerskiej, jednakże pomimo tych niedoskonałości, stanowiłoby to postęp dla ludzkości i kolejny etap w jej rozwoju.

MOTYWACJE UCZESTNIKÓW GRUP P2PP

Peer production w oczach autorów pojęcia jawi się jako sposób na naprawienie wielu niedoskonałości współczesnego systemu socjoekonomicznego oraz jako pewien model określający część relacji społecznych, gospodarczych pomiędzy obywatelami, jak i pomiędzy państwem a obywatelem, więc nosi cechy systemu. Warto zauważyć, że teoria produkcji partnerskiej nierzadko opisuje stany idealne. Prakseologiczne zacięcie jej twórców sprawia, że w swoich rozważaniach biorą pod uwagę możliwość praktycznego zastosowania idei, istnienie stanów przejściowych, a sfera ideologiczna jest jedynie tłem dla praktyki i nie stanowi bezwzględneho wzorca postępowania. Są to kolejne względy, dla których produkcja partnerska wydaje się być doskonałym środowiskiem dla tworzenia i wdrażania innowacji, gdyż idea odgrywa rolę kierunkowskazu dla działań, ale nie jest elementem krępującym ich skuteczność, jeżeli zachodzą w danym przypadku rozbieżności (Troxler, 2010, s. 16).

Podstawą funkcjonowania *peer production* jest współpraca, postrzegana zarówno przez pryzmat nauk ekonomicznych, lecz również rozważań o moralności, etyki i ładzie społecznym. Piśmiennictwo opisujące fenomen produkcji partnerskiej jako podbudowę ideologiczną wykorzystuje opisane w pracach Elinor Ostrom przykłady korzyści płynące ze współpracy a nie rywalizacji. Współpraca ta przejawia się m.in. w korzystaniu ze wspólnych zasobów (tzw. *commons*, pol. rzecz wspólna) i ich dzieleniu oraz niekiedy podziału pracy w ustalony wcześniej sposób, aby zasoby te były wystarczające dla wszystkich członków danej wspólnoty, co zostało zobrazowane m.in. na przykładach mieszkańców górskich rejonów Szwajcarii i Japonii w pozyskiwaniu drewna, rybaków korzystających ze wspólnych łowisk na morzach wokół Japonii czy też korzystających ze wspólnych systemów irygacyjnych mieszkańców Filipin lub Hiszpanii (Ostrom, 1990, s. 61–78; Ostrom, 2000, s. 152; Verrax, 2019, s. 200–201).

Ze względu na dominujący w obecnym świecie nauk ekonomicznych paradygmat ekonomii neoklasycznej szczególnie podkreślający rolę konkurencji, warto omówić niektóre elementy współpracy, istotne dla analizy produkcji partnerskiej. Zespół autorów pod kierownictwem Y. Benklera (Algan et al., 2013) z zebranych przez siebie wyników badań wyszczególnił następujące motywy

współpracy: (1) altruizm, (2) wzajemność, (3) wizerunek. Współpraca oznacza wspólne wykonywanie pracy ku wspólnemu celowi lub chęć do bycia pomocnym, gdy jest się o to poproszonym (Oxford), natomiast altruizm bywa definiowany jako troska o dobro i szczęście innych ludzi oraz gotowość do poświęcenia swojego dobra, nawet jeśli nie przyniesie to korzyści tej osobie (Oxford). Zarówno w kontekście omówienia czynników determinujących współpracę, jak i motywacji do podejmowania działań w zakresie produkcji partnerskiej, współpraca jest niekiedy mylona z altruizmem, co jest oczywiście poglądem błędnym. Altruizm, jak wskazują zespolone wyniki badań, może być powodem podjęcia współpracy i tym samym działalności w ramach produkcji partnerskiej, natomiast z altruistycznymi pobudkami można łączyć udział np. w tworzeniu oprogramowania *open source* w szczytnym celu, społecznych sieci pomocy lub innych inicjatyw zmieniających rzeczywistości na lepsze bez przynoszenia jakiegokolwiek korzyści tej osobie (Algan et al., 2013).

Drugim, również istotnym elementem motywującym do współpracy jest wzajemność. W odróżnieniu od altruizmu, wzajemność jest związana z dostarczeniem jednostce określonego dobra lub przysługi i wyzwolenie w tej jednostce poczucia zobowiązania się do odwzajemnienia się – określane jest to zasadą *do ut des* – daję abyś dawał (Spaeth, Niederhöfer, 2021, s. 128). Jest ona postrzegana jako element więziotwórczy pomiędzy jednostkami tworzącymi społeczeństwo poprzez wzajemne zobowiązanie, natomiast odwzajemnianie jest wciąż silną społeczną regułą moralną, nakazującą odplacenie się za otrzymane korzyści, co czyni to odplacenie się przejawem dobrej woli, nieobwarowane nakazem jak w przypadku wielu stosunków cywilnych (Spaeth, Niederhöfer, 2021, s. 128). W relacjach pomiędzy członkami produkcji partnerskiej, wzajemność ta może przybrać wiele postaci. Najbardziej powszechnym świadczeniem wzajemnym wydaje się być zapłata pieniężna za wykonaną lub świadczoną pracę, aczkolwiek trzeba pamiętać, że w tym przypadku sama okoliczność występowania wzajemności w tego rodzaju stosunkach umownych nie oznacza zrównania z ustawowym stosunkiem pracy lub innymi formami przyporządkowania znanymi z jednego z tradycyjnych modeli przedsiębiorstwa, jeżeli warunki jej wykonywania są charakterystyczne dla produkcji partnerskiej.

W odniesieniu do polskiego systemu prawnego, zgodnie z art. 487 § 2 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (t.j. Dz.U. z 2020 r., poz. 1740 ze zm.) umowa jest wzajemna, gdy obie strony zobowiązują się, że świadczenie jednej z nich ma być odpowiednikiem świadczenia drugiej, natomiast zgodnie z art. 22 § 1 ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks pracy (t.j. Dz.U. z 2020 r., poz. 1320 ze zm.) przez nawiązanie stosunku pracy pracownik zobowiązuje się do wykonywania pracy określonego rodzaju na rzecz pracodawcy i pod jego kierownictwem oraz w miejscu i czasie wyznaczonym przez pracodawcę, a pracodawca – do zatrudniania pracownika za wynagrodzeniem.

Ostatnią wyszczególnioną motywacją do współpracy w obrębie sieci partnerskich jest wizerunek społeczny (ang. *social image*), który jest wartością najtrudniejszą empirycznie do zmierzenia ze wszystkich trzech typów motywacji. Ponadto, trzeba zauważyć, że bez poznania szczegółowych kategorii badawczych niektóre z analizowanych motywacji mogą się pokrywać lub może wydawać się, że wynikają one z siebie (Spaeth, Niederhöfer, 2021, s. 127–130; Zhu, 2015; Algan et al., 2013, s. 8–9).

Jak wskazują badania przedstawiane w literaturze przedmiotu, dobrze zorganizowane grupy produkcji partnerskiej przy wykorzystaniu potencjału innowacji, nowoczesnych form produkcji jak drukarki 3D (Moilanen, 2017; Kostakis et al., 2013, s. 798–800) czy zautomatyzowanej produkcji i designu (Braybrooke, Smith, 2020, s. 356–357) mogą wytwarzać nie tylko dobra niematerialne, natomiast stworzona struktura organizacyjna może nosić znamiona przedsiębiorstwa. Tego rodzaju organizacja pracy może być z powodzeniem wykorzystywana w formach działalności gospodarczej skierowanych na współpracę takich jak spółdzielnie, klastry, grupy produkcyjne czy też nieformalne grupy wytwarzające dobra niematerialne *digital commons* (Kostakis et al., 2013, s. 798–800).

Praca w obrębie tychże grup może być wykonywana na odległość, gdyż brak nadzoru kierowniczego sprawia, że każdy z uczestników samoistnie powinien utrzymywać dyscyplinę swojej pracy. Tak tworząca się sieć, zarówno w znaczeniu dosłownym – osób połączonych przy pomocy Internetu lub wspólnej infrastruktury, jak i sieci powiązań oraz wspólnych relacji przy tworzeniu projektów lub wspólnej, stałej pracy pozwala na stworzenie środowiska korzystającego ze wspólnych zasobów, rozwiązań bądź wartości przez członków grupy lub nawet wiele grup współpracujących ze sobą podobnie jak czynią to tradycyjne przedsiębiorstwa. Połączenie jednostek, a w dalszej kolejności grup produkcji partnerskiej daje okazję do poszerzania działalności, zrodzenia produktywnego środowiska opartego na ideach współpracy, szczególnie istotnego dla rozwoju lokalnych społeczności (Tuziak, 2020b s. 319). Jak wskazują niektóre dostępne badania, dostępność internetowych platform współpracy może stać się czynnikiem rozwojowym dla mniej rozwiniętych regionów, zapewniając zarówno narzędzia, jak i narzędzia dla prowadzenia działalności gospodarczej oraz w węższym zakresie dla współpracy z ewentualnymi partnerami biznesowymi (Miczyńska-Kowalska, Slonimska, 2020, s. 61), tym bardziej że zaznacza się tendencja do przesuwania działalności innowacyjnej z rozwiniętych regionów przemysłowych do regionów klasyfikowanych do tej pory jako peryferyjne. Połączenie w tego rodzaju sieci jest również elementem działającym stymulująco na wykształcenie się lokalnej przedsiębiorczości oraz zaufania pomiędzy partnerami biznesowymi (Miczyńska-Kowalska, Slonimska, 2020, s. 61; Tuziak, 2020a, s. 144–145) oraz w nauczaniu, prowadzeniu badań naukowych i szkoleniu zawodowym, szczególnie na odległość (Speer, 2021, s. 26–27).

PODOBNE KONCEPCJE

W literaturze przedmiotu można wyróżnić także inne, bliźniacze koncepcje, które pokrywają się w dużej mierze z założeniami twórców produkcji partnerskiej, lecz są oznaczone innymi terminami. Jednym z najczęściej opisywanych fenomenów tego typu jest *mass collaboration* (pol. zbiorowa współpraca). Od P2PP odróżnia ją założenie, że jedynie znaczna liczba uczestników może w nim współuczestniczyć i większa ich liczba może zwiększyć wartość danego projektu, zawiązywanego w konkretnym celu. W przypadku *mass collaboration* jednostki zaangażowane w projekt poprzez pracę i wymianę wartości (np. informacji, owoców pracy) tworzą jedną kolektywną wartość dzięki zespolonej mocy do wykonania danego zadania lub rozwiązania problemu. W wyniku tak zorganizowanej pracy powstaje niematerialna wartość dodana, a w przypadkach prac natury intelektualnej *collective intelligence* (pol. kolektywna inteligencja), którą piśmiennictwo określa jako wytwór współpracy znacznej liczby osób w wyniku wykonywania zadania o charakterze intelektualnym, zazwyczaj wynikający z zastosowania innowacyjności lub nowatorskich technologii, którego utylitarnym przeznaczeniem jest m.in. wspomaganie pracy tych jednostek i rozwiązywanie dalszych zadań poprzez syntezę danych zebranych przez grupę. Chociaż jest to kolaboratywna forma działania, *collective intelligence* może być oparte o konkurowanie ich członków w zakresie wymagającym uzyskania jak najlepszego rozwiązania problemu. W pracach opisujących *mass collaboration*, nie ma określonej zwartej wizji świata lub jej wpływu na społeczeństwo, zawarte są natomiast bardziej szczegółowe rozwiązania o charakterze organizacyjnym. Autorzy opisujący fenomen *mass collaboration* wskazują utylitarne zastosowanie tego fenomenu m.in. w takich dziedzinach jak przemysł, nauka i edukacja bądź zarządzanie wskazując podobne przykłady jej zastosowania co produkcji partnerskiej, stosując często te terminy wymiennie lub określając je jako podtypy.

Kolejnym z modeli opartych o współpracę, wymagającym wyszczególnienia jest redystrybuowana wytwórczość (ang. *redistributed manufacturing*). Jest to koncepcja, która wychodzi naprzeciw potrzebie sprowadzenia produkcji przemysłowej do kraju, z którego została pierwotnie przeniesiona, lecz z dużych zakładów produkcji przemysłowej do mniejszych, rozproszonych, konfigurowalnych fabryk i instalacji przemysłowych, których funkcjonowanie opiera się w znacznej mierze na nowoczesnych, cyfrowych technologiach. Redystrybuowana wytwórczość ma w swoim założeniu odpowiadać na współczesne wyzwania produkcyjne związane ze zmieniającymi się warunkami organizacyjnymi, łańcuchami wartości i dostaw, związanymi z postępowaniem w dziedzinie organizacji wytwórczości, inżynierii, nowych technologii i jej stosowania, podważając tym samym dotychczasowe wzorce produkcji w różnych dziedzinach nauk technicznych, ekonomicznych bądź społecznych. Immanentną cechą redystrybuowanej wytwórczości jest uczestnic-

two szeregu oddzielnych obiektów lub podmiotów w procesie produkcji, którego wynik czy też końcowy produkt jest tożsamy lub jego jakość jest ustandaryzowana, jeżeli np. efekt końcowy będzie zależał od indywidualnego zamówienia. Działalność tychże podmiotów opiera się na zdecentralizowanej sieci, pozwalającej na elastyczność w działaniu, oszczędność i dbałość o środowisko, częstokroć na platformach cyfrowych stworzonych do wymiany informacji lub łączenia uczestników procesu produkcyjnego. Tego rodzaju sieć powiązań dystrybuje również wytwarzanie wartości, ale także ryzyko i odpowiedzialność uczestników.

WNIOSKI

Produkcja partnerska w znacznym stopniu ma charakter idei wyznaczającej cel i kierunek działania oraz określającej pryncypia tego rodzaju przedsięwzięć. Koncepcja ta ma potencjał rozwinięcia się do praktycznego stosowania na szerszą skalę. Poleganie na współpracy grupy osób dążących do wspólnego celu i dzielących pomiędzy siebie zadania, które są wykonywane przy użyciu nowoczesnych narzędzi komunikacji z nastawieniem na innowacyjność i wydajność, wydaje się być skutecznym modelem organizacji pracy lub modelem przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo to może składać się z osób oddalonych od siebie lub podejmujących lokalnie wspólną inicjatywę i może stanowić alternatywę dla najpopularniejszych dotychczas modeli zarządzania i własności przedsiębiorstw.

Oparcie relacji przy tworzeniu grupy produkcji partnerskiej na współpracy oraz inicjatywie własnej sprzyja tworzeniu silnej wykraczającej poza wspólny cel gospodarczy siatki powiązań. Swego rodzaju wartością dodatkową jest stworzenie szerszych relacji zarówno pośród członków grupy, jak i społeczności, w obrębie której jej członkowie się obracają. Może być to zarówno społeczność w miejscu prowadzenia działalności lub zamieszkania, a także społeczność wspólnych powiązań celów lub powiązań sieciowych za pomocą nowoczesnych środków komunikacji.

W wyniku działalności grup produkcji partnerskiej mogą być wytwarzane dobra materialne i niematerialne mogące zaspokajać potrzeby lokalnej społeczności lub będące przedmiotem dalszego obrotu gospodarczego. Działalność tego rodzaju inicjatyw na szczeblu lokalnym ma duży potencjał do aktywizacji okolicznej społeczności, stworzenia lub wzmocnienia lokalnych sieci przedsiębiorczości, współpracy z samorządem, podejmowania inicjatyw wykraczających poza dany region.

Produkcja partnerska jest ideą prowadząca do organizacji pracy, która wydaje się odpowiadać części potrzeb gospodarki opartej na wiedzy, poprzez co przejawia potencjał do niwelowania ryzyk społecznych wynikających z wdrażania innowacji. Ze względu na jej omówione w artykule cechy, może się przyczynić do zmniejszenia nierówności i wykluczenia poprzez aktywację społeczną, stworzenie nowych miejsc pracy, wprowadzenie innowacji. We wnioskach płynących z analizy wypa-

dałoby jeszcze zauważyć, że w gospodarce opartej na wiedzy tego rodzaju grupy stanowić mogą konkurencję dla już istniejących podmiotów o ugruntowanej pozycji rynkowej.

Ze względu na to, że autor przeprowadził analizę literatury, warto byłoby przeprowadzić w przedmiotowym zakresie pogłębione badania innymi metodami badawczymi. Badania o charakterze porównawczym i empirycznym mogłyby określić rozwiązania i warunki funkcjonowania i wykorzystania potencjału produkcji partnerskiej na gruncie polskim.

BIBLIOGRAFIA

- Algan, Y., Benkler, Y., Morell, M., Hergueux, J. (2013). Cooperation in a Peer Production Economy Experimental Evidence from Wikipedia. *Conference: NBER Summer Institute. SI 2013 Economics of IT and Digitization Workshop*.
- Bauwens, M. (2006). The Political Economy of Peer Production. *Post-autistic Economics Review*, 37, 3.
- Bauwens, M., Kostakis, V., Pazaitis, A. (2019). *Peer to Peer: The Commons Manifesto*. London: University of Westminster Press.
- Benkler, Y. (2006). Common-Based Peer Production and Virtue. *The Journal of Political Philosophy*, 14(4), 349–419.
- Benkler, Y. (2016). *Peer production and cooperation*. W: J. Bauer, M. Latzer (red.), *Handbook on the Economics of the Internet* (s. 91–119). Cheltenham – Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Benkler, Y., Shaw, A., Hill, B.H. (2015). *Peer Production: A Form of Collective Intelligence*. W: T. Malone, M. Bernstein (red.), *Handbook of Collective Intelligence*. Cambridge: MIT Press.
- Braybrooke, K., Smith, A. (2020). *Makerspaces and peer production: Spaces of possibility, tension, postautomation, or liberation?* W: M. O’Neil, C. Pentzold, S. Toupin (red.), *The Handbook of Peer Production* (s. 347–358). Malden: Wiley-Blackwell.
- Coase, R.H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica New Series*, 4(16), 386–406.
- Czetwertyński, S. (2016). Peer Production in the Internet and Unauthorized Copying of an Intellectual Property in the Bit-Torrent Network. *Oeconomia Copernicana*, 7(3), 501–513. DOI: 10.12775/OeC.2016.029.
- Czetwertyński, S. (2019). *Morfologia nieautoryzowanego kopiowania*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Filippi de P. (2015). *Translating Commons-Based Peer Production Values into Metrics: to-wards Commons-based Crypto-Currencies*. W: D. Lee, K. Chuen (red.), *Handbook of Digital Currency* (s. 463–481). Elsevier: Academic Press.
- Hendel, M. (2018). Współdzielenie w gospodarce. Syntetyczne ujęcie zjawiska. *Studia Ekonomiczne*, 3–4, 188–204.
- Kostakis, V., Fountouklis, M., Drechsler, W. (2013). Peer Production and Desktop Manufacturing: The Case of the Helix_T Wind Turbine Project. *Science, Technology, & Human Values*, 38(6), 773–800. DOI: 10.1177/0162243913493676.

- Miczyńska-Kowalska, M., Slonimska, M. (2020). Network mechanisms for supporting entrepreneurially weak regions. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 62 (2/2020), 47–61. DOI: 10.15584/nsawg.2020.2.3.
- Moilanen, J. (2017). 3D Printing Focused Peer Production Revolution in design, development and manufacturing. *Acta Universitatis Tamperensis*, 2298.
- Ostrom, E. (2000). Collective Action and the Evolution of Social Norms. *Journal of Economic Perspectives*, 14(3), 137–158. DOI: 10.1257/jep.14.3.137.
- Ostrom, E. (1990). Governing the Commons. The Evolution of Institutions for collective action. Cambridge: Cambridge University Press. DOI: 10.1017/CBO9780511807763.
- Papadimitropoulos, V. (2018). Commons-Based Peer Production in the Work of Yochai Benkler. *tripleC*, 16(2), 835–856.
- Pedersen, J.M., (2010). Free Culture in Context: Property and the Politics of Free Software. *The Commoner*, 14, 50–136.
- Ramos, J. (2017). The Rise of Commons Based Economic Governance. *Journal of Futures Studies*, 22(1), 73–88. DOI: 10.6531/JFS.2017.22(1).A73.
- Regiec, A. (2018). Amerykańska spółka corporation. *Przegląd Prawa Handlowego*, 6(310), 48–57.
- Rogalska, E. (2014). Przedsiębiorstwo w ujęciu menedżerskich teorii firmy. *Oeconomia Copernicana*, 1, 153–174. DOI: 10.12775/OeC.2014.009.
- Spaeth, S., Niederhöfer, S. (2021). *User Motivation in Peer Production*. W: M. O’Neil, Ch. Pentzold, S. Toupin (red.), *Handbook of Peer Production* (s. 126–136). Malden: Wiley-Blackwell.
- Speer, Ł. (2021). Peer Production: Management, Educational Application, and Their Prospects. *Isletme Business Journal*, 2(2), 15–27.
- Steindl, J. (1945). Capitalist Enterprise and Risk. *Oxford Economic Papers*, 7, 21–46.
- Troxler, P. (2010). *Commons-Based Peer-Production of Physical Goods: Is There Room for a Hybrid Innovation Ecology?*. Rochester: Social Science Research Network.
- Tuziak, A. (2020a). Peryferyjność a nierówności i dysproporcje rozwojowe na poziomie regionalnym. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 59(3/2019), 131–148. DOI: 10.15584/nsawg.2019.3.9.
- Tuziak, A. (2020b). Social foundations of functioning and development of local communities. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 62(2/2020), 309–323. DOI: 10.15584/nsawg.2020.2.20.
- Verrax, F. (2019). *Elinor Ostrom or the Revolution of the Commons*. W: Th. Hoerber, A. Anquetil (red.), *Economic Theory and Globalization* (s. 195–220). London: Springer International Publishing.
- Waśniewski, K.A. (2011). *Decyzje inwestycyjne współczesnej korporacji – dylematy racjonalności*. Kraków: Oficyna Wydawnicza AFN.
- Wright, W. (2019). *Temporality and Collaboration in Entrepreneurial Ownership and Finance*. W: J. Reurer, Sh. Matusik, J. Jones (red.), *The Oxford Handbook of Entrepreneurship and Collaboration* (s. 17–34). Oxford: Oxford University Press.
- Zhu, H. (2015). *Essays on Achieving Success in Peer Production: Contributor Management, Best Practice Transfer and Inter Community Relationship, Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree of Doctor of Philosophy*. Pobrane z: <http://reports-archive.adm.cs.cmu.edu/anon/hcii/CMU-HCII-15-103.pdf> (2022.06.29).

Streszczenie

Artykuł ma na celu identyfikację modelu organizacyjnego, który mógłby stawić czoła zagrożeniom, jakie niesie za sobą współczesna gospodarka. Gospodarka oparta na wiedzy niesie za sobą oprócz ewidentnych korzyści także zagrożenia. Konieczność wprowadzania innowacji oraz przestawienie ciężaru działalności z wytwarzania dóbr w oparciu o zarządzanie zasobami rzeczowymi na zarządzanie wiedzą i wykorzystywanie zasobów intelektualnych wymaga dostępu do odpowiednich zasobów i infrastruktury. Sprawia to, że uwydatniają się różnice pomiędzy dużymi a mniejszymi podmiotami. Natomiast pomimo wzrostu gospodarczego, nierówności mogą pogłębiać się, a tym samym może dochodzić do wykluczenia. W artykule autor analizuje koncepcję produkcji partnerskiej (ang. *peer production*), modelu organizacyjnego zwanego fenomenem sieciowym, angażującego pracę wielu osób połączonych sieciowo. Wytwarzanie dóbr w tym modelu odbywa się w oparciu o współpracę, samoorganizację pracy, tworzenie społeczności oraz ukierunkowaniu na innowacyjność i nowe technologie. Autor posługując się metodą analizy literatury przedmiotu wskazuje, że dzięki jej cechom, produkcja partnerska może zmniejszać nierówności społeczne i przyczyniać się do rozwoju gospodarczego.

Słowa kluczowe: produkcja partnerska, współpraca, ekonomia społeczna.

Peer production: essentials and application*Summary*

The article identifies an organisational model that could face the threats posed by the modern economy. A knowledge-based economy, apart from obvious benefits, also carries threats. Implementing innovations and transforming the production of goods based on physical resources to the production of goods based on knowledge and intellectual resources requires access to appropriate assets and infrastructure. Since only a part of enterprises can afford to implement a digital transition, unequal differences between large and smaller entities stand out. Despite economic growth, inequalities may worsen and hence may lead to exclusion, especially in locations far from development areas. In the article, the author analyses the concept of peer production, an organisational model referred to as a network phenomenon. Its functioning involves the work of several people connected by a network and at the same time connected in a network. The production of (material and nonmaterial) goods in this model is based on cooperation, self-organisation of work, community building, and a focus on innovation and new technologies. The results of a literature review research methodology indicate that thanks to the features of peer production, it can reduce social inequalities and contribute to economic development. Further empirical research is needed in order to analyse practical usage and models of peer production.

Keywords: peer production, social economy, cooperation, redistributed manufacturing.

JEL: O32, M54, M11, L21.

*dr hab. Arkadiusz Tuziak, prof. UR*¹ 

Instytut Nauk Socjologicznych
Uniwersytet Rzeszowski

Rozwój regionalny a paradygmat nowego regionalizmu²

WPROWADZENIE

Na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych XX wieku nastąpiła radykalna zmiana wizerunku, statusu i funkcji przypisywanych europejskim regionom (Ohmae, 1995; Keating, Loughlin, 1997; Jakubowska, Kukliński, Żuber, 2009). Zmieniona perspektywa postrzegania regionów skonkretyzowała się w postaci nowego paradygmatu rozwojowego, który został określony zarówno w sferze polityki regionalnej, jak i naukowych oraz publicznych debat, mianem nowego regionalizmu (Keating, 1998; 2003; Wheeler, 2002). Istotę tego zjawiska określa zbiór założeń i charakterystyk, dotyczących statusu regionu w Unii Europejskiej, który przyjmuje się w ramach tej perspektywy teoretycznej i ideologicznej (Gren, 2002; Gąsior-Niemiec, 2008). Po pierwsze, uznaje się, że region to podstawowy podmiot odpowiedzialny za kreowanie rozwoju w Europie. Po drugie, region traktuje się jako byt autonomiczny, działający na zasadach zbliżonych do zasad funkcjonowania przedsiębiorstwa. Po trzecie, region uważa się za szczebel organizacji społecznej, na której najefektywniej można wykorzystać szanse rozwojowe i zminimalizować ewentualne zagrożenia związane z procesem integracji europejskiej i globalizacji. Ponadto, w sferze społeczno-gospodarczej region traktowany jest jako główne źródło innowacyjności i konkurencyjności (Olechnicka, 2012; Tuziak, 2013) oraz jako ważny podmiot na globalnym rynku, ponoszący odpowiedzialność za dobrobyt i rozwój społeczności regionalnych w zjednoczonej Europie.

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Rzeszowski, Instytut Nauk Socjologicznych, al. Rejtana 16C, 35-959 Rzeszów; e-mail: atuziak@tlen.pl. ORCID: 0000-0003-3984-4318.

² Publikacja została sfinansowana ze środków Instytutu Nauk Socjologicznych Uniwersytetu Rzeszowskiego.

Celem artykułu jest analiza teoretycznych aspektów rozwoju regionalnego, jego uwarunkowań i czynników w perspektywie koncepcji nowego regionalizmu jako współczesnego paradygmatu rozwojowego. Stosując metodę analizy literatury przedmiotu przedstawiono istotę rozwoju regionalnego i tendencje przemian w tym zakresie. Główne tezy i wskazania praktyczne nowego regionalizmu ukazano w kontekście dyskursu wokół tej koncepcji, z uwzględnieniem elementów jej krytycznej recepcji. Rozpoznanie przedmiotowej problematyki rozwoju regionalnego w kontekście nowego regionalizmu skłania do wniosku, że ten paradygmat może być uznany za właściwy wyznacznik działań w zakresie polityki rozwoju regionalnego. Stwarza bowiem szansę na samodzielny, trwały i zrównoważony rozwój, a tym samym na niwelowanie nierówności, dysproporcji i dystansów międzyregionalnych w wymiarze ekonomicznym i społecznym.

ROZWÓJ REGIONALNY

Ze względu na wieloaspektowy charakter rozwoju regionalnego trudno o jego jednoznaczne zdefiniowanie i szczegółowe zidentyfikowanie złożonego układu czynników wpływających na kierunek, efektywność i tempo rozwoju (Allen, Massey, Cochrane, 1998; Pike, Rodriguez-Pose, Tomaney, 2006; Hudson, 2007; Larty, Jack, Lockett, 2017). W ogólnym znaczeniu rozwój regionalny to wzrost potencjału społeczno-ekonomicznego regionu oraz trwała poprawa jego funkcjonowania i poziomu życia mieszkańców w kontekście wpływu na rozwój kraju (Poliński, 2020, s. 65). W literaturze przedmiotu zwraca się uwagę na cztery aspekty (wymiar) rozwoju regionalnego (Strzelecki, 2008). Po pierwsze, terminem tym określa się proces wszelkich zmian zachodzących w regionie, przede wszystkim o charakterze ekonomicznym, polegających na transformacji czynników i zasobów regionalnych w dobra i usługi. Po drugie, rozwój regionalny tworzy podstawę do zmian w sposobie, poziomie i jakości życia mieszkańców regionu – jest to zatem również proces społeczny. Po trzecie, jest to postęp techniczny i technologiczny mający na celu efektywniejsze, racjonalne wykorzystywanie czynników i zasobów (endogenicznych) regionu. Po czwarte, chodzi o proces wymiany między człowiekiem a środowiskiem, określane mianem rozwoju ekologicznego (zrównoważonego). Pełny rozwój regionalny (całościowy) powinien być procesem obejmującym zmiany zachodzące jednocześnie we wszystkich tych czterech sferach.

Próby ujęcia istoty, uwarunkowań, czynników, dynamiki oraz efektów rozwoju regionalnego uwidaczniają się w wieloznacznościach interpretacyjnych oraz różnorodności perspektyw teoretycznych i metodologicznych oraz praktycznych wskazań w zakresie tej problematyki (Grosse, 2002; Sagan, 2004; Olejniczak, 2005; Głuszczyk, 2011; Kocurek, 2013; Grillitsch, 2019; Łażniewska, 2022). Teorie rozwoju regionalnego tworzone od XIX wieku do lat osiemdziesiątych XX

stulecia odwoływały się głównie do czynników ekonomicznych i przestrzennych. Do najważniejszych koncepcji powstałych w ramach paradygmatu ekonomiczno-przestrzennego zalicza się teorię lokalizacji oraz teorię rozwoju „od góry”, wśród których wymienia się teorie neoklasyczne i teorie polaryzacji. Twórcy teorii lokalizacji – Alfred Weber, Johann Heinrich von Thunen, Walter Christaller i August Losh – wyszczególniali różne czynniki odpowiedzialne za rozwój regionalny, ale ich najważniejszą i wspólną cechą było wskazanie na rachunek ekonomiczny, wyrażający się w porównaniu kosztów i zysków odnoszących się do wyboru miejsca lokalizacji nowej inwestycji, przedsiębiorstwa (Stackelberg, Hahne, 2011, s. 347–362).

Do grupy teorii rozwoju „od góry”, mających zastosowanie w wyjaśnianiu mechanizmów rozwoju regionalnego należą: model „neo” klasyczny, teoria korzyści komparatywnych, teoria proporcjonalności czynników produkcji, teorie fazowe (model fazowy Rostowa, cykle Kondratiewa), model Keynsofski, strategie rozwoju zrównoważonego i niezrównoważonego oraz teorie polaryzacji – sektorowej i regionalnej. W klasycznych i neoklasycznych ujęciach i modelach za punkt wyjścia przyjmowano założenie, że procesy wzrostu i rozwoju są przestrzennie współzależne – w końcowym rezultacie muszą zatem doprowadzić do stanu równowagi. Istotą teorii polaryzacji jest natomiast teza, że utrzymujące się stany nierównowagi są siłą napędową cyklicznie skumulowanego procesu rozwoju, który może prowadzić do powstawania jeszcze większych zróżnicowań (Stackelberg, Hahne, 2011, s. 369–381).

Na przestrzeni kilku ostatnich dekad (od połowy lat siedemdziesiątych minionego wieku) upowszechniło się podejście do zagadnienia rozwoju i wzrostu regionalnego odwołujące się do oddolnych, endogenicznych zasobów i czynników rozwoju (Taylor, Stohr, 1981; Gruchman, 1992; Aghion, Howitt, 1998; Stimson, Stough, Nijkamp, 2011). W zaleceniach praktycznych koncepcja rozwoju „od dołu” postuluje wykorzystanie miejscowych zasobów i czynników rozwoju, wzrost samozaradności, aktywności społeczności lokalnych oraz pokonywanie barier i trudności rozwojowych własnymi siłami. Takie podejście nawiązuje bezpośrednio do idei rozwoju endogenicznego oraz do perspektywy ujmowania zjawisk i procesów społeczno-ekonomicznych w skali lokalnej. Przechodzenie od skali globalnej do lokalnej sprawia, że maleje znaczenie czynników egzogenicznych na rzecz endogenicznych. Przy tym zarówno czynniki zewnętrzne, jak i wewnętrzne mają istotne znaczenie dla rozwoju. W praktyce występują w różnych proporcjach i kombinacjach, wyznaczając specyficzną dla danego regionu ścieżkę rozwojową. Optymalne wykorzystanie czynników egzogenicznych, w tym pomocy zewnętrznej, zależy od uwarunkowań endogenicznych (m.in. od sprawności elit regionalnych), pozwalających wykorzystać zewnętrzne impulsy rozwojowe do przyspieszenia zmiany strukturalnej, której celem jest dostosowanie cech danego regionu do obecnych i przyszłych mechanizmów rozwoju oraz odpowiadających im kryteriów lokalizacji (Gorzelałak, 2009, s. 16).

Współcześnie obserwuje się nasilenie i pogłębienie zjawisk polaryzacji i terytorializacji rozwoju społeczno-gospodarczego (Jewtuchowicz, 2005). Z jednej strony tworzą się ośrodki dynamicznego rozwoju, z drugiej – istnieją regiony peryferyjne, zmarginalizowane, które podejmują próby włączenia się w międzyregionalną rywalizację, aby sprostać współczesnym wyzwaniom rozwojowym (Grosse, 2007; A. Tuziak, B. Tuziak, 2009; Kudłacz, 2010; Churski, 2011; Tuziak, 2013). Zróżnicowanie terytorialne procesów rozwojowych jest uwarunkowane wieloma czynnikami. Wynika m.in. z różnej zdolności poszczególnych regionów do tworzenia sprzyjającego środowiska (instytucjonalnego, administracyjnego, badawczo-rozwojowego, finansowego itd.) dla powstawania i funkcjonowania innowacyjnych przedsiębiorstw. Międzyregionalne zróżnicowanie tempa i poziomu zaawansowania procesów rozwojowych wynika również z rosnącej roli powiązań w terytorialnych układach produkcyjnych, wielkości i jakości kapitału ludzkiego i społecznego, a także historycznych uwarunkowań rozwoju poszczególnych regionów kraju (Tuziak, 2013, s. 125–126).

Postrzeżenie rozwoju regionalnego podkreślające znaczenie czynników gospodarczych i przestrzennych zostało zastąpione przez wieloaspektowe i wielowymiarowe podejście do tego procesu. W analizach teoretycznych i zaleceniach praktycznych coraz częściej akcentuje się ważność jakościowych czynników lokalizacji działalności gospodarczej. Kryteria jakościowe w postaci kwalifikacji siły roboczej, sprawności administracji, warunków życia, zróżnicowania struktury gospodarczej, a także niezawodności infrastruktury transportowej i telekomunikacyjnej stały się ważnymi atutami danego regionu w rywalizacji o kapitał inwestycyjny (Gorzelałak, Jałowicki, 2000; Gorzelałak, 2003). W takiej perspektywie rozwój regionalny ujmowany jest jako współistnienie zjawisk ekonomicznych, społeczno-kulturowych i politycznych (Hryniewicz, 2000, s. 53–77).

Scharakteryzowane powyżej główne ujęcia teoretyczne dotyczące istoty rozwoju społeczno-ekonomicznego na poziomie regionalnym można odnieść, w zasadniczym wymiarze, do koncepcji nowego regionalizmu. W tej perspektywie teoretycznej i pragmatyce działań z zakresu polityki rozwoju regionalnego akcentuje się m.in. znaczenie czynników społecznych i kulturowych, wewnętrznych potencjałów rozwojowych, otwartego i przyjaznego środowiska działalności gospodarczej, prorozwojowej aktywności struktur i podmiotów władzy regionalnej.

DYSKURS NOWEGO REGIONALIZMU

Z koncepcją nowego regionalizmu wiąże się kilka kwestii wymagających wyjaśnienia (Gąsior-Niemiec, 2008, s. 353–354). Pierwsza dotyczy związków zachodzących między sferami: ideologii, nauki oraz praktyk politycznych i społecznych. Druga ważna kwestia to potrzeba wyjaśnienia statusu tradycyjnego

europejskiego regionalizmu (dookreślanego przymiotnikiem „stary”) i wzajemnych relacji między starym i nowym regionalizmem we współczesnej Europie. Wreszcie trzecia sprawa to wyjaśnienie relacji między nowym regionalizmem jako dyskursem wewnątrzregionalnym a nowym regionalizmem jako dyskursem i zjawiskiem w wymiarze globalnym. Dyskurs nowego regionalizmu w Europie opisywany jest jako dyskurs elit polityczno-administracyjnych, które są umocowane w instytucjach Unii Europejskiej. Ma on coraz bardziej charakter technokratyczny i powiązany jest z debatami naukowymi proponującymi rozwiązania problemów ekonomicznych, społecznych i politycznych, będących skutkiem kryzysu państwa narodowego, niewydolności *welfare state*, załamania się modelu gospodarki centralnie planowanej oraz zmian i problemów generowanych przez globalizację. Z unijnego poziomu decyzyjno-eksperymentalnego – tj. struktur instytucjonalnych skupiających polityków, wysokich rangą urzędników administracji publicznej, ekspertów, naukowców – dyskurs ten, za pośrednictwem różnych kanałów i przy udziale mediów, jest transmitowany i odtwarzany na szczeblu regionalnym i lokalnym. Nie oznacza to biernej recepcji dyskursu, ale raczej jego aktywną adaptację i modyfikację, respektującą jednak ogólnie określone „ramy interpretacyjne”. Ważne jest, że tworzone w paradygmacie nowego regionalizmu programy działań publicznych, realizowane z wykorzystaniem funduszy strukturalnych i zasobów własnych, skutkują znacznymi, pozytywnymi zmianami w społecznościach lokalnych i regionalnych.

Nowy regionalizm należy odróżnić od tzw. starego regionalizmu (Gąsior-Niemiec, 2008, s. 353–360), który ma postać oddolnego ruchu społecznego opartego na tradycjonalistycznych przesłankach ideologicznych odwołujących się do potrzeby ochrony szczególnych właściwości społeczności regionalnej oraz zamieszkiwanego przez nią środowiska. Dla obu typów regionalizmu charakterystyczny jest ich ideologiczny charakter. Przy tym w starym regionalizmie przeważają cechy typowe dla ruchu społecznego lub politycznego, a także częściej znajduje on wyraz w sferze kulturowych wyznaczników, takich jak styl artystyczny, obrzędy, tradycje, dialekt itp. Nowy regionalizm to bardziej doktryna polityczna lub społeczno-ekonomiczna, rodzaj dyskursu, typ strategii rozwoju oraz swoisty konstrukt marketingowy (Gąsior-Niemiec, 2013). Między starym i nowym regionalizmem zachodzą liczne związki. Renesans regionalizmów i lokalizmów we współczesnej Europie wzmacnia i ożywia „stare” regionalizmy, które sprawnie wpisują się w retorykę, argumentację i działania prorozwojowe typowe dla nowego regionalizmu i przez to ułatwiające skorzystanie z funduszy unijnych. Ważnym łącznikiem o charakterze normatywnym między starym i nowym regionalizmem jest główna teza głoszona przez neoregionalistów, zgodnie z którą regiony stanowią systemy społeczno-ekonomiczne najlepiej przystosowane do wyzwań i wymogów zrównoważonego rozwoju. Nowy regionalizm bywa traktowany jako wyraz specyficznej racjonalności politycznej, która w drugiej połowie XX wieku zaczęła

odgrywać rolę podobną do tej, jaką w XIX wieku odgrywał imperializm zarówno w stosunkach globalnych, jak i lokalnych (Gąsior-Niemiec, 2008, s. 358). Podobnie jak imperializm, nowy regionalizm nie tylko znajduje odzwierciedlenie w modelu stosunków władzy i specyficznej strukturze przestrzeni, lecz także wpływa na koncepcję społeczeństwa, kształtuje kody kultury, formy instytucjonalne, wzorce praktyk społecznych, a nawet formy językowe. Wykorzystując dyskursy, praktyki i zasoby instytucji unijnych, dokonuje reorganizacji stosunków przestrzennych, politycznych i społecznych w Europie. Warunkuje funkcjonowanie europejskich regionów m.in. w wymiarze organizacyjnym, normatywnym i tożsamościowym, a ponadto wpływa na cele, formy i wzory działania regionalnych aktorów (m.in. władz samorządowych).

NOWY REGIONALIZM JAKO PARADYGMAT ROZWOJOWY

Nowy regionalizm to paradygmat rozwojowy, z którym wiąże się duże nadzieje i oczekiwania. Praktyczna realizacja jego założeń ma się przyczynić do trwałego, zrównoważonego rozwoju regionów, umożliwiając przezwyciężenie dysproporcji i nierówności międzyregionalnych. Tezy stanowiące istotę nowego regionalizmu jako paradygmatu rozwojowego odnoszą się do najważniejszych elementów strukturalnych i funkcjonalnych współczesnego regionu (Gąsior-Niemiec, 2008, s. 361–362; Tuziak, 2019). W ujęciu nowego regionalizmu region traktuje się jako strukturę zarówno terytorialną, jak i relacyjną, co oznacza, że nie ma istotnego znaczenia peryferyjność położenia regionu w skali kraju, kontynentu, świata. Podkreśla się, że główną rolę w procesach rozwojowych odgrywają czynniki niematerialne, a wśród nich przede wszystkim wiedza i jakość otoczenia instytucjonalnego procesów gospodarczych. W związku z tym mniejsze znaczenie mają zasoby naturalne i infrastruktura techniczna, przemysłowa, transportowa. Akcentuje się fakt, że aktorzy regionalni, w tym regionalne instytucje władzy, wywierają znaczący wpływ na inicjowanie i koordynowanie procesów rozwojowych – zmniejsza to znaczenie decyzji i działań podejmowanych przez rządy państw narodowych. Za możliwą i pożądaną uznaje się ukierunkowaną interwencję w zakresie takich czynników, jak: wizerunek regionu, symbolika i tożsamość regionalna. W związku z tym uprawnione są działania w zakresie inżynierii społecznej, realizowanej przy użyciu instrumentów rynkowych (marketing, reklama itp.). Ważnym wyznacznikiem możliwości rozwojowych regionu jest jego zdolność „uczenia się”. Czyni to zasadne i użyteczne stosowanie takich metod „edukacyjnych”, jak *benchmarking* oraz systemy dobrych praktyk.

Tezy i założenia nowego regionalizmu i związane z nimi oczekiwania na urzeczywistnienie obietnic nowych szans rozwojowych dla regionów mają charakter ideologiczny – odnoszą się do wyobrażonej i pożądanej wizji rzeczywi-

stości. Wizji tej towarzyszy wdrażanie różnych programów działań publicznych, co umożliwia – w pewnym zakresie – monitorowanie efektów jej oddziaływania na kondycję i rozwój regionów. Stosowane mierniki mają głównie charakter ilościowy i ekonomiczny. Odnoszą się do zmian poziomu regionalnego PKB, stopy bezrobocia lub stopy zatrudnienia, liczby patentów oraz udziału branż wysokiej technologii w strukturze regionalnej gospodarki. Coraz częściej wskazuje się jednak na potrzebę odwoływania się do wskaźników i potencjałów jakościowych, endogenicznych, społeczno-kulturowych (m.in. kapitału społecznego, intelektualnego, innowacyjności), pozwalających wyjść poza wąskie, ściśle ekonomiczne ujmowanie rozwoju (Harrison, Huntington, 2003; Herbst, 2007; Grosse, 2007; Nowakowska, 2009; Wosiek, 2012; Tuziak, 2013; 2021). Aby jednoznacznie potwierdzić założenie, że koncepcja nowego regionalizmu zastosowana w polityce regionalnej może w znaczącym stopniu przyczynić się do wzmocnienia czynników endogenicznych rozwoju oraz zaktywizować regiony słabsze ekonomicznie i społecznie, należy przeprowadzić szczegółowe badania i wdrożyć efektywny system monitorowania dynamiki rozwoju regionów wykorzystujących w praktyce zalecenia i wskazania formułowane na gruncie tej koncepcji.

W warunkach globalizacji następuje zmiana roli państwa. Wyrazem nowych trendów jest malejąca efektywność i zasadność odgórnie planowanej i realizowanej przez państwo polityki wobec regionów. Rozwijana jest koncepcja i praktyka rozwoju sieciowego opartego na partnerstwie publiczno-prywatnym. Nowy rodzaj polityki *governance*, jako regionalnej sztuki rządzenia jest alternatywny i opozycyjny wobec hierarchicznego, tradycyjnego modelu polityki państwa (Webb, Collins, 2000; Kukliński, 2003). W ujęciu nowego regionalizmu państwo jest traktowane jako struktura polityczna (decyzyjna), mogąca stanowić nawet swego rodzaju przeszkodę w rozwoju gospodarczym regionów (Bassand, Brugger, Bryden, Friedmann, Stuckey, 1986).

W związku z redefinicją funkcji państwa oraz zakresu i form jego oddziaływania na sytuację i rozwój regionów pojawiło się pytanie o czynniki determinujące aktywność społeczności regionalnych i lokalnych. W odpowiedzi na nie w nurcie nowego regionalizmu zaproponowano odmienne, niż w starym regionalizmie rozumienie kultury i jej roli w życiu tych społeczności. Dla neoregionalistów kultura to nie tylko folklor, obyczaje czy tradycje regionów, ile raczej syndrom wartości, postaw, norm społecznych i sposobów myślenia, które kształtują „mentalny profil” aktorów (w tym przedstawicieli władz samorządowych) w poszczególnych regionach, wpływający na podejmowane przez nich działania (Szczepański, Thomas, 2004; Ziomek, 2010). Kulturowe wyposażenie w postaci przyjętych norm i wartości stanowi swego rodzaju filtr percepcyjny, przez który postrzegają oni otaczający świat (Keating, 1998). Takie pojmowanie kultury uwytkła znaczenie subiektywnych cech i nastawień jednostek, które, mimo że są bezpośrednio nieobserwowalne, to jednak wpływają znacząco na wybory, decyzje

i działania podejmowane przez regionalnych aktorów w sferze życia społecznego, politycznego i gospodarczego. W ten sposób kultura odgrywa aktywną rolę w rozwoju regionów, stanowiąc „niewidzialne tło” dla motywacji, dynamiki i zakresu ludzkiej aktywności ekonomicznej i społecznej. Rozumienie kultury przyjęte w ramach nowego regionalizmu wpisuje się w szeroki nurt kulturalistycznie zorientowanych badań i analiz przemian gospodarczych i społeczno-politycznych (Putnam, 1995; Fukuyama, 1997; Kockel, 2002; Harrison, Huntington, 2003; Hryniewicz, 2004; Sztompka, 2005; Kwiecień, 2020).

Podkreślenie znaczenia czynników subiektywnych w kulturze łączy się z kolejnym elementem neoregionalizmu, jakim jest rola tożsamości regionalnej w procesach rozwojowych. W perspektywie tożsamościowej neoregionalizm ujmuje regiony jako społeczne konstrukty tworzone w toku poszukiwania nowych form identyfikacji. Tożsamość i więź regionalna umacniają solidarność społeczną, przyczyniając się do mobilizacji i współpracy między grupami społecznymi, a także większej aktywności politycznej i gospodarczej poszczególnych aktorów. W rezultacie tożsamość regionalna, ujmowana w kategoriach jednorodnych więziotwórczych cech społeczno-kulturowych, staje się ważnym czynnikiem endogenicznego rozwoju i wzrostu gospodarczego (Keating, 1985; Kockel, 2002; Geisler, 2007).

KRYTYCZNA RECEPCJA NOWEGO REGIONALIZMU

Paradygmat nowego regionalizmu zarówno w jego analitycznym, jak i normatywnym wymiarze poddawany jest krytyce. Słabości tej koncepcji dostrzega się i analizuje na gruncie ideologicznym, pragmatycznym i teoretycznym (Gąsior-Niemiec, 2008, s. 362–364). Dyskurs nowego regionalizmu może przekładać się na artykulację i nasilenie napięć w sferach: politycznej, społecznej i gospodarczej. W perspektywie obietnicy równych szans dla wszystkich regionów uruchamia on wewnętrzny dyskurs, którego osią jest opozycja „silne” *versus* „słabe” regiony, przy czym o sile dominujących regionów mają świadczyć nie tylko wskaźniki ekonomiczne, lecz także „przewagi kulturowe”. Obecność idei i zasad w duchu nowego regionalizmu w debacie publicznej i programach działań może powodować wzrost antagonistycznych relacji między regionami a państwami narodowymi. Elity regionalne akceptujące perspektywę nowego regionalizmu wykazują zdecydowane poparcie dla procesów integracji europejskiej, które wynika z dążenia do ograniczenia lub usunięcia prerogatyw i kompetencji państw narodowych. Zwiększenie uprawnień regionów kosztem państw narodowych może mieć jednak negatywne następstwa, których skala i charakter przeważą nad potencjalnymi korzyściami. Zagrożenia mogą wynikać z rozdrobnienia i politycznego wzmocnienia partykularyzmów regionalnych wyrażających się m.in. w różnych (oficjal-

nych i nieoficjalnych) formach reprezentacji interesów regionów w Unii Europejskiej (Skawiński, 2008).

Niekorzystnym zjawiskiem jest również powstawanie klientelistycznych relacji między elitami regionalnymi, krajowymi, a także między tymi obiema kategoriami elit a elitami funkcjonującymi na szczeblu europejskim (Gąsior-Niemiec, 2008, s. 363). Relacjom typu patron – klient towarzyszy często rozrost kompetencyjny i osobowy oraz „symboliczno-wizerunkowy” regionalnych aparatów polityczno-administracyjnych. Powstaje sytuacja, w której stolica regionu ma przewagę nad otoczeniem, wynikającą m.in. z możliwości dystrybuowania zasobów. Ponadto w stosunku do podmiotów i struktur zewnętrznych pojawia się tendencja (zwłaszcza wśród regionalnych polityków uczestniczących w różnych strukturach sieciowych) do traktowania regionu jako *quasi*-państwa.

Specyfiką i zarazem słabością koncepcji nowego regionalizmu jest ambiwalentne zastosowanie takich pojęć jak: „rozwój”, „konkurencyjność”, „innowacyjność”, „efektywność”. Owa ambiwalencja polega na tym, że w warstwie deklaratywnej wymienione pojęcia sugerują istnienie całościowej wizji odnoszącej się do zjawisk i procesów społecznych, natomiast w warstwie operacyjnej przekładane są niemal wyłącznie na ilościowe wskaźniki o charakterze ekonomicznym (Gąsior-Niemiec, 2008, s. 364). W krytycznych analizach nowego regionalizmu wskazuje się również na nadawanie nadmiernej wartości roli kultury i tradycji politycznej w działaniach zbiorowych i różnych formach aktywności społeczności regionalnych. Wiele wątpliwości budzi także umniejszanie przez tę koncepcję roli czynników zewnętrznych (państwa, prawnych i politycznych ograniczeń aktywności aktorów regionalnych, kontekstu międzynarodowego itp.) oraz przyjmowanie nie w pełni uprawnionego założenia o względnie homogenicznej naturze regionów kształtujących swoją tożsamość (Geisler, 2007; Cymbrowski, 2009; Tuziak, 2019).

PODSUMOWANIE

W warunkach globalizacji i integracji europejskiej oraz kryzysu modelu centralnej (państwowej) organizacji oraz kontroli procesów gospodarczych i społecznych rola i funkcje regionów ulegają zasadniczej zmianie (Markusen, 1987; Ohmae, 1995; Storper, 1997; Scott, Storper, 2003; Boć, Malarski, 2008; Jakubowska, Kukliński, Żuber, 2009; Harrison, 2013). Stają się one – również w Polsce – najważniejszymi systemami społeczno-ekonomicznymi, innowacyjnymi o znacznym stopniu samodzielności i podmiotowości, w ramach których dokonuje się rozwój (Olechnicka, 2012; Nowakowska, 2009; 2015). Przy tym postuluje się, że właściwą opcją rozwojową w skali kraju powinno być dążenie do rozwoju zintegrowanego w ośmiu sferach: ekonomicznej, politycznej, społecznej, konsumpcji,

technologicznej, kapitału ludzkiego, aksjologicznej oraz natury i biologii (Woźniak, 2014). Zmiany pozycji, funkcji i wizerunku regionów są odzwierciedleniem przeobrażeń zachodzących w szerszym kontekście – w stosunkach politycznych, gospodarczych i społecznych w skali Europy i świata (Jakubowska, Kukliński, Żuber, 2009; Grosse, 2012). Skutkiem tych zmian, które dotyczą dominujących trendów w sferze władzy politycznej i gospodarki, jest kształtowanie się nowego paradygmatu rozwojowego. Akcentuje on upowszechnianie się logiki rynkowej opartej na zasadzie konkurencyjności, nowych sieciowych sposobów rządzenia, podkreśla rosnącą rolę innowacyjności (kapitału wiedzy) i zasobów endogenicznych (kapitału społecznego), a także coraz większą ambiwalencję w stosunku do terytorium, wyrażającą się w opozycji: globalne przepływy – wizerunek (marka) miejsca (Anderson, 2007; Pike, 2011; Gąsior-Niemiec, 2013). Nowy status i nową rolę regionu w ramach tego paradygmatu adekwatnie ujmuje dyskurs nowego regionalizmu, stanowiący obecnie ogólny kontekst ideologiczny i merytoryczny zarówno dla debat na temat regionów, jak i dla programów działań zorientowanych na rozwój regionalny. Ta perspektywa jest szczególnie obiecująca dla regionów peryferyjnych, które w warunkach globalizacji i integracji europejskiej mają niespotykaną do tej pory szansę na zwiększenie i wykorzystanie swojego wewnętrznego potencjału rozwojowego m.in. w drodze uruchomienia zasobów kapitału społecznego i intelektualnego, a także – tkwiącej w regionalnej społeczności i jej elitach – innowacyjności i kreatywności (Dominiak, Churski, 2012; Wosiek, 2012; Tuziak, 2013).

Przedstawione w artykule najważniejsze tendencje i kierunki przemian w zakresie procesów rozwojowych na poziomie regionalnym korespondują w znacznym zakresie z koncepcją nowego regionalizmu. W ramach tego paradygmatu rozwojowego podkreśla się m.in. ważność czynników niematerialnych (pozaekonomicznych), zasobów endogenicznych, otoczenia instytucjonalnego procesów gospodarczych, aktywności regionalnych instytucji władzy. W kontekście przeprowadzonych analiz i charakterystyk przedmiotowej problematyki zasadnym wydaje się założenie, że programowanie i realizacja rozwoju regionalnego zgodnie z tezami i praktycznymi wskazaniem nowego regionalizmu stwarza szansę na przezwyciężenie problemów rozwojowych oraz sukcesywne wyrównywanie społeczno-gospodarczych dysproporcji i nierówności międzyregionalnych.

BIBLIOGRAFIA

- Aghion, P., Howitt, P. (1998). *Endogenous Growth Theory*. Cambridge, MA.: Mit Press.
Allen, J., Massey, D., Cochrane, A. (1998). *Rethinking the region*. London: Routledge.
Andersson, M. (2007). Region branding: the case of the Baltic Sea Region. *Place Branding*, 3(2), 120–130. DOI: 10.1057/palgrave.pb.6000057.

- Bassand, M., Brugger, E., Bryden, J.M., Friedmann, J., Stuckey, B. (red.). (1986). *Self-Reliant Development in Europe. Theory, Problems, Actions*. Gower: Aldershot.
- Boć, J., Malarski, S. (2008). Polskie regiony w procesie integracji europejskiej. W: K. Nowacki, R. Russano (red.), *Prawne problemy regionalizacji w Europie* (s. 79–113). Wrocław: Kolonia Limited.
- Churski, P. (red.). (2011). *Zróżnicowanie regionalne w Polsce*. Warszawa: Biuletyn KPZK PAN, z. 248.
- Cymbrowski, B. (2009). „Nowy regionalizm” jako wymyślanie tradycji politycznej. Próba krytycznej oceny zjawiska. W: D. Rancew-Sikora, G. Woroniecka, C. Obracht-Prondużyński (red.), *Kreacje i nostalgie. Antropologiczne spojrzenie na tradycje w nowoczesnych kontekstach* (s. 124–132). Warszawa: Polskie Towarzystwo Socjologiczne.
- Dominiak, J., Churski, P. (2012). Rola innowacji w kształtowaniu regionów wzrostu i stagnacji gospodarczej w Polsce. *Studia Regionalne i Lokalne*, 4(50), 55–60.
- Fukuyama, F. (1997). *Zaufanie: kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, tłum. A. i L. Śliwa. Warszawa–Wrocław: PWN.
- Gašior-Niemiec, A. (2008). Nowy regionalizm w Europie – zarys problematyki. W: P. Jakubowska, A. Kukliński, P. Żuber (red.), *Problematyka przyszłości regionów. W poszukiwaniu nowego paradygmatu* (s. 352–370). Warszawa: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.
- Gašior-Niemiec, A. (2013). Promocja marki regionu, czyli o dyskursywnych strategiach odwracania się od Wschodu. W: T. Zarycki (red.), *Polska Wschodnia i orientalism* (s. 110–134). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Geisler, R. (2007). *Cnoty obywatelskie jako struktury poznawcze w rozwoju regionalnym. Przypadek województwa śląskiego*. Tychy: Śląskie Wydawnictwo Naukowe, Wyższa Szkoła Zarządzania i Nauk Społecznych w Tychach.
- Głuszczyk, D. (2011). Istota rozwoju regionalnego i jego determinanty. *Ekonomia Econometrics. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 5(17), 68–80.
- Gorzelać, G. (2003). Bieda i zamożność regionów. Założenia, hipotezy, przykłady. *Studia Regionalne i Lokalne*, 1(11), 37–58.
- Gorzelać, G. (2009). Fakty i mity rozwoju regionalnego. *Studia Regionalne i Lokalne*, 2(36), 5–27.
- Gorzelać, G., Jałowiecki, B. (2000). Konkurencyjność regionów. *Studia Regionalne i Lokalne*, 1(1), 7–24.
- Gren, J. (2002). New Regionalism and West Sweden: Change in the Regionalism Paradigm. *Regional and Federal Studies*, 12(3), 79–101. DOI: 10.1080/714004766.
- Grillitsch, M. (2019). Following or breaking regional development paths: on the role and capability of the innovative entrepreneur. *Regional Studies* 53(5), 681–691. DOI: 10.1080/00343404.2018.1463436.
- Grosse, T.G. (2002). Przegląd koncepcji teoretycznych rozwoju regionalnego. *Studia Regionalne i Lokalne*, 1(8), 25–48.
- Grosse, T.G. (2007). *Innowacyjna gospodarka na peryferiach?* Warszawa: Instytut Spraw Publicznych.
- Grosse, T.G. (2012). *W objęciach europeizacji. Wybrane przykłady z Europy Środkowej i Wschodniej*. Warszawa: Instytut Studiów Politycznych PAN.

- Gruchman, B. (1992). Nowy paradygmat rozwoju regionalnego. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 2, 19–24.
- Harrison, J. (2013). Configuring the New 'Regional World': On being Caught between Territory and Network. *Regional Studies*, 47(1), 55–74. DOI: 10.1080/00343404.2011.644239.
- Harrison, R., Huntington, S. (red.). (2003). *Kultura ma znaczenie. Jak wartości wpływają na rozwój społeczeństw*, tłum. S. Dymczyk. Poznań: Zysk i S-ka.
- Herbst, M. (2007). *Kapitał ludzki i kapitał społeczny a rozwój regionalny*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Hryniewicz, J. (2000). Endo- i egzogenne czynniki rozwoju gospodarczego gmin i regionów. *Studia Regionalne i Lokalne*, 2, 53–77.
- Hryniewicz, J.T. (2004). *Polityczny i kulturowy kontekst rozwoju gospodarczego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Hudson, R. (2007). Regions and regional uneven development forever? Some reflective comments upon theory and practice. *Regional Studies*, 41(9), 1149–1160. DOI: 10.1080/00343400701291617.
- Jakubowska, P., Kuliński, A., Żuber, P. (red.). (2009). *The Future of Regions in the Perspective of Global Change. Case studies*. Warszawa: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.
- Jewtuchowicz, A. (2005). *Terytorium i współczesne dylematy jego rozwoju*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Keating, M. (1985). The Rise and Decline of Micronationalism in Mainland France. *Political Studies*, 33(1), 1–18. DOI: 10.1111/j.1467-9248.1985.tb01558.x.
- Keating, M. (1998). *The New Regionalism in Western Europe: Territorial Restructuring and Political Change*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Ltd.
- Keating, M. (2003). The New Regionalism. W: M. Keating, J. Loughlin, K. Deschouwer (red.), *Culture, Institutions and Economic Development* (s. 6–40). Cheltenham: Edward Elgar
- Keating, M., Loughlin, J. (red.). (1997). *The Political Economy of Regionalism*. London, Portland, OR: Frank Cass.
- Kockel, U. (2002). *Regional Culture and Economic Development*. Explorations in European Ethnology. Ashgate: Aldershot.
- Kocurek, K. (2013). Rozwój regionalny – ujęcie systemowe. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Ekonomia*, 914, 73–82.
- Kudłacz, T. (2010). *Rozwój regionalny w Polsce w świetle wyzwań XXI wieku*. Warszawa: Studia KPZK PAN, t. CXXXI.
- Kukliński, A. (2003). O nowym modelu polityki regionalnej – artykuł dyskusyjny. *Studia Regionalne i Lokalne*, 4(14), 5–14.
- Kwiecień, A. (2020). Rola kultury w rozwoju społeczno-gospodarczym. *Prace Naukowe/Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach. Biznes w kulturze – kultura w biznesie w kontekście koncepcji zrównoważonego rozwoju*, 9–16.
- Larty, J., Jack, S., Lockett, N. (2017). Bulding regions: a resource-based view a policy-led knowledge exchange network. *Regional Studies*, 51(7), 994–1007. DOI: 10.1080/00343404.20181463436
- Łązniewska, E. (2022). *Gospodarka cyfrowa – rozwój regionalny – odporność*. Poznań: Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.

- Markusen, A. (1987). *Regions: The Economics and Politics of Territory*. Totowa NJ: Rowman and Littlefield.
- Nowakowska, A. (2015). Budowanie inteligentnych specjalizacji – doświadczenia i dylematy polskich regionów. *Studia Prawno-Ekonomiczne*, 97, 325–340.
- Nowakowska, A. (red.). (2009). *Budowanie zdolności innowacyjnych regionów*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Ohmae, K. (1995). *The End of the Nation State. The Rise of the Regional Economies*. New York: The Free Press.
- Olechnicka, A. (2012). *Potencjał nauki a innowacyjność regionów*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Olejniczak, K. (2005). Nowe teorie rozwoju regionalnego w praktyce Unii Europejskiej. W: A. Adamczyk, J. Borkowski (red.), *Regionalizm, polityka regionalna i Fundusze Strukturalne w Unii Europejskiej* (s. 23–48). Warszawa: CEUW.
- Pike, A. (red.). (2011). *Brands and Branding Geographies*. Cheltenham: Elgar.
- Pike, A., Rodriguez-Pose, A., Tomaney, J. (2006). *Local and Regional Development*. London: Routledge.
- Putnam, R.D. (1995). *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, przeł. J. Szacki. Kraków–Warszawa: Wydawnictwo Znak, Fundacja im. S. Batorego.
- Poliński, R. (2020). Rozwój regionalny: główne problemy teorii i praktyki. *Prakseologia i Zarządzanie. Zeszyty Naukowe Towarzystwa Naukowego Prakseologii*, 2, 65–81.
- Sagan, I. (2004). Współczesne studia regionalne – teoria i metodologia, a także praktyka. *Studia Regionalne i Lokalne*, 16(2), 25–39.
- Scott, A.J., Storper, M. (2003). Regions, globalization, development. *Regional Studies*, 37, 579–593.
- Skawiński, F. (2008). *Reprezentacja interesów regionów w Unii Europejskiej*. Warszawa: Polski Instytut Spraw Międzynarodowych.
- Stackelberg, K., Hahne, U. (2011). Teorie rozwoju regionalnego. W: M.S. Szczepański, A. Śliz, R. Geisler, B. Cymbrowski (wybór, wprowadzenie i opracowanie), *Socjologia regionu i społeczności lokalnych. Antologia* (s. 337–422). Opole: Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego.
- Stimson, R., Stough, R.R., Nijkamp, P. (red.). (2011). *Endogenous regional development. Perspectives, Measurement and empirical investigation*. Aldershot: Edward Elgar Publishing Ltd.
- Storper, M. (1997). *The Regional World, Territorial Development in a Global Economy*. London: The Guilford Press.
- Strzelecki, Z. (red.). (2008). *Gospodarka regionalna i lokalna*. Warszawa: PWN.
- Szczepański, M.S., Thomas, M. (red.). (2004). *Regional Actors and Regional Contexts of Action: The Case of Upper Silesia and Lusatia*. Berlin: Brandenburg-Berlin Institute for social sciences.
- Sztompka, P. (2005). *Socjologia zmian społecznych*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Taylor, D.R.F., Stohr, W.B. (1981). *Development from Above or Below? The Dialectics of Regional Planning in Developing Countries*. New York: John Wiley & Sons.
- Tuziak A., Tuziak B. (red.). (2009). *Regionalny wymiar procesów transformacyjnych. Zróźnicowania i podziały*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

- Tuziak, A. (2019). New regionalism in the perspective of the region's development in the conditions of European integration and globalisation. *Scientific Papers of Silesian University of Technology. Organization and Management Series*, 139, 559–573. DOI: 10.29119/1641-3466.2019.139.44.
- Tuziak, A. (2021). Innovation as a resource for the development of a peripheral region. *Scientific Papers of Silesian University of Technology. Organization and Management Series*, 152, 219–231. DOI: 10.29119/1641-3466.2021.152.17.
- Tuziak, A. (2013). *Innowacyjność w endogenicznym rozwoju regionu peryferyjnego. Studium socjologiczne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Webb, D., Collins, C. (2000). Regional Development Agencies and the 'New Regionalism' in England. *Regional Studies*, 34(9), 857–864.
- Wheeler, S.M. (2002). The new regionalism. Key characteristics of an emerging movement. *APA Journal*, 68(3), 276–278. DOI:10.1080/01944360208976272.
- Wosiek, M. (2012). *Kapitał intelektualny w rozwoju regionów Polski Wschodniej*. Rzeszów: Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego.
- Woźniak, M.G. (2014). Polska potrzebuje zintegrowanego rozwoju. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 37(1), 123–141.
- Ziomek, A. (2010). Koncepcja nowego regionalizmu, czyli sposób funkcjonowania władz samorządowych w XXI wieku. *Biblioteka Regionalisty*, 10, 275–286.

Streszczenie

W artykule podjęto zagadnienie rozwoju regionalnego w kontekście paradygmatu określanego mianem nowego regionalizmu. Głównym celem przeprowadzonych analiz było ukazanie istoty i specyfiki koncepcji nowego regionalizmu w odniesieniu do współczesnych procesów rozwojowych w wymiarze regionalnym. W pierwszej części artykułu dokonano – wykorzystując metodę analizy literatury przedmiotu – zwięzłej charakterystyki najważniejszych tendencji i kierunków przemian w zakresie teoretycznych ujęć rozwoju regionalnego. Na tym tle przedstawiono dyskurs nowego regionalizmu, skupiając się na zidentyfikowanych w opracowaniach z zakresu regionalistyki, kwestiach dyskusyjnych o charakterze ideologicznym, naukowym i praktycznym. Następnie ukazano istotę nowego regionalizmu jako paradygmatu rozwojowego współczesnych regionów. W ostatniej części artykułu przywołano główne wątki krytycznej recepcji koncepcji nowego regionalizmu. Przeprowadzone w artykule analizy i charakterystyki skłaniają do wniosku, że paradygmat nowego regionalizmu jest – pomimo pewnych słabości – adekwatną odpowiedzią na współczesne trendy rozwojowe i przemiany globalne. Stwarza szansę przezwyciężenia problemów rozwojowych w każdym regionie, między innymi poprzez wykorzystanie mechanizmów i zasobów samodzielnego, zrównoważonego rozwoju, a w rezultacie na zmniejszenie nierówności i społeczno-ekonomicznych dysproporcji międzyregionalnych.

Słowa kluczowe: rozwój regionalny, region, nowy regionalizm.

Regional development and the paradigm of the new regionalism

Summary

The article deals with the issue of regional development in the context of the paradigm called the new regionalism. The main aim of the analysis was to show the essence and specifics of the

concept of new regionalism in relation to contemporary development processes in the regional dimension. In the first part of the article – using the method of analysis of the literature on the subject – a concise characterisation of the most important trends and directions of changes in the theoretical approaches to regional development was made. On this background, the discourse of the new regionalism was presented, focusing on the discussion issues of ideological, scientific and practical character identified in the studies on regionalism. Then the essence of the new regionalism as a development paradigm for modern regions was presented. In the last part of the article, the main threads of the critical reception of the concept of new regionalism are mentioned. The analysis and characteristics carried out in the article lead to the conclusion that the paradigm of new regionalism is – despite some weaknesses – an adequate response to contemporary development trends and global transformations. It creates a chance to overcome development problems in each region, among others, by using mechanisms and resources of independent, sustainable development and, as a result, reducing inequalities and socio-economic disproportions between regions.

Keywords: regional development, region, new regionalism.

JEL: R11, R19.

*dr Anna Busłowska*¹ 

Katedra Rozwoju Społeczno-Gospodarczego
Zakład Rozwoju Lokalnego i Gospodarki Przestrzennej
Uniwersytet w Białymstoku

Zróżnicowanie rozwoju miejskich obszarów funkcjonalnych ośrodków wojewódzkich w Polsce²

WPROWADZENIE

Problematyka miejskich obszarów funkcjonalnych (MOF, czyli ośrodków miejskich i terenów powiązanych z nim funkcjonalnie) i ich rozwoju jest aktualnym zagadnieniem badawczym. W szczególności wzrost zainteresowania tym tematem, głównie w literaturze krajowej, wiązał się z wprowadzeniem od 2014 roku instrumentu Zintegrowanych Inwestycji Terytorialnych (ZIT), w ramach którego obligatoryjnie miejskie obszary funkcjonalne zostały powołane dla wszystkich miast wojewódzkich w Polsce. Poziom rozwoju miasta wojewódzkiego, najczęściej bardzo silnego ośrodka pod względem rozwoju społeczno-gospodarczego, oraz samorządów ościennych, często charakteryzujących się bardzo zróżnicowanymi poziomami rozwoju, wydaje się ciekawym zagadnieniem badawczym, a w literaturze przedmiotu nie ma zbyt wielu kompleksowych porównań poziomu rozwoju MOF. Ponadto badanie funkcjonowania, zróżnicowania obszarów funkcjonalnych jest kluczowym elementem w procesie planowania polityki rozwoju tych terenów. Jest też to praktyczne wdrożenie idei zorientowanego terytorialnie podejścia do rozwoju.

Obecnie po około pięciu latach funkcjonowania tych jednostek, można z perspektywy czasu spojrzeć na ich charakter i zróżnicowanie, z punktu widzenia różnych danych społeczno-gospodarczych. Zatem celem opisanych w danej publikacji badań była ocena poziomu zróżnicowania rozwoju społeczno-gospodarczego miejskich obszarów funkcjonalnych ośrodków wojewódzkich (MOF OW) w Polsce. Osiągniętym efektem badawczym była klasyfikacja badanych MOF OW pod względem poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego wyrażonego za pomocą

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: a.buslowska@uwb.edu.pl. ORCID: 0000-0003-2581-3801.

² Badania statutowe.

syntetycznego miernika wyprowadzonego za pomocą metody TOPSIS. W badaniu dokonano także oceny struktury rozwoju obszarów funkcjonalnych miast wojewódzkich w Polsce poprzez ich klasyfikację do różnych klas rozwoju. Powyższe pozwoliło uzyskać aktualny obraz poziomu rozwoju MOF OW w Polsce.

ISTOTA I ASPEKTY ROZWOJU MIEJSKICH OBSZARÓW FUNKCJONALNYCH W ŚWIETLE BADAŃ LITERATUROWYCH

Problematyka miejskich obszarów funkcjonalnych i ich rozwoju jest podejmowana zarówno w literaturze krajowej, jak i zagranicznej już od kilkudziesięciu lat. Elementem ograniczającym analizy porównawcze obszarów, na których występują relacje pomiędzy ośrodkiem miejskim a jego otoczeniem, wiąże się z zastosowaniem zróżnicowanej terminologii (Nowak, 2018, s. 51–53). Odnosząc się *stricto* do pojęcia „miejskie obszary funkcjonalne” wśród głównych badaczy można wskazać między innymi takich autorów, jak: E. Szafranek (2017; 2018; Szafranek, Kociuba, 2018), T. Kaczmarka (2017), D. Kociubę (2015; 2018), P. Śleszyńskiego (2013), T. Potkańskiego i L. Wanata (2017), A. Nowakowską (2016). Przedmiot ich badań koncentruje się między innymi na aspektach delimitacji, planowania i zróżnicowania rozwoju, partnerstwa i współpracy JST, czy problematyki wdrażaniu ZIT w obszarach funkcjonalnych. W literaturze zagranicznej temat miejskich obszarów funkcjonalnych obejmuje badanie roli MOF, różnych interakcji społeczno-gospodarczych, dojazdów do pracy i szkół między ośrodkiem centralnym a pozostałą strefą funkcjonalną (Karlsson Olsson, 2006; Sykora, Mulicek, 2009; Hu, Han, 2019; Gu et al., 2015; Castells-Quintana et al., 2019).

Próbując zdefiniować miejski obszar funkcjonalny na wstępie można zwrócić uwagę, że samo znaczenie i rola MOF jest podobna do istoty i charakteru obszarów metropolitalnych. Tych pojęć jednak nie można traktować zamiennie, głównie z powodu innych sposobów delimitacji takich terenów. Jednak wiele zagadnień badawczych poruszanych w ramach rozwoju obszarów metropolitalnych można odnosić do obszarów funkcjonalnych. Takie też podejście można odnaleźć w pracach między innymi: T. Kaczmarka (2017), T. Kaczmarka i D. Kociuby (2017) czy J. Krukowskiej i M. Lackowskiej (2016). Również W.W. Budner (2019, s. 94) zaznacza, że metropolizacja jest przede wszystkim pojęciem funkcjonalnym. Metropolizacja przestrzeni wiąże się zatem z tworzeniem nowego typu struktur funkcjonalno-przestrzennych. Integracja funkcjonalna obszaru metropolitalnego (miasta i powiązane z nim funkcjonalnie otoczenia) jest tu kluczowym elementem. Przy tym należy pamiętać, że delimitacja obszarów metropolitalnych w zależności od przyjętych kryteriów, może różnić się od obszarów funkcjonalnych. Nie każdy obszar funkcjonalny można traktować jak metropolię, ale każda metropolia będzie swoistym obszarem funkcjonalnym.

Z uwagi na brak uniwersalnych kryteriów delimitacji MOF, pojawiające się w literaturze definicje mają z reguły charakter bardzo ogólny, raczej intuicyjny. Można określić, że obszar funkcjonalny to pewien fragment przestrzeni geograficznej, której granice definiowane są przez podmioty prowadzące swoją działalność w sferze społeczno-gospodarczej lub politycznej (Nowakowska, 2016, s. 24). Definiowany jest także jako miejska jednostka geograficzna składająca się z różnych powiązanych ze sobą elementów. Elementy te są racjonalnie rozmieszczone w przestrzeni i ze sobą połączone różnymi przepływami materiałów, kapitału i informacji oraz zapewniają przestrzeń do życia, produkcji, rekreacji ludzi i działalności gospodarczej (Hu, Han, 2019, s. 2; Bierzyńska-Sudoł, 2018, s. 46). W definiowaniu MOF podkreśla się także rolę silnych, dośrodkowych powiązań między jednostkami osadniczymi, występowanie wyzwań rozwojowych o charakterze ponadlokalnym, wspólnych dla jednostek tworzących dany MOF, o dużych możliwościach współdziałania na poziomie rzeczywistości istniejących instytucji współdziałania oraz inicjowanych z sukcesem wspólnych projektów rozwojowych (Kuźnik, 2015, s. 12). W odniesieniu do MOF zauważa się także, że jako całość wyróżnia się z otoczenia, czyli strefy zewnętrznej, natomiast wewnątrz, jednostki budujące strefę peryferyjną MOF z czasem upodabniają się do miasta centralnego (Nowak, 2018, s. 52; Śleszyński, 2013, s. 174–175). W kontekście unijnej polityki rozwoju, MOF może być definiowany jako ciągły obszar, którego warunki wewnętrzne bardziej sprzyjają rozwojowi, niż w stosunku do innych miejsc. Istnieje tu większe prawdopodobieństwo pojawienia się pozytywnych efektów zewnętrznych oraz formalnych i nieformalnych instytucji. Ponadto na takich obszarach warunki naturalne i kulturowe oraz preferencje ludzi są bardziej jednorodne, a kapitał ludzki charakteryzuje się większą synergią (Barca, 2009, s. 5). Definicja UE i OECD, w delimitacji MOF opiera się o takie kryteria jak gęstość i wielkość zaludnienia oraz codzienna mobilność mieszkańców (Dijkstra et al., 2019, s. 5).

W Polsce definiowanie obszarów funkcjonalnych i miejskich obszarów funkcjonalnych jest osadzone ponadto w ramach prawnych. Według ustawowej definicji wskazuje się, że jest to „obszar, na którym występuje względnie wyodrębniający się, intensywny i otwarty system powiązań społecznych, gospodarczych lub przyrodniczych, uwarunkowanych cechami środowiska geograficznego (przyrodniczego i antropogenicznego)” (Ustawa, 2006). Są to zatem obszary charakteryzujące się określonym kapitałem terytorialnym, silnymi wewnętrznymi powiązaniem i współzależnościami w mechanizmach rozwoju. Łączą go wspólne wyzwania rozwoju i ich odrębność względem otoczenia (Nowakowska, 2016, s. 24). W „Koncepcji Przestrzennego Zagospodarowania Kraju 2030” obszary funkcjonalne zdefiniowano jako „zwarty układ przestrzenny składający się z funkcjonalnie powiązanych terenów, charakteryzujących się wspólnymi uwarunkowaniami i przewidywanymi, jednolitymi celami rozwoju” (Uchwała nr 239, 2001, s. 178–179). KPZK 2030 wyróżnia cztery podstawowe typy miejskich obszarów funkcjonalnych w Polsce. Są to: obszary wojewódzkie (w tym obszary metropolitalne), regionalne, subregionalne i lokalne.

Istota miejskiego obszaru funkcjonalnego, jego specyfika jako domkniętego układu terytorialnego znajduje odzwierciedlenie w różnych teoriach rozwoju regionalnego. W szczególności można tu przywołać teorie opierające się o relacje ośrodek centralny – strefa przyległa. Istota MOF wiąże się zatem na przykład z teorią biegunów wzrostu F. Perroux. Wokół biegunów wzrostu powinna istnieć zintegrowana funkcjonalnie z centrum, strefa rozwoju, charakteryzująca się przewagą sił dośrodkowych nad odśrodkowymi. Ośrodek centralny i jego strefa wpływów pełnią uzupełniające się funkcje, które są zależne od poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego oraz jego zróżnicowania funkcjonalno-przestrzennego, wyrażonego dywersyfikacją produkcji i usług (Szafranek, 2017, s. 116–117). Dodatkowo J.R. Boudeville, modyfikując teorię biegunów wzrostu, wskazywał na rolę relacji funkcjonalnych kształtujących się między biegunem a jego strefą wpływu i determinujących funkcjonowanie i proces rozwoju regionu. Inną koncepcją, bardzo pasującą do idei MOF, jest teoria J. Friedmanna, który analizuje dwa rodzaje obszarów: rdzeniowe i peryferyjne. Zakłada w swojej koncepcji możliwość rozwoju peryferii, które są jednak uzależnione od ośrodka rdzeniowego ze względu na jego większy potencjał i wpływ na zachodzące zmiany w całym obszarze (Nowak, 2018, s. 62–64). W przypadku MOF OW tym ośrodkiem rdzeniowym są miasta wojewódzkie, a obszarami peryferyjnymi pozostałe jednostki tworzące dany MOF.

O intensywności procesów rozwoju miejskich obszarów funkcjonalnych decyduje wiele czynników oraz stopień ich zróżnicowania, w tym: zmiany kulturowe (potrzeby i oczekiwania mieszkańców), zmiany potencjału konkurencyjnego (w obrębie lokalnych samorządów, przedsiębiorstw, gospodarstw domowych), zmiany sytuacji konkurencyjnej (społecznej, ekonomicznej, politycznej, prawnej itp.), zmiany technologiczne (innowacyjność i rozwój nowych technologii) (Potkański, Wanat, 2017, s. 235). Wśród czynników rozwoju MOF wskazuje się następujące ich grupy: ekonomiczne, społeczne, polityczne, przestrzenno-środowiskowe czy instytucjonalne (Gaczek, 2015, s. 13).

Podsumowując można zauważyć, że miejskie obszary funkcjonalne to dobre narzędzie do porównywania trendów społeczno-ekonomicznych i przestrzennych w miastach oraz do projektowania polityki rozwoju miast. MOF-y obejmują cały obszar rynku pracy miasta i powiązania gospodarcze. Mogą zapewnić odpowiednią skalę do rozwiązywania problemów, które dotyczą zarówno miasta, jak i otaczającej go strefy (Dijkstra et al., 2019, s. 4).

METODYKA BADANIA

Głównym efektem podjętego badania było sklasyfikowanie MOF OW w Polsce pod kątem poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego. Do przeprowadzenia badania wykorzystano metodę TOPSIS (*Technique for Order of Preference*

by *Similarity to Ideal Solution*) pozwalającą na porządkowanie liniowe obiektów w oparciu o syntetyczne wskaźniki rozwoju. Metoda ta należy do dyskretnych metod wielokryterialnych podejmowania decyzji, które stały się popularne w ostatnich latach znajdując zastosowanie w rozwiązaniu wielu problemów rzeczywistych. Metoda ta wykorzystuje dwa punkty referencyjne: pozytywne idealne rozwiązanie (wzorzec) oraz negatywne idealne rozwiązanie (antywzorzec), jako punkty odniesienia dla rozważanych wariantów (Kacprzak, 2018, s. 257). W naukach ekonomicznych ta metoda jest wykorzystywana do badania zróżnicowania poziomu rozwoju wybranych jednostek (na przykład w zakresie: zrównoważonego rozwoju (Roszkowska, Filipowicz-Chomko, 2020), poziomu rozwoju jednostek samorządu terytorialnego (Roszkowska, Filipowicz-Chomko, 2017; Łuczak, Wysocki, 2012), czy rynku pracy (Ertman, 2020).

Ogólnie procedura wyznaczenia syntetycznego miernika poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego MOF OW w Polsce w ramach metody TOPSIS przedstawiała się następująco (szerzej: Roszkowska, Filipowicz-Chomko, 2020, s. 1219–1241; Roszkowska, Filipowicz-Chomko, Wachowicz, 2017, s. 149–158; Kacprzak, 2018, s. 257–264; Ertman, 2020, s. 93–95):

1. Budowa macierzy danych zawierającej zmienne opisujące rozwój społeczno-gospodarczy w MOF OW w Polsce w różnych dziedzinach uwzględniając dostępność danych w statystyce publicznej oraz przesłanki merytoryczne i statystyczne.

$$X = [x_{ik}]$$

gdzie:

x_{ik} – wartość k -tego wskaźnika rozwoju społeczno-gospodarczego dla i -tego MOF OW ($k=6, i=17$).

2. Normalizacja wartości cech prostych (zmiennych). Na wstępie podzielono zmienne na stymulanty i destymulanty. Nie stwierdzono wśród zmiennych nominant. Następnie ujednolicono charakter zmiennych w drodze przekształcenia destymulant w stymulanty oraz sprowadzenia wskaźników do porównywalności według procedury:

$$\text{dla stymulant: } z_{ik} = \frac{x_{ik} - \min_i \{x_{ik}\}}{\max_i \{x_{ik}\} - \min_i \{x_{ik}\}}$$

$$\text{dla destymulant: } z_{ik} = \frac{\max_i \{x_{ik}\} - x_{ik}}{\max_i \{x_{ik}\} - \min_i \{x_{ik}\}}$$

3. Obliczenie odległości euklidesowej badanych MOF OW od wzorca rozwoju $z^+ = (1,1,\dots,1)$ oraz antywzorca rozwoju $z^- = (0,0,\dots,0)$ według wzorów:

$$d_i^+ = \sqrt{\sum_{k=1}^m (z_{ik} - z_k^+)^2}, \quad d_i^- = \sqrt{\sum_{k=1}^m (z_{ik} - z_k^-)^2}$$

4. Wyznaczenie syntetycznego wskaźnika rozwoju społeczno-gospodarczego poszczególnych siedemnastu MOF OW stosując wzór:

$$q_i = \frac{d_i^-}{d_i^- + d_i^+}$$

Wyższe wartości wskaźnika $q_i \in [0, 1]$ świadczą o wyższym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego danych MOF OW i tym samym determinują wyższą pozycję w rankingu.

5. Uporządkowanie liniowe i typologia badanych MOF OW biorąc pod uwagę wartość ich syntetycznych wskaźników rozwoju społeczno-gospodarczego. Typologii według klas rozwoju dokonano przy wykorzystaniu średniej arytmetycznej (\bar{q}) i odchylenia standardowego (s_q) z wartości syntetycznych wskaźników rozwoju społeczno-gospodarczego, w tym:

- Klasa 1 (poziom wysoki), $q_i \geq \bar{q} + s_q$
- Klasa 2 (poziom średni wyższy), $\bar{q} + s_q > q_i \geq \bar{q}$
- Klasa 3 (poziom średni niższy), $\bar{q} > q_i \geq \bar{q} - s_q$
- Klasa 4 (poziom niski), $q_i < \bar{q} - s_q$

Kompletując zmienne do badania kierowano się wiarygodnością, dokładnością, porównywalnością, adekwatnością i kompletnością danych (por. Kukula, 2000, s. 44–46). W badaniu wykorzystano informacje z bazy danych GUS dotyczącej miejskich obszarów funkcjonalnych (tzw. Portrety ZIT), uwzględniając przy tym różne obszary tematyczne rozwoju społeczno-gospodarczego badanych obiektów. Należy przy tym zaznaczyć, że zakres badania rozwoju społeczno-gospodarczego na poziomie lokalnym jest różnorodnie ujmowany w literaturze przedmiotu. Przy doborze zmiennych kierowano się zatem podobnymi pracami badawczymi z zakresu zróźnicowania społeczno-gospodarczego określonych jednostek terytorialnych (m.in.: Szafranek, 2018, s. 116; Chrzanowska, Drejerska, 2016, s. 59–69; Bożek et al., 2021, s. 111) oraz wiedzą i doświadczeniem autorki, która uczestniczyła we wdrażaniu strategii zintegrowanych inwestycji terytorialnych w miejskim obszarze funkcjonalnym w latach 2014–2020³. Główną barierą

³ Zmienne wykorzystane w modelu zostały poddane doborowi merytorycznemu i statystycznemu. W literaturze wskazuje się następujące podejścia do zagadnienia doboru zmiennych w badaniach ekonomicznych: podejście merytoryczne (oparte na wiedzy badacza i/lub ekspertów), podejście formalne (wykorzystujące metody statystyczne) oraz mieszane (łącznie są stosowane obydwa ww. podejścia). Do najczęściej stosowanych statystycznych metod doboru zmiennych w porządku

w doborze zmiennych była ograniczona informacja w statystyce publicznej dla poziomu MOF. Badanie przeprowadzono w ujęciu statycznym dla 2019 roku. Ostatecznie do badania wykorzystano 10 zmiennych:

- Z1 – dochody własne budżetów gmin należących do ZIT na 1 mieszkańca w zł,
- Z2 – wydatki majątkowe inwestycyjne gmin należących do ZIT na 1 mieszkańca w zł,
- Z3 – udział bezrobotnych zarejestrowanych w liczbie ludności w wieku produkcyjnym w %,
- Z4 – podmioty gospodarki narodowej w REGON na 10 tys. ludności,
- Z5 – saldo migracji ogółem,
- Z6 – mieszkania oddane do użytkowania na 10 tys. ludności,
- Z7 – liczba osób przypadających na 1 przychodnię,
- Z8 – udział osób korzystających ze środowiskowej pomocy społecznej w ludności ogółem,
- Z9 – długość ścieżek rowerowych na 10 tys. ludności,
- Z10 – wzrost liczby żłobków i klubów dziecięcych w stosunku do roku poprzedniego w %.

Zmienne Z3, Z7 i Z8 są destymulantami, pozostałe to stymulanty. Przyjęto jednakowe wagi dla wszystkich zmiennych⁴. Po dokonaniu normalizacji cech prostych w ramach procedury TOPSIS uzyskano wartość cechy syntetycznej (wskaźnika poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego MOF), a następnie dokonano uporządkowania liniowego, co przedstawiono poniżej.

WYNIKI I WNIOSKI Z BADAŃ

Na wstępie, w celu pokazania kontekstu rozwoju badanych jednostek, przedstawiono ogólną charakterystykę miejskich obszarów funkcjonalnych ośrodków wojewódzkich w Polsce pod względem wybranych wskaźników zgodnie z tabelą 1.

kowaniu liniowym zalicza się natomiast m.in. metody: wykorzystującą współczynnik zmienności; parametryczną klasyfikację zmiennych Hellwiga; odwróconej macierzy korelacji; analizę czynnikową itp. (Bąk, 2017, s. 31). W danym badaniu kierowano się głównie uwzględnieniem walorów merytorycznych, w celu ujęcia szerszej perspektywy badawczej zjawisk składających się na rozwój społeczno-gospodarczy badanych obiektów. Na etapie doboru statystycznego wykorzystano współczynnik zmienności i z badania odrzucono zmienne o wartości współczynnika zmienności wynoszącej poniżej 10% (tj.: udział ogółu ludności korzystającej z instalacji kanalizacyjnej w % oraz liczba uczniów przypadających na 1 oddział w szkołach podstawowych). Należy zauważyć, że w badaniu, z uwagi na wartość merytoryczną, zachowano zmienne charakteryzujące się wysoką korelacją, czyli: dochody własne budżetów gmin należących do ZIT na 1 mieszkańca w zł, podmioty gospodarki narodowej w REGON na 10 tys. ludności, saldo migracji ogółem.

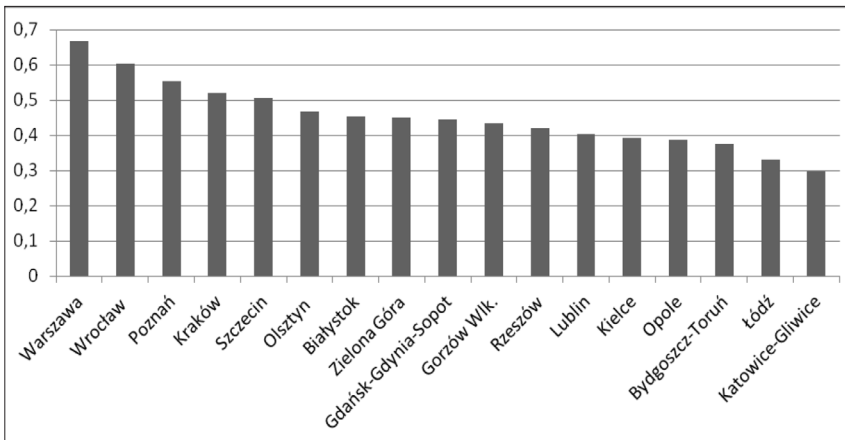
⁴ W literaturze przedmiotu istnieją różne stanowiska dotyczące konieczności ważenia zmiennych oraz sposobu ustalenia wag zmiennych (por. Bąk, 2015, s. 35–36). W danym badaniu, z uwagi na trudność w wyznaczeniu obiektywnego kryterium doboru wartości wag, przyjęto równe wagi.

Tabela 1. Kształtowanie się wybranych wskaźników rozwoju społeczno-gospodarczego w MOF OW w Polsce w 2019 roku

MOF OW/ Dane	Liczba jednostek wchodzących w skład MOF OW	Powierzchnia w km ²	Ludność na km ²	Dochody własne budżetów gmin należących do MOF na 1 miesz. w zł	Udział bezrobotnych zarejestrowanych w liczbie ludności w wieku produkcyjnym w %	Podmioty gospodarki narodowej w REGON na 10 tys. ludności	Saldo migracji ogółem	Długość szcieżek rowerowych na 10 tys. ludności	Udział osób korzystających ze środowiskowej pomocy społecznej w ludności ogółem
Białystok	10	1728,0	244,0	3158,7	4,0	1158,0	1085,0	5,5	3,9
Bydgoszcz-Toruń	24	3744,0	228,0	3128,4	3,2	1190,0	1045,0	6,1	4,1
Gdańsk-Gdynia-Sopot	30	3080,0	427,0	3848,9	2,2	1538,0	8343,0	4,3	3,1
Gorzów Wlk.	5	770,0	205,0	2920,8	1,8	1393,0	110,0	5,6	3,3
Katowice-Gliwice	81	5578,0	485,0	3324,2	2,4	1095,0	-3408,0	2,5	3,2
Kielce	12	1341,0	253,0	2952,9	4,8	1247,0	129,0	3,0	5,5
Kraków	15	1275,0	844,0	4359,7	2,2	1725,0	10459,0	2,4	2,5
Łódź	30	2499,0	428,0	3603,7	4,2	1284,0	746,0	2,5	3,6
Lublin	16	1582,0	346,0	3064,0	4,4	1205,0	1180,0	5,1	3,2
Olsztyn	7	1452,0	162,0	3625,3	2,6	1324,0	894,0	5,2	4,1
Opole	21	2369,0	141,0	3140,8	2,9	1207,0	239,0	5,7	2,8
Poznań	23	3082,0	341,0	4107,1	1,1	1853,0	5622,0	5,1	3,2
Rzeszów	13	1047,0	357,0	2918,5	5,3	1195,0	2478,0	5,1	3,7
Szczecin	15	2799,0	246,0	3617,1	2,2	1565,0	2007,0	5,0	2,8
Warszawa	40	2935,0	962,0	5969,6	2,0	2215,0	22507,0	4,5	2,3
Wrocław	15	2339,0	399,0	4710,1	1,7	1742,0	7953,0	4,4	1,6
Zielona Góra	6	964,0	196,0	3499,2	2,3	1441,0	896,0	5,6	3,1
Wskaźnik zmienności (%)	84,5	53,9	61,3	21,8	41,8	21,2	164,3	26,8	26,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie: (GUS; Krukowska, Laackowska, 2016, s. 97).

Analiza danych opisujących sytuację w MOF-ach wskazuje, że badane obiekty różnią się znacznie w kilku obszarach. Największa zmienność, którą można uznać za bardzo silną⁵, występuje tylko w przypadku salda migracji ogółem. Saldo to tylko w MOF Katowice-Gliwice jest ujemne i wysokie. Największe dodatnie saldo występuje natomiast w dużych metropoliach, jak Warszawa czy Kraków. Silna zmienność istnieje natomiast w zakresie: liczby JST wchodzących w skład MOF OW, ich powierzchni, ludności na km², a także mieszkań oddanych do użytkowania na 10 tys. ludności, czy w zmianie liczby żłobków i klubów dziecięcych w 2019 roku w stosunku do roku poprzedniego (GUS). Mała zmienność jest przy dochodach własnych i wydatkach majątkowych inwestycyjnych JST tworzących MOF na mieszkańca, podmiotach gospodarki narodowej w REGON na 10 tys. ludności oraz przy liczbie osób przypadających na 1 przychodnię (GUS). W pozostałym zakresie ta zmienność jest przeciętna. Ogólnie zatem można zauważyć, że pomimo znacznych różnic związanych z zajmowanym obszarem i co za tym idzie – ludnością i jej migracjami, MOF OW nie różnią się drastycznie w zakresie analizowanych wskaźników. Również obszar funkcjonalny miasta stołecznego Warszawy, nie w każdym badanym obszarze stanowi wzorzec rozwoju. Najkorzystniejsze wartości MOF Warszawy przyjmuje jedynie w zakresie zmiennych Z4 i Z5. Konstrukcja miernika syntetycznego poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego poszczególnych MOF OW pozwoliła ponadto na wyciągnięcie dodatkowych wniosków (por. rys. 1. i tabela 2.).



Rys. 1. Ranking MOF OW w Polsce według wskaźnika syntetycznego poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego w 2019 roku

Źródło: opracowanie własne.

⁵ < 25 % – mała zmienność, 25%; 45% – przeciętna zmienność, 45%; 100% – silna zmienność, > 100% – bardzo silna zmienność. Za: <https://obliczeniastatystyczne.pl/wspolczynnik-zmienności/> (2021.08.26).

Więszszego zaskoczenia nie budzi czołówka rankingu w zakresie poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego, reprezentująca obszary funkcjonalne największych ośrodków wojewódzkich Polski. Natomiast w danej klasyfikacji zaskoczeniem może być dobra, tj. 6., 7., 8. pozycja MOF Olsztyna, Białegostoku i Zielonej Góry w porównaniu do innych miast wojewódzkich Polski Wschodniej. Analizując ich dane statystyczne można zauważyć, że generalnie te obszary funkcjonalne charakteryzują się ogólnie dobrymi wskaźnikami społeczno-gospodarczymi, w szczególności, np. niskim udziałem bezrobotnych, a MOF Białegostoku miał największą w 2019 roku wartość inwestycyjnych wydatków majątkowych na mieszkańca. Na dobry wynik tych MOF mógł też mieć wpływ wysoki wskaźnik długości ścieżek rowerowych na 10 tys. ludności. Ale tym samym wskazuje to na wysoki poziom rozwoju tego typu infrastruktury na tych obszarach. Sieć rowerowa jest nie tylko istotnym elementem budowania zrównoważonej mobilności, ale także ważnym ogniwnem kreującym jakość życia w obszarach miejskich poprzez wpływ między innymi na możliwość spędzania wolnego czasu, czy ograniczenie zanieczyszczenia powietrza.

Można zauważyć także, że MOF Białegostoku i Olsztyna, jako jedyne z Polski Wschodniej, plasują się w klasie 2. rozwoju społeczno-gospodarczej (poziom średni wyższy). Zaskakiwać też może niski wynik silnie zurbanizowanego obszaru w województwie śląskim (Katowice-Gliwice) oraz MOF Łodzi, które jako jedyne znalazły się w klasie 4. rozwoju (poziom niski). W szczególności w przypadku MOF śląskiego można zauważyć, że był tam w 2019 roku: najniższy poziom liczby podmiotów zarejestrowanych w REGON, najmniejsze inwestycyjne wydatki majątkowe, najmniej mieszkań oddanych do użytkowania, czy najwyższe ujemne saldo migracji. W obu tych obszarach funkcjonalnych były też niskie wskaźniki wyposażenia w infrastrukturę rowerową, a MOF Łodzi miał jeden z wyższych wskaźników osób bezrobotnych w kraju.

Tabela 2. Wysokość syntetycznego wskaźnika poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego i przynależność do klas w MOF OW w Polsce w 2019 roku

MOF OW/Zmienna	Wskaźnik syntetyczny	Klasa rozwoju społeczno-gospodarczego
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Warszawa	0,6659	1
Wrocław	0,6032	1
Poznań	0,5525	1
Kraków	0,5194	2
Szczecin	0,5056	2
Olsztyn	0,4679	2
Białystok	0,4534	2

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Zielona Góra	0,4513	3
Gdańsk-Gdynia-Sopot	0,4452	3
Gorzów Wlk.	0,4347	3
Rzeszów	0,4195	3
Lublin	0,4025	3
Kielce	0,3908	3
Opole	0,3858	3
Bydgoszcz-Toruń	0,3744	3
Łódź	0,3318	4
Katowice-Gliwice	0,2974	4
Średnia arytmetyczna	0,4530	
Odchylenie standardowe	0,0944	
Współczynnik zmienności	20,85%	

Źródło: opracowanie własne.

Wyniki badania wskazują także, że MOF OW reprezentują różne klasy poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego. Trzy z nich, MOF OW: Warszawy, Wrocławia i Poznania charakteryzują się wysokim poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego i znajdują się w klasie 1. Wysoki w klasyfikacji – poziom 2. średni wyższy, zajmują Kraków, Szczecin, Olsztyn i Białystok. Dwa obszary funkcjonalne, tj. Łódź i aglomeracji katowicko-gliwickiej znalazły się w ostatniej, najniższej klasie poziomu rozwoju, a pozostałe MOF OW reprezentują poziom średni niższy (klasa 3.). W tej klasie znajduje się najwięcej badanych jednostek – ok. 47% (8 z 17), a wartość syntetycznego wskaźnika rozwoju waha się w tej klasie od 0,37 do 0,451. Jednak należy zauważyć, że graniczne wartości wskaźnika syntetycznego między klasą drugą a trzecią są minimalne, szczególnie dla MOF Zielonej Góry czy Gdańska-Gdyni-Sopotu. W klasie 1. znajduje się ok. 18% badanych jednostek, a wartość wskaźnika syntetycznego kształtuje się tu od 0,55 do 0,67. W klasie 2. znajduje się ok. 24% wszystkich badanych MOF, a ich poziom rozwoju społeczno-gospodarczego według wartości wskaźnika syntetycznego waha się od 0,453 do 0,52. Dwie jednostki (ok. 12%) są w klasie ostatniej, a wartość wskaźnika syntetycznego wynosi tu poniżej 0,33. Obrazuje to w szczególności bardzo dużą rozpiętość w poziomie rozwoju między obszarem najbardziej a najmniej rozwiniętym – o około 60%. Dodatkowo podstawowe parametry zmienności wskaźnika syntetycznego poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego wskazują, że średni poziom rozwoju MOF OW w Polsce kształtuje się w wysokości około 0,45, przy odchyleniu standardowym

od średniej na poziomie 0,09. Współczynnik zmienności pokazuje, że różnica w rozproszeniu wartości badanych obiektów kształtuje się ogólnie na poziomie niskim (ok. 21%).

PODSUMOWANIE I WNIOSKI KOŃCOWE

W artykule została przeprowadzona ocena poziomu zróżnicowania rozwoju społeczno-gospodarczego miejskich obszarów funkcjonalnych ośrodków wojewódzkich w Polsce. Na bazie przedstawionej analizy wielowymiarowej sformułowano kilka spostrzeżeń.

1. Ogólnie badane jednostki charakteryzowały się raczej małym zróżnicowaniem poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego, na co wskazywała niska wartość współczynnika zmienności mierników syntetycznych poszczególnych MOF.
2. Stosunkowo niewiele badanych MOF OW (tylko dwa) charakteryzowało się niskim poziomem rozwoju, a jedynie trzy obszary należały do klasy o najwyższym poziomie rozwoju. Zdecydowanie najwięcej jednostek, prawie połowa, charakteryzowało się średnim niższym poziomem rozwoju.
3. Występowały znaczące różnice w poziomie syntetycznego miernika rozwoju społeczno-gospodarczego pomiędzy MOF OW o najwyższym i najniższym poziomie rozwoju.
4. Można także zauważyć, że największe ośrodki w Polsce, np. Warszawa, Wrocław najlepiej wykorzystują szanse rozwoju i wyróżniają się na tle otoczenia⁶. Badanie jednak pokazało także, że obszary silnie zurbanizowane (jak np. Katowice-Gliwice) stają przed pewnymi ograniczeniami i barierami rozwoju. Procesy urbanizacyjne niosą za sobą wiele wyzwań, nie tylko w zakresie zagospodarowania przestrzennego, ale także gospodarczych, społecznych, środowiskowych.

Podsumowując można podkreślić, że miejskie obszary funkcjonalne są adresem polityki rozwoju ukierunkowanej terytorialnie. W związku z tym są objęte dużym wsparciem finansowym i nowymi instrumentami zarządzania terytorialnego (np. ZIT). Efektem tego powinna stać się poprawa poziomu ich rozwoju oraz spójności funkcjonalno-przestrzennej. W szczególności w procesie tym należy zwrócić większą uwagę na wsparcie tych MOF OW charakteryzujących się

⁶ Taki wniosek w swoich badaniach zróżnicowania obszarów funkcjonalnych wyciągnęła też E. Szafranek (2018, s. 113–124). Ponadto autorka ta w zakresie zróżnicowania rozwoju MOF OW w Polsce w latach 2005 i 2015 w trzech obszarach (ekonomicznym, społecznym i środowiskowym) pokazała, że: w miastach centralnych rozwój opiera się w szczególności na potencjale gospodarczym, przy deficycie aspektu społecznego i środowiskowego, a w miastach i gminach otaczających centrum takie różnice są mniej widoczne, równoważąc rozwój w poszczególnych wymiarach oraz najwyższy poziom rozwoju reprezentowały miasta i gminy stanowiące zaplecze największych ośrodków miejskich w Polsce, co sugerowało polaryzację procesów rozwoju społeczno-gospodarczego.

stosunkowo najniższym poziomem rozwoju. W tym kontekście niezbędne są dalsze badania, dotyczące także zróżnicowania rozwoju wewnątrz MOF, które mogą pomóc w bardziej precyzyjnym ukierunkowaniu wsparcia finansowego. Ponadto ważnymi aspektami badawczymi są: poszukiwanie modeli zawierania i realizacji partnerstw międzysamorządowych oraz modeli rozwoju MOF, jako specyficznych jednostek terytorialnych. Niezbędnym elementem jest także badanie kohezji MOF, w szczególności w obliczu wykorzystania środków i instrumentów unijnej polityki spójności.

BIBLIOGRAFIA

- Barca, F. (2009). *An Agenda for a Reformed Cohesion Policy. A place-based approach to meeting European Union challenges and expectations. Independent report prepared at the request of Danuta Hübner Commissioner for Regional Policy*. Pobrane z: https://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009_2014/documents/regi/dv/barca_report_barca_report_en.pdf (2020.09.12).
- Bąk, A. (2015). Zagadnienie wyboru optymalnej procedury porządkowania liniowego w pakiecie Pllord. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 384, 33–41. DOI: 10.15611/pn.2015.384.03.
- Bąk, A. (2017). Statystyczne metody doboru zmiennych w porządkowaniu liniowym. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 468, 29–37. DOI: 10.15611/pn.2017.468.03.
- Bierzyńska-Sudoł, M. (2018). Zintegrowane inwestycje terytorialne jako czynnik rozwoju regionu kujawsko-pomorskiego. *Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, Seria: Organizacja i Zarządzanie*, 129, 41–53. DOI: 10.29119/1641-3466.2018.129.3.
- Bożek, J., Szewczyk, J., Jaworska, M. (2021). Zmiany w poziomie rozwoju społecznego województw w latach 2010 i 2019 z zastosowaniem dynamicznego miernika syntetycznego. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 65, 109–123. DOI: 10.15584/nsawg.2021.1.6.
- Budner, W.W. (2019). *Gospodarka przestrzenna miast i aglomeracji*. Poznań: Wydawnictwo UEP.
- Castells-Quintana, D., Royuela, V., Veneri, P. (2019). Inequality and city size: an analysis for OECD functional urban areas. *Papers in Regional Science*, 99(4), 1045–1065. DOI: 10.1111/pirs.12520.
- Chrzanowska, M., Drejerska, N. (2016). Ocena rozwoju społeczno-gospodarczego gmin województwa mazowieckiego z wykorzystaniem metod analizy wielowymiarowej. *Wiadomości Statystyczne*, 61(6), 56–69.
- Dijkstra, L., Poelman, H., Veneri, P. (2019). The EU-OECD definition of a functional urban area. *OECD Regional Development Working Papers, 11*, OECD. Pobrane z: https://www.oecd-ilibrary.org/urban-rural-and-regional-development/the-eu-oecd-definition-of-a-functional-urban-area_d58cb34d-en (2021.08.25).
- Ertman, A. (2020). *Wybrane aspekty elastyczności plac i ich rola w lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce*. Białystok: Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku.

- Gaczek, W.M. (2015). Szanse i zagrożenia rozwoju wielkomiejskich obszarów funkcjonalnych na przykładzie aglomeracji poznańskiej. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 39, 11–22. DOI: 10.15611/PN.2015.391.01.
- Gu, C., Wang, Y., Shao, Y., Gu, J. (2015). Research on administrative divisions based on functional areas analysis: A case of shaoxing metropolitan area. *Acta Geographica Sinica*. 70(8), 1187–1201. DOI: 10.11821/dlxb201508001.
- GUS. Statystyczne Vademecum Samorządowca. Pobrane z: <https://stat.gov.pl/statystyka-regionalna/statystyczne-vademecum-samorzadowca/> (2021.08.25).
- Hu, Y., Han, Y. (2019). Identification of Urban Functional Areas Based on POI Data: A Case Study of the Guangzhou Economic and Technological Development Zone. *Sustainability*, 11(5), 2–15. DOI:10.3390/su11051385.
<https://obliczeniastatystyczne.pl/wspolczynnik-zmiennosci/> (2021.08.26).
- Kacprzak, D. (2018). Przedziałowa metoda TOPSIS dla grupowego podejmowania decyzji. *Optimum. Economic Studies*, 4(94), 256–273. DOI: 10.15290/oes.2018.04.94.19.
- Kaczmarek, T. (2017). Miejskie obszary funkcjonalne – problemy integracji zarządzania. *Studia KPZK PAN*, 174, 157–167. DOI: 10.24425/118528.
- Kaczmarek, T., Kociuba, D. (2017). Models of governance in the urban functional areas: policy lessons from the implementation of integrated territorial investments (ITIs) in Poland. *Quaestiones Geographicae*, 36(4), 47–64. DOI: 10.1515/quageo-2017-0035.
- Karlsson, C., Olsson, M. (2006). The Identification of functional regions: theory, methods, and applications. *The Annals of Regional Science*, 40(1), 1–18. DOI: 10.1007/s00168-005-0019-5.
- Kociuba, D. (2015). Miejskie obszary funkcjonalne – wyzwania planistyczne. *Studia miejskie*, 18, 39–53. DOI: 10.25167/sm.2424.
- Kociuba, D. (2018). Teoria i praktyka wsparcia zrównoważonego rozwoju miejskich obszarów funkcjonalnych w Polsce. *Biuletyn Komitetu Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN*, 272, 316–327.
- Krukowska, J., Lackowska, M. (2016). Metropolitalne kolory europeizacji. Instytucjonalizacja współpracy w funkcjonalnych obszarach miejskich w Polsce w świetle nowych instrumentów polityki spójności UE. *Studia Regionalne i Lokalne*, 1(63), 82–107. DOI: 10.7366/1509499516304.
- Kukuła, K. (2000). *Metoda unitaryzacji zerowej*. Warszawa: PWN.
- Kuźnik, F. (2015). Miejskie obszary funkcjonalne a polityka miejska. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 250, 7–24.
- Łuczak, A., Wysocki, F. (2012). Zastosowanie uogólnionej miary odległości GDM oraz metody TOPSIS do oceny poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego powiatów województwa wielkopolskiego, *Przegląd Statystyczny*, 2(59), 298–311.
- Nowak, A. (2018). Miejsce miejskich obszarów funkcjonalnych w procesie rozwoju regionalnego. *Rozwój Regionalny i Polityka Regionalna*, 41, 51–69. DOI: 10.14746/rpr.2018.41.05.
- Nowakowska, A. (2016). *Zintegrowane plany rozwoju – w stronę terytorialno-funkcjonalnego podejścia do rozwoju jednostki terytorialnej*. W: A. Nowakowska (red.), *Nowoczesne metody i narzędzia zarządzania rozwojem lokalnym i regionalnym* (s. 11–37). Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego. DOI: 10.18778/7969-530-0.02.

- Potkański, T., Wanat, L. (2017). Dylematy rozwoju miejskich obszarów funkcjonalnych z perspektywy partnerstw międzysamorządowych. *Studia KPZK PAN*, 174, 235–245. DOI: 10.24425/118535.
- Roszkowska, E., Filipowicz-Chomko, M. (2020). Measuring sustainable development in the education area using multi-criteria methods: a case study. *Central European Journal of Operations Research*, 28, 1219–1241. DOI: 10.1007/s10100-019-00641-0.
- Roszkowska, E., Filipowicz-Chomko, M., Wachowicz, T. (2017). Wykorzystanie metody TOPSIS do oceny zróżnicowania rozwoju województw Polski w latach 2010–2014 w kontekście kształtowania się ładu instytucjonalnego. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 469, 149–158. DOI: 10.15611/pn.2017.469.15.
- Sýkora, L., Mulicek, O. (2009). The micro-regional nature of functional urban areas (fuas): Lessons from the analysis of the Czech urban and regional system. *Urban Research & Practice*, 2, 287–307. DOI: 10.1080/17535060903319228.
- Szafranek, E. (2017). Miejskie obszary funkcjonalne a kształtowanie spójności terytorialnej. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 467, 113–129. DOI: 10.15611/pn.2017.467.10.
- Szafranek, E. (2018). Variability of the level of development of functional urban areas. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 502, 113–124. DOI: 10.15611/pn.2018.502.11.
- Szafranek, E., Kociuba, D. (2018). Development of urban areas in the conditions of territorial-oriented policy – theoretical assumptions and experience in functional areas of polish cities. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 15(361), 53–75.
- Śleszyński, P. (2013). Delimitacja miejskich obszarów funkcjonalnych stolic województw. *Przegląd Geograficzny*, 85(2), 173–197. DOI: 10.7163/PrzG.2013.2.2.
- Uchwała nr 239 Rady Ministrów z dnia 13 grudnia 2011 r. w sprawie przyjęcia Koncepcji Przestrzennego Zagospodarowania Kraju 2030 (M.P. z 2012 r., poz. 252).
- Ustawa z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju (Dz.U. z 2006 r., nr 227, poz. 1658 ze zm.).

Streszczenie

W miastach żyje ponad połowa ludzkości. Również w Polsce procesy urbanizacyjne wciąż postępują. Ponadto samo oddziaływanie strefy miejskiej nie kończy się wraz z granicami administracyjnymi. Występuje szereg powiązań funkcjonalnych między danym ośrodkiem miejskim a jego otoczeniem. Zatem miejskie obszary funkcjonalne zaczynają odgrywać bardziej istotną rolę w polityce rozwoju. W szczególności aspekt ten nabral znaczenia w obliczu wprowadzenia od 2014 roku nowych instrumentów terytorialnych polityki spójności UE, jak zintegrowane inwestycje terytorialne (ZIT). Z wprowadzeniem ZIT wiązały się sformalizowanie działania miejskich obszarów funkcjonalnych w Polsce, głównie w zakresie ośrodków wojewódzkich. Po kilku latach ich funkcjonowania można przyjrzeć się poziomowi zróżnicowania ich rozwoju. Celem badania jest zatem określenie zróżnicowania poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego obszarów funkcjonalnych miast wojewódzkich Polski oraz ich klasyfikacja. Badania przeprowadzono z wykorzystaniem metody TOPSIS na podstawie dostępnych, wybranych danych GUS. W wyniku badań przyporządkowano MOF OW do różnych klas poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego oraz dokonano ich

uszeregowania pod względem wartości syntetycznego wskaźnika rozwoju społeczno-gospodarczego. W wyniku badania stwierdzono, że ogólnie badane jednostki charakteryzują się raczej małym zróżnicowaniem poziomu rozwoju, występują jednak duże rozbieżności w poziomie syntetycznego miernika rozwoju społeczno-gospodarczego pomiędzy MOF OW o najwyższej i najniższej jego wartości.

Słowa kluczowe: miejskie obszary funkcjonalne, poziom rozwoju społeczno-gospodarczego.

Differentiation in the level of development of functional urban areas of voivodeship centres in Poland

Summary

More than half of the world's population lives in cities. Also, in Poland, urbanisation processes are still progressing. Moreover, the impact of an urban zone itself does not end with administrative boundaries. There are a number of functional connections between a given urban centre and its surroundings. Thus, functional urban areas begin to play a more important role in development policy. In particular, this aspect has gained importance in the face of the introduction, in 2014, of new territorial instruments of the EU cohesion policy, such as Integrated Territorial Investments (ITI). The introduction of ITI was associated with formalising the operation of functional urban areas in Poland (FUA), mainly in the area of voivodeship centres. After a few years of their functioning, it is worth taking a closer look at their diversity. The aim of the study is, therefore, to determine the differentiation in the level of development of functional areas of voivodeship capital cities in Poland and their classification. The research was carried out with the use of the TOPSIS method on the basis of available, selected data from the Central Statistical Office. As a result of the research, FUAs were assigned to various classes of the level of socio-economic development and ranked in terms of the value of the synthetic indicator of socio-economic development that was constructed under the TOPSIS method. As a result of the study, it was found that, in general, studied units are characterised by rather small differentiation in the level of development; however, there are quite large discrepancies in the level of the synthetic indicator of socio-economic development between FUAs with the highest and the lowest value of this indicator.

Keywords: functional urban areas, level of social and economic development.

JEL: O18, H79.

*dr hab. inż. Roman Chorób, prof. UR*¹ 

Katedra Metod Ilościowych i Informatyki Gospodarczej
Instytut Ekonomii i Finansów
Uniwersytet Rzeszowski

Struktura klastrowa jako przykład modelu biznesu międzynarodowego

WPROWADZENIE

Ewolucja procesów produkcji dóbr i usług spowodowała przemiany w ich organizacji. Ich wyznacznikiem są różne modele biznesu, czyli abstrakcyjne koncepcje jego funkcjonowania. Mogą mieć one również charakter czysto teoretyczny, tzn. stanowić propozycję rozwiązania problemu tworzenia wartości przez firmy. W przypadku, gdy dotyczą działalności gospodarczej prowadzonej w wymiarze ponadkrajowym, to jej modele określa się jako międzynarodowe lub globalne (Rymarczyk, 2017, s. 143; Sarama, Chorób, 2021, s. 11–16).

Jednym z przykładów modelu biznesowego jest struktura klastrowa. Niemal wszystkie definicje klastra (grona) nawiązują do sieciowej współpracy oraz bliskości przestrzennej kooperujących podmiotów. Grona te posiadają różnorodną postać, większość z nich obejmuje firmy produkujące wyroby finalne albo usługowe, dostawców specjalistycznych środków produkcji, maszyn oraz usług, instytucje finansowe i podmioty w pokrewnych sektorach. W oparciu o analizę ich funkcjonowania można wyodrębnić modele rozwiązań struktur klastrowych (Adamczuk, 2014, s. 12).

Celem artykułu jest próba ukazania istoty i funkcji struktury klastrowej będącej przykładem modelu biznesowego. W kolejnych częściach opracowania starano się przybliżyć pojęcie i klasyfikację modeli biznesu oraz koncepcję modelu klastra międzynarodowego. Przedstawiono atuty internacjonalizacji struktur klastrowych, ponadto źródła finansowania i formy wsparcia tego procesu. Zapre-

¹ Adres do korespondencji: Uniwersytet Rzeszowski, Instytut Ekonomii i Finansów, Katedra Metod Ilościowych i Informatyki Gospodarczej, ul. Ćwiklińskiej 2/312, 35-601 Rzeszów; e-mail: rchorob@ur.edu.pl. ORCID: 0000-0003-2045-6251.

zentowano przykłady kluczowych struktur klastrowych w Polsce, jak też Klaster „Dolina Lotnicza” w charakterze studium przypadku. W celu ukazania roli klastrów dla wzrostu efektywności, innowacyjności i konkurencyjności posłużono się wynikami badań własnych. W opracowaniu postawiono tezę, iż prawidłowo funkcjonujące struktury klastrowe przyczyniają się do wzrostu poziomu innowacyjności gospodarki oraz konkurencyjności podmiotów, niwelując nierówności ich rozwoju, zarówno na szczeblu lokalnym, regionalnym czy międzynarodowym.

POJĘCIE I KLASYFIKACJA MODELI BIZNESU

Podobnie, jak inne kategorie ekonomiczne, model biznesu posiada liczne definicje. Najczęściej i najkrócej jest on definiowany jako abstrakcyjna koncepcja prezentująca sposób, w jaki firma tworzy wartość i osiąga z niej korzyści, czyli jest to logika kreacji i komercjalizacji wartości. W szerszym ujęciu można model biznesu określić jako sposób, w jaki przedsiębiorstwo dostarcza wartość dla klientów, skłania ich do zapłaty za tę wartość i zamienia zapłatę w zysk (Teede, 2010, s. 172–173). Z kolei po połączeniu obu słów powstaje nowe pojęcie, które można rozumieć jako unikalną kompozycję odzwierciedlającą kierunki i sposób funkcjonowania firmy na rynku, zmierzającą do kreowania i dostarczania wartości dodanej wszystkim zainteresowanym stronom danego biznesu (Czart, 2019).

Holistyczne ujęcie modelu biznesu stanowi połączenie strategii biznesu, organizacji biznesu i systemów biznesu (Osterwalder et al., 2005, s. 9). Strategia biznesu wyraża długookresowe cele firmy oraz środki niezbędne do ich realizacji. Organizacja biznesu to jego podział na jednostki, określenie ich kompetencji i zadań oraz koordynacja i kontrola ich działalności i efektów. Natomiast systemy biznesu są to spójne sposoby działania podejmowane przez firmę w celu osiągnięcia konkretnego efektu.

Jednym z podstawowych kryteriów klasyfikowania modeli biznesu jest stopień umiędzynarodowienia firmy. Wpływa on na jego złożoność, tzn. im większy jest stopień internacjonalizacji firmy, tym model biznesu jest bardziej złożony. Wypływa z tego zasadniczy wniosek, że najbardziej złożony model biznesu związany jest z globalną sferą działalności gospodarczej. Można zatem wyróżnić następujące podstawowe rodzaje modeli biznesu międzynarodowego (Rymarczyk, 2017, s. 145):

- międzynarodowy łańcuch tworzenia wartości firmy,
- międzynarodowy klaster,
- globalny łańcuch dostaw,
- globalna sieć biznesu,
- globalna organizacja wirtualna,
- ekosystem biznesu.

Konstruowane modele biznesu mogą być mniej lub bardziej szczegółowe, tj. prezentować większą dezagregację poszczególnych elementów składowych. Należy podkreślić, że aktualny model biznesu powinien uwzględniać zmiany, jakie nastąpiły we współczesnej zglobalizowanej ekonomii, takie jak rozwój gospodarki opartej na wiedzy, komunikacji internetowej, e-commerce, outsourcingu i offshoringu oraz pojawienie się nowych rodzajów, niekiedy bardzo skomplikowanych i ryzykownych, instrumentów finansowych i sposobów finansowania transakcji (Goliński, 2018, s. 183–187; Rymarczyk, 2017, s. 144–145).

Kształt modelu biznesu przedsiębiorstwa (Banaszyk, 2006) zależy głównie od sektora, gdyż jest to sposób, w jaki – w identyfikowanym i diagnozowanym przez siebie stanie otoczenia – prowadzi swoją działalność. Sposób ten to swoista konfiguracja zasobów, działań i oferowanych produktów lub usług, która zapewnia wytworzenie wartości dla klienta i wygenerowanie zysku dla właścicieli przedsiębiorstwa. Z uwagi na zmienność otoczenia – co jakiś czas – zmianie (redefinicji) podlegać winien także strategiczny model biznesowy przedsiębiorstwa. Jego zmiana stanowi adekwatną odpowiedź podmiotu wobec zachodzących zmian w uwarunkowaniach jego funkcjonowania, którą określa się jako odnowę strategiczną (Nogalski, 2009, s. 8).

ISTOTA MODELU KLASTRA MIĘDZYNARODOWEGO

Koncepcja modelu funkcjonowania przedsiębiorstw w formie klastra przypisywana jest M.E. Porterowi, aczkolwiek wiele do jej powstania wniosły badania A. Marshalla i P. Krugmana. Według Portera klastry to geograficzne skupisko wzajemnie powiązanych firm danej branży lub pokrewnych, instytucji, uniwersytetów, instytutów badawczych, organizacji pozarządowych, samorządów itp., które równocześnie współpracują i konkurują ze sobą (Porter, 2001).

Struktura klastra składa się z jądra, które tworzą firmy odgrywające kluczową rolę, tj. wytwarzające produkty lub świadczące usługi typowe dla niego i decydujące o jego nazwie. Ich działalność oparta jest na kooperacji, tzn. jednocześnie współpracują ze sobą w formie kooperacji produkcyjnej, wspólnie korzystają z określonych urządzeń, wyników badań, informacji, środków wsparcia itd. oraz konkurują, gdyż wytwarzają takie same lub podobne produkty lub usługi (Chorób, 2013, s. 86–88; Rymarczyk, 2012, s. 581). Drugim elementem składowym klastra są przedsiębiorstwa dostarczające surowce, materiały i różne komponenty do produkcji oraz świadczące usługi w zakresie marketingu, dystrybucji, spedycji, ochrony, księgowości, informatyki i finansów. Tworzą one tzw. infrastrukturę bezpośrednią klastra.

Trzeci element struktury klastra to tzw. infrastruktura pośrednia, czyli instytucje wspierające jego działalność, tj. uniwersytety, instytuty badawcze, samorzą-

dy i różne organizacje gospodarcze. Funkcjonowanie w klastrze zwiększa efektywność, konkurencyjność i innowacyjność jego uczestników. Powstają efekty synergii, przepływ informacji jest szybszy i pełniejszy, efekty spill-over większe, a bezpośrednie kontakty między dostawcami, producentami, konkurentami i odbiorcami pozwalają na szybszą reakcję na zmieniające się technologie wytwarzania i preferencje konsumentów (Chorób, 2015, s. 76–80). Należy zaznaczyć, że klastry mogą tworzyć międzynarodowe sieci produkcyjne lub być ogniwami sieci biznesowych korporacji transnarodowych (KTN). W ich skład mogą wchodzić firmy lub ich filie z różnych krajów świata, co również decyduje o ich międzynarodowym charakterze (Rymarczyk, 2017, s. 148).

Konkludując, podstawową funkcją klastrów we współczesnej gospodarce jest tworzenie uwarunkowań rozwoju powiązań między uczestnikami (w tym o charakterze kooperacyjnym), gdyż tylko w ten sposób następuje kreatywna integracja członków inicjatywy, którzy stymulując wzajemnie swój rozwój, przyczyniają się do aktywizacji całego regionu, budowania marki klastra i systematycznego przyciągania nowych uczestników. Taki model klasteringu wpisuje się w trendy budowania długookresowej pozycji konkurencyjnej w dynamicznie zmieniającej się globalnej przestrzeni biznesowej. Klastrer jako silny punkt na mapie gospodarczej danego obszaru staje się pożądanym miejscem lokalizacji inwestycji dla globalnych sieci, a to umożliwi jego włączenie w międzynarodowy system konkurencyjny (Rosińska-Bukowska, 2012, s. 259–260).

ATUTY INTERNACJONALIZACJI STRUKTUR KLASTROWYCH

Zasadniczym celem umiędzynarodowienia klastrów jest zapewnienie dostępu do rynków i wiedzy, a także podniesienie rangi klastrów i organizacji klastrowych oraz oddziaływanie na politykę klastrową i finansowanie. Korzyściami płynącymi z internacjonalizacji są (Greenhalgh, 2014, s. 18–19):

1. Korzyści dla przedsiębiorstw należących do klastra:
 - dostęp do wiedzy, którą można wykorzystać w nowych produktach i usługach,
 - dostęp do nowych rynków,
 - dostęp do kluczowych elementów infrastruktury, np. zakładów pilotażowych, żywych laboratoriów (*living labs*) itp.,
 - dostęp do nowych międzynarodowych partnerów, z którymi można podjąć współpracę,
 - podniesienie rangi przedsiębiorstw.
2. Korzyści dla innych podmiotów należących do klastra:
 - dostęp do wiedzy,
 - dostęp do nowych rynków,

- dostęp do szerszej bazy klientów,
 - dostęp do nowych międzynarodowych partnerów, z którymi można podjąć współpracę,
 - prestiż danego podmiotu.
3. Korzyści dla organizacji klastrowych:
- podniesienie rangi organizacji klastrowej,
 - dostęp do nowych międzynarodowych partnerów, z którymi można podjąć współpracę i/lub wymieniać pracowników,
 - większe możliwości benchmarkingu.
4. Korzyści, jakie organizacje klastrowe mogą zrealizować z pożytkiem dla regionu lub kraju:
- zwiększona konkurencyjność oraz większy eksport wśród kluczowych przedsiębiorstw,
 - lepszy dostęp do potencjalnych inwestorów zagranicznych,
 - większy poziom finansowania zewnętrznego wykorzystywanego przez region lub kraj.
5. Korzyści dla decydentów:
- większe możliwości benchmarkingu w ramach programów rozwoju klastrów,
 - większy zwrot z inwestycji dokonanych w ramach programów rozwoju klastrów,
 - lepsze zrozumienie warunków ramowych koniecznych do osiągnięcia przez organizacje klastrowe skutecznej działalności na rynkach międzynarodowych.

Należy podkreślić, że nie dla każdego klastra i organizacji klastrowej internacjonalizacja jest odpowiednim rozwiązaniem, a powody dążenia do niej muszą być przejrzyste i uzasadnione. Jednakże wszystkie organizacje klastrowe, które dążą do doskonałości, powinny rozważyć internacjonalizację jako kluczowy czynnik przyczyniający się do podnoszenia jakości usług świadczonych przez te podmioty, zwłaszcza na rzecz MŚP (Greenhalgh, 2014, s. 18).

FINANSOWANIE I WSPARCIE INTERNACJONALIZACJI KLASTRÓW

Finansowaniu działań w zakresie umiędzynarodowienia klastrów służy wiele programów i instrumentów na szczeblu europejskim, państw członkowskich UE oraz regionalnym. Stopień zaawansowania w procesie internacjonalizacji determinuje poziom wymaganego finansowania. Pierwsze etapy zazwyczaj wiążą się z mniejszym zapotrzebowaniem na środki finansowe niż projekty współpracy klastrów. Często spotykanym problemem jest zapewnienie funduszy, które mogą być wydane w ramach projektu, nie zaś indywidualnie przez poszczególnych partnerów. Inne wyzwania dla organizacji klastrowych to dostęp do funduszy na pozyskanie partnerów do realizacji oraz zarządzanie przepływem środków finansowych (Greenhalgh, 2014, s. 65).

W dobie globalizacji przedsiębiorstwa (często ulokowane w klastrach) i tym samym również klastry, wychodzą poza geograficzny region swojego działania, nawiązując współpracę z partnerami biznesowymi zlokalizowanymi w innych krajach. Pomimo że tego typu działania występują coraz częściej, to wciąż wymagają ciągłego wsparcia. Takie inicjatywy, o czym wspomniano wcześniej, wspierane są w ramach programów UE, a ich przykłady przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Programy i inicjatywy UE wspierające internacjonalizację klastrów

Program	Opis
European Cluster Observatory	Oferuje dostęp do danych statystycznych dotyczących analiz i mapowania klastrów, polityki klastrowej i warunków konkurencyjności regionalnej w Europie. Zapewnia też m.in. bibliotekę artykułów dotyczących klastrów, oferuje benchmarking klastrów, ocenę programu i coaching zarządzania organizacją klastrową.
European Cluster Alliance	Otwarta platforma mająca na celu utrzymanie stałego dialogu politycznego na poziomie UE pomiędzy krajowymi i regionalnymi organami publicznymi odpowiedzialnymi za opracowywanie polityk klastrowych i zarządzanie lub finansowanie programów klastrowych w ich krajach lub regionach.
European Cluster Policy Group	Inicjatywa ustanowiona przez Komisję Europejską w celu opracowania zaleceń dotyczących sposobów lepszego wspierania rozwoju większej liczby światowej klasy klastrów w UE oraz projektowania polityk klastrowych w państwach członkowskich.
Enterprise-Europe-Network	Punkt kontaktowy pomagający małym firmom w pełni wykorzystać możliwości biznesowe w UE, znaleźć międzynarodowych partnerów biznesowych, pozyskać nowe technologie, uzyskać finansowanie, w tym z UE, doradzać w zakresie własności intelektualnej, umiędzynarodowienia lub prawa UE.
European Secretariat for Cluster Analysis	Sieć ekspertów w dziedzinie klastrów, upoważniona przez European Cluster Excellence Initiative, która wspiera poprawę zarządzania klastrami poprzez benchmarking, certyfikację klastrów i organizacji zarządzających klastrami.
European Cluster Collaboration Platform	Portal internetowy uruchomiony w ramach inicjatywy European Cluster Excellence Initiative, która wspiera sieci klastrów, mając na celu poprawę ich efektywności i zwiększenie ich konkurencyjności poprzez stymulowanie współpracy międzynarodowej, zarówno między organizacjami klastrów, jak i ich członkami.
European Foundation for Cluster Excellence	EFCE została powołana, aby oceniać, zwiększać i podtrzymywać konkurencyjność regionalnych klastrów gospodarczych na całym świecie. Jej celem jest promowanie wykorzystania klastrów jako skutecznego narzędzia rozwoju gospodarczego regionów.

Źródło: (Islankina, Nazarov, Fiyaksel, 2015, s. 8, 9 cyt. za: Haberla, 2018, s. 117).

Poza działaniami na szczeblu europejskim podejmowane są również działania na szczeblu krajowym. W ramach działania wsparcie otrzymują projekty związane z wprowadzaniem na rynki zagraniczne oferty/produktu klastra i/lub jego członków, ze szczególnym uwzględnieniem produktów zaawansowanych technologicz-

nie; związane z aktywizacją członków klastra w obszarze umiędzynarodowienia. Ponadto, istotny nacisk w tym obszarze położono na tworzenie sieci kontaktów, wymianę wiedzy z partnerami zagranicznymi, współpracę międzynarodową, zwiększenie widoczności klastra na rynkach międzynarodowych (Haberla, 2018, s. 118).

PRZYKŁADY KLUCZOWYCH STRUKTUR KLASTROWYCH W POLSCE

W obecnych uwarunkowaniach konkurencyjność gospodarki jest oparta w coraz większym stopniu o badania, rozwój i innowacje (B+R+I) oraz umiejętność dynamicznej absorpcji, udziału w tworzeniu i rozwoju nowych technologii. Aby sprostać powyższym wyzwaniom, co wykazywano wcześniej, niezbędna jest współpraca pomiędzy interesariuszami reprezentującymi różne środowiska, branże, czy technologie. Kluczem do osiągnięcia tego celu stają się m.in. klastry, które dzięki naturalnie nawiązanej współpracy przedsiębiorstw, instytucji badawczych, instytucji otoczenia biznesu, organizacji pozarządowych oraz władz lokalnych, określane są mianem katalizatora procesów innowacyjnych (*Krajowe Klastry Kluczowe*).

Celem działań prowadzonych na poziomie centralnym jest wzmocnienie koncentracji wysiłków i zasobów na określonej, zidentyfikowanej w drodze otwartego konkursu grupie Krajowych Klastrow Kluczowych (KKK), rozumianych jako klastry o istotnym znaczeniu dla gospodarki kraju i wysokiej konkurencyjności międzynarodowej. System wyboru Krajowych Klastrow Kluczowych (KKK) składa się z oceny pięciu obszarów funkcjonowania klastrow: zasoby ludzkie, infrastrukturalne i finansowe, potencjał gospodarczy klastra, tworzenie i transfer wiedzy, działania na rzecz polityk publicznych, orientacja na klienta. Wskazane obszary są niejako narzędziem oceny rozwoju klastra, jak również wskazują kierunek rozwoju polityki klastrowej kraju i priorytety Ministerstwa Rozwoju i Technologii. Status Krajowego Klastra Kluczowego (obowiązujący do 31.12.2021 roku) posiadają następujące klastry (*Krajowe Klastry Kluczowe*):

- Klaster Dolina Lotnicza, reprezentowany przez Stowarzyszenie Grupy Przedsiębiorców Przemysłu Lotniczego „Dolina Lotnicza”,
- Klaster Obróbki Metali, reprezentowany przez Centrum Promocji Innowacji i Rozwoju,
- Mazowiecki Klaster ICT, reprezentowany przez Stowarzyszenie Rozwoju Społeczno-Gospodarczego „Wiedza”,
- Polski Klaster Budowlany, reprezentowany przez Polskie Stowarzyszenie Doradcze i Konsultingowe.

Natomiast status Krajowego Klastra Kluczowego (obowiązujący do 28.08.2022 roku) posiadają następujące klastry:

- Bydgoski Klaster Przemysłowy, reprezentowany przez Bydgoski Klaster Przemysłowy,

- Klaster „Polska Grupa Motoryzacyjna”, reprezentowany przez Stowarzyszenie Polska Grupa Motoryzacyjna,
- Klaster Gospodarki Odpadowej i Recyklingu, reprezentowany przez Centrum Kooperacji Recyklingu – not for profit system Sp. z o.o.,
- Klaster LifeScience Kraków, reprezentowany przez Fundację Klaster Life-Science Kraków,
- Klaster Logistyczno-Transportowy Północ-Południe, reprezentowany przez Zarząd Nadbałtyckich Inicjatyw Klastrowych Sp. z o.o.,
- Klaster Zrównoważona Infrastruktura, reprezentowany przez Instytut Doradztwa Sp. z o.o.,
- Pomorski Klaster ICT Interizon, reprezentowany przez Fundację Interizon,
- Silesia Automotive & Advanced Manufacturing, reprezentowany przez Katowicką Specjalną Strefę Ekonomiczną S.A.,
- Śląski Klaster Lotniczy, reprezentowany przez Federację Firm Lotniczych BIELSKO,
- Wschodni Klaster ICT, reprezentowany przez Wschodnią Agencję Rozwoju Sp. z o.o.,
- Zachodniopomorski Klaster Chemiczny Zielona Chemia, reprezentowany przez Stowarzyszenie Zachodniopomorski Klaster Chemiczny Zielona Chemia.

KLASTER „DOLINA LOTNICZA” – STUDIUM PRZYPADKU

Dolina Lotnicza zlokalizowana jest w południowo-wschodniej Polsce, znanej z rozwiniętego przemysłu lotniczego oraz ośrodków szkolenia pilotów. Region cechuje duża koncentracja firm przemysłu lotniczego, ośrodków naukowo-badawczych oraz rozwinięte zaplecze edukacyjne i szkoleniowe. W dniu 11 kwietnia 2003 roku powstało Stowarzyszenie Grupy Przedsiębiorców Przemysłu Lotniczego Dolina Lotnicza (SGPPL). Dolina Lotnicza została zawiązana przez 18 członków-założycieli. Obecnie, w skład Stowarzyszenia wchodzi 179 podmiotów, a kolejni zainteresowani przechodzą proces aplikacyjny. Stowarzyszenie otrzymało znaczącą pomoc finansową od firmy Pratt&Whitney, światowego lidera w projektowaniu, produkcji i obsłudze silników lotniczych, raketowych systemów napędowych oraz przemysłowych turbin gazowych. Głównymi celami Stowarzyszenia Dolina Lotnicza, oprócz wzmacniania roli południowo-wschodniej Polski jako jednego z wiodących w Europie regionów przemysłu lotniczego, są (*Dolina Lotnicza...*, [http](http://www.dolina-lotnicza.pl)):

- organizacja i rozwijanie efektywnego kosztowo łańcucha dostawców,
- stworzenie dogodnych warunków do rozwoju przedsiębiorstw przemysłu lotniczego w regionie,
- dalszy rozwój badań, umiejętności i kwalifikacji w zakresie lotnictwa,

- współpraca i rozwój przemysłu lotniczego i uczelni wyższych, które będą promować nowe koncepcje oraz rozwijać sektor badawczo-rozwojowy w przemyśle lotniczym,
- promocja polskiego przemysłu lotniczego,
- wspieranie przedsiębiorstw z przemysłu lotniczego,
- wpływanie na politykę gospodarczą polskiego rządu w kwestiach związanych z przemysłem lotniczym.

Dolina Lotnicza jest pierwszym i największym polskim klastrem. Jego sukces oraz rozpoznawalność zarówno w Polsce, jak i za granicą, w znacznej mierze przyczynił się do promocji idei clusteringu, roli klastrów dla rozwoju regionów oraz ich innowacyjności. Skutkiem tego było uruchomienie wielu nowych inicjatyw klastrowych w Polsce, które obecnie są w początkowej fazie rozwoju. Dolina Lotnicza jest obecnie jedynym polskim klastrem, który spełnia wszystkie wymagania, aby być uznanym za klastrowy o światowej klasie. Jednocześnie jest przykładem klastra, który bardzo wyraźnie reprezentuje innowacyjną specjalizację regionu południowo-wschodniej Polski, czyli nowoczesny przemysł lotniczy. Spełnia więc warunki do reprezentowania propagowanej przez Unię Europejską idei *smart specialization of the region* (inteligentnej specjalizacji regionu). Coraz więcej nowych członków klastra to małe i średnie przedsiębiorstwa, często rodzinne firmy, z różnych krajów Europy Zachodniej oraz Ameryki Północnej, które zdecydowały się na otwarcie swoich firm w południowo-wschodniej Polsce głównie ze względu na istnienie tu innowacyjnego klastra Dolina Lotnicza. Wśród tych firm znajdują się między innymi Remog z Niemiec, Asquini z Francji, Iwamet i B/E Aerospace z USA, Wentworth z Kanady oraz CAV Aerospace z Wielkiej Brytanii. Stanowią one niezwykle ważne ogniwo w lokalnym łańcuchu poddostawców Doliny Lotniczej. Powstające zaś w obrębie klastra coraz to nowe centra badawczo-rozwojowe, biura konstrukcyjne i parki technologiczne zwiększają atrakcyjność regionu dla światowej klasy naukowców. Efektywna współpraca z zagranicznymi naukowcami rozwija się również poprzez realizację wielu projektów B+R, przede wszystkim w ramach 7. Programu Ramowego Unii Europejskiej. Inwestycje w laboratoria i centra badawczo-rozwojowe w firmach i instytucjach klastra Dolina Lotnicza sięgają kilkuset tysięcy złotych (*Polski Przemysł...*, http).

Dolina Lotnicza jest najbardziej rozpoznawalnym polskim klastrem na poziomie międzynarodowym oraz jednym z kilku najbardziej rozpoznawalnych lotniczych klastrów Unii Europejskiej. Reputacja zarówno klastra, jak i jego uczestników przekłada się m.in. na konkretne decyzje Komisji Europejskiej oraz Sekretariatu Programu Central Europe, przyznające znaczące role SGPPL Dolina Lotnicza w projektach dotyczących mentoringu i optymalizacji innych europejskich klastrów. Przedstawiciele klastra są zapraszani na najbardziej prestiżowe prezentacje kluczowych klastrów, zarówno ze względu na znaczenie dla światowego sektora lotniczego, jak i europejskiej polityki klastrowej. Dolina Lotnicza

była również inicjatorem i jednym z założycieli sieci współpracy europejskich klastrów lotniczych (EACP). Do głównych czynników sukcesu Doliny Lotniczej należy unikalne w skali kraju zaangażowanie oraz aktywne uczestnictwo kluczowych przemysłowych, akademickich i publicznych uczestników, którzy pomimo codziennych obowiązków wynikających z ich pozycji w firmach i instytucjach aktywnie angażują się w działania klastra. Ponadto, w celu optymalizacji współpracy przy wdrażaniu nowoczesnych technologii powołano Komisję Nowych Technologii Doliny Lotniczej, która składa się z głównych technologów reprezentujących poszczególne firmy klastra. Zaangażowanie zaś małych i średnich firm przejawia się głównie poprzez ich aktywność w działającej w ramach klastra Radzie MŚP Doliny Lotniczej (*Polski Przemysł...*, [http](http://)).

ZAKRES I METODYKA BADAŃ EMPIRYCZNYCH

Przedmiotem przeprowadzonych w 2015 roku badań empirycznych były innowacyjne powiązania integracyjne zachodzące w branży rolno-spożywczej w województwie podkarpackim, zaś podmiot badań stanowili przedstawiciele instytucji zarządzających inicjatywami klastrowymi (klastrami) oraz przedsiębiorcy-uczestnicy tych inicjatyw klastrowych (klastrów) funkcjonujących na obszarze województwa podkarpackiego.

Badaniami ankietowymi, jak wspomniano powyżej, objęto dwie grupy podmiotów. Pierwszą z nich, z uwagi na podjęty celowy wybór branży rolno-spożywczej oraz obszar badawczy, byli przedstawiciele czterech instytucji zarządzających jedynymi klastrami tej branży mającymi swe siedziby i funkcjonującymi na obszarze województwa podkarpackiego, tj.²:

1. Stowarzyszenie „AGRO-KARPATY” (z siedzibą w Rzeszowie) jako instytucja zarządzająca „Podkarpackim Klastrem Rolno-Spożywczym AGRO-KARPATY”.
2. Stowarzyszenie na Rzecz Rozwoju i Promocji Podkarpacia „Pro Carpathia” (z siedzibą w Rzeszowie) jako instytucja zarządzająca Klastrem „Podkarpackie Smaki”.
3. Podkarpacka Izba Rolnictwa Ekologicznego (z siedzibą w Świlczy) jako instytucja zarządzająca „Podkarpackim Klastrem Żywności Ekologicznej”.
4. Lokalna Grupa Działania „Kraina Nafty” (z siedzibą w Miejscu Piastowym) jako instytucja zarządzająca Klastrem „Serwatkowa Kraina”.

Drugą grupę podmiotów, do których skierowano kwestionariusz ankietowy, stanowili przedsiębiorcy-uczestnicy wymienionych struktur klastrowych. Badaniami ankietowymi, z wykorzystaniem kwestionariusza ankietowego oraz wywiadu pogłębionego, objęto wszystkich 99 członków funkcjonujących w ramach

² Badaniami objęto wszystkie klastry branży rolno-spożywczej w województwie podkarpackim, których instytucje zarządzające mają swoje siedziby na obszarze tego województwa.

przytoczonych wyżej czterech klastrów³. Z powyższej liczby 19 przedsiębiorców-uczestników klastrów odmówiło bądź nie udzieliło odpowiedzi na pytania ankietowe. Wobec powyższego wyniki badań opracowano na podstawie 80 poprawnie wypełnionych kwestionariuszy ankietowych, stanowiących reprezentatywną próbę badawczą. Poniżej zaprezentowano wyniki dotyczące jedynie kilku wybranych pytań i aspektów zawartych w kwestionariuszu ankietowym.

INNOWACYJNOŚĆ I KONKURENCYJNOŚĆ KLASTRÓW W ŚWIETLE BADAŃ

Zagadnienie innowacyjności, poruszane wcześniej, ma dla klastrów kluczowe znaczenie, gdyż determinuje ich międzynarodową konkurencyjność. Innowacyjne klastry różnią się od tradycyjnych lokalnych systemów produkcyjnych tym, że istotne jest tam partnerstwo i współpraca nie tylko między firmami, ale także między firmami oraz światem nauki i badań. Instytuty badawcze oraz uniwersytety są więc w takich klastrach istotnymi podmiotami, które wchodzą w sieci powiązań i interakcje ze współpracującymi między sobą przedsiębiorstwami danego systemu produkcyjnego. O takich klastrach często się mówi, że stanowią one lokalne systemy innowacyjne. Odgrywają one również szczególną rolę w narodowych systemach innowacji, dynamizują bowiem tworzenie innowacji oraz wspierają proces ich wdrażania oraz upowszechniania. Warto podkreślić, że struktura klastrowa stanowi model, w którym innowacje nie są przypadkowym efektem działań nastawionych na inne rezultaty, ale gdzie wewnątrzorganizacyjne jednostki badawcze wraz z firmami przekształcają odkrycia naukowców w realne innowacje produktowe czy procesowe (Chorób, 2017, s. 81).

Wskazując na zagadnienie konkurencyjności i innowacyjności, w ramach przeprowadzonych własnych badań empirycznych, poproszono przedsiębiorców-uczestników inicjatyw klastrowych o wskazanie kluczowych działań, które wpływają na konkurencyjność struktury klastrowej. Zdaniem respondentów, na konkurencyjność inicjatywy klastrowej największy wpływ ma zarówno wzrost innowacyjnych zdolności firm należących do inicjatywy i sektora, w którym funkcjonuje, jak też wzrost wydajności należących do inicjatywy firm i sektora, w którym funkcjonuje (takiego zdania w obu przypadkach było 81,2% ankietowanych przedsiębiorców). Warto podkreślić, że podobnego zdania byli również przedstawiciele instytucji zarządzających (w obu przypadkach 3 na 4 przedstawicieli). Najmniej istotnym czynnikiem, zdaniem 56,2% ankietowa-

³ Liczebność członków oraz ich dane niezbędne do przeprowadzenia badań ankietowych zostały udostępnione przez przedstawicieli instytucji zarządzających poszczególnymi klastrami. W kilku przypadkach przedsiębiorcy-uczestnicy deklarowali swoje członkostwo w więcej niż tylko jednym klastrze, dlatego byli oni zobligowani do wypełnienia tylko jednego kwestionariusza ankietowego.

nych przedsiębiorców, jest zachęcanie do tworzenia nowych przedsiębiorstw, które to działanie według ich opinii w mniejszym stopniu wpływa na konkurencyjność inicjatywy klastrowej.

W odniesieniu do powyższego zagadnienia, sformułowano również zapytanie kierowane do przedsiębiorców, czy będąc uczestnikiem struktury klastrowej zaobserwowali wzrost konkurencyjności ich przedsiębiorstwa, mierzony jego potencjałem (tj. zasoby, umiejętności i zdolności) zapewniającym przewagę nad innymi podmiotami funkcjonującymi w tym samym sektorze. Na tak postawione pytanie, aż 81,2% respondentów odpowiedziało twierdząco, a tylko 12,5% było przeciwnego zdania, natomiast 6,3% ankietowanych nie miało zdania w tym zakresie (Chorób, 2017, s. 300). Wyniki badań potwierdzają zatem fakt, że uczestnictwo podmiotów w strukturze klastrowej wpływa znacząco na podniesienie konkurencyjności przedsiębiorstwa-członka tej struktury, zapewniając stabilny i długotrwały rozwój oraz przyczyniając się do budowania jego wartości rynkowej.

Niezwykle istotnym zagadnieniem jest wpływ struktur klastrowych również na wzrost poziomu innowacyjności gospodarki, co również w aspekcie teoretycznym podkreślano już wielokrotnie. Wspomniane podniesienie poziomu innowacyjności gospodarki może następować m.in. poprzez budowanie wzajemnego zaufania, ułatwianie komunikacji i stymulowanie współpracy między podmiotami potrójnej helisy. Zdaniem 72,5% przedsiębiorców-uczestników inicjatyw klastrowych, struktury te oddziałują pozytywnie na wzrost poziomu innowacyjności gospodarki. Tylko 13,7% respondentów było przeciwnego zdania, a 13,8% nie miało zdania w tym zakresie (Chorób, 2017, s. 301). Wyniki badań dowodzą zatem, że prawidłowo funkcjonujące struktury klastrowe istotnie wpływają na wzrost poziomu innowacyjności całej gospodarki.

PODSUMOWANIE

W niniejszym opracowaniu zrealizowano cel, jakim była próba ukazania istoty i funkcji struktury klastrowej będącej przykładem modelu biznesowego. Struktury te reprezentują, ze względu na swoje cechy, modele biznesowe. Stanowią one przyjazne ekosystemy, wspierające rozwój firm oraz stymulujące innowacyjność, rozwój regionalny oraz poprawiające konkurencyjność. Dowodzi to słuszności tezy, iż prawidłowo funkcjonujące struktury klastrowe przyczyniają się do wzrostu poziomu innowacyjności gospodarki oraz konkurencyjności podmiotów na szczeblu lokalnym, regionalnym czy międzynarodowym.

Silne powiązania pomiędzy klastrami a badaniami, rozwojem, innowacyjnością umożliwiają powstawanie nowych produktów, technologii i usług. Wynika z tego następujący wniosek, iż istotnego znaczenia nabiera ich wsparcie w kie-

runku umiędzynarodowienia, które warunkuje ich funkcjonowanie i odniesienie sukcesu na rynku. Dlatego tak duże znaczenie pełni oferta działań wspierających ten proces zarówno na poziomie unijnym, jak i krajowym. Wsparcie to powinno dotyczyć szczególnie Krajowych Klastrow Kluczowych, o wyjątkowym znaczeniu dla kraju i regionów, w których funkcjonują.

Powyższe działania mogą w dużym stopniu rekompensować często spotykane liczne bariery ograniczające ich ekspansję, wśród których można wyodrębnić cztery ich zasadnicze typy: organizacyjne, instytucjonalne, rynkowe i mentalne. Warto podkreślić, że wymienione bariery nie zamykają ich pełnej listy, bowiem w miarę rozwoju koncepcji klasteringu z pewnością ujawnią się kolejne utrudnienia w rozwoju struktur klastrowych. Dlatego szeroko pojęte determinanty rozwoju struktur klastrowych, z uwzględnieniem niwelowania ograniczeń i nierówności ich rozwoju mogą stanowić przesłankę do podjęcia dalszych badań.

BIBLIOGRAFIA

- Adamczuk, F. (2014). Identyfikacja modelu klastra oraz etapu jego rozwoju na przykładzie klastra Ceramika i Turystyka. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 369, 11–24.
- Banaszyk, P. (2006). Znaczenie modelu biznesu w strategicznej odnowie przedsiębiorstwa. W: K. Zieniewicz (red.), *Instrumenty zarządzania we współczesnym przedsiębiorstwie. Analiza krytyczna* (s. 38–44). Poznań: Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Chorób, R. (2013). Koopetycja w innowacyjnych strukturach integracyjnych. *Zarządzanie i Finanse („Journal of Management and Finance”)*, 11(1), Część 1, 83–92.
- Chorób, R. (2015). Strengths functioning cluster structures prerequisite for innovation and competitiveness of the economy. *Scientific Journal, High-Economic Social School in Ostrołęka*, 4(19), 74–82.
- Chorób, R. (2017). *Uwarunkowania rozwoju innowacyjnych form powiązań integracyjnych rolnictwa z przemysłem spożywczym z uwzględnieniem klastrow rolno-spożywczych (na przykładzie województwa podkarpackiego)*. Rzeszów: Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego.
- Czart, P. (2019). Pojęcie modelu biznesu – analiza bibliometryczna. *ZN WSH Zarządzanie*, 2, 173–191. DOI: 10.5604/01.3001.0013.5223.
- Dolina Lotnicza*, <http://www.dolinalotnicza.pl/o-nas/> (2021.12.06).
- Goliński, M. (2018). Gospodarka cyfrowa, gospodarka informacyjna, gospodarka oparta na wiedzy – różne określenia tych samych zjawisk czy podobne pojęcia określające różne zjawiska? *Roczniki Kolegium Analiz Ekonomicznych*, 49, 177–190.
- Haberla, M. (2018). Internacjonalizacja klastrow. *Handel Wewnętrzny*, 5(376), 112–121.
- Internacjonalizacja klastrow*, red. B. Greenhalgh (2014). Warszawa: PARP.
- Islankina, E. (2015). Internationalization of Regional Clusters: Theoretical and Empirical Issues (June 26, 2015). *Higher School of Economics Research Paper*, No. WP BRP 41/STI/2015. DOI: 10.2139/ssrn.2623532.

- Krajowe Klustry Kluczowe*, <https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologie/krajowe-klustry-kluczowe> (2021.12.06).
- Nogalski, B. (2009). Modele biznesu jako narzędzia reorientacji strategicznej przedsiębiorstw. *Master of Business Administration*, 17(2), 3–14.
- Osterwalder, A., Pigneur, Y., Tucci, L. (2005). Claryfying Business Models: Origins, Present and Future of the Concept. *Communications of the Association for Information Systems*, 16, 1–25. DOI: 10.17705/1CAIS.01601.
- Polski Przemysł – Portal Przemysłowy: Dolina Lotnicza – polski przykład centrum biznesu na światową skalę*, <https://polskiprzemysl.com.pl/przemysl-lotniczy/dolina-lotnicza-klaster-lotniczy/> (2021.12.06).
- Porter, M.E. (2001). *Porter o konkurencji*. Warszawa: PWE.
- Rosińska-Bukowska, M. (2012). Istota transferu wiedzy i kreacji innowacji w klastrach – analiza inicjatyw klastrowych w regionie łódzkim. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Ekonomiczne Problemy Usług*, 94, 245–262.
- Rymarczyk, J. (2012). *Biznes międzynarodowy*. Warszawa: PWE.
- Rymarczyk, J. (2017). Modele biznesu międzynarodowego. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce* (s. 143–158). Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.
- Sarama, M., Chorób, R. (2021). *Spoleczne i ekonomiczne aspekty transformacji cyfrowej w Polsce*. Rzeszów: Wyd. Uniwersytetu Rzeszowskiego.
- Teece, D.J. (2010). Models, Business Strategy and Innovation. *Long Range Planning*, 43, 172–194. DOI: 10.1016/j.lrp.2009.07.003.

Streszczenie

W globalnych uwarunkowaniach klustry, w większym stopniu niż kiedykolwiek, zobligowane są do funkcjonowania na rynku międzynarodowym. Ewolucja otoczenia gospodarczego sprawia, że struktury te, a w szczególności ich podmioty-członkowie, chcąc podnosić swoją konkurencyjność i rozwijać się podejmują działania na rynkach globalnych, angażując się w międzynarodową współpracę. Stąd też istotnego znaczenia nabiera ich wsparcie w kierunku umiędzynarodowienia, które warunkuje ich funkcjonowanie i odniesienie sukcesu na rynku. Dlatego tak duże znaczenie pełni oferta działań wspierających ten proces zarówno na poziomie unijnym, jak i krajowym. Wsparcie to powinno dotyczyć szczególnie Krajowych Klastrow Kluczowych, o wyjątkowym znaczeniu dla kraju i regionów, w których funkcjonują.

Celem artykułu jest próba ukazania istoty i funkcji struktury klastrowej będącej przykładem modelu biznesowego. W kolejnych częściach opracowania starano się przybliżyć pojęcie i klasyfikacje modeli biznesu oraz koncepcję modelu klastra międzynarodowego. Przedstawiono atuty internacjonalizacji struktur klastrowych, ponadto źródła finansowania i formy wsparcia tego procesu. Zaprezentowano przykłady kluczowych struktur klastrowych w Polsce, jak też Klastr „Dolina Lotnicza” w charakterze studium przypadku. W celu ukazania roli klastrow dla wzrostu efektywności, innowacyjności i konkurencyjności posłużono się wynikami badań własnych. Przeprowadzono je w 2015 roku wśród 80 przedsiębiorców-uczestników czterech klastrow rolno-spożywczych, jak też wśród 4 przedstawicieli instytucji zarządzających tymi klastrami na obszarze województwa podkarpackiego. W opracowaniu postawiono tezę, iż prawidłowo funkcjonujące struktury klastrowe

przyczyniają się do wzrostu poziomu innowacyjności gospodarki oraz konkurencyjności podmiotów, niwelując nierówności ich rozwoju, zarówno na szczeblu lokalnym, regionalnym czy międzynarodowym.

Słowa kluczowe: klaster, procesy integracyjne, internacjonalizacja, biznes międzynarodowy.

Cluster structure as an example of an international business model

Summary

In global conditions, clusters are obliged to operate on the international market to a greater extent than ever. Due to the evolution of the economic environment, these structures, and in particular their entities-members, wanting to increase their competitiveness and develop, take actions on global markets, and engage in international cooperation. Hence, their support towards internationalisation, which determines their functioning and success in the market, is of great importance. That is why the offer of activities supporting this process, both at the EU and national level, is so important. This support should apply in particular to Key National Clusters, which are of exceptional importance for the country and the regions in which they operate.

The aim of the article is an attempt to show the essence and function of the cluster structure, which is an example of a business model. In the following parts of the study, attempts were made to introduce the concept and classification of business models and the concept of the international cluster model. The advantages of the internationalisation of cluster structures are presented, as well as the sources of financing and forms of support for this process. Examples of key cluster structures in Poland were presented, as well as the “Aviation Valley” Cluster as a case study. In order to show the role of clusters in increasing efficiency, innovation and competitiveness, the results of our own research were used. They were carried out in 2015 among 80 entrepreneurs-participants of four agri-food clusters, as well as among 4 representatives of institutions managing these clusters in the Podkarpackie Voivodeship. The study puts forward the thesis that properly functioning cluster structures contribute to an increase in the level of innovation in the economy and the competitiveness of entities, eliminating the inequalities in their development, both at the local, regional and international levels.

Keywords: cluster, integration processes, internationalisation, international business.

JEL: D41, F20, L20, O19, R58.

*mgr Joanna Czyżowska*¹ 

Szkoła Doktorska UEK

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Rola klastrów w innowacyjności regionów na przykładzie województwa małopolskiego

WPROWADZENIE

Tworzenie warunków do koncentrowania się podmiotów gospodarczych zdolnych do wykorzystania potencjału danego miejsca jest gwarantem trwałego, samodzielnego i długookresowego rozwoju regionu. We współczesnej fazie rozwoju społeczno-gospodarczego związanej z budową społeczeństwa informacyjnego, podstawą funkcjonowania gospodarki jest wiedza (Typa, 2016, s. 70). Wzrost świadomości społecznej oraz konieczność dostosowywania się do wymogów unijnych determinują strukturę realizowanych przez samorządy inwestycji, które dotyczą m.in. sfery ochrony środowiska, infrastruktury drogowej, ośrodków badawczo-rozwojowych i in. Dla zapewnienia wzrostu gospodarczego niezbędne są postawy innowacyjne oraz przedsiębiorcze. Ich powstawanie w dużej mierze zależy od percepcji przedsiębiorców, otoczenia kulturowego oraz wsparcia instytucjonalnego, które umożliwi wykorzystanie szans rynkowych. Innowacyjność to kategoria ekonomiczna, która nie odnosi się wyłącznie do poziomu przedsiębiorstwa, ale obejmuje również swoim zakresem poszczególne regiony oraz państwa (Gust-Bardon, 2008, s. 52). Jak wskazuje Z.J. Makiela (2018, s. 41–42), to proces „w którym najistotniejszą rolę odgrywają środowiska związane z nauką, przedsiębiorcy oraz podmioty publiczne połączone z samorządem terytorialnym i rządem”. Mając na uwadze powyższe dla efektywnego funkcjonowania poszczególnych podmiotów konieczna jest współpraca prowadzona pomiędzy uczelniami a środowiskiem biznesowym, którą jednocześnie wspierają samorządy terytorialne oraz instytucje rządowe. Powiązane ze sobą przedsiębiorstwa działające

¹ Adres korespondencyjny: Szkoła Doktorska UEK, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków; e-mail: joanna.czyzowska@gmail.com. ORCID: 0000-0001-6213-4782.

w pokrewnych branżach oraz współpracujące z nimi instytucje otoczenia biznesu oraz organizacje naukowe koncentrują swoją lokalizację w tzw. klastrach. Powyższe podmioty współpracują ze sobą, wymieniają się informacjami, korzystają z dostępnych na danym obszarze zasobów ludzkich oraz tworzą sieć współpracy i konkurencji (Gorynia, Jankowska, 2008, s. 311). Wsparcie klastrów jest obecnie jednym z priorytetowych zadań, służących podniesieniu innowacyjności na poziomie europejski, co znajduje odzwierciedlenie w działaniach władz publicznych każdego szczebla – od ponadnarodowego, po regionalny i lokalny (Szewczuk, Kogut-Jaworska, Ziolo, 2011, s. 215).

Mając na uwadze powyższe oraz uwzględniając dynamicznie zmieniające się uwarunkowania społeczno-gospodarcze, postęp technologiczny, pogłębiający się proces globalizacji oraz wzrost konkurencji można dostrzec nowe wyzwania dla rozwoju innowacyjności regionalnej. Z powyższych względów ważne wydaje się prowadzenie pogłębionych badań ukierunkowanych na poszukiwanie instrumentów wzmacniających regionalne potencjały rozwojowe, jakimi są tworzące się struktury klastrów. Celem artykułu jest zaprezentowanie roli klastrów w innowacyjności regionów na przykładzie województwa małopolskiego. Podjęto próbę identyfikacji korzyści oraz szans wynikających ze współpracy podmiotów w ramach klastrów, które przekładają się jednocześnie na rozwój środowiska innowacyjnego regionu. Potrzebne dane zaczerpnięto z zasobów Urzędu Marszałkowskiego Województwa Małopolskiego, Urzędu Patentowego RP oraz Banku Danych Lokalnych GUS. Podstawę źródłową stanowi również analiza aktów prawnych oraz literatury przedmiotu związanej z powyższą tematyką.

KONCEPCJA STRUKTUR KLASTROWYCH W PROCESACH INNOWACYJNYCH REGIONU

W literaturze przedmiotu można odnaleźć różne próby ujęcia teoretycznego i empirycznego innowacyjności. Problematyką tą z uwagi na jej interdyscyplinarny charakter interesują się badacze reprezentujący wiele różnych dyscyplin naukowych, którzy podejmują próby jej konceptualizacji i operacjonalizacji. Poszczególne regiony dążące do poprawy poziomu innowacyjności dokonują wyboru drogi pozyskiwania innowacji. Z.J. Makieła (2018, s. 41–42) wskazuje, iż „innowacyjność gospodarki regionu może być rozumiana jako zdolność i chęć podmiotów tej gospodarki do ciągłego poszukiwania i wykorzystywania w praktyce gospodarczej wyników badań naukowych i prac badawczo-rozwojowych, nowych koncepcji, pomysłów, wynalazków, doskonalenia i rozwoju wykorzystywanych technologii produkcji materialnej i niematerialnej, wprowadzania nowych metod i technik w organizacji i zarządzaniu, doskonalenia i rozwijania infrastruktury oraz zasobów wiedzy”. W oryginalny sposób innowacyjność defi-

niuje francuski regionalista Ph. Aydalot (1986), który źródłem innowacji nie upatruje w przedsiębiorstwie, ale w środowisku, w którym dane przedsiębiorstwo funkcjonuje. Powyższa koncepcja nawiązuje do terytorialnego charakteru procesu rozwoju innowacji. Można zatem uznać, iż środowisko jest innowacyjne, w momencie w którym wchodzi w relacje z otoczeniem oraz korzysta z lokalnych zasobów, umiejętności. J. Kot (2007, s. 10–11) definiuje innowacyjność regionalną jako zdolność i motywację gospodarki (przedsiębiorstw) do ustawicznego poszukiwania oraz wykorzystywania w praktyce badań naukowych, nowych koncepcji, pomysłów i wynalazków. Pojęcie innowacyjności jest zatem ściśle powiązane z zasobami danego regionu oraz z umiejętnością ich wykorzystania, czyli dojrzałością innowacyjną (Niedzielski, 2005, s. 75). Integralnymi elementami procesów innowacyjnych są: absorpcja, czyli wchłanianie, przyjmowanie innowacji oraz dyfuzja innowacji, inaczej rozpowszechnianie innowacji. Mając na uwadze powyższe można wyróżnić następujące typy układów terytorialnych (Kudłacz, 1999, s. 15): 1) zdolne do generowania innowacji; 2) niezdolne do generowania innowacji, ale zdolne do ich absorpcji i dyfuzji; 3) niezdolne ani do jednego, ani do drugiego.

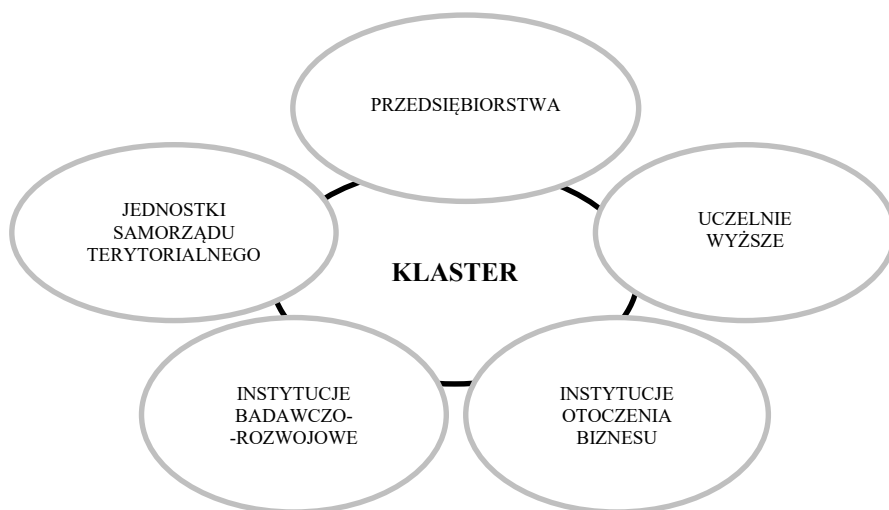
Budowanie środowiska innowacyjnego wymaga aktywności wszystkich aktorów tworzących model innowacyjności w poszczególnych regionach. Skutecznie tworzony klimat innowacyjnych zachowań podmiotów sfery produkcji i usług, organizacji oraz jednostek samorządu terytorialnego, aktywnie zachęcający lokalne społeczności do włączenia się w przedmiotowy proces tworzy region innowacyjny. Posiada on również potencjał B+R, który jest gotowy do prowadzenia badań naukowych, współpracy z podmiotami regionu oraz wdrażania efektów badań naukowych do gospodarki. Model środowiska innowacyjnego podkreśla znaczenie współpracy zachodzącej między poszczególnymi podmiotami gospodarczymi, która polega na wzajemnym uczeniu się oraz poszukiwaniach wspólnych rozwiązań różnych problemów. Powyższa współpraca odbywa się w określonej przestrzeni geograficznej oraz posiada określoną formę sieci. Należy zwrócić uwagę na fakt, iż sama współpraca przedsiębiorstw może jednak okazać się niewystarczająca, aby dany region mógł efektywnie generować i absorbować wiedzę oraz innowacje, dlatego podkreślenia wymaga znaczenie czynnika publicznego, sfery działalności badawczo-rozwojowej oraz instytucji pośredniczących w transferze innowacji (Makieła, 2018, s. 40). Obecnie najważniejszą rolę odgrywa właściwa polityka władz na szczeblu regionalnym oraz odpowiednie ich kompetencje, a przede wszystkim możliwość specyficznego dla danego przemysłu rozlewania wiedzy oraz konwergencja technologii, które mogą przynieść znacznie wyższe efekty dla całego regionu (zob. Andersson, 2003). W tym miejscu należy zaznaczyć, iż polityka innowacyjna to świadoma oraz celowa działalność organów władzy publicznej, która zmierza pośrednio lub bezpośrednio do wspierania innowacyjności, tym samym do konkurencyjności gospodarki. Klasycznym podej-

ściem do polityki innowacyjnej był „model liniowy” wywodzący się z koncepcji J. Schumpetera (1960) składający się z czterech etapów procesu innowacyjnego w następującej sekwencji: badania podstawowe, badania stosowane, prace rozwojowe, produkcja.

Wiedza jest postrzegana jako kluczowy element w procesie innowacyjnym. Poszczególne podmioty współpracują ze sobą, wymieniają się informacjami, korzystają z dostępnych na danym obszarze zasobów ludzkich oraz tworzą sieć współpracy w tzw. klastrach. Znaczenia klastra w aspekcie innowacyjności należy upatrywać w tym, że innowacje zachodzą w procesie ewolucyjnym, nieliniowym i interaktywnym pomiędzy przedsiębiorstwem oraz jego otoczeniem (Cooke, 2003, s. 28–49). Za początek koncepcji klastrów uważa się pojęcie dystryktu przemysłowego, wprowadzonego przez A. Marshalla w dziele pt. *Zasady ekonomiki* z 1890 r. Powiązane ze sobą przedsiębiorstwa koncentrują swoją lokalizację w okręgach przemysłowych (ang. *industrial district*). A. Marshall zdefiniował zaobserwowane skupiska małych firm rzemieślniczych jako „koncentrację wyspecjalizowanego przemysłu w pewnej lokalizacji” podkreślając jednocześnie zjawisko korzyści aglomeracji i organizacji przedsiębiorstw powiązanych kooperacją pionową, w aspekcie geograficznym oraz silnie konkurujących w ramach tych samych sektorów (Ryśnik, 2008, s. 33). Istniejąca w ramach okręgu przemysłowego specjalizacja przyczynia się również do powstania lokalnej tożsamości kulturowej oraz klimatu dla biznesu, które rozumiane są jako dobro wspólne wspierających oraz stymulujących rozwój wewnętrznej działalności gospodarczej dystryktu. Ewolucja dystryktu Marshalla przedstawiana jest w literaturze przedmiotu jako pierwsza z faz tworzenia się gron M.E. Portera. Nowa analiza okręgu pozwala wyjść poza klasyczną analizę zjawiska aglomeracji – nacisk zostaje przesunięty na problematykę kreacji zasobów oraz ujęcie zdolności innowacyjnych dystryktu. Zgodnie z definicją M.E. Portera klastr to: „geograficzne skupiska wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji (na przykład uniwersytetów, jednostek normalizacyjnych i stowarzyszeń branżowych), konkurujących między sobą, ale także współpracujących” (Porter, 1990, s. 71–73). W swojej definicji M.E. Porter powrócił do zjawiska współwystępowania konkurencji i kooperacji, na której A. Marshall oparł definicję okręgu przemysłowego, dając podwaliny pod teorię rozwoju endogenicznego. Zgodnie z definicją Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD, 2002) klastr to: „lokalne skupisko powiązanych horyzontalnie lub wertykalnie firm działających w pokrewnych sektorach wraz z innymi instytucjami wobec nich komplementarnymi bądź też są to międzybranżowe sieci, składające się z niezależnych firm specjalizujących się w określonym ogniwie czy bazie wiedzy w łańcuchu wartości”. Z kolei P. Cooke (2003, s. 121) definiuje klastry jako: „geograficzne skupisko firm, pomiędzy którymi występują powiązania poziome

i pionowe, firmy te współpracują i konkurują ze sobą w ramach określonego segmentu rynku, korzystają ze wspólnej lokalnej infrastruktury i utożsamiają się z tą samą wizją rozwoju branży i regionu”.

O istnieniu klastrów decyduje wystąpienie jednocześnie pięciu cech, tzw. atrybutów klastra (Porter, 2001) tj.: (1) koncentracja podmiotów rywalizujących ze sobą w regionie, (2) skupienie przedsiębiorstw wokół jednej branży lub kilku pokrewnych, (3) wspólność dostawców oraz klientów, (4) współpraca przedsiębiorstw i instytucji regionalnych o charakterze formalnym i nieformalnym, (5) specjalizacja podmiotów w klastrze, przepływ wiedzy, technologii i innowacji pomiędzy uczestnikami klastra. Za główne podmioty wchodzące w skład klastra uznaje się: przedsiębiorstwa, jednostki samorządu terytorialnego, uczelnie wyższe, instytucje otoczenia biznesu, instytucje badawczo-rozwojowe. Powyższe zależności przedstawiono na rys. 1.



Rys. 1. Podmioty funkcjonujące w ramach klastra

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Kowalski, 2010, s. 12).

Rozwój klastra prowadzi do wykształcenia się wyspecjalizowanych i relatywnie tanich czynników produkcji, w tym odpowiednio wykwalifikowanych pracowników, wiedzy, a także specjalistycznych usług wspierających (Szewczuk, Kogut-Jaworska, Zioło, 2011, s. 35–51). Rozwijający się klastr generuje także atrakcyjne miejsca pracy. Z istnieniem klastrów wiąże się szereg zjawisk, pozytywnie wpływających na produktywność oraz konkurencyjność pojedynczych przedsiębiorstw, jednocześnie przyczyniając się do rozwoju oraz innowacyjności lokalnej gospodarki. Do powyższych zjawisk należą m.in. (Kowalski, 2010, s. 7):

- specjalizacja regionu w określonych branżach gospodarczych,

- zwiększanie dostępności środków na finansowanie działalności innowacyjnej oraz pobudzanie innowacyjności,
- przyspieszenie transferu wiedzy oraz specjalistycznego *know-how* w gospodarce regionu,
- tworzenie lokalnej kultury innowacyjności i przedsiębiorczości oraz aktywizacja gospodarza regionu,
- tworzenie atrakcyjnych warunków do powstania w regionie nowych podmiotów gospodarczych,
- zwiększenie konkurencyjności rynku,
- zwiększanie nakładów inwestycyjnych na infrastrukturę,
- tworzenie nowych miejsc pracy,
- tworzenie atrakcyjnego rynku pracy dla wykwalifikowanych pracowników,
- bliskość innowacyjnych branż pokrewnych, wspierających oraz powiązanych z nimi instytucji,
- koncentracja zasobów oraz środków na finansowaniu działalności gospodarczej,
- rozwój sfery usług, tzw. otoczenia innowacyjnego oraz okołobiznesowego,
- rozwój bazy naukowej oraz poprawa oferty edukacyjnej,
- budowa sieci produkcji składającej się z wyspecjalizowanych poddostawców i kooperantów, często oparta na małych i średnich przedsiębiorstwach,
- zwiększanie eksportu lokalnych przedsiębiorstw,
- zwiększanie atrakcyjności lokalizacyjnej obszaru dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych,
- wzrost dochodów mieszkańców.

Dzięki wykorzystaniu potencjału danego obszaru dochodzi do budowy relacji pomiędzy przedsiębiorstwami działającymi w ramach klastrów, a partnerami czy rynkami zagranicznymi. Powyższe prowadzi do internacjonalizacji klastrów (zob. Jankowska, 2010, s. 24), będącej kluczowym elementem przyciągania bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Ważną rolę w lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych odgrywają również przejrzyste i przewidywalne warunki inwestowania będące wynikiem integracji z Jednolitym Rynkiem Europejskim (Ancyparowicz, 2009, s. 17).

Przeprowadzone przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości badania na reprezentatywnej grupie klastrów pt. „Benchmarking klastrów w Polsce – edycja 2020” dostarczają informacji o kondycji oraz aktualnym stanie rozwoju klastrów w Polsce. Analizując dane zawarte we wspomnianym raporcie PARP (Benchmarking klastrów..., PARP) można zaobserwować znaczący wzrost zatrudnienia oraz wysokości budżetu w podmiotach będących członkami badanych struktur klastrowych. Łączne zatrudnienie w podmiotach członkowskich niemal podwoiło się w stosunku do poprzednich edycji badania. Również wartość budżetów badanych klastrów wzrosła blisko 10-krotnie. Powyższe świadczy o rosnącym znaczeniu struktur klastrowych w polityce rozwoju poszczególnych regionów.

Kierunek rozwoju polityki klastrowej w UE został określony w komunikacie Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów (*Działania na rzecz...*, [http](#)). We wskazanym powyżej dokumencie zaproponowano, aby kraje członkowskie UE realizując politykę gospodarczą łączyły narzędzia polityki regionalnej oraz przemysłowej w celu stworzenia platformy inteligentnej specjalizacji. Zdaniem Komisji jest to sposób, by pomóc regionom we wprowadzeniu programów inteligentnej specjalizacji. Tym samym klastry mogą stanowić narzędzie wspierające realizację założeń inteligentnych specjalizacji w regionach całej UE. Ponadto zgodnie z powyższym dokumentem został podkreślony potencjał klastrów w zakresie tworzenia otoczenia, które sprzyja innowacjom, dla wzajemnie wspierających się grup MŚP. Dodatkowo zadeklarowano wsparcie MŚP w nawiązywaniu współpracy z klastrami światowej klasy oraz ułatwianie współpracy i innowacji w wymiarze międzysektorowym, jak również transgranicznym. Należy w tym miejscu zwrócić również uwagę na cele założone w Krajowej Strategii Rozwoju Regionalnego 2030. Rozwija ona postanowienia Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 z perspektywą do 2030 r. (Krajowa Strategia..., [http](#)) w zakresie wzrostu technologicznej innowacyjności zarówno kraju, jak również poszczególnych regionów m.in. za pomocą wsparcia rozwoju nowych oraz już istniejących klastrów. Zgodnie z zapisami strategii innowacyjny rozwój regionu wykorzystuje doskonalenie podejścia opartego na inteligentnych specjalizacjach (IS). Warto zaznaczyć, iż Polska charakteryzuje się niskim na tle Europy poziomem innowacyjności oraz dużym zróżnicowaniem w tym zakresie na poziomie regionalnym (Regional Innovation Scoreboard 2021). Wzmacnianie potencjału klastrów działających na obszarze danego regionu może przyczynić się do znacznego wzrostu potencjału innowacyjnego przedsiębiorstw, jednostek naukowych oraz innych podmiotów funkcjonujących w ramach danych struktur klastrowych (Krajowa Strategia..., [http](#)). Należy również wskazać, iż polityka klastrowa wdrażana na szczeblu regionalnym stanowi kluczowy element polityki klastrowej wdrażanej na szczeblu krajowym.

KLASTRY W WOJEWÓDZTWIE MAŁOPOLSKIM ORAZ WYBRANE ICH ODDZIAŁYWANIA NA INNOWACYJNOŚĆ REGIONU

Województwo małopolskie zajmuje obszar o powierzchni ok. 15,2 tys. km² oraz jest zamieszkiwane przez ponad 3,4 mln osób. Region wyróżnia się niską stopą bezrobocia, wynoszącą pod koniec 2020 r. 4,3%. Jest to wartość o 0,9 pkt proc. niższa niż średnia wartość stopy bezrobocia dla całego kraju (Bank Danych Lokalnych GUS). Małopolska stanowi jeden z największych w kraju ośrodków szkolnictwa wyższego. W regionie funkcjonuje 29 szkół wyższych, które kształcą ponad 150 tys. osób, z czego blisko 65% stanowią Małopolanie (*Profil innowacyjny...*, [http](#)). Po-

nadto w województwie funkcjonują liczne instytucje otoczenia biznesu oraz ośrodki innowacji i przedsiębiorczości takie jak np.: centra transferu technologii, inkubatory przedsiębiorczości, inkubatory technologiczne, parki technologiczne, sieci aniołów biznesu oraz klastry. Na szczególną uwagę zasługuje fakt, iż zgodnie z opracowanym przez Komisję Europejską raportem „Regional Innovation Scoreboard 2021” Małopolska znalazła się w gronie dwóch najbardziej innowacyjnych regionów w Polsce „Moderate Innovator”. Liderem innowacji w UE pozostaje Szwecja, za nią są Finlandia, Dania oraz Belgia, wszystkie z wynikami innowacyjności znacznie powyżej średniej UE (Regional Innovation Scoreboard 2021).

Wraz z uruchomieniem naborów w ramach pierwszej osi priorytetowej RPO WM na lata 2014–2020 województwo małopolskie rozpoczęło realizację RIS3, czyli strategii badań i innowacji na rzecz inteligentnej specjalizacji (IS). Funkcję dokumentu RIS3 w Małopolsce do końca 2020 r. pełniła Regionalna Strategia Innowacji Województwa Małopolskiego 2020. Obszary inteligentnych specjalizacji Małopolski obejmowały: (1) Nauki o życiu (*life science*), (2) Energię zrównoważoną, (3) Technologie informacyjne i komunikacyjne, (4) Chemię, (5) Produkcję metali i wyrobów metalowych oraz wyrobów z mineralnych surowców niemetalicznych, (6) Elektrotechnikę i przemysł maszynowy, (7) Przemysły kreatywne i czasu wolnego. W dniu 25.02.2021 r. Sejmik Województwa Małopolskiego uchwalił Regionalną Strategię Innowacji Województwa Małopolskiego 2030, która obecnie stanowi aktualizację dokumentu pt. Regionalna Strategia Innowacji Województwa Małopolskiego 2020. Powyższy program należy do najważniejszych ujętych w Strategii Rozwoju Województwa Małopolskiego oraz wpisuje się w realizację nadrzędnego celu dla rozwoju Małopolski, czyli budowę gospodarki regionalnej opartej na wiedzy i innowacji.

Problem pomiaru innowacyjności, w tym innowacyjności regionalnej, jest bardzo trudny do zdefiniowania, z kolei doświadczenia w zakresie metodologii oraz badań empirycznych znajdują się w fazie dyskusji (Strahl, 2006, s. 37). Bez względu na jej wynik nie ulega wątpliwości, iż innowacyjność jest wypadkową wielu czynników występujących w regionie oraz wielości cech, jakimi charakteryzują się współczesne innowacje. W celu zobrazowania istotności struktur klastrowych dla innowacyjności Małopolski oraz przedstawienia pozycji regionu w skali kraju wyodrębniono cztery wskaźniki statystyczne dotyczące wprowadzonych innowacji na tle innych regionów tj.: przedsiębiorstwa innowacyjne, nakłady na działalność innowacyjną i badawczo-rozwojową przedsiębiorstw, przychody netto ze sprzedaży nowych lub ulepszonych produktów w przemyśle oraz udzielone patenty. Powyższe powiązано z danymi dotyczącymi współpracy klastrowej w regionie. Mając świadomość, że wybór kategorii nie jest wyczerpujący dla gruntownego przedstawienia podjętego w artykule zagadnienia, jednak zdaniem autora pozwala na skuteczne wykorzystanie dostępnych danych statystycznych na potrzeby zarysowania poruszanej problematyki oraz osiągnięcia celu artykułu. W tabelach 1. i 2. przedstawio-

no procentowy udział przedsiębiorstw innowacyjnych w przedsiębiorstwach ogółem oraz udział nakładów ponoszonych na działalność innowacyjną.

Tabela 1. Przedsiębiorstwa innowacyjne oraz aktywne innowacyjnie w przemyśle w latach 2017–2019 w poszczególnych województwach

Lp.	Województwo	Udział % przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnych w przedsiębiorstwach ogółem	Udział % przedsiębiorstw innowacyjnych w przedsiębiorstwach ogółem (innowacje produktowe lub procesów biznesowych)
1	Polska	21,7	18,9
2	Dolnośląskie	23,4	20
3	Kujawsko-pomorskie	18,8	16,3
4	Lubelskie	18,7	17,3
5	Lubuskie	17,2	16
6	Łódzkie	21,2	19,2
7	Małopolskie	24,1	21,4
8	Mazowieckie	23,6	20,4
9	Opolskie	23,6	19,2
10	Podkarpackie	28,4	23,8
11	Podlaskie	30,7	22,1
12	Pomorskie	19,1	16,2
13	Śląskie	21,5	18,6
14	Świętokrzyskie	20	17,1
15	Warmińsko-mazurskie	22	19,7
16	Wielkopolskie	19,2	17,9
17	Zachodniopomorskie	15,6	14,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportu „Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2017–2019” (GUS, 2021).

Tabela 2. Udział przedsiębiorstw ponoszących nakłady na działalność innowacyjną w przemyśle w 2019 r. w poszczególnych województwach

Lp.	Województwo	Udział przedsiębiorstw, które ponosiły nakłady, w przedsiębiorstwach ogółem (%)	
		na działalność B+R	pozostałe nakłady na działalność innowacyjną
1	2	3	4
1	Polska	9	12,1
2	Dolnośląskie	10,7	10,1
3	Kujawsko-pomorskie	8,8	8,9
4	Lubelskie	8,1	9,1

1	2	3	4
5	Lubuskie	7,4	10,7
6	Łódzkie	7,9	15,5
7	Małopolskie	8,3	17,8
8	Mazowieckie	11,1	11,9
9	Opolskie	11,4	14
10	Podkarpackie	12,8	9,9
11	Podlaskie	13,8	17,2
12	Pomorskie	8,6	10,4
13	Śląskie	8,4	12,5
14	Świętokrzyskie	6,7	7,9
15	Warmińskomazurskie	6,1	9,7
16	Wielkopolskie	8,3	12,2
17	Zachodniopomorskie	3,6	9

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportu „Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2017–2019” (GUS, 2021).

Jak wynika z zaprezentowanych danych procentowy udział przedsiębiorstw innowacyjnych w przedsiębiorstwach ogółem w województwie małopolskim w latach 2017–2019 kształtował się na poziomie 21,4% oraz był wyższy niż wskaźnik dla całego kraju o 2,5 pkt proc. Najwyższy udział przedsiębiorstw innowacyjnych w przedsiębiorstwach ogółem odnotowano w woj. podkarpackim, tj. 23,8%, z kolei najniższy w woj. zachodniopomorskim – 15,6%. Analizując procentowy udział przedsiębiorstw ponoszących nakłady na działalność innowacyjną należy zwrócić uwagę na fakt, iż w zakresie nakładów przeznaczonych na działalność B+R, postrzeganej często jako główne źródło innowacji, Małopolska osiągnęła wartość 8,3% i była ona niższa niż dla całego kraju o 0,7 pkt proc. Z kolei w zakresie pozostałych nakładów na działalność innowacyjną woj. małopolskie odnotowało najwyższy procentowy udział w przedsiębiorstwach ogółem, tj. 17,8% oraz zajęło pierwsze miejsce na tle pozostałych województw.

W tabeli 3. przedstawiono poziom przychodów generowanych w wyniku sprzedaży nowych lub ulepszonych produktów (wyrobów i usług) w przemyśle, które zostały wprowadzone na rynek w latach 2017–2019.

W latach 2017–2019 udział przychodów ze sprzedaży nowych lub ulepszonych produktów (wyrobów i usług) w przemyśle w sprzedaży ogółem w kraju wyniósł 9,3%. Najwyższą wartością wskaźnika charakteryzowało się województwo lubuskie (12,1%). Z kolei Małopolska znalazła się na czwartym miejscu na równi z woj. śląskim oraz wielkopolskim uzyskując wartość 10,0%. Najmniejsza wartość została odnotowana w woj. świętokrzyskim (3,5%).

Tabela 3. Przychody netto ze sprzedaży nowych lub ulepszonych produktów (wyrobów i usług) w przemyśle wprowadzonych na rynek w latach 2017–2019 (% sprzedaży ogółem)

Lp.	Województwo	Przychody netto ze sprzedaży nowych lub ulepszonych produktów (wyrobów i usług)
1	Polska	9,3
2	Dolnośląskie	9,6
3	Kujawsko-pomorskie	6,8
4	Lubelskie	4,5
5	Lubuskie	12,1
6	Łódzkie	9,1
7	Małopolskie	10,0
8	Mazowieckie	11,3
9	Opolskie	10,8
10	Podkarpackie	9,1
11	Podlaskie	5,4
12	Pomorskie	6,9
13	Śląskie	10,0
14	Świętokrzyskie	3,5
15	Warmińsko-mazurskie	3,2
16	Wielkopolskie	10,0
17	Zachodniopomorskie	3,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportu „Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2017–2019” (GUS, 2021).

Dla zobrazowania poziomu innowacyjności regionu w tabeli 4. przedstawiono liczbę udzielonych patentów podmiotom krajowym w podziale na poszczególne województwa.

Tabela 4. Liczba udzielonych patentów w latach 2017–2020 według województw

Lp.	Województwo	2017	2018	2019	2020
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
1	Polska	2795	2 906	2 947	2260
2	Dolnośląskie	259	252	252	198
3	Kujawsko-pomorskie	90	93	98	68
4	Lubelskie	159	168	216	170
5	Lubuskie	21	35	27	17
6	Łódzkie	199	186	200	171
7	Małopolskie	327	345	315	289
8	Mazowieckie	624	534	559	388
9	Opolskie	61	66	46	43

1	2	3	4	5	6
10	Podkarpackie	94	135	121	111
11	Podlaskie	27	44	65	37
12	Pomorskie	130	136	160	110
13	Śląskie	351	378	342	310
14	Świętokrzyskie	42	42	63	47
15	Warmińsko-mazurskie	41	54	48	25
16	Wielkopolskie	233	297	250	169
17	Zachodniopomorskie	137	141	185	107

Źródło: opracowanie własne na podstawie (dane Urzędu Patentowego Rzeczypospolitej Polskiej).

Analizując liczbę udzielonych patentów ogółem w latach 2017–2019 stwierdzić należy, że z roku na rok ich liczba zwiększała się, osiągając w 2019 r. wartość 2947. W 2020 r. zaobserwowano tendencję spadkową w zakresie udzielonych patentów zarówno w kraju, jak również w poszczególnych regionach. Według stanu na koniec 2020 r. w województwie małopolskim udzielono łącznie 289 patentów, co dawało trzecie miejsce wśród pozostałych województw. Najwięcej patentów zostało udzielonych w województwie mazowieckim (388) oraz w województwie śląskim (310).

Dla zobrazowania współpracy klastrowej w poszczególnych regionach oraz przedstawienia pozycji woj. małopolskiego na tle pozostałych województw w tabeli 5. zaprezentowano przedsiębiorstwa przemysłowe współpracujące w ramach inicjatywy klastrowej lub innej sformalizowanej współpracy w odsetku przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie.

Tabela 5. Przedsiębiorstwa przemysłowe współpracujące w ramach inicjatywy klastrowej lub innej sformalizowanej współpracy w latach 2017–2020

Lp.	Województwo	2017	2018	2019	2020
1	2	3	4	5	6
1	Polska	8,7	21,0	20,5	14,3
2	Dolnośląskie	4,8	25,6	12,1	17,3
3	Kujawsko-pomorskie	12,7	22,2	18,0	11,5
4	Lubelskie	12,7	33,1	33,5	18,9
5	Lubuskie	2,8	17,7	19,1	16,8
6	Łódzkie	7,1	20,4	14,6	9,8
7	Małopolskie	11,8	21,0	21,0	15,6
8	Mazowieckie	10,1	15,1	18,4	12,2
9	Opolskie	11,1	11,5	16,5	11,4
10	Podkarpackie	11,6	32,8	35,3	19,7
11	Podlaskie	10,8	38,9	23,2	19,3

1	2	3	4	5	6
12	Pomorskie	7,7	16,6	19,9	16,2
13	Śląskie	7,3	18,6	16,9	14,5
14	Świętokrzyskie	4,7	24,0	32,0	25,9
15	Warmińsko-mazurskie	5,6	26,9	14,9	10,4
16	Wielkopolskie	9,7	17,8	17,8	12,2
16	Zachodniopomorskie	5,0	18,8	45,7	11,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Bank Danych Lokalnych GUS).

Jak wynika z zaprezentowanych danych procentowy udział przedsiębiorstw przemysłowych współpracujących w ramach inicjatywy klastrowej lub innej sformalizowanej współpracy w przedsiębiorstwach aktywnych innowacyjnie ogółem w kraju kształtował się na poziomie 8,7% w 2017 r. z tendencją wzrostową w kolejnych latach. W 2020 r. zaobserwowano znaczący spadek w większości regionów oraz kraju. Powyższe może być związane ze zwiększeniem grupy przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie z jednoczesnym słabym zaangażowaniem powyższych przedsiębiorstw w inicjatywy klastrowe lub inne sformalizowane formy współpracy. Według stanu na koniec 2020 r. w Małopolsce blisko 16% przedsiębiorstw innowacyjnych współpracowało w ramach inicjatyw klastrowych, co stanowi wynik powyżej średniej krajowej.

Obecnie w województwie małopolskim funkcjonuje 14 klastrów, które wykazały w ciągu ostatnich dwóch lat jakąkolwiek aktywność, a zakres ich działalności można przyporządkować do Regionalnych Inteligentnych Specjalizacji Województwa Małopolskiego. W tabeli 6. przedstawiono poszczególne klastry funkcjonujące w Małopolsce, ich wiodącą specjalizację branżową oraz przyporządkowanie do inteligentnych specjalizacji.

Tabela 6. Zestawienie aktywnych klastrów zidentyfikowanych w województwie małopolskim

Lp.	Nazwa klastra	Przyporządkowanie klastra do IS	Branża wiodąca klastra
1	2	3	4
1	Klaster LifeScience	Nauki o życiu (<i>life sciences</i>)	Biotechnologia
2	MedCluster	Nauki o życiu (<i>life sciences</i>)	Medycyna
3	Klaster Innowacyjne Odlewnictwo	Produkcja metali i wyrobów metalowych oraz wyrobów z mineralnych surowców niemetalicznych	Odnawialne źródła energii
4	Klaster Technologii Informatycznych w Budownictwie/ BIM klaster	Technologie informatyczne i komunikacyjne	Budownictwo

1	2	3	4
5	Klaster Zrównoważona Infrastruktura	Energia zrównoważona Elektrotechnika i przemysł maszynowy	Budownictwo
6	South Poland Cleantech Cluster	Energia zrównoważona Elektrotechnika i przemysł maszynowy	Odnawialne źródła energii
7	Krakowski Klaster Filmowy	Przemysły kreatywne i czasu wolnego	Rozrywka
8	Klaster Gospodarki Odpadowej i Recyklingu	Chemia Produkcja metali i wyrobów metalowych oraz wyrobów z mineralnych surowców niemetalicznych	Gospodarka odpadami
9	Sądecki Klaster Energii Odnawialnej	Energia zrównoważona	Odnawialne źródła energii
10	Tarnowski Klaster Przemysłowy	Brak bezpośredniego powiązania z inteligentnymi specjalizacjami regionu	Przemysł
11	Krakowski Klaster Gastronomiczny	Przemysły kreatywne i czasu wolnego	Produkcja żywności, działalność usługowa związana z wyżywieniem
12	Klaster Inteligentnego Oświetlenia	Technologie informacyjne i komunikacyjne	Branża oświetleniowa
13	Klaster Cluster IoT – Klaster Internetu Przedmiotów	Technologie informacyjne i komunikacyjne	Systemy informatyczne
14	Klaster Aktywnej Turystyki	Przemysły kreatywne i czasu wolnego	Turystyka

Źródło: opracowanie własne na podstawie (dane Urzędu Marszałkowskiego Województwa Małopolskiego).

Analizując dane z tabeli 6. na szczególną uwagę zasługuje fakt, iż zakres oddziaływania poszczególnych klastrów funkcjonujących na terenie Małopolski ma zazwyczaj zasięg regionalny lub krajowy. Jedyne Tarnowski Klaster Przemysłowy oraz Klaster LifeScience posiadają zasięg globalny. Z kolei Klaster Multimediów i Systemów Informacyjnych oraz Klaster Inteligentne Budownictwo, charakteryzują się zasięgiem europejskim (Analiza weryfikacyjna obszarów..., [http](http://)). Najwięcej powiązań klastrów z IS dotyczy specjalizacji „Technologie informacyjne i komunikacyjne”. W powyższą specjalizację wpisują się: Klaster Technologii Informacyjnych w Budownictwie – BIM klaster, Cluster IoT oraz Klaster Inteligentnego Oświetlenia. Występują również organizacje, które zostały przyporządkowane do dwóch specjalizacji jednocześnie, tj. South Poland Cleantech Cluster, Klaster Zrównoważona Infrastruktura oraz Klaster Gospodarki Odpadowej i Recyklingu.

Ponadto należy zwrócić uwagę na fakt stopniowego włączania klastrów w realizację polityk publicznych na szczeblu regionalnym. Województwo małopolskie przeprowadza coroczny otwarty konkurs ofert na realizację zadania publicznego pn. „Międzynarodowa współpraca przemysłu w obszarach Inteligentnych Specjalizacji (Inicjatywa Awangarda)”. Powyższa działalność została ukierunkowana na wsparcie małopolskich inteligentnych specjalizacji oraz wzrost przedsiębiorstw i klastrów w powyższych obszarach. Celem konkursu jest wyłonienie operatora współpracy, który w imieniu regionu zaangażuje przedsiębiorstwa oraz klastry w działania prowadzone w ramach Inicjatywy Awangarda, uwzględniając przy tym konieczny rozwój małopolskich inteligentnych specjalizacji. Dodatkowo współpraca z klastrami realizowana jest także na innych polach, m.in. promocji specjalizacji poprzez wspólne tworzenie cyklicznych wydarzeń, np. Małopolski Festiwal Innowacji (*Profil innowacyjny...*, [http](#)).

Spośród wszystkich wskazanych w tabeli 6. klastrów na szczególną uwagę zasługuje Klastr LifeScience, który otrzymał w 2016 r. status Krajowego Klastra Kluczowego. Jest to niewątpliwie sukces, który można utożsamiać z rozwojem regionu oraz wpływem na transfer wiedzy oraz technologii. Klastr LifeScience powstał w 2006 r. jako inicjatywa wielu podmiotów, które łączy dążenie do zrealizowania wspólnej misji oraz osiągnięcia wspólnych celów. Misją Klastra jest (*Klastry w województwie...*, [http](#)): „łączenie oraz rozwijanie zasobów i kompetencji z obszaru life science w celu efektywnego wykorzystywania zarówno istniejących możliwości, jak również szans związanych z rozwojem innowacyjnej gospodarki opartej na wiedzy”. Powyższe odbywa się m.in. poprzez (Klastr LifeScience..., [http](#)):

- tworzenie sieci współpracy w obszarze *life science*, umożliwiającej efektywne połączenie i wykorzystanie istniejącego w tym obszarze potencjału osób, przedsiębiorstw, uczelni wyższych, jednostek naukowo-badawczych, instytucji otoczenia biznesu oraz władz lokalnych i regionalnych,
- wspieranie przedsiębiorczości i innowacyjności w obszarze *life science* oraz tworzenie warunków dla skutecznej komercjalizacji wyników prac badawczych i rozwojowych,
- łączenie i rozwijanie zasobów oraz kompetencji z obszaru *life science* w celu efektywnego wykorzystywania zarówno istniejących możliwości, jak również szans związanych z rozwojem innowacyjnej gospodarki opartej na wiedzy.

Koordynatorem Klastra jest Fundacja Klastr LifeScience Kraków, będąca samodzielnym oraz niezależnym podmiotem dedykowanym rozwojowi Klastra. Fundacja umożliwia zwiększenie efektywności działania Partnerom Klastra oraz stwarza możliwość dla władz samorządowych do efektywnej realizacji sektorowej polityki rozwoju gospodarki opartej na wiedzy. Podkreślenia wymaga fakt, iż inicjatywę Klastr LifeScience Kraków tworzą podmioty należące do sześciu grup, tj. (*Klastr LifeScience...*, [http](#)):

- BioF – działalność innowacyjna w obszarze *life science* i biotechnologii,
- BIZ – działalność pomocnicza w sektorze otoczenia biznesu,
- MED – usług medyczne i ochrona zdrowia,
- R&D – działalność w sektorze badań rozwojowych,
- EDU – działalność w zakresie nauki i edukacji,
- GOV – władze samorządowe i regionalne.

Obecnie Klaster LifeScience zrzesza ponad 80 członków, którym oferuje dostęp do zorganizowanej sieci współpracy działającej w środowisku naukowym oraz biznesowym sektora *life science*. W powyższej sieci działają zróżnicowane pod względem rodzaju, struktury oraz wielkości instytucje, w tym:

- 48 przedsiębiorstw usługowych oraz produkcyjnych z szeroko pojętego sektora *life science* (biotechnologia, ochrona środowiska, ochrona zdrowia, badania kliniczne itp.),
- 4 podmioty z sektora ochrony zdrowia,
- 4 podmioty z sektora instytutów badawczych,
- 6 podmiotów z sektora nauki (uniwersytety),
- 17 podmioty z sektora instytucji otoczenia biznesu (IOB),
- 3 podmioty z sektora administracji publicznej.

W tabeli 7. przedstawiono wybrane wskaźniki dotyczące efektów funkcjonowania Klastra LifeScience w latach 2017–2018. Dane dla lat 2019–2020 są obecnie agregowane oraz podlegają procesowi weryfikacji i korekty przez struktury organizacyjne Klastra.

Tabela 7. Wybrane wskaźniki dot. efektów funkcjonowania Klastra LifeScience w latach 2017–2018

Lp.	Nazwa wskaźnika	2017	2018
1	Wielkość wydatków na B+R i działalność innowacyjną członków klastra (w zł)	81 053 360	110 644 873
2	Wielkość przychodów ze sprzedaży nowych lub zmodernizowanych produktów (w zł)	1 143 961 465	5 451 597 418

Źródło: opracowanie własne na podstawie (dane udostępnione przez Klaster LifeScience).

Analizując wielkość wydatków na B+R oraz działalność innowacyjną członków Klastra LifeScience w latach 2017–2018 stwierdzić należy, iż z roku na rok ich wielkość zwiększała się, osiągając w 2018 r. wartość 110 644 873 zł. Podobnie w przypadku wielkości przychodów ze sprzedaży nowych lub zmodernizowanych produktów. Ich wielkość w 2018 r. wzrosła blisko 5-krotnie w stosunku do roku poprzedniego. Z danych udostępnionych przez Klaster LifeScience na szczególną uwagę zasługuje również liczba udzielonych patentów, która wynio-

sła narastająco od początku funkcjonowania Klastra – 187 patentów udzielonych podmiotom krajowym. Ponadto przeprowadzono 28 szkoleń dedykowanych m.in. Partnerom Klastra. Klaster LifeScience realizuje również samodzielnie lub w kooperacji z partnerami projekty związane z branżą life science oraz rozwojem innowacyjności w przedmiotowym obszarze. W realizowanych projektach Klaster pełni rolę lidera lub występuje jako partner merytoryczny. Realizowane projekty mają zasięg zarówno regionalny, jak również międzynarodowy.

PODSUMOWANIE

Klustry w znaczący sposób przyczyniają się do realizacji prorozwojowych funkcji w zakresie innowacyjności regionu. Struktury klastrowe stają się zasadniczym czynnikiem podnoszenia innowacyjności poszczególnych regionów, dzięki wykorzystaniu lokalnych zasobów oraz wiedzy. Powyższe umożliwia włączenie struktur klastrowych w globalne sieci wiedzy i produkcji. Dotychczasowe zmiany w unijnej polityce innowacyjności oraz polityce rozwoju regionalnego stworzyły możliwość efektywniejszego wykorzystania wewnętrznych potencjałów poszczególnych regionów poprzez identyfikację oraz wsparcie inteligentnych specjalizacji. Niewątpliwie powyższe przyczynia się do wprowadzenia działań proinnowacyjnych, na rzecz wzmocnienia przepływu informacji oraz wspieranie rozwoju nowych oraz istniejących klastrów.

Jak wykazała analiza przeprowadzona na przykładzie województwa małopolskiego, z istnieniem klastrów wiąże się szereg zjawisk, które wpływają nie tylko na pojedyncze przedsiębiorstwa, ale również oddziałują na innowacyjność poszczególnych regionów. Liczba funkcjonujących w Małopolsce klastrów nie jest satysfakcjonująca (zob. Marcinkowska, 2015, s. 144), jednak władze publiczne dostrzegając ich potencjał oraz wpływ na innowacyjność regionu ujmują w opracowaniach dotyczących działań na rzecz wzrostu innowacyjności regionu, działania w obszarze wspierania inicjatyw klastrowych. Należy również zaznaczyć, iż wnioski płynące z dotychczas przeprowadzonych badań nad klastrami pozwalają określić działania, które w przyszłości spowodują wzrost znaczenia klastrów dla rozwoju oraz innowacyjności regionu.

BIBLIOGRAFIA

- Analiza weryfikacyjna obszarów inteligentnej specjalizacji regionalnej województwa małopolskiego – IV edycja (2020). Pobrane z: <https://www.malopolska.pl/publikacje/gospodarka/analiza-weryfikacyjna-obszarow-inteligentnej-specjalizacji-regionalnej-wojewodztwa-malopolskiego-iv-edycja-2020> (2022.01.20).
- Aydalot, Ph. (1986). *L'aptitude des milieux à promouvoir l'innovation*. Paris: Economica.

- Ancyparowicz, G. (2009). *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wzrost polskiej gospodarki w okresie poakcesyjnym*. Warszawa: GUS, Departament Statystyki i Finansów.
- Andersson, M. (2003). *A dynamic approach to the tendency of industries to cluster*. European Regional Science Association Conference, 27–30.08.2003 Jyvaskyla.
- Benchmarking klastrów w Polsce – edycja 2020. Pobrane z: <https://www.parp.gov.pl/component/publications/publication/benchmarking-klastrow-w-polsce-edycja-2020> (2022.01.20).
- Cooke, P. (2003). Regional Innovation and Learning Systems, Clusters, and Local and Global Value Chains. W: J. Bröcker, D. Dohse, R. Soltwedel, *Innovation Clusters and Interregional Competition* (s. 28–51). Springer Verlag, Berlin–Heidelberg.
- Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2017–2019. (2021). Warszawa: GUS.
- Działania na rzecz odrodzenia przemysłu europejskiego. Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów. Bruksela. Pobrane z: <https://eurlex.europa.eu/legalcontent/PL/TXT/HTML/?uri=CELEX:52014DC0014&from=EN> (2022.01.20).
- Gorynia, M. Jankowska, B. (2008). *Klasy a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa*. Warszawa: Difin.
- Gust-Bardon, N.I. (2008). *Innowacyjność w aspekcie regionalnym*. Szczecin: Uniwersytet Szczeciński.
- Jankowska, B. (2010). Internacjonalizacja klastrów. *Gospodarka Narodowa*, 5–6, 19–40. DOI: 10.33119/GN/101145.
- Klaster LifeScience. O Klastrze*. Pobrane z: <http://www.lifescience.pl/> (2022.06.15).
- Klasy w województwie małopolskim*. Pobrane z: https://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/2011_v_05_en.pdf (2022.06.15).
- Kot, J. (2007). Konkurencyjność i innowacyjność w rozwoju regionalnym. W: J. Kot (red.), *Analiza strukturalna gospodarki regionu świętokrzyskiego i jej wykorzystanie pod kątem podnoszenia konkurencyjności i innowacyjności regionu* (s. 10–11). Kielce: Akademia Świętokrzyska.
- Kowalski, A.M. (2010). Kooperacja w ramach klastrów jako czynnik zwiększania innowacyjności i konkurencyjności regionów. *Gospodarka Narodowa*, 5–6, 1–17. DOI: 10.33119/GN/101140.
- Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego do 2030 r. Pobrane z: <https://www.gov.pl/web/fundusze-regiony/krajowa-strategia-rozwoju-regionalnego> (2022.01.20).
- Kudłacz, T. (1999). *Programowanie rozwoju regionalnego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Makiela, Z.J. (2018). Znaczenie innowacyjności w gospodarce regionów. *Przedsiębiorczość – Edukacja*, 14, 40–48. DOI: 10.24917/20833296.14.3
- Marcinkowska, E. (2015). Klasy i ich wpływ na innowacyjność Małopolski. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 225, 134–145.
- Niedzielski, P. (2005). Rodzaje innowacji. W: K.B. Matusiak (red.), *Innowacje i transfer technologii – Słownik pojęć* (s. 256–257). Warszawa: PARP.
- OECD (2002). *Cluster in Transition Economies*. LEED Directing Committee. Paris: OECD.

- Porter, M.E. (1990). *The competitive advantage of nations*. London: Macmillan. DOI: 10.1007/978-1-349-11336-1.
- Porter, M.E. (2001). *Porter o konkurencji*. Warszawa: PWE.
- Profil Innowacyjny Regionu*. Pobrane z: <https://www.malopolska.pl/biznes/innowacje/profil-innowacyjny-regionu> (2022.01.20).
- Regional Innovation Scoreboard 2021. Pobrane z: https://ec.europa.eu/info/research-and-innovation/statistics/performance-indicators/regional-innovationscoreboard_pl (2022.01.20)
- Regionalna Strategia Innowacji Województwa Małopolskiego 2020. Pobrane z: <https://www.malopolska.pl/biznes/innowacje/regionalna-strategia-innowacji> (2022.01.20).
- Regionalna Strategia Innowacji Województwa Małopolskiego 2030. Pobrane z: <https://www.malopolska.pl/biznes/innowacje/regionalna-strategia-innowacji> (2022.01.20).
- Ryśnik, J. (2008). *Czynniki pozaekonomiczne funkcjonowania dystryktów przemysłowych* (rozprawa doktorska). Wrocław: Politechnika Wrocławska. Pobrane z: <https://www.dbc.wroc.pl/Content/3091> (2021.09.20).
- Schumpeter, J. (1960). *Teorie rozwoju gospodarczego*. Warszawa: Wydawnictwo PWN.
- Sprawozdanie z realizacji Krajowej Strategii Rozwoju Regionalnego do 2030 roku. Pobrane z: <https://www.gov.pl/web/fundusze-regiony/krajowa-strategia-rozwoju-regionalnego> (2022.01.20).
- Strahl, D. (2006). Innowacyjność regionów Polski na tle Europejskiej Przestrzeni Regionalnej ze względu na rozwój sektora usług. W: D. Strahl (red.), *Gospodarka lokalna w teorii i praktyce* (s. 37). Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu nr 1124.
- Szewczuk, A., Kogut- Jaworska, M., Ziolo, M. (2011). *Rozwój lokalny i regionalny. Teoria i praktyka*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Typa, M. (2016). Rola przedsiębiorstw w rozwoju lokalnym i regionalnym. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 30(1), 62–75.

Streszczenie

Celem publikacji jest przedstawienie roli klastrów w innowacyjności regionów na przykładzie województwa małopolskiego. Podstawę źródłową stanowi analiza aktów prawnych oraz literatury przedmiotu związanej z powyższą tematyką, z kolei potrzebne dane statystyczne zaczerpnięto z zasobów Urzędu Marszałkowskiego Województwa Małopolskiego, Urzędu Patentowego Rzeczypospolitej Polskiej oraz Banku Danych Lokalnych GUS. Odwołując się do literatury przedmiotu w artykule omówiono następujące aspekty dotyczące problematyki struktur klastrowych w procesach innowacyjnych regionu. W części pierwszej dokonano charakterystyki pojęcia innowacyjności jako kategorii ekonomicznej, która nie odnosi się wyłącznie do poziomu przedsiębiorstwa, ale obejmuje również swoim zakresem poszczególne regiony. Powyższe zagadnienie powiązано z koncepcją struktur klastrowych dokonując identyfikacji korzyści oraz szans wynikających ze współpracy podmiotów w ramach klastrów, które przekładają się jednocześnie na rozwój środowiska innowacyjnego. W części drugiej artykułu dokonano omówienia poszczególnych aspektów związanych z funkcjonowaniem klastrów w województwie małopolskim oraz przedstawiono ich wybrane oddziaływania na innowacyjność regionu. Dla zobrazowania potencjału innowacyjnego województwa małopolskiego wyodrębniono cztery wskaźniki statystyczne dotyczące wprowadzonych innowacji na tle innych regionów oraz

powiązано je z danymi dotyczącymi współpracy klastrowej w regionie. Odwołując się do klasycznego ujęcia problematyki innowacyjności w podsumowaniu artykułu przedstawiono stosowne wnioski dotyczące roli struktur klastrowych w procesach innowacyjnych regionu.

Słowa kluczowe: klastery, innowacyjność, region.

The role of clusters in the innovative capacity of regions based on the example of the Małopolska voivodeship

Summary

This publication presents the role of clusters in the innovative capacity of regions based on the example of the Małopolska voivodeship. The background is the analysis of the relevant legislation and reference works. Any statistical data was derived from the resources of the Marshal's Office of the Małopolska Voivodeship, the Polish Patent Office and the Local Data Bank of Statistics Poland. Based on the reference works, the aspects of cluster structures in the innovative processes of the region were discussed in the article. The first part defines the notion of innovative capacity as an economic category which does not refer solely to the enterprise level but comprises individual regions as well. The above was connected with the cluster structure concept, identifying the benefits and opportunities resulting from entities' cooperation within clusters which translate into the innovation environment development as well. In the second part of the article, the individual aspects relating to cluster function in the Małopolska voivodeship were discussed, and their selected impact on the innovative capacity of the region was presented. To depict the innovation potential of the Małopolska voivodeship, four statistical indicators concerning the introduced innovations (when compared to the other regions) were linked to data on the cluster cooperation in the region. Referring to the traditional perception of the innovative capacity, the article's conclusions include relevant findings concerning the cluster structure's role in the innovative processes of the region.

Keywords: cluster, innovation, region.

JEL: R58, M21, O31.

*dr Agata Surówka*¹ 

Zakład Metod Ilościowych
Politechnika Rzeszowska

Prognozowanie zużycia energii elektrycznej w województwach Polski w kontekście zrównoważonego rozwoju

WPROWADZENIE

Energia elektryczna jest czynnikiem ułatwiającym funkcjonowanie konsumentów w społeczeństwie oraz stwarza odpowiednie warunki do pracy, rozwoju i odpoczynku (Czarnecka, 2018, s. 4–11). Dość często traktowana jest jako jeden z ważniejszych bodźców wpływających na rozwój gospodarczy i dobrobyt społeczeństwa (Nagaj, 2007, s. 116–129). Dodatkowo przeprowadzane przez niektórych autorów badania dowodzą, że wzrost gospodarczy nierozzerwalnie związany jest z poziomem zużycia energii elektrycznej wykorzystywanej w każdym dziale gospodarki narodowej (Zawada, 2007, s. 259–272). Rozwijająca się gospodarka generuje bowiem coraz większe zapotrzebowanie na energię elektryczną (Surówka, 2021, s. 49–64). Mieszkańcy oczekują, że dostęp do energii elektrycznej będzie spełniał ich podstawowe, niezbędne do życia potrzeby. W tym rozumieniu należy ją traktować jako produkt strategiczny kraju, w którym występuje silna korelacja pomiędzy wielkością posiadanych zasobów energii a rozwojem gospodarczym województw (Tutak, 2018, s. 676). Pojawiają się nawet stanowiska, że zużycie energii elektrycznej jest jedną z najważniejszych cech definiujących gospodarkę ze względu na brak alternatywy dla ludzkiego zapotrzebowania na nią. Należy mieć również na uwadze, że procesy globalizacji gospodarki opartej na wiedzy, a przede wszystkim postęp technologiczny uniemożliwiły funkcjonowanie gospodarki bez dostępu do energii elektrycznej (Nagaj, 2016, s. 116–129).

Tendencja wzrostowa zużycia energii elektrycznej w Polsce w ostatnim okresie spowodowana jest chociażby rosnącym wraz z rozwojem cywilizacyjnym

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: agasur@prz.edu.pl. ORCID: 0000-0002-8089-0634.

zapotrzebowaniem na nią (Kozar, 2017, s. 126–135). W związku z tym podjęcie badań o takiej problematyce jest szczególnie istotne. Za równie ważne wydaje się magazynowanie energii z OZE (Prusek, 2018, s. 20–22; Strzechmiński, 2018, s. 118–121). Dynamiczny rozwój cywilizacyjny powoduje zwiększenie zapotrzebowania na energię elektryczną, a wykorzystywanie tradycyjnych źródeł energii (węgiła, gazu ziemnego, ropy naftowej) przyczynia się do wzrostu zanieczyszczenia środowiska naturalnego i powoduje wyczerpywanie się zasobów naturalnych. Rabunkowa polityka energetyczna zagraża bezpieczeństwu energetycznemu przyszłych pokoleń. Znacznie korzystniejsze w takiej sytuacji wydaje się być wykorzystywanie odnawialnych źródeł energii (Wójcik, 2013, s. 353–365; Karmowska, Barczak, 2014). W dokumencie Europa 2020 podkreśla się, iż dotychczasowy sposób gospodarowania zawiódł, a więc potrzebne staje się wypracowanie nowego modelu gospodarczego w znacznie szerszym stopniu nawiązującego do troski o otaczające nas środowisko naturalne. Stąd też coraz częściej mówi się o konieczności dążenia do zrównoważonego rozwoju, czyli takiego stanu rozwoju, który cechować ma się docelowo ukształtowaniem równowagi pomiędzy wzrostem gospodarczym, społecznym oraz problemami związanymi z zachowaniem środowiska przyrodniczego i dóbr naturalnych dla przyszłych pokoleń w takim stanie, aby móc zagwarantować im w przyszłości rozwój przynajmniej na tożsamym poziomie (Kozar, 2017, s. 127). Warunkiem zrównoważonego rozwoju jest umiejętne łączenie relacji między gospodarką, społeczeństwem i środowiskiem, aby nie zachwiać zdolności środowiska do dostarczania jego usług w przyszłości. W myśl priorytetu Strategii Europa 2020, zrównoważony rozwój powinien polegać na wspieraniu gospodarki efektywnej korzystającej z zasobów, bardziej przyjaznej środowisku i bardziej konkurencyjnej. Stosunkowo niewielka liczba autorów (Łyp, 2008, s. 273–284; Kozicki, 2019, s. 283–300; Shindina, 2018, s. 334–344; Tutak, 2018, s. 675, 686; Mrozińska, 2016, s. 23–32; Bieńkowska-Gołasa, 2016, s. 17–22) podejmujących wysiłek badawczy w tym zakresie skłoniła autorkę do podjęcia badań o takiej tematyce. W tekście postawiono sobie dwa cele. Pierwszym było przeprowadzenie ilościowej analizy przestrzennego zróżnicowania zużycia energii elektrycznej w Polsce. Drugim dokonanie predykcji kształtowania się tego zjawiska w województwach Polski w ujęciu dynamicznym. Na bazie tego skonstruowane zostały rankingi dla prognozowanych wartości jedenastu cech na lata 2021–2023. Dotychczasowe wyniki badań własnych (Surówka, 2021, s. 49–64) oraz doświadczenia innych autorów dały podstawy do sformułowania następującej dwuczłonowej hipotezy:

Hipoteza 1: większość województw Polski cechuje się tendencją rozwojową wartości zmiennych charakteryzujących zużycie energii elektrycznej.

Hipoteza 2: województwa Polski wyróżnia stałość pozycji zajmowanych w rankingach skonstruowanych dla prognozowanych wartości zużycia energii elektrycznej w podstawowych sektorach ekonomicznych.

Do realizacji celu wykorzystano wybrane metody ilościowe. Prognoza została sporządzona za pomocą metod wyrównywania wykładniczego Holta oraz średniookresowego tempa zmian. Całość tekstu podzielona została na dwie zasadnicze części. Pierwsza ma aspekt teoretyczny. Dokonano w niej charakterystyki prognozowania oraz opisano metodę badawczą. W drugiej, praktycznej, zamieszczono wyniki badań własnych. Całość zakończona została podsumowaniem z opisem uzyskanych rezultatów.

TEORETYCZNE UJĘCIE PROGNOZOWANIA – UWAGI OGÓLNE

Prognozowanie wynika z niepewności przyszłości i zdarzeń losowych w czasie. Rola prognoz w ekonomii sprowadza się do dostarczenia najbardziej obiektywnych, naukowo uzasadnionych rozwiązań dotyczących przewidywanego kształtowania się zjawisk ekonomicznych w przyszłości. W literaturze można spotkać wiele definicji opisujących i przedstawiających proces prognozowania. Prognozowanie należy rozumieć jako racjonalne, naukowe, przewidywanie przyszłych zdarzeń, czyli wnioskowanie o zdarzeniach nieznanych na podstawie zdarzeń znanych. Jak wiemy, nauka znajduje się w ciągłym rozwoju, polegającym na stawianiu coraz to nowych problemów, obalaniu i eliminowaniu starych twierdzeń, zgłaszaniu nowych. Korzystanie z dorobku nauki nie gwarantuje więc czytelnego odczytu rzeczywistości, realnego obrazu przyszłości, a jedynie ułatwia drogę do przewidywania przyszłości przez korzystanie ze wskazówek, które do tej pory badacze zdołali sformułować.

Bardzo podobnie prognozowanie definiuje E. Nowak, według którego jest to racjonalne, oparte na naukowych podstawach przewidywanie kształtowania się zjawisk i procesów w przyszłości. Według M. Cielak prognozowanie to wnioskowanie o zdarzeniach nieznanych na podstawie zdarzeń znanych. Z prognozowaniem związane jest pojęcie prognozy. Określana jest jako sąd o następujących właściwościach:

- sformułowany z wykorzystaniem dorobku nauki,
- odnoszący się do określonej przyszłości,
- weryfikowalny empirycznie,
- niepewny, ale akceptowalny.

Jest wynikiem wnioskowania o przyszłości na podstawie modelu opisującego pewien wycinek sfery badanych zjawisk. Ponieważ większość z nich ma charakter stochastyczny, prognoza również ma taki charakter, a w procesie wnioskowania o przyszłości wykorzystuje się pojęcia i aparat rachunku prawdopodobieństwa. Według innej definicji prognoza to zapowiedź przyszłych zdarzeń, zjawisk na podstawie specjalistycznych badań w danej dziedzinie (Dunaj, 2021). W literaturze przedmiotu spotykamy również wiele sposobów klasyfikacji prognoz ze względu na różne kryteria.

OPIS METODY BADAWCZEJ

Model Holta zalicza się do modeli adaptacyjnych. Stosuje się go do wygładzenia szeregów czasowych, w których występują wahania przypadkowe i tendencja rozwojowa. Do opisu tendencji rozwojowej używa się wielomianu stopnia pierwszego. Model Holta określany jest za pomocą wzoru:

$$F_{t-1} = \alpha y_{t-1} + (1-\alpha) (F_{t-2} + S_{t-2}) \quad (1)$$

$$S_{t-1} = \beta (F_{t-1} - F_{t-2}) + (1-\beta) S_{t-2} \quad (2)$$

gdzie:

F_{t-1} – wygładzona wartość zmiennej prognozowanej na moment lub okres $t-1$,

S_{t-1} – wygładzona wartość trendu na moment lub okres $t-1$,

α, β – parametry modelu o wartościach przedziału $[0,1]$.

Do budowy liniowego modelu Holta potrzebne są wartości początkowe F_1 i S_1 . W literaturze można znaleźć wiele propozycji rozwiązania tego problemu. Jeden z możliwych polega na przyjęciu za F_1 pierwszej wartości zmiennej prognozowanej zmiennej y_1 , zaś za S_1 różnicy $y_2 - y_1$. Innym podejściem jest przyjęcie za F_1 wyrazu wolnego liniowej funkcji trendu, a za S_1 współczynnika kierunkowego tej samej funkcji (Cieślak, 2022, s. 73).

Równanie prognozy na moment lub okres $t > n$ ma następującą postać:

$$yt^* = F_n + (t-n)S_n \quad (3)$$

gdzie:

yt^* – prognoza zmiennej Y wyznaczona na moment lub okres t ,

F_n – wygładzona wartość zmiennej prognozowanej dla momentu lub okresu n ,

S_n – wygładzona wartość przyrostu trendu na moment lub okres n ,

n – liczba wyrazów szeregu czasowego zmiennej prognozowanej.

W modelu Holta poszukiwania parametrów α i β polegają najczęściej na przeprowadzeniu serii eksperymentów komputerowych z zastosowaniem różnych kombinacji ich wartości, a następnie wyborze tej, która minimalizuje średni błąd prognoz wygasłych, wyznaczanych według wzoru:

$$yt^* = F_{t-1} + S_{t-1} \quad 2 \leq t \leq n \quad (4)$$

PROGNOZOWANIE ZUŻYCIA ENERGII ELEKTRYCZNEJ W WOJEWÓDZTWACH POLSKI (2021–2023) – WYNIKI BADAŃ WŁASNYCH

Znajomość prognoz długoterminowych jest niezbędna głównie dla celów racjonalnego prowadzenia eksploatacji systemu elektroenergetycznego, a także do planowania jego rozwoju (Dąsał, Popławski, 2008, s. 101–115). W literaturze po-

jawiają się stanowiska, że istotną kwestią jest analiza czynników determinujących zróżnicowanie zużycia energii w poszczególnych województwach oraz działań, które mogą być podejmowane w celu zwiększenia efektywności wykorzystania energii (Maśloch, 2009, s. 505–513). W badaniach własnych do oceny przestrzennego zróżnicowania zużycia energii elektrycznej w województwach Polski w przyszłości przyjęto następujący zestaw wskaźników:

- X_1 – zużycie energii w sektorze przemysłowym,
- X_2 – zużycie energii w sektorze energetycznym,
- X_3 – zużycie energii w sektorze transportowym,
- X_4 – zużycie energii w gospodarstwach domowych,
- X_5 – zużycie energii w rolnictwie,
- X_6 – zużycie energii w województwach stosunku do zużycia w Polsce (%),
- X_7 – zużycie energii przypadające na jednostkę PKB w relacji do średniej dla Polski,
- X_8 – zużycie energii ogółem na 1 mln zł PKB,
- X_9 – zużycie energii ogółem (TWh),
- X_{10} – zużycie energii w przemyśle na 1 mln zł wartości dodanej brutto w przemyśle,
- X_{11} – zużycie energii ogółem na 1 mieszkańca (kWh).

Zebrany materiał został poddany obróbce statystycznej. Prognozy kształtowania się badanej zmiennej dokonano na lata 2021–2023, w oparciu o dane z okresu 2000–2018. Przyjęcie takiego okresu badawczego spowodowane było dostępnością danych w momencie przeprowadzenia badań. Podstawą analizy były dane statystyczne zgromadzone przez Główny Urząd Statystyczny. Jak słusznie zauważył K. Dąsał, rozważając problem modelowania przebiegu zużycia energii elektrycznej możliwe są dwa rozwiązania. Można modelować przebieg jedynie w oparciu o szereg czasowy lub budować model przyczynowo-skutkowy. Są to dwa zasadniczo różniące się podejścia do problemu modelowania zjawisk technicznych czy szerzej, gospodarczych. Każde z nich ma pozytywne, jak i negatywne cechy (Dąsał, Popławski, 2008, s. 102).

W badaniach własnych proces prognozowania przeprowadzony został za pomocą pierwszego podejścia. Narzędziem badawczym była metoda wyrównywania wykładniczego Holta. Obliczenia wykonano w programie Statistica. Kluczowym elementem był wybór stałych wygładzania alfa i beta. Dla każdego modelu i każdej zmiennej zostały one oszacowane za pomocą sieciowego i automatycznego poszukiwania parametrów. W kolejnym etapie szczególnie ważnym krokiem prognozowania jest weryfikacja prognoz oraz ocena ich jakości, która ma podstawowe znaczenie dla wykorzystania tej prognozy. Oceny jakości można dokonać za pomocą różnych miar. W programie Statistica za najlepszą uznaje się średni bezwzględny błąd procentowy i to ten miernik stanowił ostateczne kryterium dopuszczalności modelu do prognozowania. Jej krytyczny poziom przyjęto na poziomie 15%. Otrzymane wartości tych błędów w sposób zbiorczy zebrano

w tabeli 1., w kolumnie, której nadano nazwę błąd. Zawiera ona również informacje dotyczące najlepszych wartości parametrów poszukiwania sieciowego.

Tabela 1. Parametry wyszukiwania sieciowego modelu wyrównywania wykładniczego zużycia energii elektrycznej w województwach Polski

	Województwo			X ₁			X ₂			X ₃		
				Alfa	beta	błąd	Alfa	beta	błąd	Alfa	beta	błąd
	<i>l</i>	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
A	Dolnośląskie	0,9	0,1	3,90	0,9	0,1	3,91					
B	Kujawsko-pomorskie	0,8	0,1	3,20	²							
C	Lubelskie	0,9	0,1	4,32	0,5	0,7	6,64	0,4	0,1	10,28		
D	Lubuskie	0,6	0,1	4,42								
E	Łódzkie	0,6	0,1	8,86	0,5	0,1	5,21					
F	Małopolskie	0,9	0,1	4,44	0,9	0,1	8,62	0,4	0,1	12,36		
G	Mazowieckie	0,5	0,1	4,91								
H	Opolskie	0,6	0,3	3,48								
I	Podkarpackie	0,7	0,1	4,16	0,1	0,1	8,19					
J	Podlaskie	0,2	0,1	4,76								
K	Pomorskie	0,4	0,1	2,75	0,9	0,1	9,14	0,4	0,1	12,92		
L	Śląskie	0,4	0,1	6,05	0,9	0,1	4,0					
M	Świętokrzyskie	0,6	0,1	3,54	0,9	0,1	10,0					
N	Warmińsko-mazurskie	0,7	0,2	5,17	0,1	0,5	6,5					
O	Wielkopolskie	0,9	0,1	6,68	0,2	0,4	9,13	0,4	0,1	12,23		
P	Zachodniopomorskie	0,9	0,1	8,06	0,9	0,1	6,88	0,5	0,1	8,66		
	X ₄			X ₅			X ₆			X ₇		
A	0,1	0,1	2,82			0,8	0,5	1,15	0,7	0,1	1,22	
B	0,9	0,2	1,9			0,1	0,1	1,38	0,1	0,1	1,67	
C	0,9	0,7	3,39			0,9	0,1	1,50	0,7	0,1	2,59	
D	0,8	0,1	2,48			0,2	0,1	2,95	0,4	0,1	3,40	
E	0,9	0,1	2,2			0,9	0,1	2,90	0,8	0,3	2,39	
F	0,9	0,2	4,08			0,8	0,1	1,32	0,7	0,1	1,79	
G	0,9	0,1	1,51			0,8	0,3	2,13	0,8	0,1	2,43	
H	0,9	0,1	2,75			0,1	0,1	3,72	0,6	0,2	5,99	
I	0,9	0,3	2,46			0,9	0,1	1,11	0,7	0,2	1,87	
J	0,9	0,8	3,76						0,1	0,1	2,86	
K	0,8	0,5	2,03			0,6	0,1	2,23	0,6	0,1	2,57	
L	0,9	0,1	1,22			0,9	0,1	1,44	0,9	0,1	1,31	
M	0,9	0,4	2,72			0,8	0,1	4,54	0,6	0,1	4,63	
N	0,9	0,2	2,73			0,6	0,1	3,04	0,6	0,1	3,17	
O	0,9	0,4	1,43			0,1	0,1	2,83	0,9	0,1	2,52	
P	0,9	0,1	1,21			0,9	0,1	2,08	0,7	0,1	2,22	

² Brak wartości parametrów dla wyszukiwania sieciowego; prognoza została sporządzona za pomocą metody średniokresowego tempa zmian.

	1			2	3	4	5	6	7	8	9	10
	X ₈											
A	0,9	0,5	4,02	0,1	0,1	2,25	0,9	0,1	12,10	0,9	0,1	1,29
B	0,4	0,9	7,03	0,2	0,8	4,48	0,6	0,6	10,02	0,9	0,1	3,04
C	0,6	0,1	6,02	0,3	0,1	4,22	0,8	0,5	9,55	0,9	0,1	2,06
D	0,8	0,1	3,09	0,8	0,3	2,86	0,9	0,1	11,54	0,9	0,2	2,06
E	0,5	0,2	3,03	0,3	0,1	4,63				0,8	0,1	3,84
F	0,9	0,1	5,47	0,9	0,1	3,54				0,9	0,1	2,91
G	0,9	0,7	4,75	0,6	0,4	2,9	0,9	0,1	10,91	0,9	0,1	3,94
H	0,1	0,1	5,13	0,1	0,2	6,37	0,6	0,4	10,37	0,4	0,1	3,89
I	0,7	0,1	5,66	0,8	0,2	4,55	0,9	0,1	11,55	0,7	0,1	2,02
J	0,8	0,1	5,65	0,8	0,4	4,20	0,9	0,3	13,54	0,6	0,3	3,18
K	0,6	0,1	9,12	0,6	0,1	3,35	0,9	0,1	11,22	0,3	0,5	2,09
L	0,6	0,1	4,63	0,2	0,1	2,52	0,9	0,1	11,55	0,2	0,1	1,97
M	0,1	0,1	6,32	0,6	0,1	7,81	0,1	0,1	14,9	0,9	0,1	6,09
N	0,8	0,1	3,07	0,9	0,1	3,22				0,9	0,1	3,46
O	0,9	0,4	5,85	0,9	0,1	4,39	0,9	0,1	12,50	0,9	0,1	3,40
P	0,1	0,2	3,28	0,2	0,1	4,62				0,6	0,1	2,45

Legenda do tabeli:

błąd – średni bezwzględny błąd procentowy, alfa – parametr alfa, gama – parametr gama

Źródło: opracowanie własne.

W związku z tym, że dla niektórych zmiennych zastosowanie modelu wyrównywania wykładniczego okazało się merytorycznie nieuzasadnione alternatywnie posłużono się metodą średniokresowego tempa zmian (Surówka, Kustrzyk, 2009, s. 97–106). Tabela 2. zawiera zestawienie wyników prognoz wraz rankingami sporządzonymi na lata 2021–2023. Prezentacji rezultatów uporządkowania województw dokonano w następujący sposób: zwykłym tekstem oznaczono stałość pozycji zajmowanych w rankingach w okresie badawczym 2021–2023, natomiast pogrubione zostały miejsca, które ulegały zmianie w czasie. Analizując informacje w niej zamieszczone zauważamy, że badane obiekty zajmują zróżnicowane pozycje w rankingach w ramach poszczególnych zmiennych. Te nierówności w swoich badaniach zaobserwowali również inni autorzy (Maśloch, 2009, s. 505–513). Poza tym, jak zauważyła M. Tutak, poszczególne województwa charakteryzują się różnym stopniem wykorzystania energii elektrycznej w podstawowych sektorach ekonomicznych (Tutak, 2018, s. 675).

W świetle badań własnych stałość pozycji zajmowanych w rankingach skonstruowanych dla prognozowanych wartości zużycia energii elektrycznej obserwowana jest w sektorach: przemysłowym, energetycznym i gospodarstwach domowych. Pozwala to stwierdzić, że negatywnie zweryfikowana została hipoteza 2. Zmiany pozycji w rankingach obserwowane są natomiast w ramach poszcze-

gólnych zmiennych. Tendencje te zostały zaobserwowane również przez innych autorów (Maśloch, 2009, s. 505–513). Wykorzystanie energii elektrycznej uzależnione jest od wielu czynników, między innymi od stopnia uprzemysłowienia regionu, lokalizacji elektrowni, a także od liczby ludności i gospodarstw domowych. To wszystko będzie miało wpływ na kształtowanie się wartości prognozowanych zmiennych. Poza tym poszczególne województwa charakteryzują się różnym stopniem wykorzystania energii elektrycznej w podstawowych sektorach ekonomicznych (Tutak, 2018, s. 675). Ostatecznie wpływa to na nierówności pozycji zajmowanych w skonstruowanych rankingach.

Tabela 2. Prognoza zużycia energii elektrycznej na lata 2021–2023 według województw Polski

	Województwo	X ₁				X ₂							
		2021	2022	2023	pozycja	2021	2022	2023	pozycja				
A	Dolnośląskie	4249	4294	4338	6	3514	3561	3608	3				
B	Kujawsko-pomorskie	4442	4533	4624	5	239	248	256	13				
C	Lubelskie	2755	2793	2831	10	877	960	1044	6				
D	Lubuskie	1909	1959	2008	14	251	262	273	12				
E	Łódzkie	2835	2929	3022	9	5543	5649	5755	2				
F	Małopolskie	5086	5117	5147	3	967	979	990	8				
G	Mazowieckie	10537	10841	11144	1	2984	2874	2769	4				
H	Opolskie	2569	2654	2738	11	856	851	847	9				
I	Podkarpackie	2365	2408	2451	12	235	229	224	14				
J	Podlaskie	1005	1031	1058	16	172	173	169	15				
K	Pomorskie	3077	3124	3171	7	579	507	435	11				
L	Śląskie	9339	9481	9623	2	6443	6311	6179	1				
M	Świętokrzyskie	3008	3150	3255	8	1060	1047	1034	7				
N	Warmińsko-mazurskie	1303	1347	1392	15	74	72	70	16				
O	Wielkopolskie	4622	4709	4795	4	2083	2088	2094	5				
P	Zachodniopomorskie	2195	2233	2272	13	591	578	565	10				
		X ₃				X ₄				X ₅			
		2021	2022	2023		2021	2022	2023		2021	2022	2023	
		<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>	<i>11</i>	<i>12</i>
A		335	342	348	6	2352	2382	2413	5	117	120	123	6
B		252	254	257	8	1576	1599	1622	8	105	110	116	9
C		96	93	90	15	1501	1532	1564	9	90	99	109	10
D		118	121	124	13	788	799	810	16	62	64	66	15

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
E	584	580	576	2	2053	2084	2116	6	138	148	158	5
F	321	316	310	7	2874	2927	2979	3	167	179	192	4
G	1467	1404	1344	1	5120	5218	5315	1	333	349	366	1
H	137	141	145	11	819	828	837	14	64	68	72	14
I	88	90	91	16	1307	1336	1365	10	68	75	82	12
J	100	95	91	14	980	1005	1030	13	67	73	79	13
K	452	456	461	5	1812	1834	1856	7	112	114	116	8
L	503	520	539	3	3581	3602	3622	2	175	172	170	3
M	149	152	156	10	817	835	852	15	44	48	53	16
N	125	125	125	12	1011	1017	1022	12	114	117	121	7
O	492	488	485	4	2846	2884	2921	4	293	301	309	2
P	236	234	232	9	1226	1237	1248	11	71	73	74	11
	X ₆				X ₇				X ₈			
	2021	2022	2023		2021	2022	2023		2021	2022	2023	
A	8,0	7,9	7,9	4,5	99,7	99,3	98,9	10	0,04	0,03	0,02	
B	5,0	5,0	5,0	7	118,5	118,9	119,2	5	0,09	0,09	0,09	
C	3,9	3,9	3,9	9	106,1	107,2	108,2	8	0,06	0,06	0,05	
D	2,5	2,5	2,6	14,5	116,8	118,0	119,3	6	0,08	0,08	0,08	
E	8,5	8,6	8,7	3	126,9	126,6	126,4	4	0,11	0,11	0,11	
F	7,8	7,8	7,7	6	97,6	96,4	95,0	11	0,06	0,05	0,04	
G	17,7	17,9	18,1	1	71,7	71,4	71,1	16	0,06	0,06	0,06	
H	3,2	3,2	3,2	13	167,1	168,4	169,8	1	0,11	0,11	0,10	
I	3,4	3,4	3,5	12	87,0	87,0	87,0	14	0,05	0,05	0,05	
J	1,9	1,9	1,9	16	89,7	90,3	90,8	12	0,06	0,05	0,05	
K	4,8	4,8	4,7	8	82,9	81,8	80,7	15	0,04	0,04	0,05	
L	15,7	15,6	15,5	2	130,6	130,4	130,2	3	0,08	0,07	0,07	
M	3,5	3,5	3,5	11	154,9	157,4	160,0	2	0,11	0,10	0,10	
N	2,5	2,5	2,6	14,5	100,4	101,8	103,3	9	0,08	0,08	0,07	
O	8,0	8,0	8,0	4,5	87,2	87,6	88,0	13	0,06	0,05	0,05	
P	3,7	3,7	3,7	10	108,9	109,6	110,3	7	0,07	0,07	0,07	
	X ₉				X ₁₀				X ₁₁			
	2021	2022	2023		2021	2022	2023		2021	2022	2023	
A	14,7	14,9	15,3	3	0,1	0,1	0,1		5086	5163	5241	5
B	8,9	9,1	9,2	7	0,1	0,1	0,1		4278	4348	4417	7
C	6,2	6,3	6,3	12	0,2	0,2	0,2		3160	3215	3271	13
D	4,4	4,5	4,6	14	0,1	0,1	0,1		4035	4078	4122	9

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
E	14,5	14,8	15,2	4	0,1	0,1	0,1		5777	5884	5990	2
F	14,4	14,5	14,7	5	0,1	0,1	0,1		4167	4220	4273	8
G	30,5	31,4	32,3	1	0,1	0,1	0,1		5566	5695	5823	4
H	5,2	5,2	5,2	13	0,2	0,2	0,2		5602	5681	5760	3
I	6,4	6,5	6,7	9,5	0,1	0,1	0,1		2801	2844	2887	15
J	3,0	3,0	3,0	16	0,1	0,1	0,1		2766	2839	2912	16
K	8,0	8,0	8,0	8	0,1	0,1	0,1		3743	3781	3820	12
L	27,6	27,8	28,1	2	0,1	0,1	0,1		6074	6130	6185	1
M	6,4	6,5	6,7	9,5	0,2	0,2	0,2		4693	4782	4872	6
N	4,2	4,3	4,3	15	0,1	0,1	0,1		2912	2951	2989	14
O	13,5	13,7	13,9	6	0,1	0,1	0,1		3843	3885	3927	10
P	6,3	6,4	6,5	11	0,1	0,1	0,1		3804	3846	3887	11

Źródło: opracowanie własne.

Analizując zużycie energii elektrycznej w poszczególnych regionach w podziale na sektory gospodarki zauważamy, że dwa największe pod względem liczby ludności województwa, śląskie i mazowieckie, zużywają w sumie 33% energii elektrycznej – głównie w sektorze przemysłowym i w gospodarstwach domowych, a w województwie śląskim także w sektorze energetycznym. Według sporządzonych prognoz, największego zużycia energii w sektorze przemysłowym można spodziewać się w województwie mazowieckim, najmniejszego na Podlasiu. Dotychczasowe analizy danych pozwalają również zauważyć, że najszybsze tempo efektywności energetycznej odnotowano w przemyśle. Ponadto, w toku badań zaobserwowano, że pomiędzy zmianami aktywności gospodarczej w różnych sektorach przemysłu a konsumpcją energii elektrycznej występują pewne powiązania i dlatego można efektywnie prognozować zmiany zapotrzebowania na przemysłową energię elektryczną (Kasperowicz, 2007, s. 112; Kasperowicz, 2014, s. 46–47). Analiza wyników pozwala również przypuszczać, że zdecydowanym liderem pod względem zużycia energii elektrycznej w sektorze energetycznym w prognozowanym okresie będzie, podobnie jak w poprzednich latach, województwo śląskie. Według sporządzonych prognoz wartości te będą kształtowały się na następujących poziomach: w 2021 r. 3581 GWh, w 2022 r. 3602 GWh a w 2023 r. wartość tej cechy wyniesie 3622 GWh. Najniższe zużycie w sektorze energetycznym będzie w województwie warmińsko-mazurskim. Identyczne rezultaty opublikował GUS. Województwa mazowieckie i śląskie odnotowują największe zużycie energii elektrycznej.

Według badań M. Tutak wynika, że w przeszłości maksymalne zużycie energii dotyczyło wszystkich sektorów ekonomicznych. Analiza otrzymanych

rezultatów badań własnych pozwala twierdzić, że tendencja ta zostanie zachowana i nadal tworzyć one będą klaster charakteryzujący się największym zużyciem energii elektrycznej. Poza tym wciąż pozostanie znaczący dystans pomiędzy tymi obiektami a województwami makroregionu Polska Wschodnia (Tutak, 2018, s. 683). Może to być powiązane między innymi z faktem, iż są to obiekty charakteryzujące się odpływem ludności (Surówka, Prędką, 2016, s. 7–16). Analizując prognozy możemy zaobserwować, że zużycie energii elektrycznej w sektorze transportowym w poszczególnych województwach charakteryzować się będzie najbardziej zróżnicowaną strukturą. Sektory energetyczny i transportowy, podobnie jak w poprzednim okresie, nadal będą wyróżniać się dużą rozpiętością współczynnika zmienności. Według badań M. Tutak zużycie energii we wszystkich sektorach ekonomicznych charakteryzuje takie zróżnicowanie. Z analizy dotychczasowych trendów obserwujemy rosnący wzrost zapotrzebowania na energię elektryczną w gospodarstwach domowych (Murawska, Mrozińska, 2016, s. 223–231).

W opinii niektórych autorów czynnikami mającymi na to wpływ jest wzrost liczby mieszkań oraz zmiana stylu życia (większe mieszkania) (GUS, 2020, s. 5). Oprócz tego pojawiają się również i inne czynniki (Pawlak, Zalesińska, 2017, s. 35–41; Ropuszyńska-Surma, Węglarz, 2016, s. 69–82). Jak zauważa A. Siedlecka w niektórych gospodarstwach domowych podejmowane są działania zmierzające do ograniczania zużycia energii elektrycznej (Siedlecka, 2020, s. 183–190). Badaniu poddano również taki wskaźnik, jak X_6 – zużycie energii elektrycznej w poszczególnych województwach w stosunku do zużycia w Polsce. Z dotychczasowych analiz wynika, że zużycie energii w województwie łódzkim jest znacznie niższe niż produkcja i odpowiada za 8% krajowego zużycia (Kochańska, 2014). W przeprowadzonych badaniach zaobserwowano, że wyróżnia się także grupa czterech regionów (dolnośląskie, łódzkie, małopolskie i wielkopolskie). Są to obiekty o podwyższonym w skali kraju zużyciu energii, zwłaszcza w sektorach przemysłowym i energetycznym, ze znaczącą rolą gospodarstw domowych. Sektor energetyczny w województwie łódzkim (poza województwem śląskim) jest dominujący na tle zużycia energii przez ten sektor w pozostałych regionach. W świetle przeprowadzonych badań można przypuszczać, że będzie on zajmował drugą pozycję w rankingu.

W badaniach zużycia energii elektrycznej proponuje się pomiar tego zjawiska w odniesieniu do wskaźnika PKB *per capita* (Nagaj, 2016, s. 116–129). Jest to istotne chociażby z uwagi na to, że istnieje długoterminowa korelacja pomiędzy konsumpcją odnawialnej elektryczności oraz PKB (Muibi, 2016, s. 65–83). Poza tym jest to istotny miernik poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego czy spójności gospodarczej (Surówka, Prędką, 2016, s. 209–220; Surówka, 2018, s. 187–198). W badaniach własnych reprezentują go wskaźniki: zużycie energii ogółem na jed-

nostkę PKB w relacji do średniej dla Polski (cecha X_7) oraz zużycie ogółem na 1 mln zł PKB (cecha X_8).

Analiza dynamiki zmian zużycia energii wskazuje na ciągły wzrost zużycia energii elektrycznej oraz malejącą energochłonność PKB. Poziom zużycia energii elektrycznej z odnawialnych źródeł energii rośnie dynamicznie, a prognoza wartości cech ją charakteryzujących obarczona jest małym błędem predykcji (poniżej 15%). Powszechnie panuje przekonanie, że energia odnawialna wypiera więcej źródeł energii z paliw kopalnych, gdy nierówności społeczne danego kraju rosną. Dość powszechnie stosowanym w tego rodzaju badaniach miernikiem jest również wskaźnik zużycia energii elektrycznej w przeliczeniu na 1 mieszkańca. Wartość tego wskaźnika we wszystkich województwach charakteryzować będzie liniowy wzrost.

ZAKOŃCZENIE

Zrozumienie zachowania zużycia energii elektrycznej w odniesieniu do gospodarki jest bardzo ważne w zabieganiu powstawania nierówności. Otrzymane wyniki stanowią możliwość obiektywnej oceny wykorzystania energii elektrycznej przez poszczególne województwa w przyszłości. W Polsce można zauważyć pozytywne zmiany w ciągu ostatnich lat, szczególnie jeśli chodzi o odnawialne źródła energii. Wzrost produkcji energii ze źródeł alternatywnych oraz wzrost udziału OZE w produkcji energii elektrycznej ogółem świadczy o pozytywnym wykorzystaniu potencjału poszczególnych województw. Według sporządzonych prognoz zużycie energii w poszczególnych województwach Polski będzie zróżnicowane. Najwyższe wystąpi w sektorach energetycznym i transportowym. Liderami pod względem zużycia energii w obydwu będą województwa mazowieckie i śląskie. W toku przeprowadzonych badań pozytywnie zweryfikowana została hipoteza badawcza, że większość województw Polski charakteryzuje się wzrostem wartości zmiennych charakteryzujących zużycie energii elektrycznej. Pozwoliło to na dokonanie predykcji metodą wyrównywania wykładniczego Holta. Drugi człon hipotezy zweryfikowany został negatywnie. W wyniku analizy statystycznej wyciągnięto wiele wniosków. Wybrane zamieszczono w treści opracowania. Większość obiektów charakteryzuje się zróżnicowaniem statystycznie istotnym. Można wyróżnić liderów pod względem zużycia energii. Ograniczeniem w przeprowadzeniu dogłębniejszych analiz był brak dostępnych danych statystycznych. Wyniki badań pozwoliły zobrazować nierówności przestrzenne zużycia energii w poszczególnych województwach, a w oparciu o taką wiedzę mogą być podejmowane działania w celu zwiększenia efektywności wykorzystania energii. Przeprowadzone przez autorkę badania będą kontynuowane pod kątem oceny skuteczności zastosowanych narzędzi badawczych, jak

i wiarygodności sporządzonych prognoz. W świetle współczesnych wydarzeń monitorowanie zmian zużycia energii w przestrzeni regionalnej stanowi istotne wyzwanie.

BIBLIOGRAFIA

- Bieńkowska-Gołasa, W. (2016). Produkcja i wykorzystanie energii elektrycznej w Polsce z uwzględnieniem odnawialnych źródeł energii, korzystanie energii elektrycznej w Polsce z uwzględnieniem odnawialnych źródeł. *Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu 17 Roczniki Naukowe*, XVIII(3), 17–22.
- Cieślak, M. (2022). *Prognozowanie gospodarcze*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Czarnecka, M. (2018). Information Sources Affecting Consumer Behavior in the Electricity Market. *Nauki o Zarządzaniu. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 23(2), 4–11. DOI: 10.15611/ms.2018.2.01.
- Dąsal, K., Popławski, T. (2008). Problemy związane z prognozowaniem energii elektrycznej w Polsce. *Polityka Energetyczna*, 11(1), 101–115.
- Dunaj, B. (2021). *Popularny słownik języka polskiego*. Żychlin: Wydawnictwo Ibis.
- GUS. (2020). *Efektywność wykorzystania energii w latach 2008–2018*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny, Departament Przedsiębiorstw.
- Karmowska, G., Barczak, A. (2014). Renewable Energy Sources – Trend Estimation and Forecast of the Production of Electricity. *Economic and Regional Studies*, 7(4), 54–64. DOI: 10.22004/ag.econ.265091.
- Kasperowicz, R. (2014). Electricity Consumption and Economic Growth: Evidence from Poland. *Journal of International Studies*, 7(1), 46–57. DOI: 10.14254/2071-8330.2014/7-1/4.
- Kasperowicz, R. (2007). Prognozowanie zapotrzebowania na energię elektryczną konsumowaną przez polski przemysł. *Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu*, 94, 99–115.
- Kochańska, E. (2014). *Strategia marki. Łódzkie energetyczne*. Łódź: Centrum Badań i Innowacji Pro-Akademia.
- Kozar, Ł. (2017). Produkcja energii elektrycznej ze źródeł odnawialnych w krajach Unii Europejskiej i w Polsce w kontekście koncepcji zrównoważonego rozwoju. *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego*, t. 17(32), z. 2, 126–135. DOI: 10.22630/PRS.2017.17.2.32.
- Kozicki, B. (2019). Wielowymiarowa analiza ceny energii elektrycznej wybranych państw Europy i prognozy ceny energii elektrycznej w Polsce. *Gospodarka Materialowa i Logistyka*, 5, 283–300. DOI: 0.33226/1231-2037.2019.5.23.
- Łyp, J. (2008). Przestrzenne prognozy zapotrzebowania na moc i energię elektryczną. *Polityka Energetyczna*, 11(1), 273–284.
- Maśloch, G. (2009). Problemy racjonalizacji zużycia energii w regionach Polski. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 46, 505–513.

- Mrozińska, A. (2016). Changes in the Structure of Electricity Consumption by Consumers in Specific Voivodships in the Years 2001–2015. *Journal of Quality and Environmental Studies*, 3(2), 23–32.
- Murawska, A., Mrozińska, M. (2016). Korzystanie z energii elektrycznej w krajach Unii Europejskiej i w Polsce w aspekcie wspierania zrównoważonej konsumpcji. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego*, T. 16(31), Z. 2, 223–231.
- Muibi, S.O. (2016). Macroeconomic Determinants of Renewable Electricity Technology Adoption in Nigeria. *Economic and Environmental Studies*, 1, 65–83.
- Nagaj, R. (2016). Changes in the Regulation of the Electricity Sector as a Factor in Stimulating Economic Development in Poland in 2000–2014. *Journal of International Studies*, 9(1), 116–129. DOI: 10.14254/2071-8330.2016/9-1/8.
- Nagaj, R. (2007). Rola sektora elektroenergetycznego w rozwoju społeczno-gospodarczym Polski. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Prace Katedry Makroekonomii*, 12, 125–140.
- Pawlak, A., Zalesińska, M. (2017). Comparative Study of Light Sources for Household. *Management Systems in Production Engineering*, 1(25), 35–41. DOI: 10.1515/mspe-2017-0005.
- Prusek, A. (2018). Magazynowanie energii z OZE. *Aura*, 11, 20–22.
- Ropuszyńska-Surma, E., Węglarz, M. (2016). Residential Electricity Consumption in Poland. *Operations Research and Decisions*, 26(3), 69–82. DOI: 10.5277/ord160305.
- Siedlecka, A. (2020). Pro-Environmental Activities of Rural Households in The Scope of Reducing electricity Consumption. *Annals of the Polish Association of Agricultural and Agribusiness Economists*, 22(2), 183–190. DOI: 10.5604/01.3001.0014.1385.
- Strzechmiński, M. (2018). Rozwój odnawialnych źródeł energii w polskiej gospodarce – szanse i zagrożenia. *Rynek – Społeczeństwo – Kultura*, 4(30), 118–121.
- Surówka, A. (2021). Dynamiczno-statystyczna analiza przestrzennego zróżnicowania produkcji energii elektrycznej w województwach Polski, w kontekście gospodarki o obiegu zamkniętym. W: D. Wyrwa, M. Hajduk-Stelmachowicz, B. Ziółkowski, M. Michułowicz-Jankowska (red.), *Gospodarka o obiegu zamkniętym* (s. 49–64). Rzeszów: Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej.
- Surówka, A., Kustrzyk, J. (2009). Prognozowanie możliwości rozwoju transportu lotniczego w Polsce w świetle badań własnych. *Problemy Nauk Stosowanych. Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Szczecinie*, 10, 97–106.
- Surówka, A., Prędką, P. (2016). Badanie natężenia i kierunków migracji w województwach Polski Wschodniej. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Studia Ekonomiczne*, 258, 7–16.
- Surówka, A. (2018). PKB per capita jako determinanta ekonomicznego rozwoju regionów Polski i Litwy – analiza porównawcza w ujęciu dynamicznym. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 55(3), 187–198. DOI: 10.15584/nsawg.2018.3.12.
- Shindina, T. (2018). Właściwości społeczne i gospodarcze rynków energii. *Ekonomia & Socjologia*, 11(2), 334–344.
- Tutak, M. (2018). Zastosowanie metod taksonomicznych do analizy zużycia energii elektrycznej przez poszczególne województwa. *Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, Seria: Organizacja i Zarządzanie*, 117(1996), 675–686. DOI: 10.29119/1641-3466.2018.117.45.

- Wójcik, A. (2013). Zastosowanie diagramu Czekanowskiego do badania podobieństwa krajów Unii Europejskiej pod względem pozyskiwania energii ze źródeł odnawialnych. *Zarządzanie i Finanse*, 11(4), 353–365.
- Zawada, M. (2007). Economic Development and Electric Energy Consumption in the European Union Countries – Comparative Analysis. *Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica*, T. 212, 259–272.

Streszczenie

Cele polityki energetycznej UE wynikają bezpośrednio z teorii zrównoważonego rozwoju. Pojawiają się również stanowiska, że występuje zależność pomiędzy zużyciem energii elektrycznej a wzrostem gospodarczym. Należy również mieć na uwadze, że znajomość długoterminowych prognoz, między innymi zapotrzebowania na energię elektryczną jest istotnym czynnikiem w planowaniu przyszłych źródeł wytwarzania. Celem artykułu jest prezentacja wyników dynamiczno-prognostycznej analizy zużycia energii elektrycznej w województwach Polski. Badana kategoria określona została za pomocą jedenastu zmiennych. Jako narzędzia badawcze wykorzystano metody wyrównywania wykładniczego Holta oraz średniokresowego tempa zmian. Okresem badawczym były lata 2000–2023. Źródłem pochodzenia danych był Bank Danych Lokalnych. Skonstruowanie rankingów kształtowania się tych cech w przyszłości pozwoliło na wskazanie nierówności. W toku badań postawiono dwuczłonową hipotezę, w świetle której większość badanych obiektów charakteryzuje się tendencją rozwojową. Cechuje je stałość pozycji zajmowanych w rankingach sporządzonych dla prognozowanych wartości zużycia energii w podstawowych sektorach ekonomicznych. Otrzymane wyniki pozwoliły ocenić zróżnicowanie badanych obiektów. Zdecydowanymi liderami pod względem zużycia energii elektrycznej są województwa mazowieckie i śląskie. W przyszłości zużycie to będzie nadal zróżnicowane w podstawowych sektorach ekonomicznych. W toku badań pierwszy człon hipotezy został zweryfikowany pozytywnie, a drugi negatywnie. W odniesieniu do sektorów: przemysłowego, energetycznego oraz gospodarstw domowych spodziewać się można stałości pozycji zajmowanych przez badane obiekty w skonstruowanych rankingach

Słowa kluczowe: zarządzanie rozwojem regionalnym, gospodarka przestrzenna, energetyka odnawialna, prognozowanie, zrównoważony rozwój.

Forecasting electricity consumption in Polish voivodeships in the context of sustainable development

Summary

The goals of the EU energy policy result directly from the theory of sustainable development. There are also positions that there is a relationship between electricity consumption and economic growth. It should also be borne in mind that the knowledge of long-term forecasts, including electricity demand, is an important factor in planning future generation sources. The aim of the article is to present the results of the dynamic and prognostic analysis of electricity consumption in Polish voivodeships. The studied category was defined by means of eleven variables. The research tools are Holt exponential smoothing and medium-term rate of change. The research period was the years 2000–2023. The source of the data was the LDB. The construction of rankings of the shaping of these features in the future allowed for the identification of inequalities. In the course of the research, a two-component hypothesis

was formulated. In light of this, most of the examined objects are characterised by a development tendency. We observe constant positions taken in the rankings prepared for the projected values of energy consumption in the basic economic sectors. The obtained results made it possible to assess the diversity of the examined objects. The leaders in terms of electricity consumption are Mazowieckie and Śląskie voivodeships. In the future, energy consumption will continue to vary across the main economic sectors. In the course of the research, the first part of the hypothesis was verified positively, and the second one – negatively. With regard to the industrial, energy and household sectors, one can expect that the positions occupied by the examined objects in the constructed rankings will be stable.

Keywords: regional development management, spatial management, renewable energy, forecasting, sustainable development.

JEL: R11, O11.

*dr Maria Supera-Markowska*¹ 

Katedra Prawa Finansowego
Wydział Prawa i Administracji
Uniwersytet Warszawski

Zasady określania zdolności podatkowej przedsiębiorców w podatkach dochodowych

WPROWADZENIE

Jedną z fundamentalnych koncepcji w nauce prawa podatkowego, jak i w praktycznym wymiarze konstruowania systemu podatkowego, jest zdolność podatkowa. W jej ramach konieczne jest znalezienie właściwych wskaźników odzwierciedlających możliwość poniesienia ciężaru podatkowego, ustalenie zasad ich pomiaru oraz innych zasad związanych z realizacją tej koncepcji.

Celem artykułu jest wieloaspektowa analiza teoretycznoprawna problematyki określania zdolności podatkowej przedsiębiorców w podatkach dochodowych tak, aby móc ocenić adekwatność obecnych zasad w tym zakresie do prawidłowej realizacji tej koncepcji, ustalić główne problemy i określić możliwe kierunki poszukiwania ich rozwiązań.

Hipoteza badawcza zakłada bowiem, że w dużej mierze obecne zasady określania zdolności podatkowej przedsiębiorców w podatkach dochodowych w wielu aspektach są nieadekwatne do prawidłowej realizacji koncepcji zdolności podatkowej i powinny ulec stosownej modyfikacji.

Analiza została przeprowadzona z użyciem metody dogmatycznej i prawnoporównawczej, w szczególności z uwzględnieniem przepisów prawa krajowego, zagranicznego oraz unijnego, dorobku krajowej i zagranicznej literatury prawa podatkowego, orzecznictwa sądowego oraz propozycji nowych rozwiązań prawnopodatkowych zgłaszanych na forach międzynarodowym.

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: m.supera@wpia.uw.edu.pl. ORCID: 0000-0003-1599-0740.

ZDOLNOŚĆ PODATKOWA – ISTOTA ORAZ GŁÓWNE OBSZARY PROBLEMOWE W PRZYPADKU PRZEDSIĘBIORCÓW I PODATKÓW DOCHODOWYCH

Zdolność podatkowa określana jest też w literaturze jako „zdolność płatnicza”, „wytrzymałość podatkowa”, „zdolność do poniesienia podatku”, „zdolność ekonomiczna podatnika” czy też „zdolność świadczenia” (Gomułowicz, 2001, s. 36). Dyskusja co do sensu i istoty tej koncepcji trwa już od co najmniej kilku stuleci, była ona przedmiotem rozważań prowadzonych m.in. przez: A. Wagnera, F.J. Neumanna, J.S. Milla, A.E.F. Schäffle’a, F. Lassalle’a czy E. Seligmanna (Gomułowicz, 2001, s. 26; Drozdowski, 2018, s. 25–42). Koncepcja zdolności podatkowej zaczęła zastępować teorię ekwiwalencji, w myśl której podatek miał być ceną lub składką ubezpieczeniową na rzecz państwa (Drozdowski, 2018, s. 21–25, 41, 180). Natomiast koncepcja zdolności podatkowej nie uzależnia otrzymywania świadczeń ze strony państwa od zapłaty podatku, a sam podatek ma być odpowiedni do możliwości jego poniesienia. Zdolność podatkowa z teorii ekonomicznej ewoluowała w zasadę prawa (Drozdowski, 2018, s. 180), ściśle związaną między innymi z inną fundamentalną zasadą podatkową, jaką jest zasada sprawiedliwości (szerzej na temat tej zasady zob.: Gomułowicz, 1998; 2001; 2003), a w przypadku przedsiębiorców – także z zasadą neutralności, zgodnie z którą regulacje podatkowe nie powinny wpływać na decyzje przedsiębiorców – te bowiem mają być podejmowane w oparciu o przesłanki ekonomiczne (European Commission, 2004, s. 4; szerzej: Desai, Hines, 2003). Stąd też zasady te zostaną uwzględnione w prowadzonej analizie.

W ramach koncepcji zdolności podatkowej (szerzej o koncepcji zdolności podatkowej: Drozdowski, 2018; Gomułowicz, 1998, s. 85–91; Gomułowicz, Małęcki, 2013, s. 74–75, 245–246) konieczne jest znalezienie właściwych wskaźników odzwierciedlających możliwość poniesienia ciężaru podatkowego. Wskaźnikiem takim (ekonomicznym źródłem opodatkowania) może być przychód, dochód, majątek (jego stan lub przyrost) czy konsumpcja (zob. np. Drozdowski, 2018, s. 109, 121, 145) albo w nieco innym ujęciu: dochód, obrót i majątek, co stoi u podstaw jednego z podstawowych podziałów podatków na dochodowe, obrotowe i majątkowe (Modzelewski, Bielawny, 2005, s. 10). W przypadku podatków dochodowych wskaźnikiem tym ma być z założenia dochód, a dalsza realizacja koncepcji zdolności podatkowej wymaga określenia zasad jego pomiaru. Kwestia pomiaru dochodu stanowi pierwsze z poddanych w artykule analizie zagadnień problemowych.

Jednocześnie można współcześnie zaobserwować, iż w ramach podatków dochodowych odstępuje się coraz częściej od pomiaru zdolności podatkowej poprzez ustalanie dochodu na rzecz innych wskaźników, w tym w szczególności przychodu. Ponadto w systemach podatkowych – jako swoiste uzupełnienie opodatkowania przedsiębiorców podatkami dochodowymi – wprowadzone są pewne podatki wprowadzicie formalnie nie od dochodu, ale faktycznie – w pewnym

stopniu – zastępujące czy uzupełniające opodatkowanie dochodu. Przedstawiona kwestia odstępowania od opodatkowania dochodu na rzecz innych wskaźników stanowi drugi z obszarów problemowych poddanych analizie w artykule. Rozważania w tym zakresie skoncentrowane zostaną na zagadnieniach tzw. podatku cyfrowego oraz opodatkowania przedsiębiorców ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych w polskim systemie podatkowym. Te dwa przejawy odejścia od określania dochodu na rzecz opodatkowania przychodu wybrano z uwagi na to, iż wyraźnie egzemplifikują zasadniczo odmienne przesłanki to motywujące, z czego z kolei wynika ich diametralnie różna ocena.

W końcu trzeci obszar problemowy poddany analizie w artykule stanowi kwestia dalszej (po ustaleniu samego wskaźnika i określenia sposobu jego pomiaru) realizacji zasad określania zdolności podatkowej przedsiębiorców w podatkach dochodowych, w tym zwłaszcza przypisania prawa do opodatkowania poszczególnym krajom w sytuacjach transgranicznych, eliminowania podwójnego opodatkowania oraz przeciwdziałania zjawiskom unikania opodatkowania, uchylania się od opodatkowania oraz tzw. agresywnej optymalizacji podatkowej; kwestie związane z tymi zjawiskami są istotne także w kontekście krajowym.

POMIAR ZDOLNOŚCI PODATKOWEJ PRZEDSIĘBIORCÓW W PODATKACH DOCHODOWYCH – WYNIK PODATKOWY A WYNIK FINANSOWY

W przypadku podatków dochodowych zdolność podatkowa ustalana jest co do zasady i, jak sama nazwa wskazuje, przez wskaźnik dochodu – wyniku podatkowego. Wynik ten nie zawsze pokrywa się z wynikiem finansowym przedsiębiorcy, dla którego – jako podmiotu z istoty swojej działalności nastawionego na zysk – kategoria wyniku finansowego jest kategorią najistotniejszą.

Kwestia możliwości zbliżenia tych dwu kategorii, tj. wyniku podatkowego i finansowego, lub wykorzystania wyniku finansowego na potrzeby podatków dochodowych, stanowi przedmiot rozważań, dyskusji i pewnych propozycji już od ubiegłego wieku. W Raporcie Komitetu Rudinga z 1992 r. (Commission of the European Communities..., 1992) proponowano wykorzystanie rachunkowości jako punktu wyjścia dla ustalania podstaw opodatkowania korporacyjnego oraz zalecono podjęcie działań mających doprowadzić do zbliżenia zasad ustalania dochodu podatkowego i zysku w rachunkowości finansowej. W późniejszym okresie w procesie publicznych konsultacji w 2003 r. (Summary Report on the results of the DG Taxation...) badano możliwości wykorzystania międzynarodowych standardów rachunkowości (sprawozdawczości finansowej): dalej: MSR/MSSF, dla ustalania podstawy opodatkowania; analizowano je także w literaturze i dyskutowano na międzynarodowych konferencjach (Bielen, 2006; Schön, 2004). Zagadnienie to nabrało szczególnego znaczenia w związku z przyjęciem rozporządzenia w spra-

wie stosowania międzynarodowych standardów rachunkowości (Rozporządzenie (WE) nr 1606/2002) wprowadzającego obowiązek stosowania MSR/MSSF do sporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych przez emitentów, których papiery wartościowe zostały dopuszczone do obrotu na rynkach regulowanych krajów członkowskich Europejskiego Obszaru Gospodarczego. Kwestia ta była następnie analizowana w związku z podjęciem na forum unijnym w 2004 r. prac nad projektem wspólnej skonsolidowanej (korporacyjnej) podstawy opodatkowania (ang. *Common Corporate Consolidated Tax Base – CCCTB*) (szerzej zob. Supera-Markowska, 2010). Rozważano wtedy możliwości wykorzystania na potrzeby ustalania wyniku podatkowego zasad określonych w MSR/MSSF, ustalając jednak ostatecznie, iż chociaż „prace dotyczące CCCTB mogłyby zostać ułatwione, gdyby wszystkie przedsiębiorstwa we wszystkich państwach członkowskich miały możliwość korzystania z MSR/MSSF” (Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego i Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego..., 2006, s. 7), to MSR/MSSF mogą stanowić co najwyżej punkt wyjściowy dla ustalania (wspólnej) podstawy opodatkowania, a nie samą podstawę (Communication from the Commission to the Council..., 2003, s. 17). Przyjęto, iż główna rola MSR/MSSF polegać ma na dostarczeniu wspólnego języka w pracach nad koncepcją CCCTB, a same standardy mogą stanowić punkt wyjścia dla określenia dochodu podatkowego na potrzeby CCCTB, ale jedynie jako narzędzie opracowywania tej koncepcji (European Commission..., 2005, s. 7). Wypracowana koncepcja została przedstawiona w projekcie dyrektywy o CCCTB z 2011 r. (Wniosek Dyrektywa Rady..., 2011)², który jednak nie został przyjęty. W 2016 r. opublikowano kolejny, zmieniony, projekt (Wniosek Dyrektywa Rady..., 2016), proponując następnie, aby podstawę opodatkowania ustalać jako skorygowany wynik finansowy (Art. 6 ust. 5 dyrektywy z projektu zawartego w dokumencie Prezydencji Rady UE z 6 czerwca 2019 r....). Ostatnio, w komunikacie Komisji Europejskiej z 2021 r. w sprawie opodatkowania działalności gospodarczej w XXI wieku (Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego i Rady..., 2021³) wskazano, iż propozycję CCCTB ma zastąpić projekt BEFIT (ang. *Business in Europe: Framework for Income Taxation*). Zakłada on m.in. ustalenie wspólnych we wszystkich państwach członkowskich zasad wyliczania podstawy opodatkowania korporacyjnego dla międzynarodowych przedsiębiorstw (COM (2021) 251 final, s. 15–17), co odpowiada podstawowym założeniom CCCTB. Możliwe więc, że przyjęte w tym zakresie rozwiązanie, co ma nastąpić w 2023 r. (COM (2021) 251 final, s. 16), będzie analogiczne do zaproponowanego na potrzeby CCTTB, czyli ustalanie podstawy opodatkowania miałyby następować jako skorygowanego wyniku finansowego.

² Szerzej o projekcie dyrektywy i jej znaczeniu dla polskiego podatnika zob. (Supera-Markowska (2011–2012), *Przegląd Podatkowy* 2011/9, s. 29–39; 2011/11, s. 12–22; 2012/2, s. 29–34; 2012/5, s. 22–35; 2012/10, s. 13–24).

³ Dalej jako: COM (2021) 251 final.

Rozwiązanie takie stosowane już jest obecnie w niektórych państwach, np. Hiszpanii (Supera-Markowska, 2019, s. 489–490 i przywołana tam literatura), a w Polsce pewnym jego przejawem jest tzw. estoński CIT (ryczałt od dochodów spółek kapitałowych) (zob. art. 28m ustawy z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych...⁴). Natomiast w pozostałych przypadkach i co do zasady, ustalanie wyniku podatkowego przedsiębiorców w podatkach dochodowych w Polsce jest formalnie niezależne od ustalania wyniku finansowego; zasady ustalania dochodu podatkowego określają przepisy prawa podatkowego i brak jest w tym zakresie odesłań do wyniku finansowego. Jednocześnie podatnicy prowadzący księgi rachunkowe są obowiązani do ich prowadzenia zgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości, ale w sposób zapewniający określenie wysokości wyniku podatkowego, podstawy opodatkowania i wysokości należnego podatku za rok podatkowy (zob. art. 9 ust. 1 u.p.d.o.p. oraz art. 24a ust. 1 u.p.d.o.f.). Wynikający z przytoczonych przepisów związek ma jednak charakter formalny, co potwierdza obszerne orzecznictwo sądowe⁶ (szerzej: Supera-Markowska, 2022, s. 364–369). Podatnicy dla ustalenia swojego wyniku podatkowego i finansowego stosują bowiem odrębne akty prawne, a wyniki te często się różnią (szerzej na temat tych różnic zob. np. Wyrzykowski, 2003, s. 24–30, 31–170). Tymczasem w przypadku przedsiębiorców – z istoty swej nastawionych na zysk – naturalnym źródłem ekonomicznym podatku wydaje się być właśnie ich dodatni wynik finansowy z działalności, z tym że w przypadku przedsiębiorcy osoby fizycznej – dla prawidłowej realizacji zasady zdolności podatkowej – konieczne może być uwzględnienie jeszcze jej sytuacji osobistej (rodzinnej, zdrowotnej, itp.). Zdolność podatkowa ma bowiem dwa wymiary: *sensu largo* – podatek musi nawiązywać do ekonomicznych źródeł opodatkowania oraz *sensu stricto* – ponoszenie ciężarów podatkowych powinno być zindywidualizowane (Drozdowski, 2018, s. 109, 144, 182–183).

PODATKOWE ZASADY SPRAWIEDLIWOŚCI I NEUTRALNOŚCI A OPODATKOWANIE PRZEDSIĘBIORCÓW

Podatkowa zasada sprawiedliwości ujmowana jest w aspekcie wertykalnym i horyzontalnym. W aspekcie wertykalnym wymaga ona rozłożenia ciężaru podatkowego pomiędzy podatników stosownie do ich zdolności podatkowej. Natomiast w ujęciu horyzontalnym oznacza, iż podmioty znajdujące się w takiej samej

⁴ Dalej jako: u.p.d.o.p.

⁵ Ponadto w literaturze (Litwińczuk, 1995, s. 167–168) zwraca się uwagę w tym kontekście na sformułowanie w art. 24 ust. 1 ustawy z 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (tekst jedn.: Dz. U. z 2021 r. poz. 1128 ze zm.) (dalej jako: u.p.d.o.f.) (szerzej zob. tamże).

⁶ Między innymi orzeczenia o następujących sygnaturach: III SA 245/91, SA/Lu 666/94, SA/Po 3730/94, SA/Lu 1456/94, SA/Ka 1405/95, III SA 11/03, III SA/Wa 2431/06, I SA/Bd 625/10, I SA/Ld 915/10, I SA/GI 1137/10.

sytuacji powinny być tak samo traktowane (European Commission, 2004, s. 3–4), a jej naruszenie następuje poprzez dyskryminacyjne uregulowania (Bielen, 2006, s. 16). Sprawiedliwość pozioma jest konkretyzowana przez zasadę powszechności i zasadę równości (Gomułowicz, 2001, s. 27); w międzynarodowym prawie podatkowym łączy się z zagadnieniem przeciwdziałania podwójnemu opodatkowaniu (eliminowaniem podwójnego opodatkowania) z jednej strony, a z drugiej – unikaniu oraz uchylaniu się od opodatkowania.

Powiązanie zasady rezydencji oraz zasady źródła odpowiednio z nieograniczonym i ograniczonym obowiązkiem podatkowym, a także właściwe metody eliminacji podwójnego opodatkowania mają zapewnić, że podatek zostanie zapłacony w stosownej wysokości jednokrotnie. Z kolei regulacje nastawione na przeciwdziałanie unikaniu i uchylaniu się od opodatkowania mają nie dopuścić do sytuacji braku opodatkowania lub opodatkowania zbyt niskiego w stosunku do zdolności podatkowej podatnika. W przypadku przedsiębiorców zarówno podwójne opodatkowanie, jak i brak opodatkowania, uprzywilejowując jednych podatników względem innych, nie tylko narusza zasadę sprawiedliwości, ale też zaburza równą konkurencję.

Kwestia wyeliminowania, a przynajmniej ograniczenia, takiego uprzywilejowania niektórych przedsiębiorców stała się przyczynkiem do prac na forach międzynarodowych nad rozwiązaniami prawnymi ukierunkowanymi na przeciwdziałanie pewnym działaniom przedsiębiorców, określanym jako „optymalizacja podatkowa”, dzięki której nieuzasadnienie zmniejszają oni swój ciężar podatkowy i uzyskują przez to uprzywilejowaną pozycję względem przedsiębiorców takich działań niestosujących, a wynikające z tego nierówności podważają zasadę sprawiedliwości podatkowej. Termin „optymalizacja podatkowa”, często stosowany z dodaniem „agresywna”, należy odróżnić od pojęcia „uchylanie się od opodatkowania”. O ile uchylanie się od opodatkowania polega na podejmowaniu działań niezgodnych z prawem (por. Bitner et al., 2017, s. 299), to pojęcie „optymalizacja podatkowa” może być definiowane jako wybór takiej formy opodatkowania oraz planowanej transakcji w ramach i granicach obowiązującego prawa podatkowego, aby legalnie zmniejszyć poziom obciążeń podatkowych (Kudert, Jamroży, 2007, s. 22). Dyskusji odnośnie do związanych z tym kwestii poświęcona jest obszerna literatura, w której proponuje się m.in. przyjęcie, iż optymalizacja podatkowa obejmuje działania podejmowane w ramach planowania podatkowego (rozumianego jako wykorzystywanie dozwolonych i przewidzianych prawem możliwości obniżenia podatku, bez istotnych zmian m.in. w prowadzonej działalności gospodarczej) oraz unikania opodatkowania (rozumianego jako ogół działań podejmowanych przez dany podmiot, które pozostają zgodne z treścią przepisów, na które się ten podmiot powołuje, podejmowanych przy tym wyłącznie lub głównie w celu uzyskania szeroko rozumianej korzyści podatkowej) (zob. Supera-Markowska, 2020, s. 544–545 i przywołana tam literatura). Tak rozumiana optymalizacja podatkowa pozwala uzyskać uprzywilejowaną pozycję ekonomiczną niektórym podmiotom

dzięki zmniejszeniu ich obciążeń podatkowych i uzyskaniu przez to przewagi konkurencyjnej nad podmiotami niemogącymi lub niechęcącymi z optymalizacji korzystać. Zjawisko to podważa zasadę sprawiedliwości podatkowej, gdy rzeczywisty dochód z takiego samego źródła (działalność gospodarcza) i u takiego samego podatnika (przedsiębiorca) zostaje opodatkowany na różnych zasadach lub na różnym poziomie bez uzasadnienia w obiektywnych czynnikach. W tym kontekście na forum OECD została podjęta inicjatywa dotycząca przeciwdziałaniu erozji bazy podatkowej i przenoszeniu zysków (ang. *base erosion and profit shifting* – BEPS). Jej założenia sformułowano w 2013 r. (OECD, 2013), a wstępne wnioski przedstawiono w raportach z 2015 r. (BEPS 2015 Final Reports), w których wyodrębniono piętnaście głównych obszarów problemowych – działań (ang. *action*). Wśród nich znalazło się między innymi działanie dwunaste dotyczące obowiązkowego raportowania o schematach podatkowych (OECD, 2015), w przypadku którego rekomendowano między innymi wprowadzenie zasad obowiązkowego ujawniania informacji (ang. *mandatory disclosure rules* – MDR). W UE z kwestią tą wiąże się wydanie Dyrektywy Rady (UE) 2018/822 z 25.05.2018 r. zmieniającej Dyrektywę 2011/16/UE w zakresie obowiązkowej automatycznej wymiany informacji w dziedzinie opodatkowania w odniesieniu do podlegających zgłoszeniu uzgodnień transgranicznych (Dz. Urz. UE Nr L 139 z 5.06.2018, s. 1), a implementacja stosownych regulacji w polskim systemie nastąpiła w 2019 r.⁷ Wprowadzenie obowiązków w zakresie MDR jest tylko jednym z licznych przykładów zwiększania podatkowych obowiązków informacyjnych przedsiębiorców⁸, uzasadnianych dążeniem do zapewnienia sprawiedliwego systemu opodatkowania, w którym utrudnia lub uniemożliwia się nie tylko nielegalne uchylanie się od opodatkowania, ale też tzw. działania optymalizacyjne.

WSPÓLCZESNE MOŻLIWOŚCI OKREŚLANIA ZDOLNOŚCI PODATKOWEJ PRZEDSIĘBIORCÓW W POWIĄZANIU Z ICH WYNIKIEM FINANSOWYM

Postępujące zwiększenie podatkowych obowiązków informacyjnych przedsiębiorców daje asumpt do wznowienia dyskusji odnośnie możliwości wprowadzenia pewnych zmian w zasadach określania ich zdolności podatkowej w podatkach dochodowych. Wobec bowiem tych zwiększonych obowiązków oraz innych instrumentów ukierunkowanych na przeciwdziałanie unikaniu opodatkowania

⁷ Ustawą z dnia 23 października 2018 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, ustawy – Ordynacja podatkowa oraz niektórych innych ustaw, z tym że zakres obowiązkowego raportowania rozszerzono na sytuacje nie tylko transgraniczne.

⁸ Oprócz MDR, warto wspomnieć m. in. o jednolitych plikach kontrolnych, e-sprawozdawczości finansowej czy obowiązkach związanych z cenami transferowymi.

w ramach ogólnego⁹ lub szczegółowego prawa podatkowego¹⁰, zasady te – przynajmniej potencjalnie – mogłyby ulec bliższemu powiązaniu. Dotychczas bowiem jednym z kluczowych argumentów przeciw wykorzystywaniu zasad rachunkowości finansowej na potrzeby podatków dochodowych było ryzyko nierealizowania podstawowej funkcji podatków, tj. funkcji fiskalnej, gdyż zasady te mogą dawać nadmierną swobodę decyzyjną przedsiębiorcom i służąc innym celom niż fiskalny prowadzić do niedoszacowania wyniku, a co za tym idzie zaniżenia podstawy opodatkowania i wysokości podatku (szerzej zob. Supera-Markowska, 2010, s. 124–130 i przywołana tam literatura oraz Supera-Markowska, 2019, s. 487–492 i przywołana tam literatura). Obecnie jednak wobec coraz szerszej gamy instrumentów ukierunkowanych na przeciwdziałanie unikaniu opodatkowania i optymalizacji podatkowej – ryzyko to mogłoby zostać przez te instrumenty ograniczone. Istotne jest też to, iż w unijnych i innych międzynarodowych projektach dotyczących opodatkowania podatkami dochodowymi występują odwołania do wyniku finansowego lub innych kategorii z rachunkowości finansowej; w szczególności we wspomnianych propozycjach dotyczących CCCTB (zob. w szczególności art. 6 ust. 5 dyrektywy z projektu zawartego w dokumencie Prezydencji Rady UE z 6 czerwca 2019 r. ..., 2019), a także w zakresie tzw. podatku cyfrowego¹¹ czy porozumieniu BEPS¹², o których jest mowa poniżej.

W ramach koncepcji CCCTB (art. 6 ust. 5 dyrektywy z projektu zawartego w dokumencie Prezydencji Rady UE z 6 czerwca 2019 r. ..., 2019) podstawę opodatkowania miano ustalać zgodnie z zasadami rachunkowości stosowanymi w państwach członkowskich, pod warunkiem, iż byłyby one zgodne z zasadami określonymi w dyrektywie. Przyjęto zatem koncepcję ustalania dochodu podatkowego jako skorygowanego wyniku finansowego. Korekty te dotyczyłyby przede wszystkim wyłączeń pewnych kategorii z kosztów uzyskania przychodów oraz przychodów zwolnionych. Jest to metodologia znajdująca już obecnie zastosowanie w niektórych państwach, np. w Hiszpanii. Zgodnie z art. 10 ust. 3 tamtejszej ustawy dotyczącej opodatkowania korporacyjnego (*Ley 27/2014, de 27 de noviembre...*, 2014)¹³ oraz art. 28 ust.1 ustawy dotyczącej opodatkowania dochodu osób fizycznych (*Ley 35/2006, de 28 de noviembre...*, 2006), wynik podatkowy

⁹ W szczególności wprowadzenia ogólnej klauzuli przeciwko unikaniu opodatkowania.

¹⁰ Np. przepisy dotyczące zagranicznych spółek kontrolowanych, cienkiej kapitalizacji, tzw. podatku od wyjścia (ang. *exit tax*) i inne.

¹¹ Zob. w szczególności projekt dyrektywy w sprawie wspólnego systemu podatku od usług cyfrowych pobieranego od przychodów wynikających ze świadczenia niektórych usług cyfrowych (Wniosek Dyrektywa Rady w sprawie wspólnego systemu..., 2018), posługujący się kategorią „skonsolidowana grupa do celów rachunkowości finansowej” (szerzej na temat tego projektu zob. Supera-Markowska, *Podatek...*, 2021).

¹² Zgodnie z założeniami którego pomiar zysku miałyby następować z wykorzystaniem wyniku finansowego, z niewielką liczbą korekt (zob.: OECD/G20..., 2021).

¹³ Dalej jako: LIS.

ustala się jako wynik finansowy skorygowany zgodnie z przepisami prawa podatkowego, z tym że kategorie przychodów zwolnionych i kosztów niestanowiących kosztów uzyskania są nieliczne. Tym, co zapewnia efektywność tego systemu, jest powszechność obowiązku prowadzenia ksiąg rachunkowych. Tymczasem w Polsce wiele kategorii podatników jest zwolnionych z obowiązku prowadzenia ksiąg rachunkowych i można obserwować postępujące zjawisko zastępowania ksiąg rachunkowych autonomicznymi ewidencjami podatkowymi (szerzej: Supera-Markowska, 2022, s. 379–383), a wyniku finansowego – wynikiem podatkowym lub nawet zupełnego odstępowania od ustalania wyniku. W ostatnim bowiem czasie znacząco rozszerzono grupę przedsiębiorców zwolnionych z obowiązku ustalania dochodu z działalności gospodarczej w sytuacji wyboru przez nich opodatkowania w formie ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych (zob. ustawa z 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym...); nastąpiło to poprzez podniesienie progu przychodów, do którego takie opodatkowanie jest możliwe (z 250 tys. euro do 2 mln euro) oraz dodanie nowych kategorii do katalogu rodzajów działalności, której prowadzenie uprawnia do takiego opodatkowania¹⁴. Kwota 2 mln euro (wcześniej 1,2 mln euro) stanowi zarazem próg przychodów, poniżej którego wiele podmiotów nie musi prowadzić ksiąg rachunkowych (zob. art. 2 ustawy z 29 września 1994 r. o rachunkowości).

Stan taki stanowiłby istotną przeszkodę dla wdrożenia w polskim systemie podatkowym jednolitej i powszechnej metodologii ustalania wyniku podatkowego jako skorygowanego wyniku finansowego. Jednocześnie jednak dla niektórych podatników, opodatkowanych ryczałtem od dochodów spółek kapitałowych (zob. art. 28m u.p.d.o.p.), wprowadzono właśnie w istocie taką metodę ustalania wyniku podatkowego. Chcąc rozszerzyć zakres jej stosowania na wszystkich przedsiębiorców, należałoby najpierw wprowadzić powszechny dla nich – przynajmniej co do zasady – obowiązek prowadzenia ksiąg rachunkowych (z tym, że dla podmiotów o niedużych rozmiarach powinny zostać utrzymane pewne uproszczenia w samej ustawie o rachunkowości). W takim przypadku wiele przepisów podatkowych (np. większość regulacji dotyczących amortyzacji¹⁵) mogłaby zostać usunięta z ustaw podatkowych, co przyczyniłoby się do ich znacznego uproszczenia i zwiększonej przejrzystości. Przepisy podatkowe odsyłałyby do wyniku finansowego jako punktu wyjścia do ustalenia wyniku podatkowego, koncentrując się

¹⁴ Zmiany wprowadzono ustawą z dnia 28 listopada 2020 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne oraz niektórych innych ustaw.

¹⁵ Tak jest w systemie hiszpańskim (zob. art. 12 LIS), w którym przepisy podatkowe dotyczące amortyzacji dotyczą przede wszystkim określenia maksymalnych jej okresów. Regulacje pozostałych kwestii w prawie podatkowym są zbędne z uwagi na wspomniane odesłanie do przepisów prawa bilansowego.

jedynie na korektach koniecznych z uwagi na odmienne cele i zasady rachunkowości finansowej (zarówno wobec ryzyka potencjalnych nadużyć podatkowych ze strony podatników, jak i niepożądanego z ich punktu widzenia nadmiernego opodatkowania). Powinno to też skłonić do zweryfikowania potrzeby utrzymania bardzo szerokich katalogów kosztów niestanowiących kosztów uzyskania przychodów i przychodów zwolnionych, jakie obecnie zawierają u.p.d.o.p. i u.p.d.o.f. Ich przynajmniej pewne ograniczenie mogłoby skutkować też pewnym zbliżeniem wyniku podatkowego i finansowego.

Takie rozwiązanie, tj. oparcie się na wyniku finansowym dla ustalenia zdolności podatkowej przedsiębiorców bardziej służyłoby realizacji zasady sprawiedliwości w ujęciu wertykalnym, a ujednoclenie reguł w tym zakresie dla wszystkich przedsiębiorców – zasady sprawiedliwości w ujęciu poziomym. W polskim systemie podatkowym, jak już wskazano, obserwuje się jednak zjawisko odchodzenia od ustalania dochodu na potrzeby opodatkowania przedsiębiorców podatkami dochodowymi poprzez rozszerzanie zakresu realizacji koncepcji tzw. ubruttowionego podatku dochodowego nakładanego na przychody. Tymczasem podatki przychodowe wprowadza się z reguły w krajach o niskim poziomie rozwoju gospodarczego, w sytuacji, gdy zyski podmiotów kształtują się na znikomym poziomie (Gomułowicz, Małecki, 2013, s.121).

ODSTĘPOWANIE OD USTALANIA ZDOLNOŚCI PODATKOWEJ PRZEDSIĘBIORCÓW W PODATKACH DOCHODOWYCH PRZEZ PRYZMAT DOCHODU NA RZECZ PRZYCHODU

Opodatkowanie podatkami dochodowymi przychodów przedsiębiorców może występować także w kontekście międzynarodowym (zob. np. art. 21 u.p.d.o.p.). Takie opodatkowanie zagranicznych podmiotów nieposiadających w danym państwie zakładu nie jest zasadniczo postrzegane jako dyskryminacyjne – jakkolwiek nie spełnia kryteriów zasady zdolności podatkowej (określając odmienne niż dochód źródło ekonomiczne opodatkowania), to ma ono uprościć rozliczenia zagranicznych podatników i ograniczyć potencjalne nadużycia podatkowe, często trudne do uchwycenia (np. w przypadku dochodów osiągniętych w związku ze świadczeniem usług mających charakter niematerialny) (Drozdowski, 2018, s. 68, 89–90, 96 oraz przywołana tam literatura) i stąd uznaje się je za uzasadnione. Natomiast znacznie bardziej problematyczne jest odchodzenie od ustalania dochodu na rzecz opodatkowania przychodów podatkiem dochodowym w przypadku podmiotów krajowych i w sytuacjach bez elementu transgranicznego, co – jak już wskazano – występuje w polskim systemie podatkowym. Takie regulacje wyłączają skonkretyzowanie założeń zasady zdolności podatkowej, a przez to zasady sprawiedliwości podatkowej w ujęciu pionowym. Ponadto – w sytuacji, gdy są

one dostępne tylko dla niektórych przedsiębiorców – zróżnicowanie zasad opodatkowania dochodów z tego samego źródła u podatników tego samego podatku może budzić wątpliwości co do przestrzegania zasad neutralności opodatkowania, równości i sprawiedliwości podatkowej w ujęciu poziomym.

Możliwe jest też jednak, iż określenie odmiennych niż ogólne (lub szczególnych) zasad opodatkowania dla niektórych podatników jest właśnie konieczne dla prawidłowego zrealizowania koncepcji zdolności podatkowej i sprawiedliwego oraz neutralnego opodatkowania, gdyż zasady ogólne nie gwarantują spełnienia tych założeń. Ten ostatni aspekt jest wyraźnie widoczny w przypadku przedsiębiorstw określanych jako „przedsiębiorstwa cyfrowe”, zwłaszcza działających międzynarodowo (szerzej zob.: Kofler, Mayr, Schlager, 2018, s. 126).

Gospodarka cyfrowa zmieniła w wielu aspektach sposób prowadzenia działalności gospodarczej oraz konsumpcję, za czym nie nadążają istniejące zasady opodatkowania przedsiębiorców (Álamo Cerrillo, 2020, s. 177–180, 182–184; Kofler, Mayr, Schlager, 2017, s. 523–524; Olbert, Spengel, 2017, s. 3; Schön, 2018, s. 1–6). Zasady te w szczególności nie pasują już do obecnego kontekstu, gdy już nie tylko handel transgraniczny, ale i świadczenie usług są możliwe bez fizycznej obecności przedsiębiorcy w danym kraju. Stąd przedsiębiorstwa cyfrowe są aktywne na danym rynku krajowym często bez rzeczywistej na nim obecności (nie jest już ona bowiem konieczna dla sprzedaży na nim swoich produktów) a jedynie w ramach obecności wirtualnej. W rezultacie, zgodnie z obecnie obowiązującymi zasadami, państwu tego rynku nie można przypisać dochodu do opodatkowania. Zasady te zostały bowiem opracowane dla tradycyjnej gospodarki i wynikające z nich prawo do opodatkowania dochodu zostaje przypisane przede wszystkim na podstawie fizycznej obecności w danym kraju. Zatem państwo, na rynku którego przedsiębiorstwo cyfrowe działa wirtualnie, często na bardzo dużą skalę, może nie mieć żadnych praw do opodatkowania zysków z działalności takiego przedsiębiorstwa, jeśli nie jest ono jego rezydentem ani nie ma na jego terytorium stałego zakładu. Nawet jednak w przypadku fizycznej obecności przedsiębiorcy w danym państwie umożliwiającej jego opodatkowanie, przepisy dotyczące podziału zysków przypisanych do stałego zakładu mogą prowadzić do ustalenia bardzo niskiej kwoty dochodu podlegającego opodatkowaniu w tym państwie. Obowiązujące zasady podatkowe nie uwzględniają bowiem innych specyficznych cech działalności cyfrowej, jak zwłaszcza istotność wkładu użytkowników w tworzenie wartości. Często główną wartością dla przedsiębiorstw (zwanych stąd cyfrowymi) są treści cyfrowo generowane przez ich użytkowników i gromadzenie danych. To ostatnie zjawisko jest elementem szerszego zagadnienia – nowego sposobu tworzenia wartości w ramach gospodarki cyfrowej i braku współmierności opodatkowania do tak wytworzonej wartości (Calabrese, 2019, s. 71 i n). Stanowi to konsekwencję tego, iż tradycyjne podejście do pomiaru dochodu na potrzeby jego opodatkowania polega na ustalaniu wyniku podatko-

wego na podstawie generowanych w transakcjach przychodach lub kosztach ich uzyskania u podatnika. Tymczasem w gospodarce cyfrowej wytworzona wartość (np. treści cyfrowe wytworzone przez użytkowników) nie zawsze znajduje odzwierciedlenie w formie transakcji przychodowo-kosztowych.

Przedstawione kwestie stanowią podwójne wyzwanie z podatkowego punktu widzenia. Po pierwsze, dane pozyskane przez przedsiębiorcę od użytkowników, stanowiące istotny element tworzenia wartości, mogą pochodzić z jurysdykcji podatkowej, w której przedsiębiorca prowadzący działalność cyfrową nie ma fizycznej obecności, a więc dochody z takich działań nie podlegają tam opodatkowaniu. Po drugie, nawet jeśli przedsiębiorca ma stały zakład w jurysdykcji podatkowej, w której znajdują się użytkownicy, wartość wytwarzana przez użytkowników nie jest brana pod uwagę przy ustalaniu dochodu podlegającego tam opodatkowaniu. W tym kontekście znamieną jest znacząca dysproporcja w realnym poziomie opodatkowania przedsiębiorców prowadzących tradycyjną działalność i tych, które prowadzą działalność cyfrową: efektywna stawka podatkowa tych pierwszych wynosi 23,2%, podczas gdy tych drugich – 9,5% (Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego i Rady..., 2018, s. 5). Stan taki powoduje zakłócenia konkurencji (stawiając przedsiębiorstwa cyfrowe w uprzywilejowanej sytuacji wobec pozostałych podatników) i narusza przez to zasadę sprawiedliwości podatkowej. Zarówno na forum unijnym, jak i w ramach OECD, prowadzono w związku z tym prace nad nową koncepcją opodatkowania przedsiębiorców w ramach zglobalizowanej gospodarki cyfrowej. Wobec braku wymiernych rezultatów w oczekiwanym czasie niektóre z państw zdecydowały się na wprowadzanie pewnych rozwiązań w tym zakresie jednostronnie, przyjmując w swoich systemach podatkowych podatki określane jako „cyfrowe” (szerzej zob. Supera-Markowska, 2021, *Podatek*..., s. 293–314 i przywołana tam literatura). Ostatnio, m.in., taki podatek przyjęto w Hiszpanii jako podatek od określonych usług cyfrowych (Supera-Markowska, 2021, *Hiszpański*..., s. 44–51 i przywołana tam literatura). Jakkolwiek formalnie jest to pośredni podatek od przychodu przedsiębiorstw cyfrowych o obrotach przekraczających pewne progi, to w istocie swojej jest to podatek bezpośredni, mający rozwiązać (jakkolwiek z założenia tymczasowo i w niepełnym zakresie) problem niewspółmierności istniejących zasad opodatkowania podatkami dochodowymi do wyzwań gospodarki cyfrowej.

W tym przypadku opodatkowanie przychodu ma właśnie służyć prawidłowemu zrealizowaniu koncepcji zdolności podatkowej oraz zapewnieniu systemowej sprawiedliwości prawa podatkowego (zdolność podatkowa nie może być traktowana w sposób izolowany, lecz właśnie systemowy) i przestrzegania zasady neutralności. Tak też uzasadniono rozwiązanie hiszpańskie, wskazując, iż wprowadza się podatek od niektórych usług cyfrowych m.in. z uwagi na zasadę sprawiedliwości podatkowej i postulat trwałości systemu podatkowego (zob. preambuła do ustawy wprowadzającej ten podatek: *Ley 4/2020*..., 2020).

Inne natomiast przesłanki leżą u podstaw rozszerzenia zakresu stosowania opodatkowania w formie ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych w polskim systemie podatkowym, które to rozróżnienie jest niezwykle istotne dla oceny zasadności odstąpienia od realizacji koncepcji zdolności podatkowej. W uzasadnieniu do ustawy nowelizującej (Rządowy projekt ustawy o zmianie ustawy..., 2020, s. 19) motywowano je dążeniem do „zwiększenia atrakcyjności opodatkowania w tej formie oraz poszerzenia grupy podatników, którzy będą mogli z niej skorzystać”. Występujące w tym przypadku „przełamanie” zasady zdolności podatkowej (poprzez odejście od opodatkowania dochodu na rzecz przychodu) wymaga rozważenia jego uzasadnienia ewentualną funkcją pozafiskalną i interwencyjnym wykorzystywaniem norm podatkowych¹⁶.

ZDOLNOŚĆ PODATKOWA A INTERWENCYJNY EFEKT PODATKU

Zasadniczo efekt podatku można dzielić na obciążający – podporządkowany funkcji fiskalnej, oraz interwencyjny, kiedy to norma podatkowa skłania podatnika do określonego działania lub zaniechania działania przez zmniejszenie albo zniesienie lub nałożenie albo zwiększenie ciężaru podatkowego (przy czym z normą podatkową może być związany więcej niż jeden efekt interwencyjny); jak wskazuje się w literaturze, w gospodarkach rynkowych standardem jest interwencjonizm podatkowy (Gajl, 1992, s. 77; Orłowski, 2013, s. 92). Podstawową funkcją podatków jest funkcja fiskalna, inaczej dochodowa, która wiąże się z koniecznością pokrycia zapotrzebowania budżetów publicznych na środki finansowe (Gomułowicz, Małecki, 2013, s. 259). W ramach tej funkcji zasada zdolności podatkowej ma zapewnić właściwe rozłożenie ciężaru podatkowego. Zasada ta jest na tyle fundamentalna, iż w niektórych państwach jest ona wprost wyrażona w ustawie zasadniczej (tak jest np. w Hiszpanii (art. 31 Konstytucji Hiszpanii), a także m.in. we Francji, w Grecji, we Włoszech czy w Turcji (Drozdowski, 2018, s. 44–49 i przywołana tam literatura)). Nawet jednak, jeśli nie nastąpiło jej wyrażenie wyartykułowanie w konstytucji, to niezależnie od tego, można ją wywieść z innych norm konstytucyjnych (Drozdowski, 2018, s. 52). Można wyróżnić jej trzy podstawowe funkcje. Po pierwsze, uzasadnia w ogóle samo opodatkowanie (nałożenie ciężaru podatkowego) w myśl założenia, że należy szukać źródeł ekonomicznych opodatkowania tam, gdzie znajdują się odpowiednie zasoby. Po drugie, zdolność podatkowa określa granice opodatkowania, których powinien przestrzegać ustawodawca. Wiąże się z tym takie zagadnienia, jak wysokość stawki podatkowej, kwoty wolne czy różne ulgi związane z sytuacją indywidual-

¹⁶ Szczegółowa ocena w tym zakresie wykracza już jednak poza ramy niniejszego artykułu, w którym chodzi o ustalenie głównych obszarów problemowych i określenie możliwych kierunków poszukiwania ich rozwiązań, bez przeprowadzania szczegółowej analizy konkretnych zagadnień.

ną podatnika. W końcu, po trzecie, zdolność podatkowa jest sposobem określenia poszczególnych i sumy ciężarów podatkowych, mając zapewnić opodatkowanie sprawiedliwe, czyli zarówno nienadmierne, jak i nie nazbyt niskie wobec możliwości ekonomicznych podatnika (Collado Yurrita, González, 2018, s. 113). W sytuacji, gdy te podstawowe funkcje nie są w pełni realizowane wobec próby osiągnięcia pewnego efektu interwencyjnego, powstaje pytanie, na ile jest to uzasadnione i dopuszczalne; odpowiedź na nie wymaga w szczególności ustalenia samego celu interwencji i dokonania jego pewnej oceny.

NOWE PROPOZYCJE DOTYCZĄCE ZASAD OKREŚLANIA ZDOLNOŚCI PODATKOWEJ PRZEDSIĘBIORCÓW W PODATKACH DOCHODOWYCH W KONTEKŚCIE MIĘDZYNARODOWYM

Jak już wskazano, opodatkowanie przychodów pewnych przedsiębiorców podatkiem od określonych usług cyfrowych w Hiszpanii znajduje uzasadnienie właśnie w dążeniu do prawidłowej realizacji zasady zdolności podatkowej. Jednocześnie, zgodnie z wyjściowymi założeniami, podatek ten (i odpowiadające mu w swej istocie inne tzw. podatki cyfrowe wprowadzane jednostronnie w niektórych pozostałych krajach) straci rację bytu po wdrożeniu pewnych kompleksowych rozwiązań w zakresie opodatkowania przedsiębiorców w wyniku porozumienia na forum OECD oraz wdrożenia projektu BEFIT w UE.

Porozumienie osiągnięte na forum OECD w lipcu 2021 r. (OECD/G20, 2021) obejmuje dwa filary. Filary 1., w dyskusjach nad którym początkowo koncentrowano się przede wszystkim na przedsiębiorstwach cyfrowych, ma na celu dostosowanie międzynarodowych zasad opodatkowania zysków przedsiębiorstw do tego, aby odzwierciedlały one zmieniający się charakter modeli biznesowych, w tym uwzględniały zdolność przedsiębiorstw do prowadzenia działalności gospodarczej bez konieczności fizycznej obecności w danym państwie. W jego ramach państwom zostanie przyznane prawo do opodatkowania części zysków niektórych przedsiębiorstw niebędących ich rezydentami poprzez ponowny podział części ich globalnych zysków między jurysdykcje, w których przedsiębiorstwo ma klientów lub użytkowników, przy zastosowaniu uzgodnionej formuły. Pomiar zysku, o którym mowa, miałyby następować z wykorzystaniem wyniku finansowego, z niewielką liczbą korekt.

Filar 2. ma natomiast służyć ograniczeniu nadmiernej konkurencji podatkowej między państwami dzięki zapewnieniu minimalnego poziomu opodatkowania przedsiębiorstw wielonarodowych od wszystkich zysków poprzez uzupełnienia kwoty podatku płaconego przez duże przedsiębiorstwa wielonarodowe do ustalanej minimalnego poziomu efektywnego. Takie minimalne opodatkowanie zysków przedsiębiorstw ma ograniczyć możliwości unikania opodatkowania.

Na forum unijnym działania zarówno związane z porozumieniem OECD, jak i pewne wykraczające poza to porozumienie, określono we wspomnianym komunikacie „Opodatkowanie działalności gospodarczej w XXI wieku” (COM (2021) 251 final). Wskazano w nim, iż Komisja Europejska ma zaproponować nowe ramy dotyczące opodatkowania dochodów przedsiębiorstw w Europie (projekt BEFIT), będące jednolitym zbiorem przepisów dotyczących opodatkowania korporacyjnego w UE opartym na dwóch kluczowych cechach: wspólnej podstawie opodatkowania oraz podziale zysków między państwa członkowskie na podstawie formuły podziału (repartycji), z uwzględnieniem postępów w dyskusjach ogólnowiatowych, w tym na forum OECD. Ramy BEFIT mają zapewnić przedsiębiorcom między innymi możliwość prowadzenia działalności gospodarczej na jednolitym rynku bez nieuzasadnionych barier podatkowych oraz jednocześnie chronić państwa członkowskie przed zjawiskami unikania opodatkowania (COM (2021) 251 final, s. 15–17). BEFIT i ustalone w jego ramach zasady określania zdolności podatkowej przedsiębiorców w podatkach dochodowych powinny nie tylko przysłużyć się do realizacji zasady sprawiedliwości, ale także neutralności opodatkowania i pozwolić osiągnąć pewien pozytywny skutek interwencyjny – wspierania rozwoju działalności gospodarczej na rynku wewnętrznym UE poprzez likwidowanie przeszkód podatkowych w jej prowadzeniu.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI KOŃCOWE

Analiza teoretycznoprawna problematyki określania zdolności podatkowej przedsiębiorców w podatkach dochodowych wymaga uwzględnienia jej istoty, funkcji oraz ściśle z nią związanych zasad sprawiedliwości i neutralności opodatkowania. Jest to istotne zarówno w kontekście krajowym, jak i międzynarodowym. Uwzględniająca te kwestie analiza prowadzi do wniosku, iż w wielu aspektach obecne zasady określania zdolności podatkowej przedsiębiorców w podatkach dochodowych nie zapewniają prawidłowej realizacji zasady zdolności podatkowej oraz związanych z nią fundamentalnych zasad sprawiedliwości i neutralności opodatkowania.

W myśl założeń tej koncepcji źródłem ekonomicznym podatku dochodowego ma być dochód, a zasady jego pomiaru powinny odzwierciedlać zdolność ekonomiczną podatnika do poniesienia ciężaru podatkowego, co w przypadku przedsiębiorców, w sposób naturalny skłania do szukania jej w związku z kategorią ich wyniku finansowego. Podatek nakładany w zgodzie z zasadą zdolności podatkowej nie powinien przy tym kreować ani nadmiernych obciążeń dla niektórych podatników, ani też obciążeń zbyt niskich. Nie powinno też dochodzić do nieuzasadnionego różnicowania zasad określania zdolności podatkowej przedsiębiorców,

skutkującego naruszaniem zasad sprawiedliwości i neutralności. To różnicowanie może wynikać z działań samych podatników, korzystających z szeroko pojętych instrumentów planowania podatkowego (lub wręcz unikania albo uchylania się od opodatkowania); może też wynikać z nieadekwatności istniejących zasad określania zdolności podatkowej do współczesnej rzeczywistości gospodarczej. W końcu może stanowić konsekwencję odstąpienia przez ustawodawcę od przestrzegania kryteriów zasady zdolności podatkowej na rzecz osiągnięcia pewnego celu interwencyjnego z użyciem norm prawa podatkowego. Różnicowanie polegać może w szczególności na opodatkowaniu w przypadku niektórych przedsiębiorców w miejsce dochodu – przychodu lub na zróżnicowaniu zasad jego pomiaru (w niektórych przypadkach jako skorygowanego wyniku finansowego, a w innych – formalnie niezależnie od wyniku finansowego).

Analizując kwestię odstępowania od traktowania dochodu jako podstawowego wskaźnika zdolności podatkowej przedsiębiorców w podatkach dochodowych, należy odróżnić sytuację, gdy to odstępowanie na rzecz innego wskaźnika uzasadniane jest dążeniem właśnie do sprawiedliwego rozłożenia ciężaru podatkowego (jak w analizowanym przykładzie tzw. podatku cyfrowego) od sytuacji, gdy przyczyną tego zjawiska są kwestie pozapodatkowe. W tym pierwszym przypadku wydaje się to być w pełni uzasadnione właśnie dążeniem do prawidłowego zrealizowania koncepcji zdolności podatkowej, a do czasu wdrożenia pewnych rozwiązań międzynarodowych różnicowanie zasad określania zdolności podatkowej przedsiębiorców (np. przedsiębiorstw cyfrowych poprzez ich opodatkowanie podatkiem cyfrowym) może być wręcz nieodzowne właśnie po to, aby zapewnić sprawiedliwe i neutralne opodatkowanie. Natomiast w tym drugim przypadku – różnicowanie tych zasad (skutkujące naruszaniem zasad sprawiedliwości i neutralności opodatkowania) wymaga każdorazowego ustalenia pozafiskalnego celu, jaki ma być osiągnięty z użyciem normy podatkowej i jego pewnej oceny. Uzasadnienie to może zatem potencjalnie wynikać z celów polityki gospodarczej, co wymaga jednak każdorazowo ich pogłębionej analizy.

Należy też zwrócić uwagę, iż niektóre z problemów leżących u podstaw zróżnicowania zasad określania zdolności podatkowej przedsiębiorców w podatkach dochodowych mogą zostać rozwiązane w wyniku ich kompleksowej reformy i przyjęcia rozwiązań wypracowanych na forum międzynarodowym w ramach OECD (projekt BEPS) i w UE (projekt BEFIT). Warto przy tym podkreślić, iż w założeniach tych międzynarodowych projektów podatkowych fundamentalną kategorią w kontekście ustalania wyniku podatkowego jest wynik finansowy. To z kolei w połączeniu z narastającym rozwojem norm prawa podatkowego ukierunkowanych na minimalizowanie zjawisk unikania i uchylania się od opodatkowania lub optymalizacji podatkowej, powoduje, że wydaje się potencjalnie coraz bardziej możliwe przyjęcie jako zasady (a nie wyjątku), iż określanie zdolności podatkowej przedsiębiorców w podatkach dochodowych powinno następować

poprzez naturalny jej miernik, jakim jest wynik finansowy z prowadzonej działalności (odpowiednio skorygowany dla celów podatkowych), co najlepiej oddawałoby istotę koncepcji ekonomicznego źródła opodatkowania w ramach zasady zdolności podatkowej.

BIBLIOGRAFIA

- Álamo Cerrillo, R. (2020). La tributación de los servicios digitales. Aplicación del principio de neutralidad o suficiencia? W: M.Á. Collado Yurrita, L.M. Romero Flor (red.), *Tributación de la economía digital* (s. 177–196). Barcelona: Atelier.
- BEPS 2015, Final Reports. Pobrane z: <https://www.oecd.org/tax/beps-2015-final-reports.htm> (2022.06.08).
- Bielen, P. (2006). *International Accounting Standards/International Financial Reporting Standards and Corporate Tax Base Design, Jean Monnet Conference „Tax Compliance Costs for Companies in an Enlarged European Community”*, 6–9.7.2006, Rust, Austria.
- Bitner, M., Chojna-Duch, E., Chowaniec, J., Grzybowski, M., Karwat, P., Kornberger-Sokołowska, E., Lachowicz, M., Litwińczuk, H., Modzelewski W., Radzikowski, K., Ślifirczyk, M., Supera-Markowska, M., Tetlak, K., Waluga, M. (2017). *Prawo finansowe. Prawo finansów publicznych. Prawo podatkowe. Prawo bankowe*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Calabrese, M. (2019). Taxation of the Digital Economy: A New Dawn for Multilateralism and Mutual Recognition. W: P. Pistone, D. Weber (red.), *Taxing the Digital Economy. The EU Proposals and Other Insights* (s. 71–88). Amsterdam: IBFD.
- Collado Yurrita, M.Á., González, S.M. (2018). Principios constitucionales del Derecho Collado Yurrita M.Á. Financiero: principios materiales. W: M.Á. Collado Yurrita, G.M. Luchena Mozo (red.), *Derecho financiero y tributario. Parte general* (s. 109–140). Barcelona: Atelier.
- Commission of the European Communities. (1992). *Conclusions and recommendations of the Committee of independent experts on company taxation*, Luxembourg.
- Communication from the Commission to the Council, the European Parliament and the European Economic and Social Committee. (2003). *An Internal Market without company tax obstacles: achievements, ongoing initiatives and remaining challenges*. COM (2003) 726 final, Brussels, 24.11.2003.
- Desai, M., Hines, Jr. J. (2003). *Economic Foundations of International Tax Rules*. A paper prepared for the American Tax Policy Institute, Washington. Pobrane z: http://www.americantaxpolicyinstitute.org/wp-content/uploads/2017/02/economic_foundation_internal.pdf (2022.06.08).
- Drozdowski, E.K. (2018). *Zasada zdolności płatniczej a polski system podatkowy*. Poznań: Wyd. Naukowe UAM.
- Dyrektywa z projektu zawartego w dokumencie Prezydencji Rady UE z 6 czerwca 2019 r. *Proposal for a Council Directive on a Common Corporate Tax Base (CCTB) – State of play*. 9676/19, FISC 278 ECOFIN 518.

- Dyrektywa Rady (UE) 2018/822 z 25.05.2018 r. zmieniająca Dyrektywę 2011/16/UE w zakresie obowiązkowej automatycznej wymiany informacji w dziedzinie opodatkowania w odniesieniu do podlegających zgłoszeniu uzgodnień transgranicznych (Dz. Urz. UE Nr L 139 z 5.06.2018, s. 1).
- European Commission (2004). *Common Consolidated Corporate Tax Base Working Group (CCCTB WG). General Tax Principles*, CCCTB/WP\001Rev1\doc\en, Brussels, 10.12.2004.
- European Commission (2005). *Summary record of the meeting of the Common Consolidated Corporate Tax Base Working Group*, CCCTB/WP\005\doc\en, Brussels, 21.01.2005.
- Gajl, N. (1992). *Teorie podatkowe w świecie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Gomułowicz, A. (1998). Postulat sprawiedliwości podatkowej a prawodawstwo podatkowe. W: B. Brzeziński, J. Głuchowski, C. Kosikowski, R. Mastalski (red.), *Księga pamiątkowa ku czci profesora Apoloniusza Kosteckiego. Studia z dziedziny prawa podatkowego*. Toruń: TNOiK „Dom Organizatora”
- Gomułowicz, A. (2001). *Zasada sprawiedliwości podatkowej*. Warszawa: Dom Wydawniczy ABC.
- Gomułowicz, A. (2003). *Zasada sprawiedliwości podatkowej w orzecznictwie Trybunału Konstytucyjnego: aspekt materialny*. Warszawa: Dom Wydawniczy ABC.
- Gomułowicz, A., Małecki, J. (2013). *Podatki i prawo podatkowe*. Warszawa: LexisNexis.
- Kofler, G., Mayr, G., Schlager, C. (2017). Taxation of the Digital Economy: “Quick Fixes” or Long-Term Solution? *European Taxation*, 57(12), 523–532.
- Kofler, G., Mayr, G., Schlager, Ch. (2018). Taxation of the Digital Economy: A Pragmatic Approach to Short-Term Measures, *European Taxation*, 4, 123–129.
- Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego i Rady (2018). *Czas ustanowić nowoczesne, sprawiedliwe i skuteczne normy opodatkowania gospodarki cyfrowej*. COM (2018) 146 final, Bruksela, 21.03.2018.
- Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego i Rady (2021). *Opodatkowanie działalności gospodarczej w XXI wieku*. COM (2021) 251 final, Bruksela, 18.05.2021.
- Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego i Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego (2006). *Realizacja wspólnotowego programu lizbońskiego: Dotychczasowe postępy i kolejne kroki ku ustanowieniu wspólnej jednolitej podstawy opodatkowania osób prawnych (CCCTB)*. COM (2006) 157 wersja ostateczna, Bruksela, 5.04.2006.
- Konstytucja Hiszpanii (B.O.E. nr 311 z 29.12.1978 r. ze zm.).
- Kudert, S., Jamroży, M. (2007). *Optymalizacja opodatkowania dochodów przedsiębiorców*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (B.O.E. nr 288, z 28.11.2014 r., ze zm.).
- Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio (B.O.E. nr 285, z 29.11.2006 r., ze zm.).
- Ley 4/2020, de 15 de octubre, del Impuesto sobre Determinados Servicios Digitales (B.O.E. nr 274, z 16.10.2020 r.).
- Litwińczuk, H. (1995). *Prawo bilansowe*. Warszawa: Wydawnictwo KIK Konieczny i Kruszewski.

- Modzelewski, W., Bielawny, J. (red.). (2005). *Materialne prawo podatkowe*. Warszawa: Instytut Studiów Podatkowych.
- OECD. (2013). *Addressing Base Erosion and Profit Shifting*, Paris. Pobrane z: https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/addressing-base-erosion-and-profit-shifting_9789264192744-en (2022.06.08).
- OECD. (2015). Mandatory Disclosure Rules, Action 12–2015 Final Report, Paris. Pobrane z: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264241442-en.pdf?expires=1587034600&id=id&accname=guest&checksum=98FBCCB1D3AC88F4B8E3C97DF0C787A> (2022.06.08).
- OECD/G20. (2021). Base Erosion and Profit Shifting Project, *Statement on a Two-Pillar Solution to Address the Tax Challenges Arising From the Digitalisation of the Economy*, 1.7.2021. Pobrane z: <https://www.oecd.org/tax/beps/statement-on-a-two-pillar-solution-to-address-the-tax-challenges-arising-from-the-digitalisation-of-the-economy-july-2021.pdf> (2022.06.08).
- Olbert, M., Spengel, Ch. (2017). International Taxation in the Digital Economy: Challenge Accepted? *World Taxation Journal*, 9(1).
- Orłowski, J. (2013). Konstytucyjna zasada powszechności opodatkowania – wybrane zagadnienia. *Studia Prawnoustrojowe*, 22, 81–100.
- Prezydencja Rady UE. *Proposal for a Council Directive on a Common Corporate Tax Base (CCTB) – State of play*, 9676/19, FISC 278 ECOFIN 518.
- Rozporządzenie (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z 19 lipca 2002 r. w sprawie stosowania międzynarodowych standardów rachunkowości (Dz. Urz. UE L nr 243, 11.09.2002 r., s. 1).
- Rządowy projekt ustawy o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne oraz niektórych innych ustaw (druk nr 642 z 30.9.2020 r.).
- Schön, W. (2004). International Accounting Standards – A „Starting Point” for a Common European Tax Base? *European Taxation*, 44(10), 426–440.
- Schön, W. (2018). Ten Questions about Why and How to Tax the Digitalized Economy. *Working Paper of the Max Planck Institute for Tax Law and Public Finance*, 2017-11, 1–31. DOI:10.2139/ssrn.3091496.
- Summary Report on the results of the DG Taxation and Customs Union open consultation on The application of International Accounting Standards (IAS) in 2005 and the implications for the introduction of a consolidated tax base for companies’ EU-wide activities. Pobrane z: https://ec.europa.eu/taxation_customs/system/files/2016-09/ias_summary_en.pdf (2022.06.08).
- Supera-Markowska, M. (2010). *Wspólna skonsolidowana podstawa opodatkowania jako koncepcja harmonizacji opodatkowania korporacyjnego w UE*. Warszawa: C.H.Beck.
- Supera-Markowska, M. (2011–2012). Projekt dyrektywy w sprawie wspólnej skonsolidowanej podstawy opodatkowania osób prawnych (CCCTB) – analiza zaproponowanych regulacji i ich znaczenie dla polskiego podatnika, cz. 1–5, *Przegląd Podatkowy*, 2011/9, 2011/11, 2012/2, 2012/5, 2012/10.

- Supera-Markowska, M. (2019). Możliwości zbliżenia zasad ustalania wyniku podatkowego i bilansowego. W: A. Kaźmierczyk, A. Franczak (red.), *Prawo podatkowe w systemie prawa, Międzygałęziowe związki norm i instytucji prawnych* (s. 481–492). Warszawa: Wolters Kluwer.
- Supera-Markowska, M. (2020). Mandatory Disclosure Rules – doświadczenia wybranych państw w zakresie obowiązkowego raportowania schematów podatkowych i wnioski dla Polski. W: A. Gorgol (red.), *Teoretyczne i praktyczne aspekty prawa finansowego. Problemy, koncepcje, wyzwania i rozwiązania* (s. 543–554). Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Supera-Markowska, M. (2021). Hiszpański podatek od usług cyfrowych – przyczynek do dalszej dyskusji o wyzwaniach podatkowych gospodarki cyfrowej. *Doradztwo Podatkowe. Biuletyn Instytutu Studiów Podatkowych*, 2, 44–51. DOI: 10.5604/01.3001.0014.7764.
- Supera-Markowska, M. (2021). Podatek od usług cyfrowych – geneza, założenia i dalsze wyzwania. W: M. Bitner (red.), *Problemy finansów i prawa finansowego. Księga jubileuszowa dedykowana Profesor Elżbiecie Chojna-Duch* (s. 293–314). Warszawa: Presscom.
- Supera-Markowska, M. (2022). *Rachunkowość – aspekty prawne i podatkowe*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (tekst jedn. Dz.U. z 2021 r., poz. 1128 ze zm.).
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (tekst jedn. Dz.U. z 2021 r., poz. 1800 ze zm.).
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (tekst jedn. Dz.U. z 2021 r., poz. 217 ze zm.).
- Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiągniętych przez osoby fizyczne (tekst jedn. Dz.U. z 2021 r., poz. 1993 ze zm.).
- Ustawa z dnia 23 października 2018 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, ustawy – Ordynacja podatkowa oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2018 r., poz. 2193 ze zm.).
- Ustawa z dnia 28 listopada 2020 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiągniętych przez osoby fizyczne oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. poz. 2123).
- Wniosek Dyrektywa Rady w sprawie wspólnego systemu podatku od usług cyfrowych pobieranego od przychodów wynikających ze świadczenia niektórych usług cyfrowych. COM (2018) 148 final, Bruksela, 21.3.2018.
- Wniosek Dyrektywa Rady w sprawie wspólnej podstawy opodatkowania osób prawnych. COM (2016) 685 final, Strasburg, 25.10.2016.
- Wniosek Dyrektywa Rady w sprawie wspólnej skonsolidowanej podstawy opodatkowania osób prawnych (CCCTB). KOM (2011) 121 wersja ostateczna/2, Bruksela, 3.10.2011.
- Wyrzykowski, W. (2003). *Wynik bilansowy a dochód podatkowy w okresie transformacji systemowej*. Gdańsk: Scientific Publishing Group.

Streszczenie

W artykule zostały przedstawione zagadnienia problemowe związane z zasadami określania zdolności podatkowej przedsiębiorców w podatkach dochodowych, zarówno w aspekcie krajowym, jak i międzynarodowym, z uwzględnieniem obecnie obowiązujących rozwiązań, jak i pewnych propozycji zmian. Cel artykułu stanowiła wieloaspektowa analiza teoretycznoprawna problematyki w tym zakresie, tak aby móc ocenić adekwatność obecnych zasad do prawidłowej realizacji tej koncepcji, ustalić główne problemy i określić możliwe kierunki poszukiwania ich rozwiązań. Hipoteza badawcza zakładała bowiem, iż obecne zasady określania zdolności podatkowej przedsiębiorców w podatkach dochodowych w wielu aspektach są nieadekwatne do prawidłowej realizacji koncepcji zdolności podatkowej i powinny ulec stosownej modyfikacji. Analiza została przeprowadzona z użyciem metody dogmatycznej i prawnoporównawczej. Wynika z niej, iż rzeczywiście w wielu aspektach obecne zasady określania zdolności podatkowej przedsiębiorców w podatkach dochodowych nie zapewniają prawidłowej realizacji zasady zdolności podatkowej oraz związanych z nią fundamentalnych zasad sprawiedliwości i neutralności opodatkowania. Dotyczy to w szczególności odstępowania od ustalania dochodu na rzecz opodatkowania przychodu, zróżnicowania zasad pomiaru wyniku podatkowego czy niedostosowania obowiązujących zasad do współczesnej rzeczywistości prowadzenia działalności gospodarczej w warunkach zglobalizowanej gospodarki cyfrowej. Niektóre problemy mogą zostać rozwiązane w wyniku wdrożenia kompleksowych rozwiązań wypracowanych na forum międzynarodowym w ramach OECD i w UE. W założeniach tych międzynarodowych projektów podatkowych fundamentalną kategorią w kontekście ustalania wyniku podatkowego jest wynik finansowy, co w połączeniu z narastającym rozwojem norm prawa podatkowego ukierunkowanych na minimalizowanie zjawisk unikania i uchylania się od opodatkowania lub optymalizacji podatkowej, powoduje, iż wydaje się potencjalnie coraz bardziej możliwe określanie zdolności podatkowej przedsiębiorców w podatkach dochodowych poprzez naturalny jej miernik, jakim jest wynik finansowy z prowadzonej działalności (odpowiednio skorygowany dla celów podatkowych), co najlepiej oddawałoby istotę koncepcji ekonomicznego źródła opodatkowania w ramach zasady zdolności podatkowej.

Słowa kluczowe: podatki dochodowe, przedsiębiorcy, zdolność podatkowa.

The rules for determining the tax capacity of entrepreneurs in income taxes

Summary

The article presents problematic issues related to the rules of determining the tax capacity of entrepreneurs in income taxes, both in the domestic and international aspects, taking into account the currently applicable solutions and some proposals for changes. The purpose of the article was a multifaceted theoretical and legal analysis of the issues in this area so as to be able to assess the adequacy of the current principles for the proper implementation of this concept, and determine the main problems and possible directions of searching for their solutions. The research hypothesis assumed that the current rules for determining the tax capacity of entrepreneurs in income taxes in many aspects are inadequate for the proper implementation of the concept of tax capacity and should be modified accordingly. The analysis was carried out using the dogmatic and legal-comparative methods. It shows that, in many respects, the current rules for determining the tax capacity of entrepreneurs in income taxes do not ensure the correct implementation of the principle of tax capacity and the fundamental principles of fairness and neutrality of taxation associated with it. This applies in particular to the abandonment of income determination in favour of revenue taxation, the

differentiation of the rules for measuring the tax result or the failure to adapt the applicable rules to the modern reality of conducting business activity in the conditions of a globalised digital economy. Some problems can be solved by implementing comprehensive solutions developed internationally within the OECD and in the EU. In the assumptions of these international tax projects, the fundamental category in the context of determining the tax result is the financial result, which, combined with the growing development of tax law standards aimed at minimising the phenomena of tax avoidance and evasion or tax optimisation, makes it seem potentially more and more possible to determine the tax capacity of entrepreneurs in income taxes through its natural measure, which is the financial result on their business activity (appropriately adjusted for tax purposes), which would best reflect the essence of the concept of an economic source of taxation under the principle of tax capacity.

Keywords: income taxes, entrepreneurs, tax capacity.

JEL: K34.

dr Małgorzata Białas-Szymańska¹ 

Wydział Zarządzania i Logistyki

Uczelnia Techniczno-Handlowa im. Heleny Chodkowskiej w Warszawie

Współczesne determinanty efektywności ryнку kapitałowego na GPW w Warszawie

WSTĘP

Efektywność rynku kapitałowego (EMH – *Efficient Market Hypothesis*) jako hipoteza funkcjonuje już ponad cztery dekady. Zapoczątkował ją Eugene Fama (1969), stawiając w niej na losowość zmian cen papierów wartościowych, bez możliwości uzyskania stopy zwrotu wyższej, niż ta oferowana przez rynek. Zwolenników, jak i przeciwników tego podejścia jest wielu, jednak najbardziej racjonalnym ujęciem w tym zakresie wydaje się hipoteza zaproponowana przez Andrew Lo (2005), dotycząca rynków adaptacyjnych (AMH – *Adaptive Market Hypothesis*), ponieważ łączy aspekty efektywności i jej braku. W literaturze przedmiotu zaprezentowano dotychczas bardzo bogaty zbiór teorii o charakterze inwestycyjnym, wzorowanych na fundamentach hipotezy rynku efektywnego, w której to hipotezie stawia się na pierwszym miejscu racjonalność graczy giełdowych i ich w pełni przemyślane posunięcia inwestycyjne. Z tymi założeniami nie zgadzają się między innymi behawioryści, którzy dokonali niejednokrotnie przybliżenia wielu zaburzeń w funkcjonowaniu hipotezy o efektywności rynku kapitałowego.

Na podstawie podjętej próby zaprezentowania charakterystyki walorów rynku efektywnego wskazano na przejrzystość rynku, jako cechy odpowiadającej za równy dostęp do informacji na temat cen instrumentów finansowych. Natomiast za elementy blokujące efektywność polskiego rynku kapitałowego na dzień dzisiejszy wskazano niską kapitalizację, niewielki udział w rynku inwestorów zagranicznych oraz niezadowalający poziom płynności. Zatem dbałość o sprawny rynek kapitałowy jest kluczowa z punktu widzenia rozwoju gospodarczego na bazie innowacji, które w dużej mierze finansowane są właśnie przez ten rynek.

¹ Adres korespondencyjny: e-mail: małgorzata.bialas_szymanska@onet.pl. ORCID: 0000-0002-9035-6128.

CEL I METODA BADAŃ

Celem artykułu jest porównanie różnych sposobów postrzegania reakcji cen aktywów finansowych na rynku kapitałowym, jako wyraz konieczności prawidłowego zdefiniowania zjawisk nowych w tym zakresie oraz próba cząstkowej analizy najistotniejszych przyczyn obecnego poziomu efektywności Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. Weryfikacji poddano hipotezę badawczą zakładającą występowanie związku przyczynowo-skutkowego pomiędzy wyborem sposobu postrzegania reakcji cen aktywów finansowych i stopniem efektywności rynku kapitałowego. Weryfikacja hipotezy badawczej zostanie zrealizowana dzięki osiągnięciu celu pracy, poprzez zastosowanie wybranych metod badań, a wśród nich: studiów literaturowych na podstawie literatury polskiej i anglojęzycznej, elementów analizy opisowej oraz charakterystyk głównych uwarunkowań odpowiedzialnych za poziom efektywności polskiego rynku kapitałowego.

PRZEGLĄD WYBRANYCH BADAŃ NAD EFEKTYWNOŚCIĄ
RYNKU KAPITAŁOWEGO

Pojęcie efektywności rynku kapitałowego często jest omawiane w literaturze naukowej, ale nadal nie jest samo w sobie jednoznaczne, ponieważ podłoże hipotezy efektywności rynku opiera się na *racjonalnym inwestorze*, a samą racjonalność określa się mianem swoistej zdolności szacowania ceny papierów wartościowych w oparciu o komplet dostępnych informacji (pamiętając o tym, że inwestorzy z reguły unikają ryzyka). Wyróżniono w ten sposób trzy zasadnicze sposoby rozumienia tej efektywności, jako (Czekaj, Woś, Żarnowski, 2001):

- efektywność alokacyjną,
- efektywność techniczną, czyli transakcyjną,
- efektywność informacyjną.

W sensie alokacyjnym rynek kapitałowy istnieje wówczas, gdy zapewnia dopływ niezbędnego kapitału w miejsce o najlepszych możliwościach inwestycyjnych. Natomiast efektywność transakcyjna rynku istnieje, gdy konkurencja między pośrednikami działającymi na rynku zapewnia niskie koszty transakcyjne oraz gdy zaistnieje możliwość natychmiastowego zawierania transakcji kupna – sprzedaży papierów wartościowych. W sensie informacyjnym z kolei rynek jest efektywny, gdy zapewnia szybką wymianę informacji pomiędzy wszystkimi uczestnikami rynku, czego skutkiem jest pełne uwzględnienie informacji w wycenie papierów wartościowych (w związku z czym ceny papierów wartościowych zawsze odzwierciedlają ich wartość rzeczywistą) (Czekaj, Woś, Żarnowski, 2001).

Według wielu źródeł literatury można sformułować trzy podstawowe grupy informacji, wpływających na decyzje inwestorów, którzy dzięki swoim trans-

akcjom ustalają na rynku kurs odpowiednich papierów wartościowych (Ciołek, 2019). W przypadku akcji, pierwszą z nich stanowią informacje bezpośrednio dotyczące danego papieru wartościowego (będą to informacje charakteryzujące sytuację wewnętrzną spółki, wyrażone za pomocą poszczególnych pozycji w rachunku zysków i strat oraz bilansu spółki – analiza fundamentalna). Drugą grupę stanowią będą informacje o ogólnej sytuacji wybranej branży. Natomiast trzecia grupa to informacje o sytuacji makroekonomicznej, które dotyczą najistotniejszych wskaźników gospodarczych, a więc dynamiki PKB, inflacji, bezrobocia. Dla giełdowej wyceny papierów wartościowych ważny jest również element oczekiwań, dotyczący wszystkich wyżej wymienionych zjawisk (Ciołek, 2018).

Rynek spełniający warunki efektywności posiada następujące cechy (Brzeszczyński, Kelm, 2002):

- ceny akcji reagują na pojawiające się informacje od razu po ich ujawnieniu,
- zmiany cen papierów wartościowych to zmiany losowe,
- profesjonalni inwestorzy, działając samodzielnie lub grupowo, nie mogą uzyskać stóp zwrotu wyższych od przeciętnych.

Efektywność rynku kapitałowego przez kolejne dekady była jednym z najczęściej poruszanych wątków wśród praktyków, ponieważ niosła za sobą bardzo poważne konsekwencje dla inwestorów oczekujących coraz to nowszych informacji w tym zakresie. Teoretyczne osiągnięcia poparto szeroką rzeszą badań empirycznych, z których zdecydowana większość potwierdziła słuszność podstawowej hipotezy o efektywności rynku kapitałowego (Jensen, 1978; Fama, French, 1993).

W wielu pracach, których przedmiotem była analiza procesu stanowienia cen na spekulacyjnych rynkach, zaakcentowano „aspekty informacyjne” tego procesu. W szczególności jaskrawy sposób podejście tego typu widoczne jest w pracach P. Cootnera, który broni losowego charakteru w zakresie zmian cen aktywów finansowych (Cootner, 1964).

Znaczącą rolę w procesie kształtowania współczesnej teorii rynków efektywnych odegrał P. Samuelson, który w swoim pionierskim artykule udowodnił, iż na informacyjnie efektywnym rynku – którego nie należy mylić z rynkiem efektywnym w sensie alokacyjnym, jaki do mikroekonomii wprowadził V. Pareto – zmiany cen są nieprzewidywalne, jeżeli są prawidłowo antycypowane, czyli w pełni odzwierciedlają oczekiwania i informacje posiadane przez wszystkich uczestników rynku (Samuelson, 1965).

W odniesieniu do wymienionych typów informacji, w zależności od tego, który zestaw uwzględniono w cenach, wyróżniono trzy typy efektywności (Roberts, 1967):

- *Słaba forma efektywności (weak – form efficient market hypothesis)* w przypadku, gdy ceny aktywów notowanych na badanym rynku w pełni odzwierciedlają informację dotyczącą cen tych aktywów w przeszłości, czyli bieżące ceny papierów wartościowych są odbiciem wszystkich istotnych informacji zawartych

w danych historycznych o kursach akcji. Na podstawie tylko i wyłącznie ruchu cen w przeszłości inwestor nie jest jednak w stanie tak przewidzieć procesu kształtowania się przyszłych notowań walorów, by osiągnąć stopy wyższe od normalnie oczekiwanych przez rynek. Słaba forma efektywności wydaje się najłatwiejsza do osiągnięcia przez rynek, gdyż obecnie informacje dotyczące historycznych notowań walorów są szeroko dostępne, bez potrzeby ponoszenia dużych nakładów na ich zdobycie.

- *Półsilna (średnia) forma efektywności (semistrong form efficient market hypothesis)* zakłada z kolei prawidłowość cen akcji, jeżeli zostały one ukształtowane na podstawie informacji historycznych o cenach, jak również w oparciu o wszelkie publiczne informacje mogące mieć znaczenie dla ich poziomu. Zatem hipoteza ta poszerza zakres informacji, które uwzględnia się w rynkowej wycenie walorów. A informacje publiczne muszą być udostępnione wszystkim uczestnikom rynku. Są to dane zawarte w raportach finansowych spółek, komunikaty publikowane przez spółki, informacje o charakterze makroekonomicznym ogłaszane publicznie oraz informacje prasowe. J.M. Patell i M.A. Wolfson stwierdzili, że większość korekcyjnych ruchów cen przypada na okres 5–10 minut po ujawnieniu komunikatu (Patell, Wolfson, 1984). W przypadku poprawności powyższej hipotezy nie jest możliwe osiągnięcie ponadprzeciętnych zwrotów, bazując na ogólnie dostępnych informacjach. Obecnie warunek powszechności informacji jest spełniony, aczkolwiek ich ilość jest tak duża, że gromadzenie i analiza tych danych wymaga bardzo często zdecydowanie większych środków technicznych i finansowych. W związku z czym tylko profesjonalnych inwestorów, których stać na ponoszenie dodatkowych nakładów na zdobycie i analizę wiadomości publicznych, określa się mianem „najlepiej poinformowanych”. Przy tej formie efektywności nadrzędne znaczenie, według badaczy, ma struktura inwestorów na rynku w sytuacji, gdy liczna grupa inwestorów profesjonalnych w sposób ciągły i systematyczny poddaje dogłębnej analizie zebrane wiadomości i natychmiast dokonuje transakcji na ich podstawie. Okazuje się zatem, że wykorzystane informacje znajdują błyskawicznie odbicie w cenach papierów wartościowych. W sytuacji, gdy rynek budują liczni inwestorzy indywidualni, u których czas i możliwości finansowo-techniczne wymuszają swobodną selekcję informacji płynących z rynku, półsilna efektywność pojawiałaby się rzadko. Inwestorzy indywidualni dokonujący pobieżnej analizy dostępnych danych, inwestują w oparciu o najprostsze strategie, czyli w oparciu o analizę danych historycznych. Często są to ruchy intuicyjne, dokonywane pod wpływem impulsów bądź pogłosek. W takiej sytuacji ceny papierów wartościowych nie odzwierciedlają wszystkich publicznie dostępnych informacji.
- *Silna forma efektywności (strong – form efficient market hypothesis)* dotyczy rynku, na którym ceny aktywów finansowych odzwierciedlają wszelką informację łącznie z informacją prywatną – niepubliczną, poufną i dostępną

tylko nielicznym uczestnikom rynku. W przypadku poprawności silnej hipotezy efektywności rynku nie istnieje możliwość pokonania rynku, zarówno przez inwestorów bazujących na powszechnie dostępnych informacjach, ale również przez grupę inwestorów posiadających informacje poufne. Inwestorzy posiadający informacje niepubliczne, odpowiednio wcześniej dokonują transakcji, a następnie oczekują na jej upublicznienie, tak by zarobić na reakcji rynku. Nie zawsze mogą jednak dokładnie przewidzieć zachowania rynku w momencie ogłoszenia takich informacji. Mogą oni dokonywać przszacowań posiadanych wiadomości, mogą nie przewidzieć jednoczesnego pojawienia się innych informacji dotyczących na przykład rynku, które zneutralizują bądź spowodują efekt odwrotnego wpływu informacji wyjściowej, dotyczącej danej spółki (Szyszka, 2003).

Z czasem okazało się, że powyższa hipoteza stała przed poważnymi wyzwaniemiami, a mianowicie kolejne badania empiryczne wykazywały coraz bardziej istotne wątpliwości, co do jej zasadności, chociażby przez liczne, identyfikowane anomalie rynkowe podważające fundamenty koncepcji efektywności. Prowadzone badania w tym zakresie na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat wskazują, że polski rynek kapitałowy nie jest rynkiem efektywnym, na szczególną uwagę zasługują tutaj prace: S. Majewskiego (2004), D. Papli (2003), W. Tarczyńskiego (1997), P. Zielonki (2004), T. Nawrockiego i B. Jabłońskiego (2011).

Natomiast odnośnie do rynku zagranicznego alternatywnym ujęciem dla hipotezy efektywności stała się *koncepcja rynku koherentnego*, opracowana przez Tonisa Vagę i opierająca się na nieliniowym modelu statystycznym. W swoim modelu T. Vaga wykorzystał teorię społecznego uczenia się poprzez obserwację autorstwa Bandury (1973; 2007), jako odmianę synchronii interakcyjnej, która ma miejsce również na rynku kapitałowym i przejawia się w postaci kontaktów różnych uczestników rynku, szczególnie między emitentami i inwestorami. Drugim elementem, na którym zbudował swój model, była koncepcja społecznego naśladownictwa, zakładając zmienność rynku kapitałowego w czasie, nacechowaną znamionami efektywności, chaosu i spójności (Vaga, 1990).

Dotychczasowe badania nad naśladownictwem społecznym wskazują na fakt, iż ta technika nawiązywania i utrzymywania relacji społecznych ma również szerokie zastosowanie w relacjach inwestorskich (Kulesza, 2018).

Pionierami w tym zakresie byli fizycy E. Callen i D. Shapero (1974), którzy zachowania ludzkie przyrównali do zjawiska magnetyzmu, tłumacząc tę tezę w sposób następujący:

- reakcja opinii publicznej uzależniona jest od czynników zewnętrznych i wewnętrznych,
- jednostka w danej społeczności zachowuje się tak jak jej większość,
- w przypadku dużej rozbieżności w poglądach opinii publicznej reakcja jednostek ma charakter nieskoordynowany.

Dzięki powyższym założeniom T. Vaga wyodrębnił na potrzeby swojego modelu cztery stany, opisujące kondycję rynku kapitałowego:

- Pozycja pierwsza to zjawisko szeroko identyfikowane na potrzeby funkcjonowania rynku kapitałowego, a mianowicie reagowanie rynku na błędzenie przypadkowe. Co istotne „efektywność rynku nie implikuje błędzenia przypadkowego, ale to właśnie błędzenie przypadkowe implikuje efektywny rynek” (Peters, 1997, s. 14).
- Szereg testów hipotezy efektywności rynkowej obejmuje zjawisko błędzenia przypadkowego. Dodatkowo każda jej wersja dowodzi, że informacje trafiające do publicznej wiadomości, czyli historyczne, nie wywierają ponownego wpływu na rynkową aktywność (Peters, 1997, s. 16). Co istotne, założenie błędzenia przypadkowego rozpoznano jako pierwsze – w postaci wyników zebranych z obserwacji rynku i analizy statystycznej stóp zwrotu. Natomiast niejako ukoronowaniem szerokiego zastosowania analizy statystycznej była właśnie hipoteza efektywności rynku (Alexander, 1961).
- Pozycja druga to pojęcie niestabilnego przejścia rozumianego jako przejaw braku stabilności i braku efektywności rynkowej ze wzrastającym znaczeniem rozumowania grupowego.
- Pozycja trzecia to określenie rynku koherentnego, w którym „wyznacznikiem funkcji gęstości prawdopodobieństwa rynkowych stóp zwrotu są elementy o charakterze fundamentalnym oraz zbiorowe emocje” (Majewska, Majewski, 2001). Najważniejsze są tutaj odczucia skrajne o charakterze wyraźnie wzrostowym bądź spadkowym, jako efekt otrzymywania informacji o charakterze fundamentalnym pożądanym bądź wręcz negatywnych.
- Pozycja czwarta obejmująca fazę rynku o chaotycznym charakterze, w którym wizja i odczucia inwestorów są decydujące dla jej kształtu w konfrontacji z czynnikami fundamentalnymi, które w tej fazie zajmują dalszy plan. Cechą charakterystyczną tej fazy jest możliwość występowania długoterminowego trendu o jednolitym charakterze bądź też jego nagłe załamanie, jak to miało miejsce w marcu 2020 roku na światowych giełdach.

Najbardziej interesującą fazą spośród wymienionych wydaje się faza rynku koherentnego, jako ta, która w największym stopniu odzwierciedla proces budowania hierarchii cenowej aktywów finansowych w bezpośrednim związku ze stanem gospodarki i poziomem zadowolenia inwestorów, co szczególnie widoczne jest w okresach kryzysów finansowych. Każdy kolejny kryzys finansowy na rynkach giełdowych zmniejsza ufność inwestorów w trwałość trendów wzrostowych, czyli stają się oni bardziej ostrożni w swoich inwestycyjnych decyzjach.

To co wydarzyło się w czwartek 12 marca 2020 roku na rynku kapitałowym, potwierdza ten fakt. Wówczas to Warszawska Giełda Papierów Wartościowych odnotowała największe spadki cen akcji w historii, będąc w tym dniu w czołówce najsłabszych na całym globie. Złożyło się na to wiele wcześniejszych wydarzeń,

związanych z ogólnym bilansem debiutów na GPW, na poziomie niezadowolającym, co wiąże się również z liczbą wycofań z giełdy w ostatnim okresie. Należy pamiętać, że dla rozwoju rynku kapitałowego znaczenie wręcz fundamentalne ma prawidłowe powiązanie elementów w ujęciu makroekonomicznym z punktu widzenia polityki finansowej państwa, z elementami w ujęciu mikro dla zachowania bezpieczeństwa inwestora indywidualnego. W dobie kolejnego kryzysu finansowego i epidemicznego znaczenie wymienionych działań winno być jednym z priorytetowych zabiegów ze strony rządzących.

Co istotne, już 20 marca 2020 roku GPW w Warszawie okazała się jedną z najsilniejszych giełd na całym globie, gdyż indeks WIG wzrósł do poziomu 6,3%, co na tle tendencji spadkowej na giełdach europejskich i amerykańskiego S&P 500 było znaczącym wydarzeniem (Parkiet news, 25.03.2020 r.).

Faktem jest, że pandemia COVID-19 spowodowała na świecie znaczne ograniczenie aktywności ekonomicznej, co zwiastuje w Europie największą zapaść gospodarki strefy euro na przestrzeni ostatnich dekad. Trudno jednak dopatrywać się cech wspólnych obecnej zapaści z tą sprzed ponad dziesięciu lat, ponieważ epicentrum ograniczeń dotyczy obecnie przede wszystkim sektora usług z branżą detaliczną na czele, który z punktu widzenia skali zatrudnienia przewyższa sektor przemysłowy. Obecna sytuacja na rynku kapitałowym, może zwiastować niespotykaną dotychczas skalę przyszłych, możliwych bankructw, trudną do oszacowania na obecną chwilę (Parkiet news, 25.03.2020 r.).

Za kolejną alternatywę dla hipotezy efektywności rynku kapitałowego uznaje się *hipotezę rynków adaptacyjnych* autorstwa Andrew Lo, który wskazuje na równomierne występowanie efektywności, jak i nieefektywności. Hipoteza ta uwzględnia możliwość łączenia hipotezy efektywności E. Famy z ewentualnym osiągnięciem ponadprzeciętnych stóp zwrotu (Lo, 2005).

Wydaje się więc bardziej odpowiadająca realiom rynkowym, ponieważ efektywność zmienia się w zależności od warunków panujących na rynku i w jego otoczeniu. A. Lo potwierdził, że efektywność rynkowa może w ogóle nie mieć miejsca, a o jej występowaniu decyduje sytuacja rynkowa w danym momencie (Lo, 2005).

Element adaptacyjności w tej hipotezie oznacza zdolność przystosowawczą rynku kapitałowego do zmieniających się warunków otoczenia giełdowego, stąd znaczenie tej doktryny istotnie wzrosło po kryzysie finansowym w latach 2007–2008 i można przewidywać jej rozkwit w okresie wychodzenia z zapaści finansowej, po wygaszeniu obecnej pandemii na świecie.

Weryfikacja poziomu adaptacyjności odbywa się podobnie, jak weryfikacja formy słabej efektywności w ramach hipotezy E. Famy, a rozbieżność pomiędzy tymi badaniami polegała na tym, że A. Lo dokonał podziału określonego szeregu czasowego na podokresy i każdy z tych podokresów został poddany testom statystycznym – taką metodologię badań zastosował A. Lo w celu zbadania stop-

nia adaptacyjności amerykańskiego rynku kapitałowego (Lo, 2005). W stosunku do polskiego rynku kapitałowego podobną analizę przeprowadził M. Kołatka (2019), który swoje badania oparł na testach przeprowadzonych przez A. Lo oraz A. Urquharta i F. McGroarty'ego (2016).

W ciągu ostatnich dwudziestu lat hipoteza rynków adaptacyjnych stała się bardzo popularną supozycją w najnowszej literaturze akademickiej w zakresie rynków rozwiniętych: amerykańskiego i azjatyckiego (Todea, Ulici, Silaghi, 2009; Noda, 2016; Kim, Shamsuddin, Lim, 2011; Lim, Luo, Kim, 2013), jak i rozwijających się: afrykańskiego i wschodnioeuropejskiego (Ndubuisi, Okere, 2018; Chang, Ahmed, Ghumro, Bhayo, 2018).

Dotychczas przeprowadzone analizy potwierdzają słuszność hipotezy rynków adaptacyjnych, a tym samym występowanie fluktuacji poziomu efektywności w kolejnych przedziałach czasowych. Na gruncie teoretycznym, w polskiej literaturze akademickiej, nad powyższą hipotezą pochylił się, jako jeden z pierwszych, Paweł Rokita (2009), który w swojej pracy skupił się na aspektach teoretycznych zaprezentowanej hipotezy przez A. Lo. Z kolei analitycznego ujęcia poruszanego tematu podjął się Michał Kasolik (2016), który powyższą koncepcję odniósł na grunt polskich warunków rynkowych, na podstawie przeprowadzonej analizy wartości indeksu WIG.

WSPÓŁCZESNE DETERMINANTY EFEKTYWNOŚCI NA GPW W WARSZAWIE

Intencją autora nie jest dowodzenie efektywności polskiego rynku kapitałowego, a jedynie próba prezentacji współczesnych uwarunkowań kreujących efektywność Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. Bogate źródło informacji w tym zakresie stanowi Strategia Rozwoju Rynku Kapitałowego, która obowiązuje w naszym kraju od 25 października 2019 r. i odzwierciedla pełnowartościowy plan rozwoju rodzimego rynku kapitałowego (Strategia Rozwoju Rynku Kapitałowego, 2019).

Pomimo że w 2018 roku międzynarodowa agencja FTSE Russell dokonała przeklasyfikowania polskiego rynku kapitałowego do zbioru rynków rozwiniętych, to podkreślenia wymaga fakt, iż jego rozwój jest nadal ograniczany przez wiele przeszkód o charakterze prawnym i regulacyjnym. Nie bez znaczenia jest również tutaj poziom kapitalizacji, odbiegający od średniej europejskiej oraz ograniczona liczba inwestorów indywidualnych. Powyższe elementy stanowią przedmiot rozważań w dalszej części niniejszego opracowania.

Jedną z nadrzędnych cech charakteryzujących rozwinięte rynki kapitałowe jest wysoki poziom zaufania do tego rynku. Należy pamiętać, że można ten stan osiągnąć poprzez odpowiedni status otoczenia sprawującego kuratelę, a tym samym regulacyjnego. Co istotne, w przytoczonym dokumencie podkreśla się ko-

nieczność przyspieszenia procesu procedowania docelowych aktów prawnych, gwarantujących stabilność rynku kapitałowego w Polsce, co szczególnie w okresie światowej pandemii zyskuje na znaczeniu, z racji konieczności zapewnienia rodzimemu sektorowi przedsiębiorstw szerokiego wachlarza rozwiązań finansowych (poprzez ich wieloetapową dywersyfikację), umożliwiających tworzenie nowych miejsc pracy i uzyskiwanie niezbędnych środków pieniężnych do realizacji zamierzeń inwestycyjnych, czy też do podejmowania codziennych decyzji operacyjnych (Strategia Rozwoju Rynku Kapitałowego, 2019).

Okres pandemii COVID-19 szczególnie uwidoczniał potrzebę uformowania środowiska biznesowego współpracującego z, w miarę elastycznymi unormowaniami formalno-prawnymi w zakresie dostępu do kapitału i ochrony interesów inwestorów, a wspomniana dywersyfikacja różnych źródeł finansowania w dłuższej perspektywie powinna wpłynąć na obniżenie kosztów związanych z pozyskiwaniem kapitału, szczególnie dla sektorów małych, średnich i mikroprzedsiębiorstw. Pomocną w tym zakresie będzie odpowiednia infrastruktura polskiego rynku kapitałowego, charakteryzująca się stabilnym fundamentem zbudowanym w oparciu o prawidłowo funkcjonujące instytucje w tym zakresie. Bez wątpienia zasadniczy rdzeń polskiego rynku kapitałowego stanowi bezpieczny rynek giełdowy, czyli Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. (obecnie Grupa Kapitałowa), jako największa giełda w Europie Środkowo-Wschodniej. Na prowadzonych przez nią rynkach notowane są akcje i obligacje blisko tysiąca krajowych i zagranicznych emitentów. Wachlarz świadczonych usług przez Grupę Kapitałową Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie (GK GPW), oprócz obrotu akcjami i obligacjami, obejmuje także obrót instrumentami strukturyzowanymi i pochodnymi, wraz z usługą sprzedaży danych (składowymi giełdy są również rynki: towarowy i energii elektrycznej).

Na rynku głównym GK GPW notowanych jest 430 podmiotów, w tym 383 rodzime przedsiębiorstwa, a łączna wartość wszystkich spółek to ok. 1,3 bln PLN, w tym ponad połowa dotyczy polskich spółek (Grupa Kapitałowa GPW, komunikaty prasowe, 2022).

Jednak o kondycji rynku kapitałowego decyduje efektywność rynku akcji, a na tym polu, niestety, obserwuje się niekorzystne trendy od kilku lat. Do najważniejszych zalicza się:

- spadek liczby spółek notowanych na głównym rynku Warszawskiej Giełdy;
- spadek udziału inwestorów indywidualnych, ukierunkowanych na długoterminowe inwestowanie;
- spadek kapitalizacji (Grupa Kapitałowa GPW, komunikaty prasowe, 2022).

Powyższe wskazuje, iż największym wyzwaniem dla polskiego rynku kapitałowego będzie zwiększenie jego efektywności, poprzez jego bezpośredni wpływ na funkcjonowanie całej gospodarki, co w obecnej sytuacji makroekonomicznej i geopolitycznej będzie niezwykle trudne.

Według danych za 2018 r. kapitalizacja warszawskiej giełdy wyniosła 579 mld zł i stanowiła około 1/10 kapitalizacji giełdy niemieckiej, natomiast wartość obrotów na Rynku Głównym stanowi zaledwie 3% wielkości obrotów platformy handlu giełdowego Euronext (czyli wspólnie giełdy brukselskiej, paryskiej i amsterdamskiej). Także wskaźnik płynności, jako relacja pomiędzy wartością rocznych obrotów i średniej kapitalizacji, nie jest optymistyczny, gdyż wynosi około 35% w stosunku do na przykład 80% giełdy niemieckiej (*Federation of European Securities Exchanges*, 2018).

Problemem numer jeden polskiej giełdy jest nadal niska wartość ofert publicznych, niezbędne są więc działania mające na celu zniwelowanie negatywnych procesów na rodzimym rynku kapitałowym. A tych jest znacznie więcej, a najdotkliwiej zarysowującym się jest zjawisko *delistingu* spółek z Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, czyli rezygnacji z giełdy przez emitentów (Grupa Kapitałowa GPW, komunikaty prasowe, 2022). W historii Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie miały miejsce dwa okresy charakteryzujące się wyższą liczbą spółek opuszczających parkiet od liczby debiutujących emitentów. Pierwszy okres obejmował lata 2002–2003, a drugi trwa od 2017 roku. W ostatnich latach obserwuje się niepokojąco liczną grupę spółek opuszczających parkiet GPW w Warszawie, w 2018 roku dotknęło to aż 25 spółek, co stanowi rekordową liczbę od kwietnia 1991 roku, czyli od wznowienia działalności zorganizowanego rynku obrotu papierami wartościowymi w Polsce. Zjawisko to interpretowane jest przez inwestorów jako zwiastun kryzysu rynku kapitałowego w Polsce.

Z zestawień statystycznych GK GPW za grudzień 2021 roku, dotyczących liczby spółek wycofywanych z obrotu wynika, że będzie to co najmniej dwadzieścia spółek. Na początku grudnia była to liczba 19 spółek, a z dniem 31 grudnia giełdę opuściła Netia, którą przejął Cyfrowy Polsat (Grupa Kapitałowa GPW, komunikaty prasowe, 2022). Skalę powyższego procesu zaprezentowano w tabeli 1.

Tabela 1. Liczba spółek wycofywanych z obrotu na GPW

Rok	Liczba spółek wycofanych z GPW
2021	20
2020	24
2019	23
2018	25
2017	20

Źródło: (GK GPW).

Chociaż liczba wycofywanych z GPW spółek w roku 2021 nie jest mała, to istotniejszy jest fakt, iż tym wycofaniom towarzyszyło 16 debiutów giełdowych,

w tym powszechnie znanych firm, takich jak: Grupa Pracuj, STS Holding, Pepco, Shoper oraz Onde (Grupa Kapitałowa GPW, komunikaty prasowe, 2021).

Przyczynami *delistingu* według GK GPW są:

- fuzje i przejęcia spółek,
- dematerializacja na żądanie emitenta,
- ogłoszenie upadłości, powodujące przymusowe wykluczenie z obrotu (Grupa Kapitałowa GPW, komunikaty prasowe, 2021)

Ponadto, w ostatnich latach częstym zjawiskiem pojawiającym się na GPW jest ogłaszanie wezwań na akcje notowanych spółek, które miały na celu osiągnięcie progu około 90% na walnym zgromadzeniu, a tym samym przeprowadzenie tak zwanego przymusowego wykupu pozostałych akcji (Grupa Kapitałowa GPW, komunikaty prasowe, 2021). Stąd w Ministerstwie Finansów i Rozwoju rozpoczęto pod koniec 2021 roku procedowanie projektu ustawy, która ma celu między innymi rozszerzenie ochrony inwestorów na rynku finansowym dzięki zmianie systemu wezwań do zapisywania się na sprzedaż akcji.

W obecnej sytuacji kluczowym zbiorem rozwiązań winien okazać się opublikowany w 2020 r. plan Federation of European Securities Exchanges FESE pt.: „Unia rynków kapitałowych do 2024 r. – wizja dla Europy”, w którym określono 20 zasad i zaleceń politycznych, dotyczących dalszego rozwoju unii rynków kapitałowych (CMU).

Plan ten przewiduje (*Federation of European Securities Exchange, Capital...*, 2020):

- „Ambitne i całościowe podejście do wspierania bardziej płynnego i zintegrowanego systemu finansowego.
- Finansowanie gospodarki, służenie inwestorom i firmom korzystającym z realnej gospodarki.
- Uczciwą i uporządkowaną strukturę rynku akcji z efektywnym kształtowaniem cen i przejrzystością.
- Bezpieczne zabezpieczenie i efektywne zarządzanie ryzykiem dzięki giełdowym instrumentom pochodnym (ETD).
- Zrównoważone finanse jako zmianę paradygmatu dla zdrowszych rynków kapitałowych”.

W związku z powyższym podkreślenia wymaga fakt dbałości na polskim rynku kapitałowym o strukturę organizacyjną na linii emitent → biuro maklerskie → inwestor, ponieważ na podstawie ustawy z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi obowiązuje u nas „zasada przymusu maklerskiego” w ramach realizowanych publicznych ofert papierów wartościowych, na podstawie której oferty publiczne obowiązkowo są przeprowadzane z udziałem domów maklerskich i banków parających się tym typem działalności, co służy umocnieniu wymienionej wyżej relacji (Ustawa, 2005).

Bez wątpienia oba przytoczone plany działań na rzecz rozwoju rynków kapitałowych są wyrazem jak największej troski o te rynki i mają przyczynić się do poszerzenia wachlarza możliwości zdobywania i lokowania kapitału na giełdach światowych i w Polsce.

ZAKOŃCZENIE

Konkluzją dla powyższych rozważań jest stwierdzenie, że hipoteza o efektywności rynkowej stanowi jedną z najistotniejszych teorii pozwalających zrozumieć reakcje cen akcji. Na jej podstawie konstruowano kolejne modele, a dodatkowo ustalenie efektywności rynku w ujęciu słabym nie kończy procesu weryfikacji hipotezy rynków efektywnych, gdyż możliwe jest występowanie ponadprzeciętnych dochodów z innych typów informacji.

Na podstawie podjętej próby zaprezentowania charakterystyki walorów rynku efektywnego wskazano na przejrzystość rynku, jako cechę odpowiadającą za równy dostęp do informacji na temat cen instrumentów finansowych. Natomiast za elementy blokujące efektywność polskiego rynku kapitałowego obecnie wskazano niską kapitalizację, niewielki udział w rynku inwestorów zagranicznych oraz niezadawalający poziom płynności, a także narastający proces rezygnacji z giełdy przez emitentów. Wszystkie te procesy wpływają negatywnie na rynek kapitałowy, ponieważ obserwuje się spadek zainteresowania rodzimym rynkiem przez inwestorów, co potwierdzają dane publikowane przez GPW. Niestety, coraz trudniej jest prognozować zachowania otoczenia rynkowego ze względu na naszą obecną sytuację geopolityczną, a także ze względu na niepokojące trendy światowe, jak rosnąca inflacja, zakłócenia w łańcuchach dostaw, podwyżki cen surowców energetycznych kluczowych dla gospodarek. W takich warunkach konieczne jest podejmowanie natychmiastowych kroków naprawczych, jakimi powinny być przede wszystkim:

- budowanie solidnego zaufania do rynku poprzez dbałość o interesy inwestorów, szczególnie indywidualnych,
- zapewnienie stabilności środowiska regulacyjnego,
- podejmowanie akcji promowania inwestycji, mających na celu ochronę środowiska, poprzez ograniczanie negatywnego oddziaływania jednostek gospodarczych na środowisko przyrodnicze,
- promowanie technologii blockchain.

Realizacja powyższych kroków służyć będzie rozwojowi rynku kapitałowego i jego konkurencyjności w ujęciu globalnym, a dopiero w obliczu takiego rynku można prognozować długoterminowy rozwój rodzimej gospodarki.

BIBLIOGRAFIA

- Alexander, S.S. (1961). Price Movements in Speculative Markets: Trends of Random Walks. *Industrial Management Review*; Cambridge Mass. Tom 2. Nr/wydanie 2. (May 1, 1961), 7–26.
- Bandura, A. (1973). *Aggression. A social learning analysis*. Oxford: Prentice-Hall Inc.
- Bandura, A. (2007). *Teoria społecznego uczenia się*. Warszawa: PWN.
- Brzeszczyński, J., Kelm, R. (2002). *Ekonometryczne modele rynków finansowych. Modele kursów giełdowych i kursów walutowych*. Warszawa: WIG PRESS.
- Callen, E., Shaper, D. (1974). A Theory of Social Imitation. *Physics Today*, 27(7), 23–27. DOI: 10.1063/1.3128690.
- Ciołek, M. (2018). *Efektywność informacyjna polskiego rynku akcji*. Warszawa: CeDeWu.
- Chang, B., Ahmed, P., Ghumro, N., Bhayo, M-U-R. (2018). Are gold markets weak form efficient? Evidence from China, India and Russia, *Sukkur IBA Journal of Management and Business*, 5(1), 55–65.
- Cootner, P. (1964). *The Random Character of Stock Market Prices*. Cambridge, Massachusetts: MIT.
- Czekaj, J., Woś, M., Żarnowski, J. (2001). *Efektywność giełdowego rynku akcji w Polsce*. Warszawa: PWN.
- Fama, E.F. (1969). Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. *The Journal of Finance*, 25(2), 28–30. DOI: 10.2307/2325486
- Fama, E.F., French, K. (1993). Common Risk Factors in the Returns of Stocks and Bonds. *Journal of Financial Economics*, 33, 3–11.
- Federation of European Securities Exchanges (2018). Pobrane z: https://ec-europa.eu.translate.google.com/translate/law/better-regulation/have-your-say/initiatives/1723-A-simplified-prospectus-for-companies-and-investors-in-Europe/F16079_sk?_x_tr_sl=sk&_x_tr_tl=pl&_x_tr_hl=pl&_x_tr_pto=sc (2022.06.23).
- Federation of European Securities Exchange (2020). *Capital Markets Union by 2024 a Vision for Europe, FESE* Brussels. Pobrane z: <https://www.fese.eu/app/uploads/2019/08/FESE-Blueprint-2019.pdf> (2022.06.23).
- Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie – statystyki. Pobrane z: <https://www.gpw.pl/statystyki-gpw> (2022.06.23).
- Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie – statystyki rynku *Catalyst*. Pobrane z: <https://newconnect.pl/statystyki-okresowe> (2022.06.23)
- Grupa Kapitałowa GPW, komunikaty prasowe, 2021. Pobrane z: <https://www.gpw.pl/komunikaty-i-uchwaly-gpw> (2022.06.23).
- Grupa Kapitałowa GPW, komunikaty prasowe, 2022. Pobrane z: <https://www.gpw.pl/komunikaty-i-uchwaly-gpw> (2022.06.23).
- <https://www.parkiet.com/gospodarka-swiatowa/art19910821-rozpoznala-sie-bleboka-i-nietypowa-recesja> (2020.03.25).
- Jensen, M. (1978). Some Anomalous Evidence Regarding Market Efficiency. *Journal of Financial Economics*, 6, 95–101. DOI: 10.1016/0304-405X(78)90025-9.
- Kasolik, M. (2016). Weryfikacja wybranych zastosowań hipotezy rynku adaptacyjnego na rynkach finansowych. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, 10(958), 51–59. DOI: 10.15678/ZNUEK.2016.0958.1004.

- Kim, J., Shamsuddin, A., Lim, K.-P. (2011). Stock return predictability and the adaptive markets hypothesis: Evidence from century-long U.S. data. *Journal of Empirical Finance*, 18(5), 870–875.
- Kulesza, W. (2018). *Efekt kameleona. Psychologia naśladownictwa*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Kołatka, M. (2019). *Adaptacyjność polskiego rynku kapitałowego*. Sopot: Katedra Mikroekonomii Uniwersytet Gdański.
- Lim, K.-P., Luo, W., Kim, J. (2013). Are US stock index returns predictable? Evidence from automatic autocorrelation-based test. *Applied Economics*, 45(8), 955–962. DOI: 10.1080/00036846.2011.613782.
- Lo, A. (2005). Reconciling Efficient Markets with Behavioral Finance: The Adaptive Markets Hypothesis. *Journal of Investment Consulting*, 7(2), 21–44.
- Majewska, A., Majewski, S. (2001). The Coherent Market Hypothesis by Vaga of the Example of Warsaw Stock Exchange – Theoretical Aspects. *Folia Economica Stettinensis*, 7, 155–161.
- Majewski, S. (2004). Badanie efektu długotrwałej pamięci na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie na przykładzie wybranych spółek i indeksu WIG. *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, 11, 459–467.
- Nawrocki, T., Jabłoński, B. (2011). *Investowanie na rynku akcji: jako ocenić potencjał rozwojowy spółek notowanych na GPW w Warszawie*. Warszawa: Wydawnictwo CeDeWu.
- Ndubuisi, P., Okere, K. (2018). Stock returns predictability and the adaptive market hypothesis in emerging markets: evidence from the Nigerian capital market. *Asian Journal of Economic Modelling*, 6(2), 148–155. DOI: 10.18488/journal.8.2018.62.147.156.
- Noda, A. (2016). A test of the adaptive market hypothesis using a time-varying AR model in Japan. *Finance Research Letters*, 17, 69–71. DOI: 10.1016/j.frl.2016.01.004.
- Papla, D. (2003). Średnioterminowa analiza ponadprzeciętnych stóp zwrotu. *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, 991, 448–457.
- Patell, J.M., Wolfson, M.A. (1984). The Intraday Speed of Adjustments of Stock Prices to Earnings and Dividend Announcements. *Journal of Financial Economics*, 13, 223–252. DOI: 10.1016/0304-405X(84)90024-2.
- Peters, E.E. (1997). *Teoria chaosu a rynki kapitałowe*. Warszawa: WIG-Press.
- Roberts, H. (1967). *Statistical Versus Clinical Prediction of the Stock Market*. Chicago: University of Chicago, Centre for Research in Security Prices.
- Rokita, P. (2009). Wykorzystanie hipotezy rynku adaptacyjnego w analizie polskiego rynku kapitałowego – wprowadzenie teoretyczne. *Studia i Prace Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Współczesne problemy modelowania i prognozowania zjawisk społeczno-gospodarczych*, 2, 1–12.
- Samuelson, P. (1965). Proof that properly anticipated, prices fluctuate randomly. *Industrial Management Review*, 6(2), 41–49.
- Strategia Rozwoju Rynku Kapitałowego. (2019). Uchwała nr 114 Rady Ministrów z dnia 1 października 2019 r. (M. P. z 2019 r., poz. 1027).
- Szyska, A. (2003). *Efektywność Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie na tle rynków dojrzałych*. Poznań: Akademia Ekonomiczna w Poznaniu.
- Tarczyński, W. (2003). Efektywność działania Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. *Ekonomista*, 4, 521–538.

- Todea, A., Ulici, M., Silaghi, S. (2009). Adaptive markets hypothesis: evidence from Asia-Pacific financial markets. *The Review of Finance and Banking*, 1(1), 8–12.
- Urquhart, A., McGroarty, F. (2016). Are stock markets really efficient? Evidence of the adaptive market hypothesis. *International Review of Financial Analysis*, 47, 39–49. DOI: 10.1016/j.irfa.2016.06.011.
- Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (Dz.U. z 2018 r., poz. 2286 ze zm.).
- Vaga, T. (1990). The Coherent Market Hypothesis. *Financial Analysis Journal*, 11/12, 36–48.
- Zielonka, P. (2004). Technical analysis as the representation of typical cognitive biases. *International Review of Financial Analysis*, 13(2), 217–225. DOI: 10.1016/j.irfa.2004.02.007.

Streszczenie

Celem artykułu jest charakterystyka wybranych zagadnień, dotyczących historycznego i współczesnego postrzegania reakcji cen aktywów finansowych na rynku kapitałowym. Podjęto w nim również próbę cząstkowej analizy najistotniejszych przyczyn obecnego poziomu efektywności Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, co istotowo wiąże się z powszechnym zainteresowaniem inwestorów funkcjonowaniem rynków kapitałowych, a szczególnie giełdami papierów wartościowych. Rodzi to zatem konieczność zidentyfikowania mechanizmów kształtujących ceny akcji. Pomocne w tym zakresie mogą okazać się prezentacje założeń następujących kluczowych teorii: Hipotezy o efektywnym rynku; Koncepcji rynku koherentnego; Hipotezy rynków adaptacyjnych.

Efektywność rynku kapitałowego, zwłaszcza giełdowego rynku akcji, może być rozumiana w różny sposób, jakkolwiek najczęściej w badaniach ekonomicznych pojęcie to jest utożsamiane z efektywnością informacyjną. Co istotne, dbałość o sprawny rynek kapitałowy jest kluczowa z punktu widzenia rozwoju gospodarczego na bazie innowacji, które w dużej mierze finansowane są właśnie przez ten rynek. Efektywność rynku kapitałowego jest jednym z najczęściej poruszanych wątków wśród praktyków, ponieważ niesie za sobą bardzo poważne konsekwencje dla inwestorów. W artykule dokonano prezentacji najnowszych ujęć, mających wpłynąć pozytywnie na rozwój rynku kapitałowego w Polsce i na terenie Unii Europejskiej oraz historycznych treści w zakresie wyżej wymienionej hipotezy o efektywnym rynku, koncepcji rynku koherentnego i hipotezy rynków adaptacyjnych. Autorka podjęła również próbę scharakteryzowania współczesnych uwarunkowań wpływających bądź mających wpływać w niedalekiej przyszłości na rozwój rodzimego rynku kapitałowego.

Słowa kluczowe: rynek kapitałowy, efektywność rynku, typy efektywności, badanie, inwestor.

Contemporary determinants of the efficiency of the capital market on the Warsaw Stock Exchange

Summary

The aim of the article is to characterise selected historical issues and the contemporary perception of the response of financial asset prices in the capital market. It also attempts to partially analyse the most important reasons for the current level of effectiveness of the Warsaw Stock Exchange. This is significantly related to the widespread interest of investors in the functioning of capital markets, especially stock exchanges. Therefore, it is necessary to identify the mechanisms shaping share prices.

The presentations of the following key theories may prove helpful in this respect: Efficient market hypotheses, the concept of a coherent market, and hypotheses of adaptation markets.

The efficiency of the capital market, especially the stock exchange market, can be understood in various ways, although most often in economic research, this concept is equated with information efficiency. Importantly, care for an efficient capital market is crucial from the point of view of economic development based on innovations, which are largely financed by this market. The efficiency of the capital market is one of the most discussed topics among practitioners because it has very serious consequences for investors. The article presents the latest regulations that are to have a positive impact on the development of the capital market in Poland and in the European Union, as well as historical content in the scope of the above-mentioned effective market hypothesis, the concept of a coherent market and the hypothesis of adaptation markets. The author has also attempted to characterise contemporary conditions that affect or are to affect the development of the domestic capital market in the near future.

Keywords: capital market, market efficiency, types of efficiency, research, investor.

JEL: P34, D53, E44.

Wskazówki dla Autorów

1. Tematyka czasopisma koncentruje się na relacjach pomiędzy nierównościami ekonomiczno-społecznymi a procesami wzrostu i rozwoju społeczno-gospodarczego. Główny nurt rozważań odnosi się do problemów ekonomicznych, które rozpatrywane są z perspektywy interdyscyplinarnej. Preferowane są teksty respektujące wielowymiarowe sprzężenia sfery gospodarczej z innymi wymiarami ludzkiej aktywności (społecznym, aksjologicznym, wiedzy, polityki, natury i biologii, konsumpcji i technologii).

2. Redakcja przyjmuje do oceny i publikacji teksty oryginalne, niepublikowane przez inne wydawnictwa, o charakterze naukowym (o charakterze teoretycznym, weryfikujące teorie, koncepcje, modele na bazie badań empirycznych, studia przypadków i inne empiryczne badania, komunikaty, recenzje, polemiki) wpisujące się w zakres czasopisma.

3. Redakcja przyjmuje teksty przygotowane w języku angielskim lub w języku polskim. Opracowania powinny być przygotowane zgodnie z wytycznymi przedstawionymi w szablonie dostępnym na stronie: <https://journals.ur.edu.pl/nsawg>, o objętości do 35 000 znaków (ze spacjami), wraz ze streszczeniem w języku polskim oraz języku angielskim.

4. Przypisy wyjaśniające należy zamieszczać na dole strony, natomiast odwołania bibliograficzne w tekście w układzie zgodnym ze stylem APA, podając w nawiasie nazwisko autora, rok wydania dzieła oraz przywoływane strony. Na końcu artykułu należy umieścić bibliografię przygotowaną w stylu APA uporządkowaną w kolejności alfabetycznej. Autorzy proszeni są o zweryfikowanie przytaczanej bibliografii w bazie CrossRef <http://www.crossref.org/guestquery> i umieszczenie w wykazie bibliograficznym numerów DOI cytowanych pozycji literaturowych.

5. Autorzy tekstów proszeni są o podanie tytułu naukowego oraz afiliacji (nazwy uczelni lub innej jednostki), danych kontaktowych (adres e-mail, numer telefonu, adres korespondencyjny) oraz numeru ORCID.

6. Opracowania należy przesłać drogą elektroniczną za pośrednictwem formularza zgłoszeniowego w systemie OJS (<https://journals.ur.edu.pl/nsawg>).

7. Opracowania zakwalifikowane przez Komitet redakcyjny, lecz przygotowane w sposób niezgodny z wymaganiami formalnymi, będą odsyłane do autorów z prośbą o dostosowanie do wymagań redakcji.

8. W celu zapewnienia wysokich standardów etycznych postępowania w procesie wydawniczym redakcja kieruje się procedurami opracowanymi przez *Committee on Publication Ethics* (COPE), które są dostępne na stronie czasopisma (<https://journals.ur.edu.pl/nsawg/ethics>).

9. W trosce o rzetelność i uczciwość w nauce redakcja podejmuje działania przeciwdziałające przypadkom *ghostwriting* (nieujawniania wkładu w powstanie publikacji) i *guest authorship* (braku lub znikomego wkładu osoby wskazanej jako autor). Autorzy są zobowiązani do ujawnienia wkładu poszczególnych osób w powstanie publikacji (podanie afiliacji oraz kontrybucji poszczególnych osób) oraz do udzielenia informacji o źródłach finansowania publikacji, wkładzie instytucji naukowo-badawczych, stowarzyszeń i innych podmiotów (*financial disclosure*).

10. Autorzy proszeni są o przesłanie stosownej informacji o powstaniu publikacji i jej finansowaniu według wzoru dostępnego na stronie <https://journals.ur.edu.pl/nsawg>. Skan podpisanego *Oświadczenia* należy przesłać drogą elektroniczną do redakcji za pośrednictwem systemu OJS, a oryginał *Oświadczenia* należy przesłać na adres redakcji: Redakcja czasopisma „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, Uniwersytet Rzeszowski, Instytut Ekonomii i Finansów, ul. Ćwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów.

11. Wszystkie publikowane artykuły są recenzowane w trybie anonimowym według modelu *double-blind review process* (recenzent nie zna tożsamości autora, a autor nie otrzymuje informacji o osobie recenzenta). Podstawą publikacji tekstu są dwie pozytywne recenzje. Zasady recenzowania publikacji są dostępne na stronie: <https://journals.ur.edu.pl/nsawg/reviews>.

12. Autorzy artykułów są zobowiązani do uwzględnienia uwag recenzentów lub merytorycznego uzasadnienia braku akceptacji tych uwag. W przypadku rozbieżnych ocen recenzentów, artykuł może być skierowany do publikacji, pod warunkiem uzyskania pozytywnej opinii trzeciego recenzenta lub komitetu redaktorów tematycznych. W przypadku dwukrotnej negatywnej oceny tekstu redakcja odrzuca możliwość publikacji artykułu.

13. W dalszych etapach procesu wydawniczego artykuły zawierające metody statystyczne poddawane są korekcie statystycznej. W ramach prac realizowanych przez Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego materiał poddawany jest ponadto korekcie językowo-stylistycznej. Redakcja zastrzega sobie prawo do zmian w tytułach i skrótach, poprawek redakcyjnych zgodnie ze standardami czasopisma.

14. Zgłaszając tekst do redakcji autor zgadza się na jego publikację w formie papierowej oraz elektronicznej w ramach czasopisma, bez honorarium z tego tytułu.

15. Zgłaszając artykuł autor udziela Wydawcy czasopisma „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” zgody na rozpowszechnianie utworu w wersji elektronicznej w formule *open access* na licencji Creative Commons (CC BY-SA) (<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>).

16. Autorzy zgłaszający teksty nie ponoszą opłaty wstępnej związanej z przyjęciem artykułu do oceny. Po merytorycznej akceptacji tekstu autorzy ponoszą koszty wydawnicze związane z publikacją tekstów. Wynika to z faktu, że „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” są czasopismem samofinansującym się, a opracowania udostępniane są w trybie otwartego dostępu. Szczegóły dotyczące płatności znajdują się na stronie: <https://journals.ur.edu.pl/nsawg/authors-guide>.

Guidelines for Authors

1. The Journal focuses on social and economic aspects of the relations between inequalities and development. The Journal prefers studies which discuss economic problems from an interdisciplinary perspective. It devotes special attention to studies on the connections of economy with other fields of human activity (such as sociology, axiology, knowledge, politics, nature and biology, consumption and technology).

2. The Editorial Board accepts original and unpublished research papers touching upon the problematic aspects of economics, which are in line with the scope of the Journal. The Editorial Board accepts the following for review and publication: theoretical research, papers which verify theories, ideas and models based on empirical research, case studies and other empirical research, statements, reviews and refuting studies.

3. The Editorial Board accepts papers in English or Polish. Authors are responsible for the language quality in their paper, and it is strongly recommended to have your manuscript checked by a native speaker or an English language specialist before submission, in order to ensure that the language is acceptable. Papers must be drafted in line with the guidelines provided in the template available on: <https://journals.ur.edu.pl/nsawg/index> (up to 35,000 characters, including abstracts in Polish and in English).

4. Explanatory footnotes must be placed at the bottom of the page, while references in the text must be consistent with APA style, with the name of the author, the publication year of the work cited and the relevant pages in brackets. The manuscript must end with references prepared according to APA style, organised alphabetically. Authors are requested to verify their references in the CrossRef database (www.crossref.org/guestquery) and provide DOI numbers for the respective items.

5. Authors are requested to state their degree, affiliation (name of the university or another unit), contact details (e-mail address, phone number, contact address) and ORCID.

6. All submissions should be made online at the Journal's submission system (<https://journals.ur.edu.pl/nsawg/index>). New users will need to create an account.

7. After submission all papers are evaluated by the editorial office and may be immediately rejected if they are considered to be out of the Journal's scope or otherwise unfit for consideration. Papers which passed an initial evaluation but which fail to meet the formal requirements may be sent back to the Authors for corrections.

8. In order to ensure high ethical standards in the publishing process, the Editorial Board follows the guidelines developed by the *Committee on Publication Ethics* (COPE) (see more information at: <https://journals.ur.edu.pl/nsawg/ethics>).

9. Authors must provide information about their respective contributions to the paper, sources of financing, and contributions of research institutions, societies and other entities (*financial disclosure*). The Editorial Board will take action against any cases of *ghostwriting* (the authorship does not comprise all persons eligible for co-authorship or the acknowledgements

do not mention all persons eligible for being listed there) or *guest authorship* (the authorship comprises a person or persons who are not eligible for authorship).

10. All Authors are asked to send relevant information concerning the authorship and financing of the publication, in accordance with the Declaration form available on: <https://journals.ur.edu.pl/nsawg>. The copy of signed Declaration must be submitted using the Journal's submission system. The original Declaration must be sent to: "Social Inequalities and Economic Growth" Editorial Office, University of Rzeszów, Institute of Finance and Economics, Ćwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów, Poland.

11. All submitted papers are subject to a double-blind review process, in which the Author's name is not disclosed to the Reviewer, and the Reviewer's name is not disclosed to the Author. The Author must receive two positive reviews for the paper to be published (see more information at: <https://journals.ur.edu.pl/nsawg/reviews>).

12. Authors must take into account the Reviewers' remarks and comments or provide reasons for refusing to accept them. Should the Reviewers provide contrary assessments, the paper will be accepted for publication if the third Reviewer or the committee of Subject Editors provide a positive review. Two negative reviews mean that the paper is rejected by the Editorial Board. The final decision whether or not to publish the paper rests with the Editorial Board.

13. In further stages of the publication process, papers implementing statistical methods will be subject to statistical editing. The Publishing Office of the University of Rzeszów also provides language editing for the papers published.

14. By submitting their manuscript to the Editorial Board, the Author agrees to have it published in paper and electronic form without remuneration.

15. Individual papers are published open access under *Creative Commons* (CC BY-SA) licence (<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>). The Journal is copyright The Publishing Office of the University of Rzeszów ©.

16. Authors willing to publish their papers in the Journal must cover the costs related to the publication of their papers – APC (all costs of the peer-review process, professional production of the papers, in addition to other publishing functions) as "Social Inequalities and Economic Growth" is a full open access journal. There are no charges for rejected articles and no submission charges. Payment details are available on: <https://journals.ur.edu.pl/nsawg/authors-guide>.

**Zanim zdecydujesz się na zakupy z importu,
upewnij się,
czy krajowi producenci nie dostarczą Ci
lepszyc produktów za niższą cenę.**

DZIĘKI TEMU:

- tworzysz perspektywę wzrostu Twoich wynagrodzeń;
- chronisz siebie przed większymi podatkami;
- eliminujesz ryzyko utraty pracy;
- chronisz krajowe firmy przed bankructwem;
- walczysz z deficytem w bilansie handlowym;
- pomagasz w uwolnieniu Polski z długu publicznego.

**TAKI PATRIOTYZM WYPIERA NIEUCZCIWĄ
KONKURENCJĘ I UBÓSTWO**