

Kazimierz ZIELIŃSKI

Akademia Nauk Stosowanych w Nowym Sączu, Polska
ORCID: 0000-0003-4905-0589

PRZESTRZENNE ZRÓŻNICOWANIE POZIOMU ROZWOJU GOSPODARCZEGO W POLSCE – KIERUNKI ZMIAN

Streszczenie

Zasadniczym celem opracowania jest ocena zróżnicowania procesu rozwoju gospodarczego w Polsce w układzie podregionów NUTS-3. Po teoretycznych rozważaniach na temat przesłanek i przejawów zróżnicowania struktur terytorialnych, zaprezentowano wyniki badań empirycznych, kwantyfikując skalę zróżnicowania produktu krajowego brutto *per capita* oraz kierunki i dynamikę przeobrażeń strukturalnych. Badania wykazały, że w latach 2000-2022 w Polsce miała miejsce dywergencja regionalna, choć w miarę upływu czasu tempo tego procesu zmniejszało się. W końcowej części wskazano na możliwości oraz skuteczność stosowania instrumentów polityki regionalnej w kształtowaniu struktur przestrzennych.

Słowa kluczowe: gospodarka regionalna, zróżnicowanie przestrzenne, polityka regionalna.

REGIONAL DIFFERENTIATION OF ECONOMIC DEVELOPMENT IN POLAND – DIRECTIONS OF CHANGE

Summary

The principal aim of this study is to assess the differentiation of the economic development process in Poland at the NUTS-3 subregional level. Following theoretical considerations regarding the premises and manifestations of territorial structural disparities, the paper presents the results of empirical research quantifying the extent of differentiation in gross domestic product per capita, as well as the directions and dynamics of structural transformations. The research demonstrated that between 2000 and 2022, Poland experienced regional divergence; however, over time, the pace of this process tended to decrease. The final section points to the possibilities and effectiveness of using regional policy instruments in shaping spatial structures.

Keywords: regional economy, spatial differentiation, regional policy.

Wprowadzenie

Z punktu widzenia poziomu rozwoju gospodarczego, jednostki przestrzenne tworzą swoiste spektrum zróżnicowania. Jednostki o wysokim poziomie i potencjale rozwojowym, oferując wiele różnorodnych możliwości prowadzenia działalności gospodarczej, stanowią jeden kraniec tego spektrum. Drugi kraniec skupia regiony o słabej pozycji, wolnym uzależnionym rozwoju i zazwyczaj słabo zdywersyfikowanej strukturze gospodarczej.

Zaprezentowane w opracowaniu rozważania mają na celu określenie skali i kierunku zmian zróżnicowania poziomu rozwoju gospodarczego. Badania dotyczą przestrzennej struktury gospodarki polskiej w układzie podregionów NUTS-3 w latach 2000-2022. W pierwszej części pracy wskazano na przyczyny i przejawy zróżnicowania struktur przestrzennych, opierając się na ustaleniach teoretycznych. Druga część to empiryczny obraz terytorialnych zróżnicowań poziomu rozwoju gospodarczego oraz kierunków i dynamiki ich przeobrażeń. Trzecia część zawiera omówienie możliwości kształtowania struktur przestrzennych.

Wspólną cechą wielu teorii rozwoju regionalnego jest przeciwstawianie obszarów peryferyjnych ośrodkom centralnym¹. Regiony centralne, będąc bardziej rozwiniętymi jednostkami o zróżnicowanej strukturze gospodarczej, mają większe możliwości generowania i przyciągania przedsiębiorstw. W wymiarze społeczno-ekonomicznym obszary biedniejsze, położone zwłaszcza w większej odległości od aglomeracji miejskich, są wyraźnie mniej atrakcyjnymi miejscami lokalizacji działalności gospodarczej. Wielokrotnie ich główną funkcją jest dostarczanie niskoprzetworzonych produktów, w tym też pochodzenia rolniczego. Jak jednak wykazuje J. Bański (1999), niektóre obszary niżej rozwinięte mają szanse stawać się zalążkami przyszłych centrów rozwojowych, co uzależnione jest od realizowanej polityki interregionalnej, jakości endogenicznych czynników wzrostu, jak również od środowiska menedżerskiego oraz kapitału społecznego, wspierających lokalną przedsiębiorczość.

1. Przesłanki i przejawy zróżnicowania przestrzennego

Zdolność gospodarki do podtrzymywania tendencji wzrostowych uzależniona jest od procesów zachodzących w miastach, od ich zdolności do dostosowywania się do zmian zachodzących w środowisku ekonomicznym i społecznym. Przez wiele wieków aglomeracje miejskie były ośrodkami aktywności gospodarczej, społecznej i kulturalnej. Były miejscami, w których wprowadzano innowacje technologiczne, organizacyjne i kulturowe. Struktura przestrzenna działalności gospodarczej posiada więc silne historyczne korzenie.

Rola poszczególnych czynników lokalizacji produkcji, a także kształtujących wzrost gospodarczy w ostatnich dziesięcioleciach uległa przewartościowaniu. Malejący udział rolnictwa w tworzeniu produktu krajowego brutto, udoskonalanie systemów transportowych i rozliczeń finansowych sprawiły, że tradycyjne czynniki lokalizacji nie posiadają już takiego znaczenia jak w przeszłości. Aktywność ekonomiczna koncentruje się zatem na znacznie mniejszych obszarach.

Produkcja wymaga znalezienia partnerów, którzy mogą być dostawcami komponentów bądź odbiorcami wyrobów gotowych. Decyzje lokalizacyjne innych podmiotów mają zatem wpływ na wybór lokalizacji produkcji nowych organizacji gospodarczych. Bliskość partnerów umożliwia nie tylko zmniejszenie kosztów transportu, ale też uzyskiwanie dodatkowych korzyści wynikających ze specjalizacji produkcji, usytuowania w bezpośrednim otoczeniu specjalistycznych usług, zwiększonych możliwości korzystania z istniejącej infrastruktury, łatwiejszych kontaktów między

¹ Np. teoria polaryzacji regionalnej (Myrdal, 1958), „bieguny wzrostu” (Perroux, 1950), teoria rdzenia i peryferii (von Stackelberg, Hahne, 1998).

różnymi interesariuszami, ośrodkami kumulującymi podaż i popyt. Z natury rzeczy takimi ośrodkami stają się miasta, chociaż dystans przestrzenny nie jest jedynym czynnikiem wpływającym na kumulację aktywności gospodarczej.

Rozwój ekonomiczny aglomeracji miejskich charakteryzuje się cyklicznością. Sformułowany na podstawie wielu faktów historycznych oraz analiz porównawczych, model rozwoju aglomeracji miejskich wykazuje, że aglomeracje przechodzą przez trzy fazy rozwoju (Jacobs, 1984). Wytwarzanie wielu artykułów, które są wywożone do innych obszarów kraju lub za granicę, to typowe cechy pierwszego etapu rozwoju. Działalność ta umożliwia sprowadzanie coraz większej ilości niezbędnych towarów. Drugi etap cyklu to silny wzrost miejscowej produkcji ukierunkowanej na zastępowanie sprowadzanych z zewnątrz dóbr i usług przy zmniejszaniu się ilości wywożonych produktów. W efekcie w trzecim etapie rozwoju aglomeracje miejskie osiągają bardziej zróżnicowaną wewnętrzną strukturę gospodarki, co jest przesłanką do tworzenia nowych, dotychczas niewytwarzanych, produktów i ich wywozu do innych jednostek osadniczych. Oznacza to stopniowy powrót do pierwszego etapu kolejnego cyklu rozwojowego.

Scharakteryzowany model prowadzi do konkluzji, że fundamentalne znaczenie dla rozwoju regionów zurbanizowanych posiada trwałe dążenie do zastępowania miejscową produkcją dóbr oraz usług sprowadzanych z zewnątrz. Wiele regionów koncentrujących się głównie na wytwarzaniu produktów przeznaczanych na zewnętrzne rynki zbytu w długich okresach cechuje się właściwie stagnacją gospodarczą. Są one bowiem silnie narażone na ujemne oddziaływanie takich czynników jak wyczerpywanie się zasobów, dekonstrukcję gospodarczą, restrykcje polityczne czy powstawanie substytutów. W Polsce związane z transformacją systemową zmniejszanie produkcji przemysłowej szczególnie odczuwały regiony wyspecjalizowane w wytwarzaniu wąskiego asortymentu dóbr, np. aglomeracja łódzka. W Stanach Zjednoczonych wyspecjalizowane aglomeracje także doświadczały istotnych trudności gospodarczych w długim okresie, np. regiony górnicze w Pensylwanii czy też rejon Pittsburgha koncentrujący się na produkcji wyrobów hutniczych.

Gospodarka aglomeracji miejskich długookresowo ukierunkowana na rynki innych obszarów nie jest w stanie osiągać wielu korzyści wynikających z bardziej zróżnicowanej struktury wewnętrznej. Dążenie do zaspokajania własną produkcją sprowadzanych dóbr i usług jest bowiem warunkiem dywersyfikacji lokalnego rynku i zmniejszania wachlarza dostaw z zewnątrz. Implikuje to zapotrzebowanie na inne kwalifikacje pracowników, a w dalszej perspektywie staje się przesłanką do transferu niektórych nowych rezultatów działalności gospodarczej do otaczających obszarów.

Istotną konkluzją wynikającą z omawianego modelu jest konieczność permanentnego dostosowywania się do otoczenia oraz restrukturyzacji gospodarki regionu. Wysoka elastyczność reakcji na wciąż zachodzące zmiany i zdolność do ciągłego wprowadzenia innowacji sprawiają, że aglomeracje są w stanie osiągać stosunkowo wysokie tempo wzrostu i stawać się atrakcyjnymi miejscami lokowania gałęzi przemysłu zaliczanych do wysokich technologii. Wrażliwość na zmiany ma coraz większe znaczenie, jako że w ostatnich dziesięcioleciach miał miejsce proces narastania niestabilności warunków gospodarowania (Szymański, 2011). Wzrost natężenia turbulencji otoczenia przejawia się we wzroście nowości zmian, intensywności oddziaływania, szybkości zmian i rosnącej złożoności otoczenia (Peszek, 2021, s. 54). Brak zdolności adaptacyjnych do turbulentnego otoczenia prowadzi do stagnacji rozwoju, a nawet do regresu.

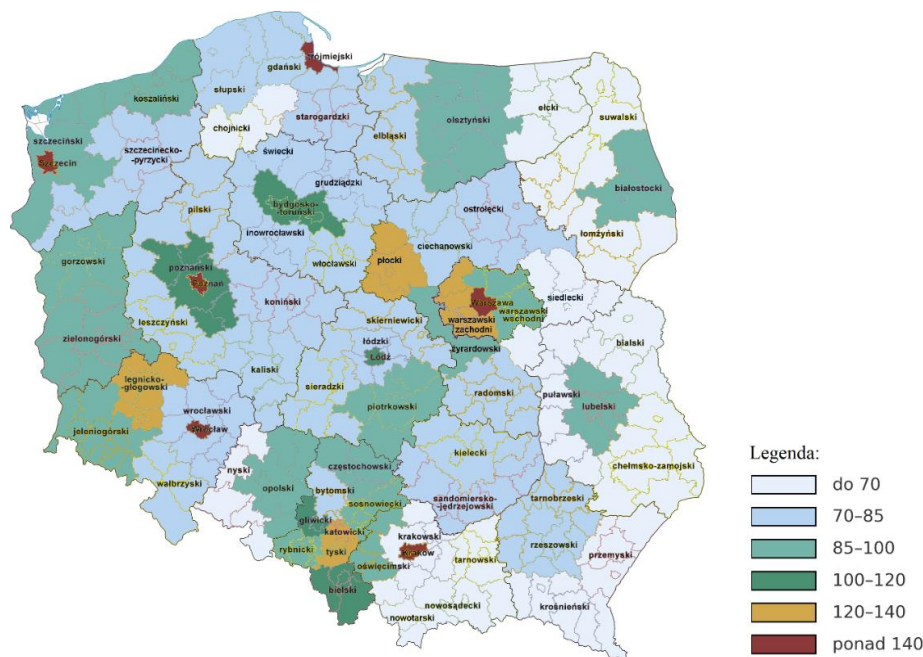
Powyższe procesy oddziałują na dynamikę i strukturę prowadzonej działalności gospodarczej. Koncentracja ludzi i zasobów implikuje różnicowanie pełnionych przez jednostki osadnicze funkcji. Jak wskazuje W. Christaler, rozmieszczenie ośrodków osadniczych jest rezultatem pełnionych przez nich funkcji centralnych, czyli rodzajów działalności mających na celu zaspokajanie potrzeb ludności. Ponieważ skala produkcji w ośrodkach centralnych przewyższa popyt, produkty oferowane są także poza tymi miejscami, co powoduje wzrost kosztów transportu, a więc i ceny. W miarę rosnącej odległości od miejsca wytwarzania popyt na nie zmniejsza się aż do punktu, w którym oferowanie tych produktów staje się nieopłacalne. Z uwagi na zróżnicowaną optymalną skalę produkcji poszczególne dobra odznaczają się odmiennym terytorialnym zasięgiem i progiem sprzedaży, czyli minimalną wielkością popytu zapewniającą opłacalność. Charakterystyki te określają stopień centralizacji lokalizacji. Funkcje (dobra) wyższego rzędu mają szeroki zasięg i wysoki punkt sprzedaży, natomiast dobra niższego rzędu posiadają niewielki zasięg i niski punkt sprzedaży. Dobra wyższego rzędu wytwarzane są w niewielkiej liczbie największych ośrodków, a dobra niższego rzędu – w dużej liczbie ośrodków. W przestrzeni gospodarczej ośrodki usytuowane są więc hierarchicznie. Najwyższy szczebel obejmuje ośrodki posiadające wszystkie funkcje ośrodków niższego rzędu, a kolejne szczeble – ośrodki o coraz mniejszej liczbie funkcji. Ośrodki centralne wraz ze znajdującymi się wokół nich obszarami tworzą przestrzenno-funkcjonalny system (von Stackelberg, Hahne, 1998, s. 41).

Zróżnicowane funkcje stanowią podstawę tworzenia różnego rodzaju regulacji prawnych, co nadaje formalny charakter rozdziału na jednostki centralne i peryferyjne. Obowiązujące w aglomeracjach miejskich normy prawa, odmienne od obszarów zurbanizowanych, uwydatniają rozdzielenie jednostek osadniczych. Aglomeracje cechują się diametralnie wyższym zróżnicowaniem funkcjonalnym, co generuje większe możliwości rozwoju. Jednostki peryferyjne, niebędące w stanie zaoferować analogicznej skali zróżnicowania funkcjonalnego, znajdują się w znacznie gorszej pozycji konkurencyjnej. Dominujące aglomeracje, przyciągając bowiem przedsiębiorstwa zaliczane do sektora high-tech, a także firmy oferujące usługi biznesowo-finansowe, powodują, że właśnie w tych jednostkach koncentruje się wysoko kwalifikowana siła robocza. Jednostki osadnicze, funkcjonując poza obszarem wysoce zurbanizowanym, zamieszkiwane są zatem przez osoby o niższych kwalifikacjach, co nie sprzyja wyrównywaniu poziomu rozwoju gospodarczego, a tym samym i dochodów.

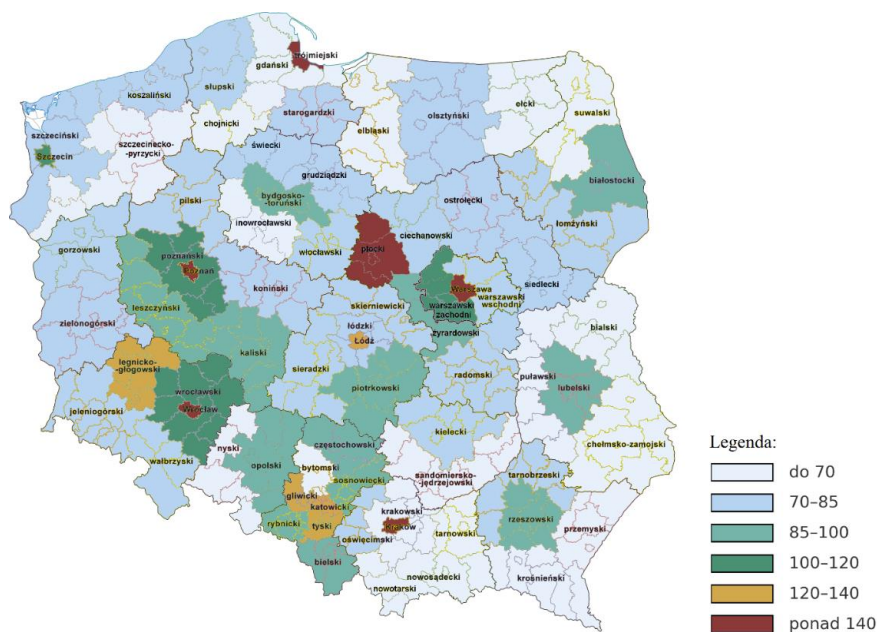
Oddalenie od centrów aktywności gospodarczej powoduje, że firmy podejmujące działalność gospodarczą narażone są na wyższe koszty transportu, a także na trudności związane z pozyskiwaniem wysoko kwalifikowanej siły roboczej. Tymczasem kapitał ludzki jest zasadniczym czynnikiem wytwórczym, kształtującym innowacyjność oraz procesy rozwoju gospodarczego. Kreowanie wiedzy technologicznej odbywa się głównie w przedsiębiorstwach, z kolei wiedza ta rozprzestrzenia się w innych organizacjach gospodarczych, wywołując pozytywne efekty (Romer, 1986). Choć negatywne wstrząsy ekonomiczne mają miejsce głównie w aglomeracjach centralnych, to jednostki mniejsze bardziej odczuwają ich negatywny wpływ. Stosunkowo wysokie ryzyko inwestycyjne związane z mniejszą gęstością zaludnienia, trudnościami w pozyskiwaniu wysoko kwalifikowanej siły roboczej, ograniczoną odpornością na wstrząsy stanowi wówczas przesłankę do depopulacji obszarów bardziej oddalonych od centralnych aglomeracji.

2. Zróżnicowanie przestrzenne – ocena empiryczna

Badania empiryczne zostały przeprowadzone w oparciu o dane liczbowe dotyczące kształtowania się produktu krajowego brutto w układzie podregionów według klasyfikacji NUTS-3. Aby osiągnąć porównywalność, stosowne dane liczbowe wyrażono w cenach z 2000 roku. Oceniając poziom i kierunki zmian terytorialnego zróżnicowania poziomu rozwoju gospodarczego, wielkości produktu krajowego brutto na mieszkańca w poszczególnych podregionach porównano do przeciętnego poziomu w Polsce. Wyniki w układzie sześciu klas zamieszczono na rysunku 1 (2000 rok) oraz rysunku 2 (2022 rok).



Rysunek 1. Produkt krajowy brutto *per capita* w podregionach w 2000 roku (Polska = 100).
Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 2. Produkt krajowy brutto *per capita* w podregionach w 2022 roku (Polska = 100).
Źródło: opracowanie własne.

Terytorialna struktura działalności gospodarczej w Polsce jest wysoce zróżnicowana. Wysokie wartości wskaźnik produktu krajowego brutto na mieszkańca osiąga na ogół w głównych aglomeracjach miejskich. Najwyższy poziom, przekraczający o 189,2% i o 145,4% średnią krajową, odpowiednio dla 2000 i 2022 roku osiągnięto w podregionie miasto Warszawa. Szczególnie niskimi wartościami tego wskaźnika charakteryzują się obszary położone wzdłuż wschodniej i południowej granicy kraju. Najniższy poziom w 2000 roku odnotowano w podregionie krakowskim (61,2% średniej krajowej), a w 2022 roku w podregionie łódzkim (60,2%).

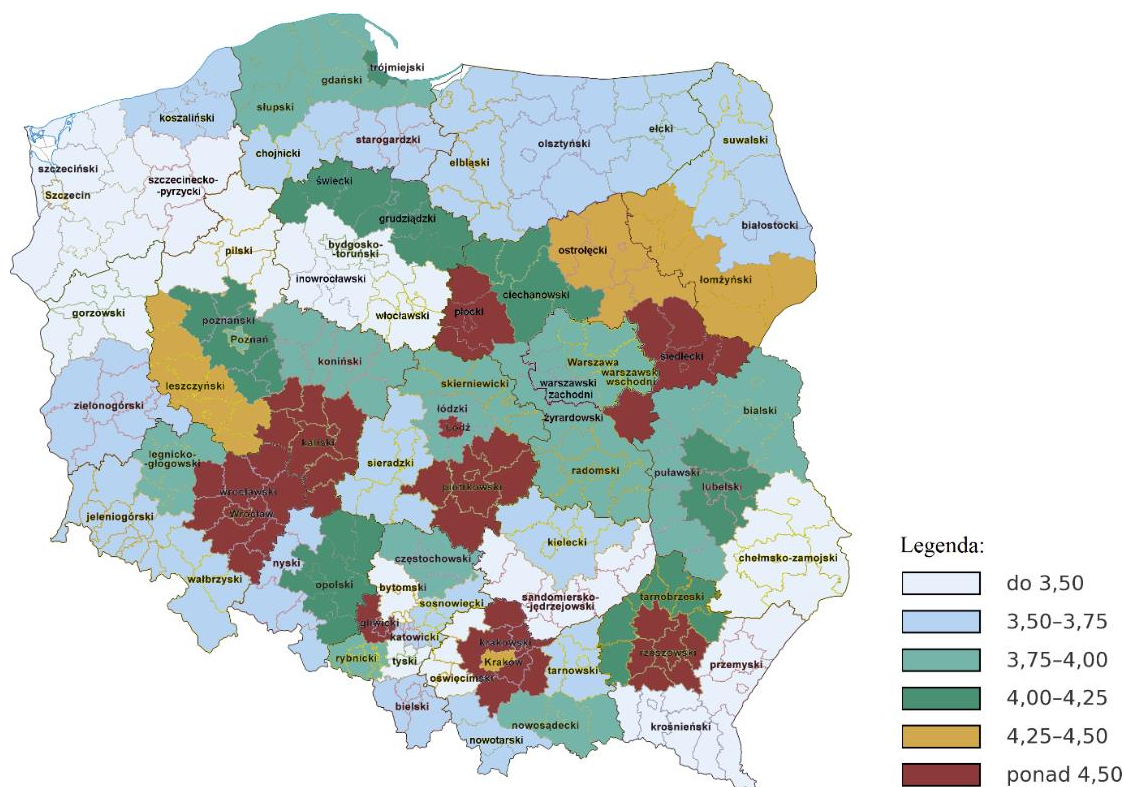
W latach 2000-2022 w grupie powyżej 140% średniego krajowego poziomu, oprócz Warszawy, znajdowały się miasta Poznań, Kraków i Wrocław oraz podregion trójmiejski, obejmujący miasta Gdańsk, Gdynia i Sopot. Ponadto w 2000 roku w grupie tej znajdował się jeszcze podregion miasto Szczecin, a w 2022 roku podregion płocki.

Produkt krajowy brutto na mieszkańca przekraczający od 20% do 40% średnią krajową osiągnięto w pięciu podregionach. Trzy spośród nich: podregiony katowicki, tyski i legnicko-głogowski znajdowały się w tej grupie zarówno w 2000 roku, jak też w 2000 roku. W 2000 roku w tej grupie mieściły się jeszcze podregiony: warszawski-zachodni i płocki, a w 2022 roku podregiony: gliwicki i miasto Łódź.

Produkt krajowy brutto *per capita* w granicach 100-120% średniej krajowej osiągnięto w 2000 roku w ośmiu, a w 2022 roku w dziewięciu podregionach. Pięć spośród nich znajdowało się w tej grupie zarówno w 2000 roku, jak też w 2022 roku. Były to podregiony: katowicki, tyski, legnicko-głogowski, warszawsko-zachodni oraz miasto Łódź. W 2000 roku w skład grupy wchodziły jeszcze podregiony: płocki, bydgosko-toruński i bielski, a w 2022 roku – gliwicki, wrocławski, poznański oraz miasto Szczecin.

Spośród 73 podregionów niższy od średniej krajowej poziom aktywności gospodarczej w 2000 roku odnotowano w 57, a w 2022 roku w 58 podregionach. Liczebność grupy 85-100% przeciętnego poziomu produktu krajowego brutto na mieszkańca zmniejszyła się w okresie od 2000 roku do 2022 roku. Grupa ta obejmowała 16 i 13 podregionów odpowiednio dla podanych dat badań. Zarówno w 2000 roku, jak i w 2022 roku w skład grupy 70-85% średniej krajowej wchodziło 26 podregionów. Klasa grupująca podregiony o poziomie produktu krajowego brutto *per capita* poniżej 70% liczyła w 2000 roku 15, a w 2022 roku 19 podregionów. Odsetek ten przyjmował szczególnie niskie wartości, oprócz wspomnianego powyżej podregionu przemyskiego, w podregionach chełmsko-zamojskim, nowotarskim i krośnieńskim.

Dynamikę przeobrażeń strukturalnych skwantyfikowano, estymując średnioroczne tempo wzrostu gospodarczego w okresie 2000-2022. Podstawą estymacji stosownego parametru były równania wykładniczej funkcji trendu. Przeciętne roczne tempo wzrostu w Polsce wynosiło 4,01%. Było ono znacząco zróżnicowane w układach terytorialnych: najwyższe w podregionie płockim (5,74%), a najniższe – dwukrotnie niższe – w przemyskim (2,89%). Oprócz podregionu plockiego wysokie wartości stopy wzrostu gospodarczego osiągnięto w podregionach: wrocławskim (5,69%), gliwickim (4,89%), miasto Wrocław (4,86%), kaliskim (4,68%) i krakowskim (4,67%). Niskie tempo wzrostu gospodarczego, oprócz wspomnianego podregionu przemyskiego, odnotowano w podregionach tyskim (3,00%), miasto Szczecin (3,05%), chełmsko-zamojskim (3,07%) i bydgosko-toruńskim (3,21%).



Rysunek 3. Średnioroczne tempo wzrostu produktu krajowego brutto *per capita* w układzie podregionów w okresie 2000-2022.

Źródło: opracowanie własne.

Dotychczasowe rozważania sugerują, że w latach 2000-2022 w Polsce miał miejsce proces pogłębiania się zróżnicowań regionalnych pod względem poziomu rozwoju gospodarczego. Świadczą o tym zróżnicowane średnie tempo wzrostu, a także mniejsza liczba podregionów osiągających ponadprzeciętny poziom PKB *per capita* w skali kraju oraz większa liczba podregionów wchodzących w skład klasy do 70% średniej krajowej. Aby zweryfikować tę opinię, zastosowano procedurę oszacowania parametrów opisujących konwergencje typu β i typu σ . Konwergencję typu β określono poprzez estymację następującego równania regresji:

$$\frac{1}{T} (\ln Y_{iT} - \ln Y_{i0}) = \alpha_0 + \alpha_1 \ln Y_{i0} + \varepsilon_i \quad (1)$$

gdzie:

Y_{iT} – wartość PKB w podregionie i w roku końcowym,

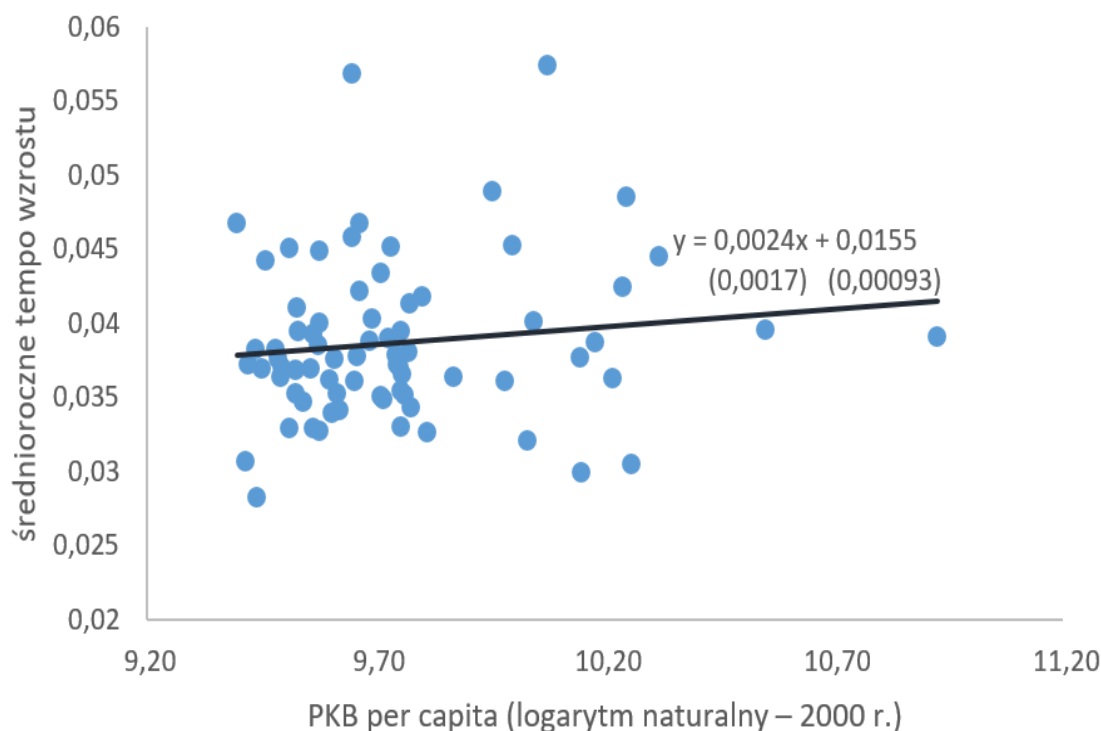
Y_{i0} – wartość PKB w podregionie i w roku początkowym,

T – liczba lat między rokiem końcowym a początkowym (np. $T = 22$ dla okresu 2000-2022),

α_0, α_1 – szacowane parametry strukturalne,

ε_i – składnik losowy.

Wyniki estymacji zamieszczono na rysunku 4. Ponieważ parametr α_1 przyjmuje wartości dodatnie, w badanym okresie miała miejsce dywergencja przestrzennych struktur gospodarczych w układzie podregionów.



Rysunek 4. Konwergencja typu β .

Źródło: opracowanie własne.

Weryfikując dynamikę przestrzennego zróżnicowania rozwoju gospodarczego, oszacowano również parametry równania charakteryzującego konwergencję typu σ . Tego typu konwergencja ma miejsce wtedy, gdy zróżnicowanie produktu krajowego brutto na mieszkańca zmniejsza się w miarę upływu czasu. W przeciwnym wypadku ma miejsce dywergencja układów przestrzennych. Zróżnicowanie terytorialne skwantyfikowano, posługując się odchyleniem standardowym logarytmów naturalnych produktu krajowego brutto na mieszkańca. Podstawę oceny kierunku przeobrażeń struktury terytorialnej stanowiło następujące równanie:

$$s(\ln Y_t) = \alpha_0 + \alpha_1 t + \varepsilon_t \quad (2)$$

gdzie:

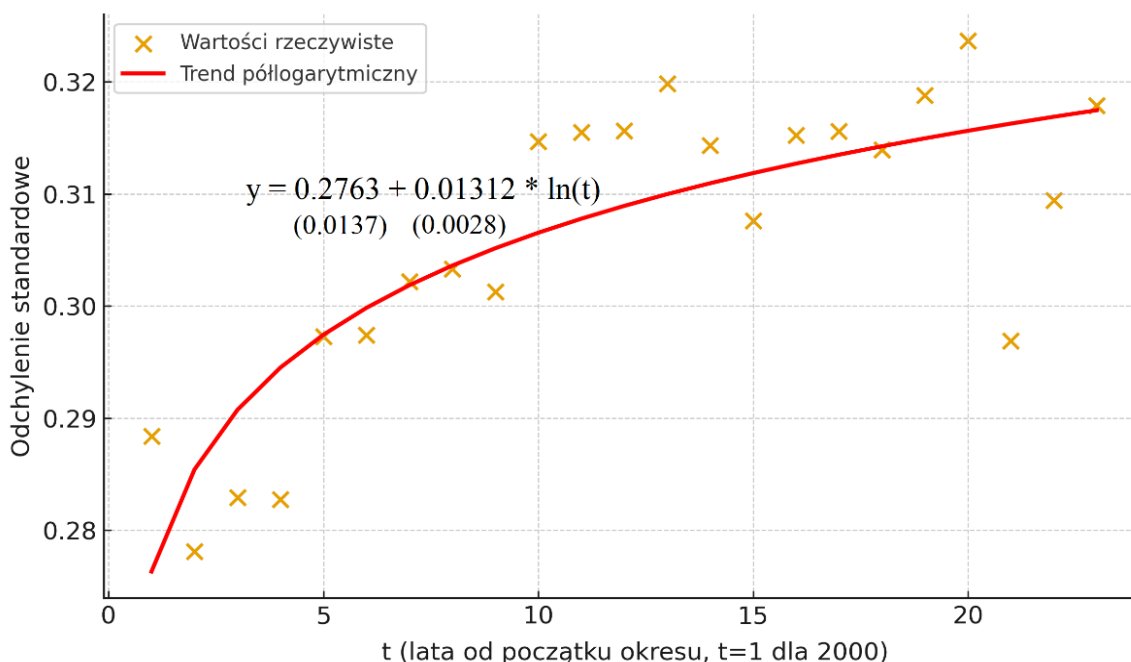
$s(\ln Y_t)$ – odchylenie standardowe logarytmów naturalnych PKB *per capita* w roku t ,

t – zmienna czasowa,

α_0, α_1 – szacowane parametry strukturalne,

ε_t – składnik losowy.

Wyniki estymacji parametrów równania (2) zaprezentowano na rysunku 5.



Rysunek 5. Tendencja rozwojowa odchyleń standardowych.

Źródło: opracowanie własne.

Ponieważ parametr α_1 przyjmuje wartości dodatnie, można wyrazić opinię, że w latach 2000-2022 miała miejsce dywergencja struktur przestrzennych. Wprawdzie odmienna tendencja wystąpiła w niektórych latach, ale były to zjawiska krótkookresowe, niezmieniające ogólnego kierunku przekształceń struktury przestrzennej. Reasumując, w Polsce w układach przestrzennych miało miejsce zjawisko coraz większego zróżnicowania struktur przestrzennych. Potwierdziły to dodatnie wartości parametrów charakteryzujących konwergencje typu β i typu σ . Jednakże w miarę upływu czasu dynamika wzrostu zróżnicowania zmniejszała się.

3. Implikacje dla polityki regionalnej

Jakie powinny być kierunki i tempo przeobrażeń przestrzennej struktury gospodarki? Czy władze publiczne powinny dążyć do wyrównywania poziomu rozwoju gospodarczego w układach regionalnych? Jakie instrumenty i z jakim natężeniem powinny być stosowane? Odpowiedzi na te pytania powiązane są z wyborem polaryzacyjno-dyfuzyjnego lub wyrównawczego modelu polityki regionalnej.

Przyjęcie polaryzacyjno-dyfuzyjnego modelu oznacza, że długotrwały wzrost gospodarczy stanowi zasadniczy cel gospodarowania i równocześnie jest najważniejszym kryterium oceny krajowej polityki regionalnej. W ramach tego podejścia nie zakłada się osiągnięcia założonej *ex ante* terytorialnej struktury gospodarki. Podejmowane działania mają wspierać wzrost produktywności czynników wytwórczych, prowadząc do efektywniejszego wykorzystywania potencjalnych możliwości rozwojowych oraz podnoszenia konkurencyjności gospodarki. G. Gorzelak pisze, że: „zasadniczym celem krajowej prowadzonej przez rząd polityki regionalnej powinno być wspieranie procesów rozwoju kraju nawet za cenę (...) wzrostu zróżnicowań regionalnych” (2004, s. 64).

Realizacja modelu polaryzacyjno-dyfuzyjnego oznacza, że w strukturze przestrzennej coraz bardziej dominują główne regiony wysoko rozwinięte, ponieważ tworzą one warunki do wzrostu krańcowej produktywności czynników wytwórczych. Lokalizacja produkcji w miejscach wysokiej centralizacji ułatwia bowiem osiąganie dodatkowych korzyści, wynikających z bliskości otoczenia specjalistycznych usług, funkcjonowania niezbędnej infrastruktury, a także z powiązań między pracownikami. Skoncentrowanie działalności gospodarczej na stosunkowo niewielkiej przestrzeni sprzyja osiąganiu korzyści aglomeracyjnych zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych. Korzyści wewnętrzne wynikają z możliwości wzrostu skali produkcji. Regiony wysoko rozwinięte cechują się bowiem z jednej strony wysokim potencjałem innowacyjnym, a z drugiej potencjalnymi klientami o stosownej sile nabywczej, czyli są wystarczającymi rynkami zbytu dla nowatorskich produktów. Korzyści zewnętrzne przejawiają się w możliwościach rozszerzania asortymentu produkcji, implementowania osiągnięć technologicznych, pogłębiania specjalizacji, uczestnictwa w sieciach współpracy, korzystania z kwalifikowanej siły roboczej, a także z tworzenia wyspecjalizowanych rynków pracy (Gawlikowska-Hueckel, 2003, s. 17). Występują również korzyści mniej widoczne, w postaci ulepszonej koordynacji procesów produkcyjnych, mniejszych kosztów administracji, a także zwiększonej intensywności pracy i jej efektywności, co powiązane jest z możliwościami uzyskiwania wyższych dochodów (Isard, 1965, s. 257-258).

Neoklasyczne teorie wzrostu gospodarczego wskazują na możliwości wyrównywania się różnic w produktywności czynników wytwórczych. Z uwagi na elastyczność procesów dostosowawczych rynki automatycznie prowadzą do wyrównywania się różnic branżowych oraz terytorialnych. Czynniki wytwórcze w warunkach rynkowych przenoszone są bowiem do chwili, w której ma miejsce wyrównanie się krańcowych produktywności we wszystkich miejscach danej przestrzeni. Wzrost wynagrodzeń w miejscach centralnych przyciąga bowiem siłę roboczą z oddalonych jednostek osadniczych, co z jednej strony implikuje spadek produktywności pracy w regionach zurbanizowanych, a z drugiej prowadzi do wzrostu produktywności w słabiej rozwiniętych regionach.

Scharakteryzowana powyżej ścieżka rozwoju wymaga mobilności czynników produkcji, powszechnego dostępu do technologii oraz racjonalnego postępowania uczestników stosunków rynkowych. Tymczasem występuje wiele różnych przyczyn ograniczających mobilność siły roboczej, np. niedostosowanie posiadanych kwalifikacji do ofert pracy, zbiorowe porozumienia płacowe czy system zabezpieczeń socjalnych. Dyfuzja technologii podlega także istotnym ograniczeniom poprzez prawa własności intelektualnej, np. patenty, tajemnice handlowe, prawa autorskie. Czynniki te oraz współczesne struktury rynkowe dalekie od wymogów konkurencji doskonałej, a niekiedy także nieracjonalne postępowanie uczestników stosunków rynkowych, powodują, że działanie sił rynkowych bardziej pogłębia, jak wykazuje G. Myrdal (1958, s. 44-62), niż wyrównuje różnice przestrzenne. Przenoszenie siły roboczej i kapitału nie przeciwdziała procesom powiększania różnic regionalnych. Ma bowiem miejsce wymywanie zasobów słabiej rozwiniętych regionów przez uprzywilejowane jednostki przestrzenne, czego jaskrawym przykładem jest tzw. drenaż mózgow.

Polaryzacyjno-dyfuzyjny model polityki regionalnej wywołuje zwiększenie przestrzennego zróżnicowania dochodów ludności i warunków bytowych. Wzrasta zatem presja społeczno-polityczna na transfery środków finansowych z zamożnych do słabiej rozwiniętych regionów. Mające socjalny charakter transfery, zwiększając dochody w uboższych regionach, zmniejszają lukę w sile nabywczej ludności zamieszkującej gospodarczo słabiej rozwinięte regiony. Chociaż transfery zwiększają potencjał lokalnego rynku, to jednak nie muszą w istotnym stopniu przyczyniać się do przyspieszenia wzrostu gospodarczego uboższych regionów. Znacząca część zwiększonych dochodów przeznaczona jest bowiem na zakup dóbr i usług, które wytwarzane są w regionach zamożnych. Ponadto zaoszczędzone dochody często trafiają do regionów zamożnych poprzez system bankowy.

Realizacja modelu polaryzacyjno-dyfuzyjnego zatem z jednej strony sprzyja wzrostowi produktywności czynników wytwórczych w regionach zurbanizowanych i w skali kraju, z drugiej zaś przyczynia się do zwiększania różnic przestrzennych w poziomie rozwoju, a zatem i standardzie życia obywateli. Duże różnice mogą nie być społecznie akceptowalne, a nawet negatywnie oddziaływać na wzrost gospodarczy. W regionach centralnych pojawiają się bowiem efekty przeludnienia, wzrasta presja inflacyjna oraz zwiększa się natężenie ujemnych efektów urbanizacyjnych. W regionach uboższych ma miejsce zaś deprecjacja kapitału ludzkiego i społecznego, co m.in. przejawia się stopniową utratą posiadanych już kwalifikacji, zwiększonym natężeniem kwestii społecznych. Oprócz korzystnych występują więc niekorzystne skutki koncentracji działalności gospodarczej. Stanowi to inspirację do budowy koncepcji optymalnej wielkości miast, czyli prób określenia sytuacji, w której w przeliczeniu na mieszkańca różnice pomiędzy dochodami wynikającymi z pozytywnych efektów koncentracji a wydatkami ponoszonymi z tytułu negatywnych efektów są największe (von Stackelberg, 1998, s. 49-51).

Działania w ramach wyrównawczego modelu polityki regionalnej wielokrotnie ukierunkowywane są na rozbudowę infrastruktury, szczególnie transportowej. Czy i w jakim stopniu rozbudowa tej infrastruktury prowadzi do konwergencji realnej sfery gospodarki? Trudno udzielić jednoznacznej odpowiedzi na tak sformułowane pytanie, nie znając lokalnych uwarunkowań. Z jednej strony, rozbudowując infrastrukturę, można osiągać korzystne rezultaty z powodu większej dostępności niższych kosztów transportu. Zwiększa to atrakcyjność inwestycyjną, inspirując przedsiębiorstwa do zmiany lokalizacji, szczególnie gdy ich produkcja uzależniona jest od immobilnych miejscowych zasobów czynników wytwórczych. Poprawa infrastruktury transportowej, z drugiej strony, powoduje wzrost natężenia konkurencji zewnętrznej. Stawia to miejscowe przedsiębiorstwa w trudniejszej sytuacji ekonomicznej. Zlokalizowane na obszarach zurbanizowanych przedsiębiorstwa są bowiem w stanie taniej przemieszczać produkty, a więc zaspokajać popyt w bardziej oddalonych obszarach i równocześnie korzystać z efektów aglomeracji.

W warunkach niemal pełnej swobody przepływu kapitału, istotną grupą instrumentów polityki regionalnej stały się różnego rodzaju subwencje. Deregulacja i niekontrolowany rozwój rynków finansowych w skali międzynarodowej spowodowały, że w dużym stopniu odwrócona została klasyczna formuła sprawowania władzy. Naciskiem przymusu nie jest już próba wkroczenia kapitału, ale jego niewkraczanie bądź odpływ (Szymański, 2012, s. 13). W tej sytuacji wzrasta znaczenie różnych form

subwencjonowania przedsiębiorstw, szczególnie zaliczanych do sektora wysokich technologii. Subwencjonowanie może przybierać różnorodne formy, np. niższych obciążeń podatkowych, refundacji części kosztów, preferencji kredytowych czy dofinansowania udziału w kampaniach reklamowych. Aby subwencje prowadziły do wyrównywania się poziomu rozwoju gospodarczego, powinny one być stosowane w regionach opóźnionych. W przeciwnym wypadku oczekiwania ograniczenia dywergencji nie zostaną spełnione.

W ramach wspomnianej wyżej grupy instrumentów istotne znaczenie posiadają specjalne strefy ekonomiczne, które właściwie są zbiorem różnego rodzaju subsydiów udzielanych funkcjonującym w nich przedsiębiorstwom. Strefy przyczyniają się do wzrostu gospodarczego, jeśli ich funkcjonowanie przyciąga inwestycje, które w innych warunkach nie byłyby zrealizowane w kraju. Jeżeli jednak inwestycje zostałyby podjęte, nawet gdyby specjalne strefy nie zostały utworzone, albo gdy podjęcie produkcji w strefie zmusza przedsiębiorstwa działające poza jej obrębem do proporcjonalnego ograniczenia produkcji, stosowania tego instrumentu nie można byłoby uznać za korzystne dla całej gospodarki. Tym niemniej jednak specjalne strefy ekonomiczne przyczyniają się do konwergencji regionalnej, jeżeli lokalizowane są na obszarach gospodarczo niżej rozwiniętych.

Konwergencję realnej sfery gospodarowania wspierają wszelkie działania zmierzające do obniżenia kosztów wdrażania innowacji. Postęp technologiczny oraz innowacje – nauka, inżynieria, zarządzanie, przedsiębiorczość – to bowiem, oprócz zasobów ludzkich, zasobów naturalnych i kapitału, fundamentalny czynnik długotrwałego wzrostu gospodarczego (Samuelson, Nordhaus, 2012, s. 508-511). Tylko jednostki terytorialne charakteryzujące się wysoką innowacyjnością mogą osiągnąć względnie trwałą pozycję konkurencyjną. Wysokie tempo wzrostu gospodarczego zapewnia głównie sektor wysokich technologii, których rozwój kumuluje się w ośrodkach centralnych. Modernizacja struktury gospodarczej i wzrost produktywności czynników wytwórczych w regionach uboższych opiera się zazwyczaj na procesach dyfuzji. Tempo implementacji osiągnięć technologicznych i organizacyjnych w dużej mierze uzależnione jest od potencjału endogenicznego niżej rozwiniętych regionów. Proces przyswajania wiedzy odbywa się bowiem na poziomie poszczególnych osób, organizacji gospodarczych i instytucji. Ważna jest zatem jakość zaplecza naukowo-badawczego, struktura kapitału ludzkiego, system edukacyjny i instytucjonalna struktura gospodarki.

Wielu autorów sądzi, że polityka innowacyjna to najsukcesowniejszy element europejskiej polityki spójności (np. Andersson, 2005). Finlandia oraz Irlandia, które w polityce gospodarczej większy nacisk położyły na wspieranie innowacyjności, osiągnęły wyższą dynamikę długookresowego tempa wzrostu niż Grecja i Hiszpania, które skoncentrowały się głównie na rozbudowie infrastruktury transportowej. Proces absorpcji nowatorskich rozwiązań wymaga współpracy funkcjonujących nie tylko w regionie, ale też w jego otoczeniu, podmiotów i wykorzystywania współczesnych technologii komunikacyjnych. Sieci powiązań umożliwiają bardziej elastyczne reagowanie na zmieniające się zapotrzebowanie nabywców. Pozytywnie wpływają również na gotowość do wprowadzania zmian i obniżanie kosztów transakcyjnych. Kluczowe znaczenie posiada sposób działania instytucji w zakresie tworzenia oraz wzmacniania środowisk innowacyjności i przedsiębiorczości (Mączyńska, Pysz, Urbaniec, 2025). Działalność innowacyjna napotyka bowiem na wiele barier o różnorodnym

charakterze (Czaja i in., 2021, s. 57-69). Dotyczą one głównie niedostatków wiedzy, sposobów współpracy z oraz między instytucjami, których zadaniem jest wspieranie działalności innowacyjnej, a także pozyskiwanie środków na współfinansowanie działań innowacyjnych (Wysocka, 2022, s. 59-64). W takich warunkach postawy kreacyjne i korporacyjne kształtują efektywność działalności ludzi, która wpływa na rozwój endogeniczny i przyszłość regionu.

Podsumowanie

W latach 2000-2022 postępowało zróżnicowanie poziomu rozwoju gospodarczego w układzie podregionów, chociaż w drugiej połowie analizowanego okresu tempo tego procesu uległo osłabieniu. Zwiększanie się różnic posiada zarówno korzystne, jak też niekorzystne skutki dla gospodarki narodowej i społeczeństwa. Niezwykle trudnym zadaniem jest precyzyjne określenie, jakie jest optimum zróżnicowania, tym bardziej że cele ekonomiczne i społeczne często nie są zgodne.

Spośród instrumentów kształtowania rozwoju regionalnego szczególne znaczenie posiada wspieranie przedsiębiorczości i innowacyjności. Sprawne funkcjonowanie sfery innowacji to duże szanse na zmniejszenie luki rozwojowej. Szereg prac wskazuje na nieefektywność polityki regionalnej realizowanej w ramach Unii Europejskiej. Polityka spójności ma niewielki związek ze stopą wzrostu gospodarczego (Boldrin, 2001), a fundusze strukturalne nie powodują trwałego rozwoju regionów słabo rozwiniętych (Rodriguez-Pose, Fratesi, 2004). Nie wszyscy autorzy podzielają tę opinię na temat skuteczności podejmowanych działań. Podwyższanie długookresowej stopy wzrostu, a także wzmacnianie procesów konwergencji regionalnej możliwe jest jednak wtedy, gdy środki działania wkomponowane są w różne polityki. W przeciwnym wypadku nie można utrzymywać stabilnych podstaw rozwoju gospodarczego.

Bibliografia

- Andersson, R. (2005). The Efficiency of Swedish Policy. *The Annals of Regional Science*, 4.
- Bański, J. (1999). Obszary problemowe w rolnictwie Polski. *Prace Geograficzne*, 172. Warszawa: IGiPZ PAN.
- Boldrin, M. (2001). Inequality and Convergence in Europe's Regions Reconsidering European Regionals Policies. *Economic Policy*, 32.
- Czaja, I., Kosała, M., Michalik, Z., Rogoda, B., Urbaniec, M., Zieliński, K. (2021). *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw*. Warszawa: Difin.
- Gawlikowska-Hueckel, K. (2003). *Procesy rozwoju regionalnego w Unii Europejskiej. Konwergencja czy polaryzacja?* Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Gorzela, G. (2004). Polska polityka regionalna wobec zróżnicowań polskiej przestrzeni. *Studia Regionalne i lokalne*, 4.
- Isard, W. (1965). *Metody analizy regionalnej. Wprowadzenie do nauki o regionach*. Warszawa: PWN.
- Jacobs, J. (1984). *Cities and the Wealth of Nations. Principles of Economic Life*. New York: Random House.
- Mączyńska, E., Pysz, P., Urbaniec, M. (2025). *Społeczna Gospodarka Rynkowa – w poszukiwaniu zrównoważonego ładu*. Warszawa: PTE.

- Myrdal, G. (1958). *Teoria ekonomii a kraje gospodarczo nierozwinięte*. Warszawa: Polskie Wydawnictwa Gospodarcze.
- Perroux, F. (1950). Economic Space: Theory and Application. *Quarterly Journal of Economics*, 64(1).
- Peszko, A. (2021). *Nauki o organizacji w gospodarce globalnej*. Katowice: Arterior.
- Rodriguez-Pose, A., Fratesi, U. (2001). Między rozwojem a polityką społeczną – europejskie fundusze strukturalne w regionach celu 1. *Studia Regionalne i Lokalne*, 3.
- Romer, P. (1986). Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, 94(5), 1002-1035.
- Samuelson, P.A., Nordhaus, W.D. (2012). *Ekonomia*. Poznań: REBIS.
- Stackelberg von, K., Hahne, U. (1998). Teorie rozwoju regionalnego. W: S. Golinowska (red.), *Rozwój ekonomiczny regionów. Rynek pracy. Procesy migracyjne*. Warszawa: Raport IPiSS.
- Szymański, W. (2011). *Niepewność i niestabilność gospodarcza – gwałtowny wzrost i co dalej?* Warszawa: Difin.
- Szymański, W. (2012). Niestabilność gospodarcza a szanse przedsiębiorstw. W: R. Sobiecki, J.W. Pietrewicz (red.), *Przedsiębiorstwo a narastająca niestabilność otoczenia*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Wysocka, M. (2022). Determinanty implementacji innowacji do gospodarki. *Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego*, 1(96).