

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Nowym Sączu

Monika Danielska

**Rola małych i średnich przedsiębiorstw
w rozwoju gospodarczym
obszarów przygranicznych**

Nowy Sącz 2021

Redaktor Naukowy

dr Monika Danielska

Redaktor Wydania

prof. dr hab. Tadeusz Kudłacz

Recenzja

prof. dr hab. Krzysztof Surówka

dr hab. Mariusz E. Sokołowicz, prof. UŁ

Redaktor Techniczny

dr Tamara Bolanowska-Bobrek

© Copyright by Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Nowym Sączu
Nowy Sącz 2021

ISBN 978-83-65575-82-1

Wydawca

Wydawnictwo Naukowe Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Nowym Sączu

ul. Staszica 1, 33-300 Nowy Sącz

tel.: +48 18 443 45 45, e-mail: wn@pwsz-ns.edu.pl

Adres Redakcji

Nowy Sącz 33-300, ul. Staszica 1

tel.: +48 18 443 45 45, e-mail: tbolanowska@pwsz-ns.edu.pl

Druk

Wydawnictwo i drukarnia NOVA SANDEC s.c.

Mariusz Kałyniuk, Roman Kałyniuk

33-300 Nowy Sącz, ul. Lwowska 143

tel.: +48 18 547 45 45, e-mail: biuro@novasandec.pl

*Rodzicom, Siostrze Iwonie oraz Bartoszowi,
za wiarę i wsparcie*

Spis treści

Wprowadzenie	7
I. Teoretyczne ujęcie rozwoju gospodarczego.....	13
1.1. Koncepcje teoretyczne rozwoju gospodarczego	13
1.1.1. Pojęcie „rozwój gospodarczy”	13
1.1.2. Koncepcje rozwoju gospodarczego – rys historyczny	16
1.2. Zróżnicowanie poziomu rozwoju gospodarczego we współczesnym świecie.....	30
1.3. Uwarunkowania rozwoju gospodarczego	35
1.3.1. Czynniki rozwoju gospodarczego	35
1.3.2. Bariery rozwoju gospodarczego	38
1.4. Mierniki rozwoju gospodarczego	40
II. Małe i średnie przedsiębiorstwa jako ogniwo rozwoju przedsiębiorczości	47
2.1. Znaczenie przedsiębiorczości we współczesnych procesach gospodarowania.....	47
2.1.1. Istota przedsiębiorczości	47
2.1.2. Funkcje przedsiębiorczości	50
2.2. Małe i średnie przedsiębiorstwa w różnych układach klasyfikacyjnych	51
2.2.1. Kryteria klasyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw	51
2.2.2. Małe i średnie przedsiębiorstwa w ujęciu prawnym	53
2.2.3. Małe i średnie przedsiębiorstwa w ujęciu statystycznym	57
2.3. Specyfika sektora małych i średnich przedsiębiorstw.....	59
2.3.1. Cechy charakterystyczne małych i średnich przedsiębiorstw	59
2.3.2. Innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw	61
2.4. Uwarunkowania rozwoju MSP w gospodarce rynkowej	63
2.4.1. Czynniki rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw	63
2.4.2. Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw	65
2.5. Polityka pomocowa wobec MSP w krajach Unii Europejskiej.....	68
2.5.1. Założenia polityki Unii Europejskiej wobec małych i średnich przedsiębiorstw	68
2.5.2. Przesłanki udzielania wsparcia.....	72
2.5.3. Główne formy wsparcia UE dla małych i średnich przedsiębiorstw	72
2.5.4. Polityka spójności Unii Europejskiej na lata 2014-2020	73
III. Problematyka obszarów przygranicznych	75
3.1. Przygraniczność i transgraniczność – kwestie definicyjne	75
3.1.1. Pojęcie i istota granicy	75
3.1.2. Granica jako forma bariery przestrzennej	79
3.1.3. Obszar przygraniczny i pojęcia pokrewne – problemy terminologiczne	81
3.2. Specyfika obszarów przygranicznych	84
3.2.1. Obszary przygraniczne jako obszary peryferyjne	84
3.2.2. Obszary przygraniczne jako obszary problemowe polityki regionalnej	85
3.2.3. Obszary przygraniczne a kwestia rozwoju gospodarczego	86
3.3. Integracja obszarów przygranicznych w krajach europejskich	87
3.3.1. Znaczenie i podstawy prawne współpracy transgranicznej	87
3.3.2. Geneza współpracy transgranicznej	90
3.3.3. Uwarunkowania współpracy transgranicznej.....	92
3.3.4. Formy współpracy transgranicznej	94

3.4. Wybrane aspekty współpracy transgranicznej Polski i Słowacji.....	96
3.4.1. Uwagi wstępne.....	96
3.4.2. Ujęcie historyczne współpracy transgranicznej Polski i Słowacji.....	96
3.4.3. Współpraca transgraniczna Polski i Słowacji według Programu Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013.....	97
3.4.4. Współpraca transgraniczna Polski i Słowacji według Programu Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020.....	103
IV. Potencjał gospodarczy obszarów przygranicznych Polski i Słowacji na tle obydwu krajów	109
4.1. Cel i zakres badań oraz założenia metodyczne	109
4.2. Zarys wiodących potencjałów i zakresu różnicowań obszarów przygranicznych Polski i Słowacji	112
4.3. Analiza i ocena warunków rozwoju jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji	138
4.3.1. Uwagi wstępne.....	138
4.3.2. Przyjęte wskaźniki dla warunków rozwoju jednostek terytorialnych NUTS 3 oraz ich analiza statystyczna	138
4.4. Analiza i ocena poziomu rozwoju gospodarczego i społecznego obszarów przygranicznych Polski i Słowacji, z uwzględnieniem różnicowania terytorialnego względem pozostałych jednostek NUTS 3.....	156
4.4.1. Uwagi wstępne.....	156
4.4.2. Przyjęte wskaźniki dla poziomu rozwoju jednostek terytorialnych NUTS 3 oraz ich analiza statystyczna	156
4.5. Analiza współzależności pomiędzy warunkami rozwoju a poziomem rozwoju na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji	178
V. Sektor małych i średnich przedsiębiorstw obszarów przygranicznych Polski i Słowacji i jego rola w rozwoju gospodarczym – badania empiryczne	187
5.1. Cel i założenia metodyczne badań empirycznych	187
5.2. Analiza sektora małych i średnich przedsiębiorstw wybranych obszarów przygranicznych Polski i Słowacji	190
5.3. Opis próby badawczej	204
5.4. Ocena wykorzystania możliwości rozwojowych obszarów przygranicznych.....	207
5.5. Ocena atrakcyjności inwestycyjnej obszarów przygranicznych.....	216
5.6. Ocena sektora małych i średnich przedsiębiorstw w kontekście rozwoju obszarów przygranicznych Polski i Słowacji	219
Podsumowanie.....	235
Bibliografia	247
Spis tabel	257
Spis rycin	259
Spis wykresów	261

Wprowadzenie

Granice państw uznawane są za istotny element struktury życia społeczno-gospodarczego w przestrzeni, będąc barierami bądź stymulatorami ich rozwoju. Obszary położone wzdłuż granic politycznych charakteryzują się pewną swoistością, związaną nie tylko z samym faktem występowania granicy, ale również z jej specyfiką. Zarówno występowanie granic, jak też ich charakter są zmienne w czasie i przestrzeni, a w konsekwencji ich wpływ na rozwój społeczno-gospodarczy jest zróżnicowany.

Ścisłe zdefiniowanie obszaru przygranicznego oraz stopnia jego głębokości względem wnętrza kraju nie jest łatwe. Zasięg obszaru przygranicznego jest bowiem jednoznacznie określony tylko od strony zewnętrznej, w miejscu przebiegu granicy państwa. Od wewnątrz cechuje się szeroką strefą przejściową. Dla celów planistycznych przyjmuje się, że obejmuje terytorium do 100 km szerokości od granicy państwowej. Obszary przygraniczne, uznawane za peryferyjne w regionalnym układzie funkcjonalno-przestrzennym, są jednostkami przestrzennymi o istotnym znaczeniu. Wynika to głównie z ich oddalenia geograficznego, organizacyjnego, a także technologicznego od krajowych oraz regionalnych ośrodków wzrostu. Swoistym uwarunkowaniem funkcjonowania gospodarki tych jednostek jest specyfika systemu ekonomicznego państwa, którego jest on częścią, a znaczenie przygranicznego położenia odzwierciedlane jest m.in. w podstawowych wskaźnikach rozwoju gospodarczego.

Problematyka rozwoju obszarów przygranicznych jest zagadnieniem niezwykle złożonym i zależy od endogenicznych oraz egzogenicznych czynników wzrostu gospodarczego. Poziom wzrost i rozwoju gospodarczego tych jednostek terytorialnych wynika bowiem nie tylko od położenia geograficznego (specyfiki terytorium). Najistotniejszy w tym względzie jest sposób wykorzystania na danym obszarze czynników rozwoju gospodarczego, wśród których wyróżnia się też współpracę między poszczególnymi obszarami m.in. w zakresie eliminacji występujących zagrożeń, rozwiązywania problemów oraz planowania wspólnych przedsięwzięć. Ważne w tym kontekście są powiązania transgraniczne, cechujące się w szczególności aktywną wymianą handlową, ochroną dziedzictwa kulturowego oraz przyrodniczego czy rozwojem transportu i edukacji.

W zależności od sprawności i stopnia wykorzystania czynników rozwoju gospodarczego, obszary przygraniczne mogą stanowić ośrodki wzrostu lub pozostać w sferze układów peryferyjnych. Stąd też poziom rozwoju poszczególnych obszarów przygranicznych odznacza się pewnym zróżnicowaniem przestrzennym. Zatem, zazwyczaj w układach regionalnych, w procesie rozwoju gospodarczego dany obszar przygraniczny charakteryzuje się wyższym poziomem rozwoju od innej przygranicznej jednostki terytorialnej.

Istotne znaczenie w gospodarce (szczególnie w krajach rozwijających się i wysoko rozwiniętych) odgrywa sektor małych oraz średnich przedsiębiorstw. Stanowi on znaczące źródło dochodów dla budżetu państwa oraz budżetów lokalnych i bierze istotny udział w tworzeniu produktu krajowego brutto. Uczestniczy on także w tworzeniu nowych miejsc pracy, a także przyczynia się do kreowania zmian społecznych i funkcjonalnych obszaru, na którym działają jednostki tej kategorii, wpływając również na innowacyjność gospodarki. Tak pozytywne oddziaływanie małych i średnich przedsiębiorstw na gospodarkę związane jest z ich dużą elastycznością na zmieniające się warunki otoczenia i operatywnością w działaniach na rynku. Szybka reakcja na zmiany warunków gospodarowania wynika głównie z niewielkiej skali działalności tej grupy podmiotów i faktu, że – w przeciwieństwie do dużych przedsiębiorstw – nie wymagają one wysokich nakładów finansowych i technicznych dla modyfikacji produkcji, a nawet całkowitej zmiany działalności.

Podjęty w monografii zakres rozważań miał źródło w zainteresowaniach naukowych Autorki, która (ze względu na wielopłaszczyznowość niniejszego zagadnienia) uznała go za interesujący przedmiot badań o charakterze interdyscyplinarnym. Wynikał on także z przekonania o istotnym znaczeniu tych podmiotów w rozwoju gospodarczym jednostek przestrzennych, uznawanych (z uwagi na swoje cechy społeczno-geograficzne) za jedną z kategorii problemowych polityki regionalnej.

Głównym celem monografii jest ocena roli małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju gospodarczym obszarów przygranicznych na przykładzie Polski oraz Słowacji.

Poza realizacją celu głównego, w monografii podjęte zostały również następujące cele cząstkowe:

1. Analiza i ocena współpracy transgranicznej Polski i Słowacji według Programu Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013 i Programu Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020.
2. Przeprowadzenie kompleksowej analizy i oceny zróżnicowania przestrzennego warunków oraz poziomu rozwoju gospodarczego i społecznego 7 obszarów przygranicznych Polski i Słowacji, usytuowanych na linii granicznej obu tych państw: Podregionu nowosądeckiego, nowotarskiego, oświęcimskiego, bielskiego, krośnieńskiego oraz Kraju żilinskýego i prešovskýego.
3. Analiza współzależności pomiędzy warunkami rozwoju a poziomem rozwoju na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji.
4. Podjęcie próby oceny, czy położenie geograficzne klasyfikujące obszary przygraniczne jako obszar problemowy jest przeszkodą w ich dynamicznym rozwoju.
5. Ocena sektora małych i średnich przedsiębiorstw w kontekście rozwoju obszarów przygranicznych Polski oraz Słowacji, z uwzględnieniem:
 - 1) oceny wykorzystania instrumentów pobudzania rozwoju i określenie aspektów, jakie powinny być przez nie uwzględniane przy planowaniu kierunków rozwoju;
 - 2) oceny atrakcyjności inwestycyjnej i stanu infrastruktury technicznej badanych jednostek przestrzennych;
 - 3) znaczenia małych oraz średnich przedsiębiorstw w rozwoju gospodarczym obszarów przygranicznych Polski i Słowacji;
 - 4) oceny warunków rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach przygranicznych Polski oraz Słowacji.

Na podstawie krytycznej analizy literatury przedmiotu w odniesieniu do omawianego problemu badawczego można postawić następujące hipotezy badawcze:

- I. *Położenie geograficzne nie jest przeszkodą w dynamicznym rozwoju obszarów przygranicznych Polski i Słowacji, jednakże bliskość granicy pozostaje często obszarem niewykorzystanej szansy.*
- II. *Problem zaangażowania samorządów lokalnych we wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw można uznać za jeden z najistotniejszych obszarów, w których wykorzystanie możliwości rozwojowych jest niewystarczające.*
- III. *Kwestię infrastruktury technicznej uwzględnia się jako priorytetową w procesie podejmowania decyzji o projektowanych działaniach, związanych z usuwaniem barier rozwoju gospodarczego w podregionach przygranicznych.*

- IV. *Małe i średnie przedsiębiorstwa mają istotne znaczenie w procesie stymulowania rozwoju gospodarczego obszarów przygranicznych.*
- V. *Rozwój innowacyjności jest jedną z najważniejszych sfer oddziaływania małych i średnich przedsiębiorstw w procesie stymulowania rozwoju gospodarczego.*
- VI. *Dystrybuowanie środków unijnych dla osób zakładających działalność gospodarczą, w największym stopniu pozytywnie oddziałuje na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw.*

Opracowanie ma charakter teoretyczno-analityczny oraz empiryczny. Do realizacji celu głównego i celów cząstkowych pracy wykorzystano różnorodne metody badawcze: krytyczną analizę literatury krajowej i zagranicznej, metody analizy ekonomicznej (deterministyczne i stochastyczne), a także badania heurystyczne.

Publikacja składa się z pięciu rozdziałów. Zadaniem rozdziału I. jest dokonanie przeglądu teorii rozwoju gospodarczego w najważniejszych nurtach ekonomicznych, a także wskazanie istoty terminu „rozwój”, w kontekście którego istnieje wiele kwestii wymagających interpretacji względem zawartych w nim znaczeń. Wedle tak ujętego problemu określono strukturę rozdziału, która opiera się na pięciu podrozdziałach. Wprowadzeniem do podnoszonej problematyki jest przegląd koncepcji teoretycznych rozwoju gospodarczego, obejmujący zarówno wyjaśnienie istotnych terminów, jak też rys historyczny konceptów włączających się ściśle w dyscyplinę ekonomii rozwoju. Kolejny podrozdział stanowi rozwinięcie teoretycznych rozważań o zagadnienie zróżnicowania poziomu rozwoju gospodarczego we współczesnym świecie. Uwypukla on ponadto zjawisko nierównego podziału dóbr w gospodarce oraz przyczyny pogłębiania się tych dysproporcji, przy jednoczesnym wzroście bezwzględnego poziomu życia w wyniku postępu technicznego, a także zmieniających się warunków pracy. Podrozdział 3. podejmuje kwestię pogłębiania się nierówności dochodu pomiędzy krajami, przy wzroście zamożności państw bogatych, obrazując występowanie zarówno procesów realnej konwergencji, jak i dywergencji w gospodarce światowej. Uwzględniając dysproporcje występujące między krajami w zakresie poziomu rozwoju gospodarczego, Autorka monografii zgłębiła rozważania teoretyczne o czynniki i bariery rozwoju, o czym traktuje podrozdział 4. monografii. Ponadto, w celu wyjaśnienia przyczyn określonego rozkładu sił, analizując uwarunkowania rozwoju gospodarczego, uwzględniła także procesy, które je kształtują. Zważywszy, że proces rozwoju gospodarczego charakteryzuje się wyjątkowo dużą złożonością i wielostronnością, Autorka w kolejnym (5.) podrozdziale dokonała przeglądu najważniejszych mierników rozwoju gospodarczego. Zaznaczono w nim też, że budowa odpowiednich wskaźników agregatowych jest otwartym problemem badawczym, a mierniki już istniejące powinny być poddawane weryfikacji i aktualizacji przy uwzględnieniu nowych koncepcji oceny poziomu rozwoju społecznego (czy dobrobytu), zasobów gromadzonych danych statystycznych i doświadczeń z wykorzystania istniejących wskaźników.

Przedmiotem rozważań rozdziału II. są kwestie dotyczące małych i średnich przedsiębiorstw, jako głównego ogniwa rozwoju przedsiębiorczości. Tematyka ta wymaga rozwinięcia bardziej szczegółowych wątków, związanych z omówieniem MSP w różnych układach klasyfikacyjnych, z uwzględnieniem ich znaczenia w ujęciu prawnym oraz statystycznym – o czym traktuje podrozdział 1. Z uwagi na to, że małe i średnie przedsiębiorstwa posiadają wiele swoistych cech, które pozwalają im uzyskać przewagę nad jednostkami zaliczanymi do sektora dużych przedsiębiorstw, z drugiej zaś strony znacznie je uwrażliwiają na zmiany otoczenia – w 2. podrozdziale dokonano opisu specyfiki sektora, odgrywającego obecnie istotną rolę w gospodarce. Uwzględniono w nim także znaczenie innowacji, stanowiących podstawowy

warunek funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw na globalnym rynku, w warunkach wzrastającej konkurencji. Biorąc pod uwagę, że w procesie rozwoju przedsiębiorstwa napotykają nie tylko na stymulatory rozwojowe, lecz także na różnorodne bariery ograniczające sprawność ich funkcjonowania, istotne, z punktu widzenia podjętej w opracowaniu problematyki, było omówienie w podrozdziale 3. uwarunkowań rozwoju MSP. Podrozdział 4. monografii odnosi się z kolei do szeroko pojmowanej polityki pomocowej wobec małych i średnich przedsiębiorstw, z uwzględnieniem założeń polityki Unii Europejskiej, przesłanek i głównych form udzielania wsparcia, jak też do Polityki Spójności UE na lata 2014-2020. Ważnym punktem rozważań jest też 5. podrozdział, ukazujący znaczenie przedsiębiorczości we współczesnych procesach gospodarowania. Zważając na to, że przedsiębiorczość jest wielowymiarowym zjawiskiem, wymagającym interdyscyplinarnego podejścia, we wskazanej części monografii uwzględniono istotę przedsiębiorczości i omówiono ich najważniejsze funkcje.

Przedmiotem rozważań rozdziału III. są zagadnienia związane z problematyką obszarów przygranicznych. Ewolucja pojęcia „granica” spowodowała rozwój tego terminu, a jego wielowymiarowy charakter pozwala klasyfikować granice według różnych kryteriów. Stąd też w podrozdziale 1. podjęto próbę wyjaśnienia kwestii przygraniczności i transgraniczności w oparciu o szerokie studia literaturowe. Podkreślono w nim także znaczenie granicy państwowej, jako determinanty tożsamości narodowej, pomimo ewolucji w zakresie swoich funkcji. Istotnym elementem dociekań jest również podrozdział 2., w którym ukazano specyfikę obszarów przygranicznych, w kontekście obszarów peryferyjnych, a także obszarów problemowych polityki regionalnej. Zważywszy na to, że rozdzielone przez granice państwowe społeczności łączą nierzadko silniejsze więzi niż z państwem, do którego terytorialnie należą, a siła ich wzajemnego oddziaływania jest uzależniona od spodziewanych efektów współpracy – 3. podrozdział odnosi się do jednego z charakterystycznych zjawisk integracyjnych między państwami, jakim jest szeroka współpraca obszarów przygranicznych. Ukazano w nim znaczenie oraz podstawy prawne współpracy, jej genezę, uwarunkowania prawne, jak również analizę różnorodnych form współpracy transgranicznej w krajach europejskich. W warunkach postępującej integracji europejskiej, jak również rozwijającej się kooperacji poszczególnych państw, na szczególną uwagę zasługuje w tym względzie współpraca transgraniczna Polski i Słowacji, której wybrane aspekty są przedmiotem podrozdziału 4. Wnioskowania odnoszące się do współpracy transgranicznej Polski i Słowacji obejmowały w szczególności ujęcie historyczne rozwoju relacji pomiędzy obszarami przygranicznymi tych państw od ich początku, po realizowane dotychczas programy: Program Operacyjny Współpracy Transgranicznej Polska – Słowacja 2007-2013 i Program Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020.

Rozdział IV. monografii obejmuje ocenę potencjału gospodarczego przygranicznych obszarów Polski i Słowacji. Podjęta problematyka wymagała bliższej refleksji nad terminem „poziom rozwoju”, jak i warunkami rozwoju. Otóż, warunki otoczenia mają bezpośredni wpływ na kształtowanie wskaźników odzwierciedlających poziom rozwoju. Do przeprowadzenia obiektywnej i syntetycznej jego analizy potrzebne są z kolei odpowiednie narzędzia. Co więcej, z uwagi na to, że termin „rozwój” jest pojęciem szerokim i odnosi się nie tylko do aspektu gospodarczego, ale też społecznego, w opracowaniu wykorzystano różnorodne wskaźniki, pozwalające ocenić także jego poziom. Podrozdział 1. przedstawia koncepcję, zadania i zakres przeprowadzonych badań empirycznych w kontekście siedmiu obszarów przygranicznych Polski i Słowacji, usytuowanych na linii granicznej obu tych państw: Podregionu nowosądeckiego,

nowotarskiego, oświęcimskiego, bielskiego, krośnieńskiego, Kraju žilinskýego i prešovskýego. Dla realizacji każdego z przyjętych założeń przeprowadzono analizę statystyczną z wykorzystaniem metod taksonomicznych. W celu dokładnego zobrazowania analizowanych cech statystycznych, w podrozdziale 2. opracowano zarys wiodących potencjałów oraz zakresu różnicowań obszarów przygranicznych Polski i Słowacji w latach 2004-2016. Głównym założeniem podrozdziału 3. była ocena warunków rozwoju w doniesieniu do obszarów przygranicznych Polski i Słowacji. Na podstawie przeprowadzonych badań, dokonano typologii jednostek terytorialnych NUTS 3 zarówno na tle wszystkich podregionów tych państw, jak również względem siebie. W kolejnym etapie analizy (podrozdział 4.) skoncentrowano się na wnioskowaniu i ocenie poziomu rozwoju gospodarczego oraz społecznego obszarów przygranicznych Polski i Słowacji, z uwzględnieniem różnicowania terytorialnego względem pozostałych jednostek NUTS 3. Określono w nim także przemiany dokonujące się w tym względzie w latach 2004-2016. Należy zaznaczyć, że potrzeba monitorowania poziomu rozwoju (zarówno gospodarczego, jak i społecznego) wynika przede wszystkim z konieczności eliminowania dysproporcji wśród obszarów (głównie problemowych), co jest jednym z głównych celów polityki Unii Europejskiej. Kolejny etap rozważań, przedstawiony w 5. podrozdziale monografii, ukierunkowano na analizę współzależności pomiędzy warunkami rozwoju a poziomem rozwoju gospodarczego obszarów przygranicznych Polski i Słowacji w latach 2004-2016.

W rozdziale V. (empirycznym) rozważania skoncentrowano na ocenie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w kontekście ich roli w rozwoju obszarów przygranicznych Polski i Słowacji. Uwzględniono tu także ocenę ich atrakcyjności inwestycyjnej i wykorzystania możliwości rozwojowych. Podrozdział 1. przedstawia cel i założenia metodyczne badań empirycznych, które opierały się na badaniu opinii ekspertów merytorycznych z wykorzystaniem metody Delphi. Podrozdział 2. obejmuje analizę sektora małych i średnich przedsiębiorstw wybranych obszarów przygranicznych Polski oraz Słowacji z uwzględnieniem wskaźnika przedsiębiorczości oraz gęstości przedsiębiorstw. Opis próby badawczej, o czym traktuje podrozdział 3., zawierał reprezentowaną przez ekspertów instytucję, zajmowane stanowisko, staż pracy, jak również stopień/tytuł naukowy. Pierwszy etap badań opinii ekspertów, będący przedmiotem rozważań w podrozdziale 4., miał na celu dokonanie oceny wykorzystania instrumentów pobudzania rozwoju obszarów przygranicznych. Kwestia rozwoju gospodarczego obszarów przygranicznych Polski i Słowacji została zbadana w kontekście: oceny wykorzystania przez samorządy lokalne możliwości rozwojowych, aspektów, jakie powinny być uwzględniane przy planowaniu przez samorządy kierunków rozwoju, najistotniejszych problemów rozwojowych obszarów przygranicznych, jak również dotychczasowego zaangażowania samorządów w rozwiązywaniu problemów w sferze gospodarczej. Drugi i trzeci etap badań (podrozdział 5.) odnosił się do oceny atrakcyjności inwestycyjnej obszarów przygranicznych Polski oraz Słowacji oraz stanu infrastruktury technicznej. Istotnym etapem przeprowadzonych badań empirycznych jest podrozdział 6. monografii, którego zamierzeniem było ukazanie znaczenia małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju gospodarczym obszarów przygranicznych Polski oraz Słowacji. Zostało ono zweryfikowane na podstawie przeprowadzonej oceny: otoczenia w kontekście stwarzania przyjaznych warunków dla rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, stopnia istotności roli małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju gospodarczym obszarów przygranicznych, jak również znaczenia małych oraz średnich przedsiębiorstw w rozwoju gospodarczym adekwatnie do określonych sfer oddziaływania.

Każdy rozdział poprzedzony jest prezentacją zawartości merytorycznej. Podsumowanie zawiera wnioski z przeprowadzonych badań, ocenę stopnia realizacji celów i wyniki weryfikacji hipotez badawczych. Uwzględnia też rekomendacje i wskazuje możliwości rozszerzenia badań w kolejnych latach.

I. Teoretyczne ujęcie rozwoju gospodarczego

1.1. Koncepcje teoretyczne rozwoju gospodarczego

1.1.1. Pojęcie „rozwój gospodarczy”

Termin „rozwój gospodarczy” jest jednym z najistotniejszych pojęć w ekonomii. W kontekście tego pojęcia istnieje wiele kwestii wymagających interpretacji w odniesieniu do zawartych w nim terminów. Przymiotnik „gospodarczy” oznacza coś, co odnosi się do pojęcia „gospodarka”. Gospodarka jest kategorią materialną, technologiczną, polityczną, prawno-organizacyjną i społeczno-cywilizacyjną, która składa się ze sfery zarówno realnej, jak też regulacji, obejmującą różną skalę zjawisk i procesów ściśle związanych z działalnością gospodarczą¹.

Znaczenie pojęć: „gospodarka”, „gospodarowanie”, „gospodarstwo” zmieniało się w ciągu stuleci. Jeszcze w XVIII wieku polski ekonomista hr. Franciszek Skarbek pisał: „Równie słusznie nazwiemy *nauką gospodarstwa domowego* zbiór systematyczny zasad i prawideł, według których naród nie tylko byt swój materialny zabezpieczyć, lecz i do największej, ile być może zamożności pod względem zaspokojenia swych potrzeb dojść może”². W tym też rozumieniu do czasu rozwoju rynków spowodowanego wielkimi odkryciami geograficznymi oraz skutkami rewolucji przemysłowej – przedmiotem badań była gospodarka rodzinna. Rozwój kapitalizmu przesunął badania z gospodarstwa rodzinnego na firmę kapitalistyczną, występującą w postaci przedsiębiorstw, przesuwając tym samym akcenty na siły sprawcze pomnażania zysków przedsiębiorcy i produkcji krajowej.

Termin „rozwój” także jest definiowany różnie, gdyż jest on nieodłącznym aspektem wielu dziedzin życia. Rozwój może dotyczyć cywilizacji, kultury, języka, nauki, literatury, oświaty, sztuki, przemysłu, rolnictwa, rzemiosła, handlu, techniki itp. W szerokim ujęciu pojęcie „rozwój” rozpatruje się z kolei na gruncie takich kategorii przedmiotowych, jak zmiana oraz struktura. Rozwój jest pewnym długotrwałym procesem kierunkowych i nieodwracalnych zmian, w którym można wyróżnić prawidłowo po sobie następujące etapy przemian obiektów złożonych, tj. systemów³. Zmiany, których wynikiem jest rozwój, składają się z faz, stadiów oraz etapów i mają charakter długotrwały. Zarówno czasokres tych zmian, jak też ich podział na poszczególne fazy ma charakter zróżnicowany i zależy od rodzajów systemów. Jest on inny w zmianach świata przyrody nieożywionej, ożywionej i społeczeństwa⁴. Rozwój cechuje się zawsze określonym kierunkiem zmian, które dotyczą aspektu ilościowego (wzrostu lub spadku pewnych cech obiektu) i aspektu jakościowego (powstawania nowych własności obiektu)⁵.

Rozwój gospodarczy jest miarą ilościowych i jakościowych zmian w gospodarce, tym samym będąc pojęciem szerszym od terminu „wzrost gospodarczy”⁶. Poza mierzalnymi elementami gospodarki (ilościowymi), wyrażanych za pomocą wskaźników wzrostu gospodarczego

¹ M.G. Woźniak, *Wzrost gospodarczy – podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo UEK w Krakowie, Kraków 2008, s. 9.

² F.F. Skarbek, *Ogólne zasady nauki gospodarstwa narodowego*, t. 1, Wydawnictwo Gebethnera i Wolfa, Kraków 1926.

³ W. Krajewski, *Pojęcie rozwoju i postępu* [w:] J. Kmita (red.), *Założenia teoretyczne badań nad rozwojem historycznym*, Warszawa 1977, s. 26.

⁴ Z. Chojnicki, *Podstawowe aspekty rozwoju społeczno-gospodarczego* [w:] A. Kukliński (red.), *Współczesne problemy gospodarki przestrzennej Polski*, UW, Warszawa 1989, s. 112.

⁵ Z. Szymła, *Podstawy badań rozwoju regionalnego*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Bochni, Bochnia 2005, s. 101.

⁶ Wzrost gospodarczy – wzrost wielkości wytworzonych dóbr oraz usług produkcyjnych i konsumpcyjnych, tj. niektórych czynników produkcji oraz środków zaspokajania potrzeb; M.G. Woźniak, *Wzrost gospodarczy – podstawy teoretyczne*, op. cit., s. 9.

(wartością PKB⁷, PNB⁸, poziomem zatrudnienia itp.), obejmuje także zmiany jakościowe w strukturze społeczno-ekonomicznej kraju, które można określić jako postęp cywilizacyjny⁹. Zmiany jakościowe, poza zmianami jakości wytwarzanych dóbr i usług, jak również zmian struktury asortymentowej, obejmują doskonalenie techniki pracy, zarządzania oraz innych czynników wzrostu i dobrobytu ekonomicznego. Odnosi się to także do zmian sfery realnej gospodarki, jak również w sferze regulacji o charakterze instytucjonalnym (np. w stosunkach własnościowych, sposobach kierowania i zarządzania produkcją na poziomie mikro- oraz makroekonomicznym, mechanizmów koordynacji procesów kooperacji, kształtowania cen) etc.

Zbadanie rzeczywistych procesów, sprzyjających rozwojowi gospodarczemu, wymaga rozszerzenia zakresu analiz o czynniki stymulujące zmiany jakościowe w gospodarce, takie jak: procesy demograficzne, ograniczenia ekologiczne, rozwój nauki oraz techniki i innowacje, jak również czynniki społeczno-kulturowe (zmiany stylu życia, obyczaje, moralność, pojmowanie równości, sprawiedliwości czy też tolerancji). Nieodzowność zmian procesów regulacji w gospodarce, przyczyniających się do rozwoju gospodarczego, wydaje się oczywista. Niemniej jednak, polityka gospodarcza koncentruje się nadal głównie wokół procesów ilościowych, ponieważ ich zbadanie i sformułowanie modeli usprawniających prognozowanie, kontrolę oraz sterowanie tymi procesami jest o wiele łatwiejsze.

Ujęcie rozwoju jako wymiernych zmian ilościowych oraz trudno mierzalnych lub niewymiernych zmian jakościowych w gospodarce wskazuje na istnienie powiązań wzrostu gospodarczego ze zmianami strukturalnymi. Dynamika wzrostu gospodarczego wywiera istotny wpływ na dynamikę przemian strukturalnych gospodarki. Przyspieszenie tempa wzrostu jest wynikiem zwiększenia udziału dziedzin produkcji w tworzeniu PKB. Stwarza ono korzystne warunki do zmian strukturalnych w gospodarce, dzięki czemu poprawiają się zdolności akumulacyjne gospodarki, zwiększają się dochody stymulujące popyt gospodarstw domowych, który z kolei skłania do inwestowania w sytuacji korzystnych perspektyw zbytu i poprawy rentowności produkcji. Niewielkie tempo wzrostu jest zaś rezultatem niewystarczającej zdolności gospodarki krajowej do dostosowania nowych technologii oraz zmian struktury produkcji do zmian popytu.

Wzrost gospodarczy, jego charakter oraz tempo, jest czynnikiem strukturotwórczym, który wywołuje zazwyczaj istotne zmiany w strukturze systemu ekonomicznego. Z drugiej strony, przekształcenia strukturalne są jednym z głównych celów procesu wzrostu i rozwoju gospodarczego. Im większe są zmiany struktury, tym szybsze jest tempo rozwoju¹⁰. Innymi słowy, tempo rozwoju gospodarczego jest funkcją zmian strukturalnych. Rozwój zależy zatem od zmian struktury, a nie tylko struktura od rozwoju.

Procesy rozwoju gospodarczego dokonują się zawsze w dokładnie określonej przestrzeni. Odnosi się to do części przestrzeni geograficznej, zwanej przestrzenią ekonomiczną. Czynniki przestrzeni odgrywa istotną rolę w kształtowaniu charakteru, jak również dynamiki procesów rozwoju gospodarczego. Zdaniem A. Lősch: „Jeżeli by wszystko działo się w tym samym

⁷ PKB – Produkt Krajowy Brutto – wartość wszystkich wyprodukowanych dóbr i usług w danym kraju w ciągu roku, czyli jest to suma: $C + I + G + X - Z$. Inaczej rzecz ujmując, aby obliczyć PKB, należy od PNB odjąć dochody netto z tytułu własności lub pracy za granicą; S. Miklaszewski, *Główne kategorie makroekonomiczne* [w:] Z. Dach, B. Szopa (red.), *Podstawy makroekonomii*, PTE, Kraków 2004, s. 18.

⁸ PNB – Produkt Narodowy Brutto – wartość wszystkich dóbr i usług wytworzonych przez jednostki gospodarujące danego kraju w ciągu określonego czasu (zazwyczaj roku kalendarzowego) i to niezależnie od terytorium ich funkcjonowania; S. Miklaszewski, *Główne kategorie makroekonomiczne*, op. cit., s. 16.

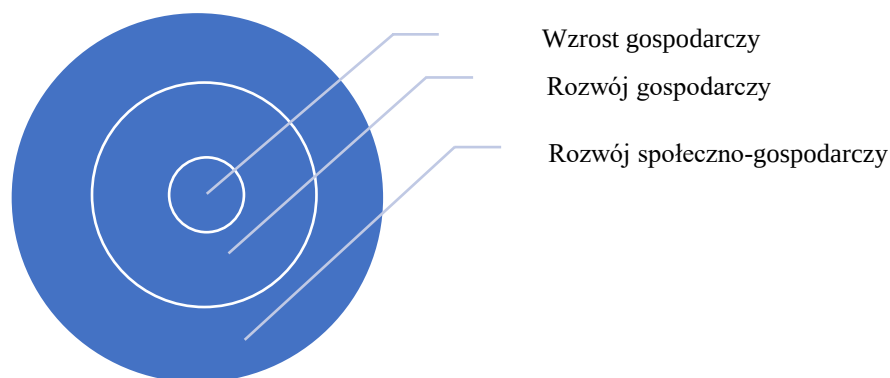
⁹ M.G. Woźniak, *Wzrost gospodarczy – podstawy teoretyczne*, op. cit., s. 20.

¹⁰ A. Karpiński, *Restrukturyzacja gospodarki w Polsce i na świecie*, PWE, Warszawa 1986, s. 29.

czasie, wówczas nie byłoby w ogóle rozwoju. Jeżeliby wszystko znajdowało się w tym samym miejscu, wówczas nie byłoby w ogóle odrębności. Tylko przestrzeń umożliwia istnienie odrębności, które następnie rozwijają się w czasie”¹¹.

Rozwój gospodarczy nierzadko utożsamiany jest z rozwojem społecznym. Rozwój społeczny definiowany jest jako regularna poprawa warunków bytu ludności, wzrostu świadczeń socjalnych oraz kulturalnych, które oparte są na wszechstronnym postępie społecznym oraz powszechności i równości dostępu do urządzeń socjalnych, w tym kształtowaniu optymalnych warunków rozwoju jednostki i społeczeństwa w wyniku doskonalenia form i zasad współżycia społecznego¹². Najszerszym zakresowo pojęciem jest „rozwój społeczno-gospodarczy”, który poza wzrostem i rozwojem, obejmuje zmiany społeczne i instytucjonalne (ryc. 1)¹³. Jest on procesem posiadanych zmian zarówno ilościowych, jak i jakościowych, nie tylko w sferze gospodarczej, ale też społecznej, kulturowej, politycznej, ustrojowej itp. Przy czym warunkiem koniecznym rozwoju społeczno-gospodarczego jest rozwój gospodarczy, zaś warunkiem niezbędnym dla rozwoju gospodarczego jest wzrost gospodarczy.

Ryc. 1. Rozwój gospodarczy



Źródło: opracowanie własne.

Przestrzenne zróżnicowanie poziomu rozwoju gospodarczego oraz społecznego poszczególnych obszarów ma charakter obiektywny, a wynika głównie z różnorodności samej przestrzeni geograficznej. Różnice w warunkach środowiska geograficznego, a także zróżnicowane czynniki rozwoju geograficznego i społecznego powodują, że poszczególne regiony wykazują niejednakową dynamikę rozwoju. W rezultacie wyróżnia się regiony silniej oraz słabiej rozwinięte, które charakteryzują się wyższą bądź niższą dynamiką rozwoju, jak również różnym poziomem życia ludności¹⁴.

¹¹ A. Lösch, *Gospodarka przestrzenna Teoria lokalizacji*, PWE, Warszawa 1961, s. 380.

¹² *Mała encyklopedia ekonomiczna*, PWE, Warszawa 1974, s. 443.

¹³ S. Marciniak, *Innowacje i rozwój gospodarczy*, Ośrodek Nauk Społecznych Politechniki Warszawskiej, Warszawa 1997, s. 50.

¹⁴ Z. Szymba, *Podstawy badań rozwoju regionalnego*, op. cit., s. 102.

1.1.2. Koncepcje rozwoju gospodarczego – rys historyczny

Rozwój gospodarczy, polegający na ścisłej intensyfikacji działalności gospodarczej, jak również różnicowaniu i wzbogaceniu jej struktury, przebiega pewnymi etapami, które wyznaczają zmiany zachodzące w strukturze sektorowej gospodarki.

Już w 1776 roku Adam Smith w swoim słynnym dziele *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*¹⁵ stwierdził, że rozwój gospodarczy to siły, które w długim okresie rządzą „wzrostem bogactwa narodów”. Smith twierdził, że o bogactwie narodów decyduje ilość wydatkowanej pracy i wydajność pracy w procesie wytwarzania. Zdecydowanie niewielką rolę w pomnażaniu bogactwa narodów A. Smith przypisywał kapitałowi trwałemu.

Teorie rozwoju gospodarczego można podzielić na dwie główne kategorie. Obie mają teoretyczne oraz filozoficzne korzenie w XVIII- i XIX-wiecznej myśli europejskiej. W obu też zakładano, że rozwój jest możliwy i pożądany. Różniły się natomiast tym, że przedstawiciele pierwszej grupy przekonani byli, że interesy zarówno narodów, jak i klas społecznych są zgodne oraz harmonijne (np.: klasycy i neoklasycy), zwolennicy zaś drugiej grupy (marksści, dependyści, radykałowie) reprezentowali pogląd, że istnieje wyraźny konflikt między tymi interesami¹⁶. Odnotowane po II wojnie światowej szersze zainteresowanie problematyką rozwoju gospodarczego wiązało się z procesem rozpadu systemu kolonialnego, a także dokonującymi się w tym czasie przeobrażeniami socjalistycznymi na świecie.

Teorie rozwoju gospodarczego włączają się ściśle w dyscyplinę ekonomii rozwoju¹⁷, która narodziła się w latach 40. XX wieku, jako próba stawienia czoła problemom pogłębiającego się podziału krajów świata na bogate i biedne. Różnice między tymi grupami stały się na tyle istotne, że niemożliwe okazało się wówczas wyjaśnienie przyczyn występowania tego zjawiska w kategoriach podstawowego wyposażenia kraju w czynniki produkcji, poziomu techniki czy w końcu realizowanej polityki gospodarczej. Swoją odrębność w naukach ekonomicznych ekonomia rozwoju zyskała w kolejnych dwóch dekadach XX wieku¹⁸. Budowane teorie, modele i koncepcje rozwojowe, zgodnie z przewidywaniami ich twórców, miały dostarczać narzędzi do przewyższania niedorozwoju w krajach zacofanych, jak również rozwijających się, a w konsekwencji opisywać proces skracania dystansu rozwojowego tych krajów do gospodarek wysoko rozwiniętych.

Teorie rozwoju gospodarczego są bardzo zróżnicowane. Przyczyną tego zróżnicowania jest w szczególności złożoność problemów oraz mechanizmów, które odnoszono do krajów rozwijających się i obszarów zacofanych. Teorie rozwoju gospodarczego dotyczą odrębnych poziomów analizy, tj. analiz porównawczych krajów zarówno rozwiniętych, zacofanych, jak i rozwijających się. Odnoszą się one do gospodarek krajowych, sektorów tradycyjnych oraz nowoczesnych. Podkreślają różnorodne czynniki i uwarunkowania rozwojowe (oszczędności i inwestycje, transformację strukturalną i demograficzną, korzyści skali, postęp techniczny, czynnik ludzki, podział dochodów, ograniczoność zasobów naturalnych, otwarcie gospodarek

¹⁵ Inquiry into the Nature and Causes of Wealth of Nations.

¹⁶ R. Piasecki, *Ewolucja teorii rozwoju gospodarczego krajów biednych* [w:] R. Piasecki (red.), *Ekonomia rozwoju*, PWE, Warszawa 2007, s. 18.

¹⁷ W nomenklaturze ekonomii, teorie rozwoju gospodarczego nie są synonimem teorii rozwoju, lecz jej częścią składową. Teorie rozwoju tworzą dorobek dwóch dyscyplin naukowych, tj. ekonomii rozwoju (*development economics*) oraz socjologii rozwoju (*sociology of development*), Z. Kozak, *Ekonomia zacofania i rozwoju*, „Monografie i Opracowania”, nr 477, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2001, s. 8.

¹⁸ R. Piasecki, *Rozwój gospodarczy a globalizacja*, PWE, Warszawa 2003, s. 20.

krajowych na globalizację itp.)¹⁹. Opierają się także na różnych założeniach metodologicznych (klasyczne i liberalne oraz radykalne i marksistowskie).

Teorie rozwoju gospodarczego (poza odmiennym pochodzeniem ideowym oraz przypisywaniu różnej roli indywidualizmowi i kolektywizmowi) różnią się w szczególności stopniem przywiązania do rynku i mechanizmu powstawania „śluszných cen” oraz podejściem do międzynarodowych współzależności ekonomicznych i społecznych pomiędzy systemami gospodarek krajowych²⁰. Teorie te nierzadko odbierane są więc jako abstrakcyjne, nieprecyzyjne, ogólnikowe czy też chaotyczne²¹.

Pierwszą i najobszerniejszą z teorii rozwoju gospodarczego (przeciwstawną do teorii jednego z filozofów K. Marksa)²² była koncepcja znanego austriackiego ekonomisty Josepha Schumpetera. To jeden z najbardziej wpływowych ekonomistów w historii (obok Smitha, Keynesa czy Friedmana), choć przez wiele lat niedoceniany. Początkowo zajmował się klasyczną analizą walrasowską, następnie zerwał z metodologią lozańską szkoły w ekonomii, tworząc własną teorię wzrostu i rozwoju gospodarczego²³. Za główne czynniki rozwoju gospodarczego Schumpeter uznawał przedsiębiorczość oraz innowacje techniczne i organizacyjne. Kluczem do zrozumienia przemian gospodarczych jest według niego szeroko rozumiana innowacja, którą może być nie tylko nowa technika produkcji, ale także nowy produkt, zmieniona struktura rynku, zmiana rynków zbytu, znalezienie efektywniejszych źródeł pozyskiwania czynników produkcji, przemiany w organizacji pracy, nowe techniki zarządcze. Teoria J. Schumpetera weszła do historii myśli ekonomicznej, przyjmując za główny cel przedstawienie wpływu przedsiębiorców i przedsiębiorstw na rozwój gospodarczy. Zakładanie przedsiębiorstw dokonuje się dzięki inwestowaniu. Pierwotne inwestycje innowatorów pociągają za sobą inwestycje innych przedsiębiorstw. Następuje mobilizowanie zasobów inwestycyjnych. Nowe pomysły biznesowe, ze względu na swoją atrakcyjną rentowność, pokrywającą ryzyko, stanowią zachętę dla banków do ekspansji kredytowej, dzięki czemu gospodarka przechodzi na coraz wyższy poziom aktywności. Schumpeter uznawał, że fluktuacje gospodarcze: wzrosty i spadki tworzące cykle koniunkturalne, kreują przedsiębiorcy poprzez innowacje techniczne oraz finansowe w obliczu konkurencji i spadających zysków.

Jednym z najbardziej znanych określeń Schumpetera jest „twórcza destrukcja” (*creative destruction*), która oznacza, że upadek przedsiębiorstw nie musi być wyłącznie szkodliwy dla gospodarki i społeczeństwa. Likwidowane są bowiem jedynie najmniej efektywne przedsięwzięcia, otwierając możliwości działania dla innych, dzięki czemu napędzany jest wzrost gospodarczy i po okresie recesji następuje poprawa koniunktury i rozwój. Schumpetera zalicza się do ekonomistów ewolucyjnych ze względu na jego zainteresowanie przemianami

¹⁹ V.W. Ruttan, *The new growth theory and development economics: A survey*, „The Journal of Development Studies”, 1998, vol. 35, no. 2, s. 1-26.

²⁰ R. Piasecki, *Ewolucja teorii rozwoju gospodarczego krajów biednych*, op. cit., s. 15-31; R. Piasecki, *Ewolucja ekonomii rozwoju a globalizacja*, „Ekonomista”, 2003, nr 2, s. 12.

²¹ Z. Kozak, *Ekonomia zacołania i rozwoju*, op. cit., s. 7, 21; R. Piasecki, *Rozwój gospodarczy a globalizacja*, op. cit., s. 18-19; R. Piasecki, W. Wolnicki, *The evolution of development economics and globalization*, „International Journal of Social Economics”, 2004, vol. 31, no. 3, s. 301.

²² Teoria K. Marksa nawiązuje w znacznym stopniu do poglądów klasyków ekonomii. Jej istotą jest zarysowanie uniwersalnego rozwoju społecznego na bazie materialistycznego pojmowania dziejów. Ujmuje ona prawa ekonomiczne w ramy historycznego rozwoju następujących po sobie kolejnych formacji społecznych. Formuluje ona tezę o przejściowym charakterze gospodarki kapitalistycznej, której granicą rozwojową będą narastające sprzeczności między stosunkami produkcji a siłami wytwórczymi. Jej odzwierciedleniem jest model wzrostu gospodarki kapitalistycznej, przedstawiony w teorii akumulacji i reprodukcji kapitału społecznego; J. Bremond, M.M. Salort, *Leksykon wybitnych ekonomistów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 115-117.

²³ J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1960, s. 14, 88-150.

gospodarczymi, powodowanymi działaniami pojedynczych osób, a także rolą instytucji i historią społeczno-gospodarczą. Próbował wyjaśnić rozwój kapitalizmu, m.in. wieszcząc przy tym upadek socjalizmu.

Schumpeter połączył idee cyklu koniunkturalnego z rozwojem, a tym samym wpłótł mechanizmy cykliczności w wyjaśnienia mechanizmów rozwoju, tworząc koncepcję tzw. fal innowacji Schumpetera. Podstawową koncepcją stojącą za pomysłem tego badacza jest idea, że to kluczowe innowacje są siłą napędową rozwoju i że pojawiają się cyklicznie²⁴.

Problematykę rozwoju gospodarczego dostrzega się także w pracach Friedricha Lista, silnie krytykującego Adama Smitha oraz innych ekonomistów klasycznych, m.in. za zapomnienie o intelekcie i umiejętnościach, a koncentrowanie się głównie na kapitale fizycznym. Był on twórcą oryginalnej teorii stadiów rozwoju, która dzieliła rozwój gospodarczy na pięć następujących etapów: dzikości, pasterstwa, rolnictwa, rolno-przemysłowy oraz rolno-przemysłowo-handlowy. Według Lista, każde ze stadiów rozwoju wymaga odpowiedniego stosunku do wymiany międzynarodowej. Pierwszym trzem etapom rozwoju najlepiej służy polityka wolnego handlu z krajami będącymi na wyższym poziomie rozwoju, w kolejnych zaś stadiach rozwoju należało chronić rodzimy przemysł poprzez stosowanie celów wychowawczych i polityki protekcjonizmu w celu przezwyciężenia monopolu krajów wyżej rozwiniętych, produkujących tańsze wyroby. W swojej teorii potencjału produkcyjnego List podkreślał istotność duchowego kapitału narodu, uważając, że jest on równie ważny jak potencjał materialny. Odrzucał tym samym klasyczny podział pracy na produkcyjną i nieprodukcyjną. Postulował zjednoczenie niemieckich państw w jeden organizm polityczno-gospodarczy z silnym systemem obrony narodowych interesów oraz rozwój infrastruktury gospodarczej, w tym dróg bitych, kanałów czy kolei. Dostrzegał także znaczenie armii jako narzędzia przestrzennego ładu gospodarczego²⁵.

Do bardziej kontrowersyjnych poglądów należy zaliczyć teorię angielskiego ekonomisty Thomasa R. Malthusa, który sformułował teorię, według której liczba ludności przyrasta w postępie geometrycznym, a produkcja żywności w postępie arytmetycznym. Malthus zwrócił uwagę na korelacje zachodzące pomiędzy przyrostem ludności a poziomem zamożności społeczeństwa, upatrując we wzroście demograficznym zagrożenie, prowadzące nieuchronnie do klęski głodu i nędzy (tzw. pułapka maltuzjańska). Wychodząc z tego założenia, przeciwstawiał się wszelkiej pomocy materialnej na rzecz ubogich warstw społecznych. Był również skrajnym przeciwnikiem egalitaryzmu, twierdząc, że równość spowoduje jeszcze większy przyrost naturalny, prowadzący do klęski głodu²⁶.

W okresie powstawania ekonomii rozwoju zainteresowania ekonomistów z ośrodków naukowych Zachodu koncentrowały się na wyjaśnianiu charakteru zacofania i niedorozwoju krajów słabo rozwiniętych, a w szczególności na badaniu przyczyn zacofania i czynników je utrwalających. Dominowała wtedy tendencja do poszukiwania jednego, głównego czynnika, który nie tylko rodzi zacofanie, lecz jest także powodem niskiego stanu innych czynników wytwórczych.

Paul Narcyz Rosenstein-Rodan twierdził, że rozpoczęcie procesów rozwoju gospodarczego jest możliwe dzięki uprzemysłowieniu, które prowadzi do zmniejszenia bezrobocia i zwiększenia dochodów społeczeństwa. Był on zwolennikiem zewnętrznej pomocy ekonomicznej dla uprzemysłowienia. Uważał, że najlepszą drogą do industrializacji (najlepiej opierającej się

²⁴ Tamże, s. 88-150.

²⁵ J. Bremond, M.M. Salort, *Leksykon wybitnych ekonomistów*, op. cit., s. 56.

²⁶ T.R. Malthus, *Prawo ludności*, tłum. K. Stein, Gebethner i Wolf, Warszawa-Kraków-Lublin-Łódź-Poznań-Wilno-Zakopane 1925, s. 48-58.

na przemyśle lekkim) byłaby specjalizacja i integracja z gospodarką światową, zgodnie z koncepcją przewagi komparatywnej²⁷. Rosenstein-Rodan był twórcą pierwszej historycznej koncepcji rozwoju, nazwanej od jej głównej idei teorią *big-push*²⁸. Stawiał tezę, że gospodarki krajów zacofanych gospodarczo należy wyprowadzić ze stanu równowagi na zbyt niskim poziomie aktywności. Temu celowi miała służyć zmasowana interwencja państwa w postaci inwestycji przemysłowych. Rosenstein-Rodan podkreślał również znaczenie rozwijania umiejętności technicznych uczestników rynku pracy. W realizacji tak przygotowanego planu industrializacji problem stanowiło wygenerowanie środków na budowę potencjału przemysłowego, infrastruktury oraz szkolenia pracowników (poziom oszczędności krajowych, a co za tym idzie inwestycji był zbyt niski). Odpowiedzią na to wyzwanie miały być przepływy zagraniczne, które mogły, zdaniem Rosensteina-Rodana, z łatwością nadrobić braki kapitału krajowego z pożytkiem zarówno dla tych krajów, jak i całej gospodarki światowej²⁹.

W ślad za Rosenstein-Rodanem poszedł W. Rostow, tworząc końcem lat 50. model stadiów wzrostu, zgodnie z którym wszystkie kraje kroczą tą samą drogą rozwoju ekonomicznego, przechodząc przez poszczególne jego fazy. Zgodnie z teorią Rostowa, pierwszym stadium rozwoju było społeczeństwo tradycyjne, opierające się głównie na rolnictwie. Na drugim etapie społeczeństwa stopniowo spełniały warunki wstępne dla startu gospodarki, takie jak zwiększenie wydajności rolnictwa i zdynamizowanie struktury społecznej. Stadium trzecie określał jako start, który rozpoczynał okres szybkich zmian gospodarczych i społecznych. Kolejne stadia, na których znajdowały się ówczesne państwa rozwinięte gospodarczo, to faza dojrzałości (upowszechnienia nowoczesnych technologii i stabilizacji) oraz masowej konsumpcji³⁰. Zdaniem Rostowa, pomoc zagraniczna była dla krajów biednych szansą na przyspieszenie procesu przechodzenia przez drugie stadium rozwoju – tworzenia warunków wstępnych dla wzrostu. Kraje, które przekroczą dany próg, będą w stanie rozwijać się na zawsze, a kraje, które tego nie uczyniły, są uwięzione w pułapce w takim sensie, że nie będą doświadczały wzrostu w kategoriach *per capita* (stagnacja) i na zawsze pozostaną krajami słabiej rozwiniętymi.

Teoria ta, dzięki swej prostocie, stała się jedną z najbardziej wpływowych wytycznych dla pomocy rozwojowej w kręgach politycznych Stanów Zjednoczonych, szczególnie za czasów administracji Eisenhowera i Kennedyego³¹. Aplikacją tej teorii był m.in. Program Sojuszu dla Postępu, stworzony przez administrację prezydenta Johna F. Kennedyego dla krajów Ameryki Łacińskiej. Projekt ten miał w założeniu powtórzyć sukces Planu Marshalla, niemniej jednak efekty zaangażowania amerykańskiego w zachodniej hemisferze nie były imponujące.

Z kolei zdaniem Gunnara Myrdala, zajmującego się m.in. teorią niedorozwoju – dla poprawy sytuacji krajów słabo rozwiniętych należy wypracować inne narzędzia i metody badawcze. Panujące tam bowiem warunki są zupełnie inne niż w krajach rozwiniętych. Nie można zatem mechanicznie przenosić rozwiązań z jednych krajów do drugich. Myrdal pojmował rozwój gospodarczy w szerszym kontekście. Rozumiał go nie tylko jako wzrost produkcji, lecz

²⁷ Teoria ekonomiczna wyjaśniająca mechanizm obustronnie korzystnej międzynarodowej wymiany towarów i usług w sytuacji znacząco niższych kosztów produkcji dóbr po stronie jednego z partnerów wymiany. Zgodnie z tą teorią decydujące znaczenie dla korzyści czerpanych przez obydwu partnerów handlowych z wymiany ma względny stosunek kosztów produkcji dóbr, będących przedmiotem wymiany w krajach partnerów, a nie bezwzględny poziom nakładów, jakie w poszczególnych krajach należy ponieść na wytworzenie tych dóbr.

²⁸ P.N. Rosenstein-Rodan, *Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe*, „The Economic Journal”, 1943, vol. 53, no. 210/211, s. 202-211.

²⁹ Tamże, s. 203.

³⁰ W.W. Rostow, *Politics and the Stages of Growth*, Cambridge 1971, s. 37-38; G. Ancyparowicz, *Teorie ekonomiczne W.W. Rostowa*, PWN, Warszawa 1986, s. 59.

³¹ C. Lancaster, *Foreign Aid. Diplomacy, Development, Domestic Politics*, Chicago, London 2007, s. 67.

także jako poprawę poziomu życia, jakości instytucji czy polityki. Krytykował używane sformułowanie „kraje rozwijające się” (które ONZ i inne organizacje międzynarodowe uznają za „politycznie poprawne”), argumentując, że kraje „trzeciego świata” są w rzeczywistości zacofane i nie jest im łatwo rozpocząć rozwój. Uznawał także, że z „błędnego koła zacofania” można wyrwać się tylko dzięki „silnemu państwu”³².

Teorie rozwoju pierwszej generacji zdominowały główny nurt debaty rozwojowej na świecie do końca lat 60. XX wieku. W kręgach politycznych i gospodarczych panowało wtedy przekonanie, że nadrobienie zapóźnień rozwojowych jest możliwe i nastąpi w ciągu kilku dekad. Optylizmem w tej kwestii napawały prace Ragnara Nurksego, fińskiego ekonomisty, który sformułował m.in. tezę o istnieniu błędnego kręgu ubóstwa³³. Nurske wskazywał, że ubogie kraje pozostają takie ze względu na błędne koło biedy i aby się z niego wydostać, potrzebna jest (podobnie jak u Rosensteina-Rodana) koordynacja działań. Jest ona niezbędna, aby w gospodarce nie występowały „wąskie gardła” i nadwyżki możliwości produkcyjnych. Koordynację tę zapewniać mogą również prywatne banki. Według Nurskego, wzrost inwestycji mógłby przyspieszyć ożywienie gospodarcze. Oznacza to, że nie są potrzebne duże inwestycje kapitałowe, a jedynie zapewnienie pracy dla osób ze wsi. Umożliwiłoby to industrializację na dużą skalę poprzez podwyższenie standardu życia³⁴.

Nowatorski, dualny model gospodarki skonstruował z kolei brytyjski ekonomista – William Arthur Lewis. Przedstawił on model rozwoju dwusektorowego. Według Lewisa, typowy ubogi kraj jest podzielony na dwa sektory: „tradycyjny”, który tworzy rolnictwo i rzemiosło, istniejące w zurbanizowanych regionach, oraz „nowoczesny”, obejmujący plantacje, kopalnie i manufaktury. Twierdził on, że sektor tradycyjny jest źródłem zasobów taniej siły roboczej dla nowoczesnego sektora, niemniej jednak, brak lub bardzo niskie kwalifikacje zatrudnianych są barierą rozwoju przemysłu w tych krajach. Lewis przedstawił model międzynarodowej wymiany handlowej, dzielący świat na dwa regiony: uprzemysłowione kraje Północy oraz tropikalne kraje Południa. Ukazał on wzajemną zależność między wydajnością pracy w rolnictwie w krajach rozwijających się i wzrostem gospodarczym w krajach wysoko rozwiniętych. Istota tego modelu sprowadza się do tego, że: względne światowe ceny towarów i produktów tropikalnych z krajów rozwijających się są niskie, gdyż określają je stosunkowo niskie koszty pracy w produkcji żywności. Ceny towarów i produktów wytworzonych w krajach wysoko rozwiniętych są z kolei o wiele wyższe, ponieważ płace zależą od wydajności farmerów, gdzie koszty pracy w rolnictwie też są znacznie wyższe. Model ten posłużył Lewisowi do ilustracji kluczowych aspektów historii światowej gospodarki. Tym samym opowiadał się za gospodarką rynkową, będąc zwolennikiem wolnego handlu. Uważał również, że rolę państwa należy sprowadzić do funkcji programatora rozwoju oraz instytucji finansującej i organizującej struktury społeczno-ekonomiczne. Podstawowe znaczenie przypisywał też ochronie prywatnej własności. Zwracał uwagę na uzależnienie eksportu i rozwoju krajów rozwijających się od sytuacji gospodarczej w krajach rozwiniętych, uważając, że przesłankami ekonomicznego sukcesu są: wzrost wydajności pracy w rolnictwie, postęp techniczny i uprzemysłowienie³⁵.

³² G. Myrdal, *The Political Element in the Development of Economic Theory*, Chapman & Hall, London 2007, s. 154-260.

³³ R. Nurkse, *Some aspects of capital accumulation in underdeveloped countries*, Cairo: National Bank of Egypt 1952, s. 32-60.

³⁴ K. Piech, *Wiedza i innowacje w rozwoju gospodarczym: w kierunku pomiaru i współczesnej roli państwa*, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2009, s. 138-139.

³⁵ W. Arthur Lewis, *The Theory of Economic Growth*, Economics, George Allen & Unwin, London 1955, s. 193-350.

Zgodnie z teorią Lewisa, początkowe uprzemysłowienie kraju powodowało samonapędzający się rozwój poprzez migrację ludności. Jednakże teoria Lewisa spotkała się także z krytyką. Zauważono bowiem, że produktywność pracy w rolnictwie jest wysoka sezonowo, zwłaszcza w okresach zbiorów (żniw), podczas gdy w zimie rzeczywistość może być bardzo niska. Z kolei postęp technologiczny, zwłaszcza w społeczeństwie o niskim wykształceniu, może prowadzić do spadku zapotrzebowania na pracę, stąd trudno oczekiwać wzrostu popytu i oszczędności. Co więcej, przynajmniej w początkach procesu industrializacji, dochody będą raczej przeznaczane na konsumpcję niż oszczędzanie, stąd krajowe inwestycje będą ograniczone. Natomiast przemysł nie zwiększy znacząco bogactwa miast, gdyż migruje do nich więcej osób, niż jest miejsc pracy stworzonych w przemyśle, co doprowadza do powstania biedy miejskiej w miejsce jedynie wiejskiej.

Kolejnym ekonomistą zajmującym się problematyką rozwoju gospodarczego był Harvey Leibenstein, który zakładał, że wzrost liczby ludności oraz akumulacja kapitału są endogeniczne, a przyrost ludności ogranicza możliwości wzrostu dochodu na osobę³⁶. Uważał on, że pracownicy wynagradzani według płacy ustalonej na konkurencyjnym rynku pracy mogą nie posiadać środków niezbędnych do właściwego, zdrowego odżywiania. W takiej sytuacji dany pracodawca może podwyższyć płacę zatrudnionym osobom powyżej wynagrodzenia równowagi, aby uzyskać wzrost wydajności ich pracy. Wyższe wynagrodzenia są bowiem niezbędne pracownikom do zakupu i spożycia odpowiedniej ilości żywności, prowadzenia zdrowego trybu życia i intensywnej pracy. Jednakże, gdyby dany pracodawca podwyższył wynagrodzenia do zbyt wysokiego poziomu, mógłby ponieść straty, gdyż wzrost kosztów pracy mógłby przewyższyć korzyści uzyskane w wyniku wzrostu wydajności pracy. Natomiast ubocznym efektem wzrostu płacy powyżej poziomu równowagi jest bezrobocie przymusowe. Aby wydobyć się z pułapki, niezbędny jest, według Leibensteina, minimalny krytyczny wysiłek³⁷.

Potwierdzeniem konkluzji poprzednich ekonomistów była również praca z 1966 roku, którą stworzyli Hollis B. Chenery i Alan M. Strout³⁸. Rozwinęli oni myśli swoich poprzedników i badając dane z lat 1957-1962, zidentyfikowali trzy podstawowe ograniczenia dla rozwoju krajów zacofanych gospodarczo: niewystarczający poziom oszczędności, ograniczone możliwości wzrostu inwestycji oraz trudność dostosowania struktury produkcji do popytu na rynkach światowych. Zdaniem badaczy, pomoc zagraniczna była skutecznym narzędziem przezwyciężania tych ograniczeń. Chenery i Strout są autorami modelu „dwóch luk”, potwierdzającego zasadność udzielania pomocy rozwojowej. Zgodnie z nim, transfery zagraniczne miały nadrobić brak krajowych oszczędności oraz uzupełniać braki dewiz potrzebnych do importu środków inwestycyjnych. Przy czym wypełnienie luki oszczędności jest możliwe np.: dzięki pomocy finansowej dla krajów Trzeciego Świata oraz poprzez bezpośrednie inwestycje zagraniczne. W tym samym czasie występuje również „luka wymiany zagranicznej” (różnica pomiędzy eksportem a importem), która powiększa się ze względu na to, że wzrost gospodarczy prowadzi do wzrostu importu, przy czym zakłada się, że jest on wyższy niż eksport. Aby skompensować tę różnicę, również potrzebne są zewnętrzne źródła finansowe. Dla wzrostu niezbędne jest, by większa z tych luk została pokryta funduszami zagranicznymi. Teoria ta zakładała udzielanie bezzwrotnej pomocy finansowej. W latach 70. część krajów rozwijających się uzyskiwała kredyty i pożyczki zagraniczne m.in. dla sfinansowania tych luk. Zaniedbano jednak kwestię analizy

³⁶ H. Leibenstein, *Studies in the theory of Economic Growth: Studies in the Theory of Economic Development*, Wiley, New York 1957, s. 91-103.

³⁷ *Critical minimum effort*: istotne działania skoncentrowane w krótkim okresie.

³⁸ H.B. Chenery, A.M. Strout, *Foreign Assistance and Economic Growth*, „The American Economic Review”, 1966, vol. 56, nr 4, s. 679-733.

efektywności inwestycji, spłaty odsetek, co doprowadziło do powstania kryzysu zadłużeniowego w latach 80. Okazało się zatem, że teoria ta w praktyce się nie sprawdza³⁹.

Z kolei model Johna R. Harrisa i Michaela P. Todaro, wykorzystywany w rozważaniach nad rozwojem gospodarczym, wyjaśnia niektóre aspekty migracji z terenów wiejskich do miast. Model ten wskazuje na możliwość osiągnięcia równowagi wtedy, gdy oczekiwana płaca na obszarach miejskich, dostosowana do stopy bezrobocia, równa jest krańcowej produkcji pracownika wiejskiego. Migracja wzrośnie, jeśli podniosą się płace w miastach, spadnie w nich bezrobocie lub obniży się produktywność rolna. Migracja powoduje nadmiar zaludnienia w miastach, wzrost szarej strefy i wiele patologii⁴⁰.

Jedną z koncepcji określających poziom rozwoju gospodarczego jest tzw. teoria trzech sektorów Fishera-Clarka. Allan G.B. Fisher⁴¹ i Colin Clark⁴² wyodrębnili z sektora przemysłu i rolnictwa trzeci sektor gospodarki – sektor usług⁴³. U podstaw tej teorii leży teza o zmieniającej się roli poszczególnych sektorów w historycznie ujmowanym procesie rozwoju gospodarek, mianowicie zmniejszenie się znaczenia sektora rolniczego, wzrost, stabilizacja, a następnie także zmniejszanie się udziału sektora przemysłowego, jak również zwiększenie roli sektora usługowego, wpływającego w istotny sposób na rozwój gospodarczy. Zgodnie z teorią Fishera-Clarka, rozwój gospodarczy następuje według trzech etapów produkcji: pierwszy, w którym dominuje produkcja rolna, rybołówstwo, leśnictwo oraz wydobywanie surowców naturalnych (na tym etapie rozwoju są kraje o niskim dochodzie), drugi, w którym produkcja skoncentrowana jest w przemyśle i budownictwie (na tym etapie znajdują się kraje o średnim dochodzie) oraz trzeci, gdzie dominują usługi (w tym także edukacja) i zaliczane są do nich kraje o wysokim dochodzie. Model rozwoju gospodarczego Clarka-Fishera stał się pewnym standardem. Nie wszystkie jednak kraje rozwijające się zachowywały się zgodnie z jego przewidywaniami. W niektórych państwach europejskich i północnoamerykańskich proces ten zachodził bezpośrednio od rolnictwa do usług.

Jeszcze inne podejście do teorii rozwoju wniósł John Kenneth Galbraith, poszukując sił napędowych gospodarki głównie w nowoczesnych technologiach, organizacji i nauce. Warunkiem rozwoju według niego jest stworzenie społeczeństwa przemysłowego. Dla Galbraitha nosicielami nowych stosunków gospodarczych odpowiadających temu społeczeństwu są grupy ludzi powiązanych ze sobą stosunkami technostruktury, przez którą rozumiał on zespoły wytwórców, zorganizowane na zasadzie pogłębionego społecznego podziału pracy i która działa w sposób kolegalny na podstawie wymiany informacji i konsultacji decyzji. Tymi grupami ludzi są intelektualiści, inteligencja techniczna i twórcza oraz wykwalifikowani pracownicy produkcji, handlu, jak też wyspecjalizowane instytucje. Wskazane siły rozwojowe napotykają jednak na przeciwstawne im tendencje w postaci pozostałości po gospodarce prywatno-kapitalistycznej oraz systemach konserwatywnych poglądów i oficjalnych ideologii. Wiąże się to z faktem niedostosowania mechanizmu rynkowego do wymagań rozwojowych

³⁹ K. Piech, *Wiedza i innowacje w rozwoju gospodarczym: w kierunku pomiaru i współczesnej roli państwa*, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2009, s. 137.

⁴⁰ J. Harris, M. Todaro, *Migration, Unemployment & Development: A Two-Sector Analysis*, „American Economic Review”, March 1970, no. 60(1), s. 126-142.

⁴¹ A.G. Fisher, *The clash of progress and security*, Macmillan, London 1935.

⁴² C. Clark, *Conditions of Economic Progress*, MacMillan, London 1957 – opracowanie było jednym z pierwszych osiągnięć teoretycznych z zakresu rozwoju gospodarczego w historii. Colin Clark wykazał w nim – przy użyciu mierników – przepaść pomiędzy krajami europejskimi a resztą świata.

⁴³ Sektor usług nie jest współcześnie precyzyjnie zdefiniowany i zawiera wszystko inne niż to, co jest rolnictwem (i rybołówstwem) i przemysłem. Stąd do sektora usług wliczana jest działalność organizacji pozarządowych, rządowych, często nie przeznaczanych na rynek.

gospodarki. Zdaniem J.K. Galbraitha, okazuje się on zbyt prymitywnym, by mógł zapewnić bezkolizyjny rozwój gospodarki. Jeśli bowiem pozostaje on pod wpływem nowoczesnych technologii i organizacji, to wymusza konieczność planowania zarówno w makroskali, jak i mikroskali w oparciu również o nowoczesne instrumenty, w które niestety nie jest wyposażony mechanizm rynkowy współczesnych gospodarek. Galbraith uznawał też, że rozwój gospodarczy i społeczny nie może dokonywać się bez czynnego udziału instytucji państwa⁴⁴.

W drugiej połowie XX wieku swoje poglądy dotyczące rozwoju przedstawił socjolog amerykański Daniel Bell. Był jednym z twórców koncepcji społeczeństwa poprzemysłowego (postindustrialnego)⁴⁵. Zgodnie z teorią Bella, w historii rozwoju ludzkości wyróżnia się następujące fazy: preagrarną, agrarną i industrialną. Związane są one z odmiennym układem czynników technologicznych, społecznych oraz ekonomicznych. Nowa, współczesna era postindustrialna jest kolejną fazą rozwoju, natomiast stopień zaawansowania przemian staje się istotnym wyróżnikiem nowoczesnych społeczeństw, decydując o poziomie i jakości życia. Na pierwszy plan w gospodarce, według Bella, wysuwa się wiedza, będąca specyficznym zasobem, który nadaje znaczenie i kształtuje nową gospodarkę. Dla Bella istotną cechą społeczeństwa poprzemysłowego było przekształcenie dotychczasowej struktury zatrudnienia i organizacji pracy spowodowane pojawieniem się nowych technologii. W późniejszych latach pojęcie „społeczeństwo poprzemysłowe” uległo upowszechnieniu, a za jego podstawową cechę uznano przesunięcie większości aktywności gospodarczej ze sfery produkcji dóbr materialnych do sfery usług. Proces pracy zaczął polegać znacznie bardziej na relacjach z innym ludźmi, niż na przetwarzaniu surowców⁴⁶. Poprzemysłowy typ społeczeństwa określany bywa wspólnie jako społeczeństwo ponowoczesne, a nawet pokapitalistyczne. Występuje również pojęcie „społeczeństwo informacyjne”⁴⁷. Przez niektórych autorów to ostatnie bywa uważane za odrębny typ społeczeństwa, nie zaś za inną nazwę społeczeństwa poprzemysłowego.

Kresem modelu cywilizacyjnego, w jakim ludzkość przyzwyczaiła się istnieć, była teoria „Trzeciej Fali”. Twórcą tej teorii był Alvin Toffler, zgodnie z którym historię ewolucji społeczno-gospodarczej ludzkości można nakreślić, wyodrębniając trzy charakterystyczne etapy w jej przebiegu, nazywane następującymi po sobie „falami” rozwoju cywilizacji. „Pierwsza Fala” skończyła się wraz z nadejściem rewolucji przemysłowej. Wynalezienie maszyny parowej, umasowienie produkcji, jej standaryzacja i niewyobrażalne wcześniej korzyści skali spowodowały drastyczne zmiany w mentalności tak pracowników, producentów, jak i konsumentów. To właśnie od czasów przemian technologicznych XIX wieku rozwijał się schemat funkcjonowania człowieka w rodzinie, pracy, gospodarce i społeczeństwie, jaki wciąż jest jeszcze udziałem większości ludzkości. Toffler określał ten model mianem „Drugiej Fali”. Słowami strategicznymi w tej epoce były następujące zagadnienia: „standaryzacja”, „specjalizacja”, „synchronizacja”, „maksymalizacja”, „koncentracja”, „integracja”. Takie zestawienie pojęć zostało wykorzystane przez Tofflera także w celu uwydatnienia cech charakteryzujących czasy „Drugiej Fali”. A wszystko to odbywa się z pominięciem duchowej sfery człowieka, różnorodności preferencji odbiorców produktów, społecznych aspektów zatrudnienia, skutków ekologicznych produkcji masowej, a także roli ludzkości w zmechanizowanym świecie⁴⁸.

⁴⁴ J.K. Galbraith, *Społeczeństwo dobrobytu, państwo przemysłowe*, PIW, Warszawa 1974, s. 183.

⁴⁵ D. Bell, *The Coming of Post – Industrial Society*, Basic Books, New York 1973, s. 120- 502.

⁴⁶ H. Januszek, J. Sikora, *Podstawy socjologii*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2000, s. 104.

⁴⁷ Społeczeństwo informacyjne to takie społeczeństwo, w którym produkcja towarów i usług w znacznej mierze zależy od przekazywania informacji; E. Kryńska, *Popyt na pracę w Polsce – tendencje i perspektywy* [w:] S. Borkowska (red.), *Praca i polityka społeczna*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 1998, s. 59.

⁴⁸ A. Toffler, *Trzecia Fala*, PIW, Warszawa 1995, s. 44-96.

Zdaniem Tofflera, rolą człowieka w dzisiejszych czasach jest stworzenie nowego ładu wewnętrznego oraz międzynarodowego – instytucji i organizacji, innych zupełnie od tych, jakie znamy i które dziś funkcjonują, organizacji, które pozwolą możliwie usprawnić procesy decyzyjne, uwzględniając wolę mniejszości, zróżnicowanie społeczne i gospodarcze państw. Zmiany jednak zwłaszcza wymaga demokracja, ponieważ niemożliwa jest budowa dobrobytu tylko w oparciu o zdanie większości. Według Tofflera, nowy ład musi narodzić się ze świadomej dyskusji nad obecnym „status quo” i kierunkiem, w jakim podąża ludzkość.

Bardziej współcześnie zaprezentowany został inny model ewolucji rozwoju gospodarczego, stworzony przez Michaela Portera. Zaproponował on ważny model rozwoju gospodarczego z trzema stadiami:

- rozwój oparty na podstawowych czynnikach produkcji (*factor-driven*);
- rozwój oparty na inwestycjach (*investment-driven*);
- rozwój oparty na innowacjach (*innovation-driven*).

Pokrywa się on częściowo z opisanym wcześniej modelem Clarka-Fishera, lecz zgodnie z nim kraje o dużym udziale sektora usług, ale o niskich dochodach, byłyby częściej zaklasyfikowane do krajów na pierwszym lub ewentualnie drugim stadium rozwoju. Model Portera bardziej więc odpowiada współczesnemu wyglądowi świata. Model ten jest do dziś uznawany za wiodący i bardziej trafny niż model Rostowa.

We współczesnej ekonomii jednym z podstawowych zasobów ekonomicznych (poza pracą, kapitałem i ziemią), decydującym o ekonomicznym potencjale oraz możliwościach rozwojowych gospodarki na dowolnym poziomie ogólności: od gospodarki globalnej, przez narodowe, na pojedynczych przedsiębiorstwach skończywszy, jest informacja. Z uwagi na jej rosnące znaczenie i traktowanie jako zasób (będącej równocześnie poszukiwanym towarem i tym samym owocującej różnorodną działalnością usługową), postuluje się o wyodrębnienie specjalnego sektora w gospodarce: dotychczasowa klasyfikacja, obejmująca sektor pierwotny (rolnictwa), przetwórczy (przemysłowy) oraz usług, powinna zostać poszerzona o sektor informacyjny, zawierający całokształt działalności zorientowanej na wytwarzanie, gromadzenie, przetwarzanie, ochronę i transfer informacji. Niniejszy postulat ściśle wiąże się z badaniami amerykańskiego ekonomisty – Fritza Machlupa. W nowatorski sposób poddał on analizie tradycyjne sektory gospodarki, wyodrębniając specyficzną rolę czynnika informacyjnego w procesach wytwórczych. Udział szeroko rozumianej działalności informacyjnej w produkcie narodowym brutto okazał się na tyle istotny, że Machlup zaproponował wydzielenie odrębnego sektora, tzw. przemysłu wiedzy. Awansuje on do miana czwartego sektora gospodarki, a jego znaczenie nieustannie rośnie, głównie za sprawą wykorzystywania nowoczesnych technologii telematycznych⁴⁹ w zastosowaniach gospodarczych, co owocować ma wirtualizacją instytucji, rynków oraz szeroko pojętej działalności gospodarczej. Polega ona na konsekwentnym zapośredniczaniu działalności uczestników gry rynkowej rozmaitymi systemami informatycznymi.

Niektórzy naukowcy nie zgadzają się z koncepcjami Machlupa, że istnieje czwarty sektor, oparty na wiedzy (technologiach teleinformatycznych, informacyjnych itp.) – choć nazywany bywa np. sektorem wiedzy. Chociaż Machlupowi zawdzięcza się wprowadzenie

⁴⁹ Pojęcie „telematyka” pochodzi z języka francuskiego (*télématique*) i pojawiło się w tym języku już na początku lat 70., powstając z połączenia dwóch słów *télécommunications* i *informatique*. Pod koniec lat 70. zaczęło funkcjonować także w słownictwie angielskim. Szerzej w Europie zaistniało w latach 90., kiedy Unia Europejska zaczęła wprowadzać programy rozwoju telematyki w różnych dziedzinach życia. Obecnie telematyka rozumiana jest jako dziedzina nauki integrująca rozwiązania telekomunikacyjne i informatyczne, wszędzie tam gdzie połączenie jest jako może przynieść znaczne korzyści, w porównaniu z zastosowaniem rozwiązań wydzielonych; K.B. Wydro, *Telematyka – znaczenie i definicje terminu*, „Telekomunikacja i techniki informacyjne”, 2005, nr 1-2, s. 7-15.

pojęć „pracownik wiedzy” czy „gospodarka wiedzy”, to jego szacunki „czwartego sektora” obejmującego „przemysł wiedzy” niektórzy uznają za nietrafione. Przyczyną takiej oceny jest to, że wiedza przenika wszystkie trzy sektory gospodarki i nie jest skoncentrowana czy wytwarzana wyłącznie w jakichś konkretnych branżach. Nie oznacza to, że tego typu prób się nie podejmuje, bowiem robi to nawet OECD⁵⁰ w swojej koncepcji przemysłów i usług wiedzy. Stąd trafniejszy jest bardziej współczesny model Portera. Idee Portera bardziej także „przebijają” się do świadomości polityków. Bywają podstawą strategii gospodarczych krajów. Były także inspiracją dla strategii lizbońskiej⁵¹.

W latach 90. XX wieku rozważania na temat rozwoju gospodarczego dotyczyły w szczególności rozwiązań proponowanych przez ekonomię neoklasyczną. Umocniło się wówczas przekonanie o skuteczności podejścia liberalnego, które charakteryzowało się przekonaniem, że wolny i nieograniczony rynek służy lepiej sprawie rozwoju (w szczególności krajom rozwijającym się) niż wszelkie formy protekcjonizmu i interwencjonizmu państwowego. Końcem lat 80. XX wieku, na skutek przedłużającego się kryzysu gospodarczego w krajach Ameryki Łacińskiej, wyłoniła się koncepcja reform polityki gospodarczej tych krajów, która stała się niebawem wytyczną dla wszystkich krajów tworzących gospodarkę. Postulaty tej polityki ujęte zostały w stworzonym przez Johna Williamsona konsensusie waszyngtońskim. Szczególny nacisk położono na utrzymanie dyscypliny finansowej, liberalizację handlu i rynków finansowych, deregulację rynków w zakresie wchodzenia na rynek i wspierania konkurencji. Postulaty nowego paradygmatu rozwoju wyraźnie różniły się od tradycyjnych poglądów ekonomistów z początku XX wieku. Źródłem wzrostu gospodarczego stał się bowiem rynek. Państwo natomiast okazało się źródłem niewłaściwej, nieefektywnej alokacji zasobów⁵².

Rozwiązania proponowane przez konsensus waszyngtoński także miały swoją słabość. Obnażyły ją kryzysy walutowe i finansowe, które dotknęły kraje azjatyckie pod koniec lat 90. ubiegłego wieku. Towarzyszyła temu fala krytyki ze strony wielu ekonomistów, na czele z Josephem Stiglitzem⁵³ i Jeffreyem Sachsem⁵⁴. Stiglitz ukazał, w jaki sposób postanowienia konsensusu waszyngtońskiego zrujnowały przemiany gospodarcze w krajach postkomunistycznych oraz krajach, które weszły na ścieżkę rozwoju. Otwarcie zaczęto wówczas mówić o kryzysie konsensusu waszyngtońskiego. Nie negowano co prawda faktu, że gospodarka rynkowa

⁵⁰ Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (*Organisation for Economic Co-operation and Development* – OECD) jest ważną międzynarodową, międzyrządową organizacją gospodarczą, skupiającą 34 wysoko rozwinięte państwa, w tym od listopada 1996 roku Polskę, które łączy akceptacja dla zasad demokracji i gospodarki rynkowej. Organizacja została powołana do życia na mocy konwencji paryskiej, podpisanej 14 grudnia 1960 roku. Rozpoczęła działalność z dniem 30 września 1961 roku. Jest bezpośrednią sukcesorką Organizacji Europejskiej Współpracy Gospodarczej (*Organisation for European Economic Co-operation* – OEEC), powstałej w 1948 roku dla integrowania odbudowujących się ze zniszczeń wojennych gospodarek państw europejskich, korzystających z pomocy w ramach Planu Marshalla; Ministerstwo Spraw Zagranicznych Rzeczypospolitej Polskiej: www.msz.gov.pl.

⁵¹ Strategia lizbońska stanowiła plan działań przyjęty przez przywódców krajów Unii Europejskiej podczas szczytu Rady Europejskiej w Lizbonie w marcu 2000 roku. Jej celem było zdynamizowanie rozwoju gospodarczego w Unii Europejskiej, stworzenie gospodarki opartej na wiedzy, zagwarantowanie wzrostu konkurencyjności oraz poziomu zatrudnienia w UE, zapewnienie spójności społecznej oraz dbałość o zrównoważony rozwój i ekologię. Przyczyną opracowania założeń strategii była pogłębiająca się różnica rozwojowa pomiędzy Stanami Zjednoczonymi i Japonią a krajami członkowskimi oraz sprostanie wyzwaniom stojącym przed Unią, związanym z rosnącą konkurencją innych krajów, m.in. Chin oraz Indii; *Strategia lizbońska: Droga do sukcesu Zjednoczonej Europy*, Departament Analiz Ekonomicznych i Społecznych Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej, maj 2002, s. 4.

⁵² R. Piasecki, *Ewolucja teorii rozwoju gospodarczego krajów biednych* [w:] R. Piasecki (red.), *Ekonomia rozwoju*, PWE, Warszawa 2011, s. 24.

⁵³ Amerykański ekonomista, laureat Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii w 2001 roku.

⁵⁴ Amerykański ekonomista, uważany za jednego z najważniejszych i najbardziej znanych ekonomistów w skali ogólnosiwiatowej. Zasłynął jako ekonomiczny doradca rządów w Ameryce Łacińskiej, Europie Wschodniej, krajach byłego ZSRR, Azji i Afryce.

powinna być motorem napędzającym rozwój, niemniej jednak zwrócono uwagę, że istnieje szereg warunków, które muszą zaistnieć, by wolny rynek mógł generować efekty korzystne z punktu widzenia rozwoju społeczno-gospodarczego. Uznano, że wpływ reform zawartych w konsensusie waszyngtońskim, pomimo, iż może promować wzrost, jest w znacznym stopniu uzależniony od okoliczności. Rozwiązania, które w niektórych krajach przynoszą widoczne efekty poprawy sytuacji gospodarczej, w innych dają słabe, niezamierzone lub nawet negatywne skutki. „Potrzebne jest zatem takie podejście do reform, które w znacznie większym stopniu będzie zależało od środowiska gospodarczego”⁵⁵.

Jako graniczny moment w debacie na temat rozwoju przyjmuje się koniec lat 90. Załamanie się konsensusu waszyngtońskiego diametralnie zmieniło debatę na temat strategii rozwoju krajów słabo rozwiniętych. Ekonomisci coraz wyraźniej zaczęli dostrzegać, że problemu niedorozwoju społeczno-gospodarczego nie da się sprowadzić jedynie do analizy mechanizmów rządzących sferą gospodarczą. Poza nią ważna jest bowiem także sfera społeczna, czyli otoczenie, w ramach którego funkcjonują rynki. Jego jakoś warunkuje w pierwszej kolejności zdolność mechanizmu rynkowego do wytwarzania dobrobytu na szeroką skalę. Głównymi teoriami, które zdominowały obecnie dyskusję nad rozwojem krajów słabo rozwiniętych oraz przez pryzmat których badane jest obecnie społeczne otoczenie gospodarcze, są: teoria instytucji i teoria kapitału społecznego⁵⁶.

• Instytucje

W badaniach instytucjonalnych panuje przekonanie, że wzrost gospodarczy nie jest możliwy bez bodźców wymuszających angażowanie nakładów różnego rodzaju kapitału (finansowego, naturalnego, ludzkiego, społecznego). Instytucji, jako wytworu ludzkiego myślenia, nie da się w łatwy sposób zdefiniować, niemniej jednak ograniczenia nakładane przez nie są równie istotne co ograniczenia związane z posiadaniem zasobów. Instytucje mogą sprzyjać tak wzrostowi gospodarczemu, powiększaniu potencjału jego czynników i efektywności ich wykorzystania, jak też marnotrawstwu tych zasobów i podniesieniu kosztów wzrostu gospodarczego.

Douglas North twierdził, że instytucje są regułami gry w społeczeństwie, a także konstrukcjami wytworzonymi przez ludzi na bazie zakumulowanej przez pokolenia wiedzy społecznej, które kształtują wzajemne relacje i zachowania w sferze gospodarczej, politycznej oraz społecznej. Niektóre z wytworzonych przez ludzi instytucji zostały sformalizowane przez państwo w postaci praw i procedur. Instytucje państwowe narzucają więc zasady postępowania, które mogą przynosić korzyści całemu społeczeństwu. Formalne rozwiązania nie obejmują jednak wszelkich przejawów życia społeczno-gospodarczego. Poza instytucjami formalnymi istnieje bowiem cały szereg instytucji nieformalnych, które są znacznie trudniej uchwytne. Ich najważniejszą cechą jest to, że nie istnieje żaden zewnętrzny przymus stosowania się do nich. Są raczej kształtowane przez dobrowolne decyzje ludzi, samoograniczenia, zwyczaje oraz obyczaje. Instytucje nieformalne stanowią pewien system wartości, który tkwi w człowieku i jest aktywny w każdym momencie, niezależnie od rodzaju podejmowanych decyzji i związanych z nimi działań⁵⁷.

⁵⁵ D. Rodrig, *Jedna ekonomia wiele recept. Globalizacja, instytucje i wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2011, s. 86.

⁵⁶ T. Poskrobko, *Nowe koncepcje i teorie rozwoju w ekonomii* [w:] S. Czaja, T. Poskrobko i in., *Wyzwania współczesnej ekonomii*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2012, s. 150-190.

⁵⁷ D.C. North, *The Contribution of the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem*, WIDER Annual Lectures 1, Helsinki 1997, s. 2.

Zdaniem uczonych, instytucje są mechanizmem, który w istotny sposób może różnicować możliwości gospodarki, a od ich jakości i charakteru zależy charakter oraz tempo jej rozwoju. Niektórzy badacze uważają, że rynki wymagają instytucji, ponieważ nie tworzą się, nie regulują i nie stabilizują się same oraz same się nie legitymizują⁵⁸. Co więcej, efektywnie funkcjonująca infrastruktura instytucjonalno-prawna, przejrzysty system i zagwarantowane prawa własności są niezbędne do prawidłowego funkcjonowania rynku. Im lepiej zagwarantowane są prawa własności i im sprawniej działa system egzekwowania długów, tym łatwiej jest przedsiębiorstwom gospodarować. Silne instytucje są szczególnie ważne dla małych i słabszych przedsiębiorstw. Instytucje umożliwiające wiarygodne umowy są tym samym koniecznym warunkiem efektywności rynków, które leżą u podstaw bogatych społeczeństw. Instytucjonalna stabilność jest zatem warunkiem wymiany w przestrzeni i czasie⁵⁹. Z kolei niedostatecznie funkcjonujące instytucje są jedną najistotniejszych przyczyn niekorzystnej koniunktury w krajach słabo rozwiniętych. Analiza wpływu instytucji formalnych i nieformalnych na funkcjonowanie rynków i gospodarek stała się dlatego przedmiotem zainteresowania wielu ekonomistów rozwoju w ostatnich latach.

Ciekawą teorię – uwidaczniającą mechanizmy kontrastu rozwojowego krajów – zaproponował Niall Ferguson⁶⁰. Dowodzi on, że kluczowe dla przyspieszenia rozwoju w świecie westenistycznym było sześć instytucji: współzawodnictwo, rewolucja naukowa, prawa własności, nowoczesna medycyna, społeczność konsumencka i etyka pracy. Ferguson dowodzi także, że instytucje te były charakterystyczne dla krajów świata zachodniego i że to one stanowiły katalizator nienotowanego we wcześniejszej historii wzrostu gospodarczego. Udowadnia również, że czas dominacji państw rozwiniętych kończy się, ponieważ owe kluczowe instytucje nie są obecnie domeną krajów rozwiniętych, lecz rozwijających się.

Za sprawą badań przeprowadzonych w Massachusetts Institute of Technology przez Darona Acemoglu, Simona Johnsona i Jamesa Robinsona⁶¹ rozpoczęto dyskusję na temat kwestii wpływu instytucji wykształconych przez procesy kolonializmu na rozwój krajów postkolonialnych. Uczeni ci wskazują na dwoistość „wczesnych” instytucji, kształtowanych w koloniach europejskich. Z jednej strony, tam gdzie prowadzono kolonizację osadniczą, kształtowały się instytucje gwarantujące kolonistom wolności osobiste i handlowe, które pozwalały na szybkie bogacenie się. Z drugiej strony w krajach, gdzie prowadzona była kolonizacja rabunkowa, instytucje były tak kształtowane, by możliwe było maksymalizowanie zysków z wywozu towarów do kraju macierzystego. Autorzy udowadniają także, że wczesne rozwiązania instytucjonalne, zarówno rabunkowe, jak również osadnicze, przetrwały w krajach postkolonialnych i tłumaczą ten fakt tym, że zmiana instytucji w każdym przypadku nie była opłacalna. Udowadniają także istnienie silnej zależności między rodzajem wykształconych w procesie historycznym instytucji a wzrostem gospodarczym.

• **Kapitał społeczny**

Ekonomia w latach 90. wprowadziła do swych analiz koncepcję kapitału społecznego. Zajęła ona też istotne miejsce w badaniach nad rozwojem gospodarczym. Według tej teorii społeczeństwo jest kombinacją trzech kluczowych elementów, takich jak: jednostki, instytucje, jak również powiązania międzyludzkie. Ekonomia głównego nurtu skupiała się wcześniej głównie na badaniu zachowań jednostek (przedsiębiorstw, gospodarstw domowych, rządu

⁵⁸ D. Rodrig, *Jedna ekonomia wiele recept. Globalizacja, instytucje i wzrost gospodarczy*, op. cit., s. 208.

⁵⁹ R. Piasecki, *Ewolucja teorii rozwoju gospodarczego krajów biednych*, op. cit., s. 26.

⁶⁰ N. Ferguson, *Civilization, The West and the Rest*, Wydawnictwo Penguin, Nowy Jork 2011, s. 30-75.

⁶¹ D. Acemoglu, S. Johnson, J. Robinson, *The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation*, „American Economic Review”, 2001, nr 91(5).

itp.). W latach 90. doceniono też rolę instytucji, a w szczególności wpływu praw własności i kosztów transakcyjnych na funkcjonowanie rynków. Niemniej jednak, w dalszym ciągu pomijany był trzeci element – powiązania społeczne. Ekonomia neoklasyczna bagatelizuje wpływ tego czynnika na rozwój gospodarki, przyjmując, że stabilność systemu ekonomicznego osiągnąć można wyłącznie dzięki mechanizmowi rynkowemu. Jednakże każdy społeczny proces gospodarowania wymaga wykształcenia się odpowiedniej struktury ideologicznej, politycznej, religijnej i kulturowej. Mechanizm rynkowy funkcjonuje sprawnie jedynie wówczas, gdy istnieje cała sieć kompatybilnych norm i wartości kulturowych, które są w stanie skutecznie go wspierać⁶².

Za twórcę terminu „kapitał społeczny” wskazuje się często Lyda F. Hanifana, który już w 1916 roku pisał o kapitale społecznym. Co prawda, Hanifan nie definiował, czym jest kapitał społeczny, stwierdził jednak, że: „Człowiek jest bezradny społecznie, jeśli zostanie pozostawiony sam sobie. Nawet obcowanie z członkami rodziny nie może zaspokoić potrzeby obcowania z innymi, czy bycia częścią grupy. Jeśli zaś może nawiązywać kontakty z sąsiadami, a ci z kolei z ich sąsiadami, następuje akumulacja kapitału społecznego, który przyczynia się do zaspokajania potrzeb społecznych jednostek i znacznie polepsza warunki życia całej społeczności”⁶³. Należy zauważyć, że koncepcja kapitału społecznego Hanifana nie wiązała jednakże w żaden sposób tej kategorii z mechanizmami rynkowymi, co spowodowało, że nie została ona dostrzeżona w teorii ekonomii.

Znacznie większe zainteresowanie wzbudziły późniejsze badania socjologów: Pierrea Bourdieu⁶⁴, Jamesa Colemana⁶⁵ i Roberta D. Putnama⁶⁶, których traktuje się jako „ojców” trzech szkół kapitału społecznego.

Wśród ekonomistów rozwoju pojawiają się opinie, że kapitał społeczny może być kluczem do wyjaśnienia zróżnicowania (pod względem rozwoju gospodarczego) obszarów podobnie wyposażonych w kapitał naturalny, fizyczny i ludzki⁶⁷. Skoro kapitał społeczny posiada cechy kapitału w ujęciu ekonomicznym, można się spodziewać, że jedną z jego funkcji będzie przynoszenie korzyści zarówno w sferze społecznej, jak też gospodarczej, natomiast jego brak stanowić może przyczynę niemożności efektywnego wykorzystania innych rodzajów kapitału. Głównym problemem wskazywanym przez badaczy jest fakt, że niski poziom kapitału społecznego oznacza niewystarczającą liczbę więzi istniejących między ludźmi, co w następstwie rodzi brak zaufania. Efektem tego jest niepodejmowanie wspólnych lub też indywidualnych działań. Kapitał społeczny i związany z nim poziom zaufania może wpływać na efektywność rynku poprzez zwiększenie dostępu do informacji, zwiększenie możliwości koordynacji transakcji rynkowych, które przynoszą korzyści wielu jednostkom działającym na rynku, czy też redukcję zachowań oportunistycznych w powtarzających się transakcjach rynkowych. W ubogich społecznościach kapitał społeczny stanowi także formę zabezpieczenia przed ryzykiem związanym z istotnymi zagrożeniami. Są nimi w szczególności: utrata zdrowia, zmniejszenie transferu socjalnego przez rząd oraz zagrożenia ze strony środowiska

⁶² A. Wildowicz-Giegiel, *Rola kapitału społecznego w procesie tworzenia i transferu wiedzy* [w:] K. Piech, S. Pangsy-Kania (red.), *Innowacyjność w Polsce w ujęciu regionalnym: nowe teorie, rola funduszy unijnych i klastrów*, Wydawnictwo Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2008, s. 56.

⁶³ L.J. Hanifan, *The Rural School Community Center*, „Annals of the American Academy of Political and Social Science”, Sep. 1916, vol. 67, s. 130-138.

⁶⁴ P. Bourdieu, *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*, Wydawnictwo Harvard University Press, Massachusetts 1984, s. 154-580.

⁶⁵ J. Coleman, *Social capital in the creation of human capital*, „American Journal of Sociology”, 1988, vol. 94, s. 95-120.

⁶⁶ R. Putnam, *Bowling alone: America's declining social capital*, „Journal of Democracy”, 1995, vol. 6, no. 1, s. 65-78.

⁶⁷ M. Fafchamps, *Social Capital and Development*, „Economics Series Working Papers”, 2004, no. 214, s. 2-26.

naturalnego. Dzięki temu jednostki dysponujące wysokim kapitałem społecznym chętniej podejmują działania gospodarcze, które mogą przyczynić się do wzrostu dochodów. W warunkach słabo wykształconych instytucji rynkowych, które są charakterystyczne dla gospodarek słabo rozwiniętych, kapitał społeczny może pełnić rolę substytutu tych instytucji.

W związku z rozwojem nowych kategorii (instytucje i kapitał społeczny) w ekonomii rozwoju pojawiły się nowe koncepcje rozwoju krajów słabo rozwiniętych, które można określić wspólnym mianem teorii postwaszyngtońskich. Określają one szersze spektrum celów niż tylko wzrost gospodarczy. Zaliczyć do nich można m.in.: poprawę standardu życia, ochrony zdrowia i edukacji, poszukiwanie dróg trwałego rozwoju gospodarczego, uwzględniającego ochronę zasobów naturalnych i utrzymanie dobrego stanu środowiska, poszukiwanie dróg sprawiedliwego rozwoju, jak również poszukiwanie dróg rozwoju demokratycznego⁶⁸. Poszerza się zatem znacznie zbiór narzędzi do realizacji owych planów. Zdaniem Stiglitz, cele powyższe można osiągnąć m.in. przez⁶⁹: poprawę systemu edukacji, wspólne prowadzenie polityki ochrony środowiska, konieczność dokonywania wyborów przy inwestowaniu w technologie, a także konieczność dokonywania wyborów pomiędzy ochroną środowiska a rosnącą partycypacją.

Zbieżne postulaty w kierunku kształtowania ekonomicznych funkcji państwa znalazły się w raporcie Banku Światowego. Do funkcji tych zaliczono⁷⁰: zapewnianie środowiska makroekonomicznego i mikroekonomicznego, które wytwarza właściwe bodźce do efektywnej działalności gospodarczej, zapewnianie infrastruktury instytucjonalnej (prawa własności, pokój, prawo i porządek, reguły), która sprzyja efektywności długoterminowych inwestycji oraz gwarantowanie podstawowej edukacji, opieki zdrowotnej i infrastruktury technicznej, której wymaga działalność gospodarcza i ochrona środowiska naturalnego.

Rezultatem wprowadzenia teorii instytucji i kapitału społecznego do ekonomii rozwoju jest także rozszerzenie się debaty na temat rozwoju o kwestie ubóstwa oraz nierówności. Odzwierciedla to również przekonanie, że problemu rozwoju nie można rozpatrywać wyłącznie poprzez pryzmat teoretyczny lub jako strategię polityczną, koncentrującą się wyłącznie na wzroście gospodarczym. W tym kontekście istotnym zagadnieniem dla wielu uczonych stało się pytanie o naturę relacji pomiędzy globalizacją, ubóstwem i nierównością⁷¹.

Choć nurt postwaszyngtoński nie ugruntował dotychczas swojej pozycji, może on w najbliższych latach również stracić na znaczeniu. Kolejnym punktem zwrotnym w debacie na temat rozwoju stają się bowiem procesy zachodzące w Chinach i Indiach, które mogą wywołać zmiany w porządku panującym w globalnej gospodarce. Azjatycka ekonomia polityczna jest obecnie przedmiotem sporego zainteresowania ekonomistów na całym świecie. Strategia rozwoju Chin podważa dotychczasowe przekonanie, że można zaproponować jedną uniwersalną teorię pasującą do wszystkich krajów. Podważa również założenia teorii liberalnej: sektor finansowy pozostaje tam pod ścisłą kontrolą państwa i nie poddano go procesom liberalizacji. Władze centralne Chin zachowały ścisły dozór nad procesami otwarcia gospodarczego i jego konsekwencjami politycznymi⁷². Co więcej, postwaszyngtońskie założenia o znaczącym wpływie ubóstwa i nierówności społecznych na procesy gospodarcze tracą na znaczeniu w obliczu faktu, że otwarciu gospodarczemu Chin nie towarzyszy demokratyzacja życia politycznego.

⁶⁸ R. Przygodzka, *Rola sektora publicznego we współczesnych procesach rozwojowych*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, 2009, nr 4(44), s. 50-62.

⁶⁹ J. Stiglitz, *Globalizacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 31.

⁷⁰ *The State in the Changing World*, World Development Report, Oxford 1997, s. 61-79.

⁷¹ A. Payne, N. Phillips, *Rozwój*, WYd. Sic!, Warszawa 2011, s. 187.

⁷² Tamże, s. 185.

1.2. Zróżnicowanie poziomu rozwoju gospodarczego we współczesnym świecie

Od początku kształtowania się nauk ekonomicznych analizowano zjawisko nierównego podziału dóbr w gospodarce i przyczyny pogłębiania się tych dysproporcji, przy jednoczesnym wzroście bezwzględnego poziomu życia w wyniku postępu technicznego, a także zmieniających się warunków pracy. Na podział polityczno-gospodarczy współczesnego świata zasadniczy wpływ wywarły skomplikowane procesy historyczne, które zachodziły głównie XIX i XX wieku. Kilka państw Europy Zachodniej, a później także pozaeuropejskich podporządkowało sobie olbrzymie terytoria na innych kontynentach jako kolonie. Intensywna eksploatacja obszarów kolonialnych spowodowała poważne ograniczenie zasobów ich bogactw naturalnych, zaś nadmierny rozwój upraw monokulturowych w wielu przypadkach przyczynił się do degradacji gruntów ornych. Dynamiczny rozwój gospodarki krajów zachodnioeuropejskich i Stanów Zjednoczonych, a także zahamowanie lub osłabienie tempa rozwoju gospodarczego krajów od tego państwa zależnych, doprowadziły do wyraźnego podziału świata na kraje wysoko i słabo rozwinięte gospodarczo. Powstanie Związku Radzieckiego, a następnie po II wojnie światowej ugrupowania państw socjalistycznych, zmieniło w znacznym stopniu niniejszy podział. Państwa, które znalazły się w bezpośredniej sferze wpływów Związku Radzieckiego, zostały zmuszone do przyjęcia ideologii marksistowskiej, jak też systemu gospodarczego, opartego na centralnym planowaniu, kierowaniu i upaństwowieniu środków produkcji. Mechanizmy wolnorynkowe były eliminowane. Ukształtowany po II wojnie światowej podział świata wyróżniał kraje: socjalistyczne, kapitalistyczne wysoko rozwinięte i słabo rozwinięte (tzw. kraje Trzeciego Świata). Podział ten przetrwał prawie do końca lat 80. XX wieku⁷³.

Pomimo świadomości występowania dysproporcji rozwojowych pomiędzy krajami, uwidocznionymi w XIX i XX wieku, można przyjąć założenie, że w przeszłości nie było tak dużego zróżnicowania w poziomie rozwoju gospodarczego między państwami, jakie obserwuje się w XXI wieku. Już bowiem początek XXI wieku wiązał się z rozczarowaniem efektami rozwoju gospodarczego na świecie. Liczna grupa ekonomistów od wielu lat obserwowała wzajemną zależność różnicowania przestrzeni i rozwoju gospodarczego. W szczególności, podejmowano różnorodne badania, aby określić aktywności i zdarzenia powodujące ten nierównomierny rozwój, a także czynniki, pozwalające przewidywać zmiany poziomów życia społeczeństw. Stwierdzono, że bez zróżnicowań regionalnych nie jest możliwy przyspieszony rozwój kraju. Współcześni teoretycy ekonomii zgadzają się z wcześniejszymi poglądami, że nierównomierny rozwój przestrzeni ekonomicznej jest zjawiskiem typowym i nieuchronnym dla wzrostu gospodarczego oraz rozwoju regionalnego. Pogłębianie się nierówności dochodu pomiędzy krajami, przy wzroście zamożności państw bogatych, obrazuje, że w świecie występują zarówno procesy konwergencji⁷⁴, jak i dywergencji⁷⁵.

W ramach przeprowadzania analiz regionalnych w kontekście pojęcia „konwergencja” zazwyczaj używa się dwóch rodzajów terminów: „konwergencja zewnętrzna” i „konwergencja wewnętrzna” (regionalna). Ponadto innym rodzajem podziału są pojęcia: „konwergencja nominalna” i „konwergencja realna”. Proces konwergencji związany jest z wyrównywaniem zmiennych ekonomicznych pomiędzy poszczególnymi krajami (konwergencja zewnętrzna) lub regionami (konwergencja wewnętrzna), spowodowanym szybszym rozwojem państw słabo rozwiniętych. Wyznacznikiem konwergencji regionalnej jest niwelowanie różnic

⁷³ W. Rakowski, *Przestrzenne zróżnicowanie poziomu rozwoju społeczno-ekonomicznego na świecie*, „Rocznik Żyrardowski”, 2007, s. 13-45.

⁷⁴ B. Sawicz, *Konwergencja realna regionów Europy Środkowej i Wschodniej i Unii Europejskiej?*, „Bulletin of Central and Eastern Europe – Pulse of The Region”, no. 5, Center For International Relations, 2012, s. 2.

⁷⁵ Proces narastającego zróżnicowania pomiędzy poszczególnymi krajami lub regionami.

pojawiających się wewnątrz danej gospodarki. Należy też dodać, że konwergencja wewnętrzna nie musi być jednoznaczna z konwergencją zewnętrzną.

Konwergencja realna rozumiana jest jako proces wyrównywania się poziomów rozwoju gospodarczego, w rezultacie którego początkowa różnica w poziomie PKB per capita w stosunku do krajów bogatszych z czasem zanika. Istotnym pojęciem jest „konwergencja nominalna”, rozumiana jako zbieżność makroekonomicznych wskaźników nominalnych (relacja deficytu oraz długu publicznego do PKB i inflacji, stopy procentowe). Można przyjąć założenie, że w pierwszej kolejności musi wytworzyć się konwergencja nominalna, aby mogła w następstwie pojawić się konwergencja realna. Istnieje jednak pogląd, zgodnie z którym sukces konwergencji nominalnej jest konsekwencją udanej konwergencji realnej. Teza ta opiera się na założeniu, że dla szybszego wzrostu PKB powinna zostać stworzona odpowiednia struktura gospodarki.

Konwergencja jest możliwa dzięki szybszemu rozwojowi państw słabiej rozwiniętych gospodarczo w stosunku do państw lepiej rozwiniętych. Wzrost ten prawdopodobnie wynika z większej akumulacji czynników produkcji lub też wzrostu ich produktywności. Poziom realnej konwergencji zależy w dużej mierze od stopnia homogeniczności analizowanej grupy państw. Kraje o podobnym poziomie rozwoju charakteryzują się występowaniem zjawiska zbieżności, podczas gdy wszystkie kraje świata analizowane jednocześnie przejawiają raczej tendencje dywergencyjne. Można zatem stwierdzić, że w ciągu ostatnich kilkuset lat w skali świata pojawiła się również dywergencja realna⁷⁶. Stosunkowa łatwość przenikania wzorców gospodarowania między rozwiniętymi gospodarkami przemysłowymi sprawia, że w grupie tych krajów obserwuje się proces wyrównywania poziomu rozwoju. Z kolei między krajami słabo rozwiniętymi a krajami bogatymi zwykle dystans rozwojowy się pogłębia. Tylko niektórym krajom udało się do tej pory pokonać przepaść rozwojową. Zalicza się do nich kraje Azji Południowo-Wschodniej⁷⁷, a w Europie – Irlandię⁷⁸.

Przykładem dywergencji realnej są niektóre kraje Europy południowo-wschodniej. Przed rokiem 1990 grupa krajów socjalistycznych była stosunkowo mało zróżnicowana. W jednej części znajdowały się: Czechy i Słowenia (w których poziom rozwoju przewyższał znacznie średnią w pozostałych krajach socjalistycznych), a na drugim azjatyckie republiki byłego ZSRR (takie jak Uzbekistan czy Tadżykistan). Poziom rozwoju w kraju najbogatszym (Czechy) był wówczas ośmiokrotnie wyższy niż w najbiedniejszym (Uzbekistan). W ciągu kilkunastu lat transformacji różnice pomiędzy tymi krajami powiększyły się dwukrotnie. Przykładowo, obecnie najwyżej rozwinięty kraj postsocjalistyczny (Słowenia) ma szesnastokrotnie wyższy poziom rozwoju gospodarczego niż Tadżykistan. Należy również wspomnieć, że w omawianej grupie są kraje, które obecnie mają dużo niższy poziom rozwoju, niż wykazywały przed okresem transformacji, a należą do nich m.in. Gruzja i Mołdawia⁷⁹.

Jako odzwierciedlenie dywergencji realnej w drugiej połowie XX wieku w obrębie krajów średnio i wysoko rozwiniętych należy wskazać również kraje Ameryki Południowej. Szczególnym przykładem jest Argentyna, której PKB w 1950 roku było porównywalne z PKB krajów skandynawskich, przekraczając poziom właściwy dla Francji czy Niemiec. Kilkadziesiąt lat

⁷⁶ Proces polegający na tym, że relatywny dochód w większości regionów oddala się od punktu odniesienia, jaki tworzą kraje wysoko rozwinięte.

⁷⁷ Sukcesy gospodarcze krajów azjatyckich tłumaczy się czasami w kategoriach ciężkiej pracy, samodyscypliny czy też kulturowej oraz narodowej jednolitości.

⁷⁸ Za czynnik sukcesu gospodarczego Irlandii wskazuje się politykę gospodarczą, umiejętnie łączącą rozwój nowych technologii i tradycyjnych gałęzi z wykorzystaniem wsparcia finansowego pochodzącego z funduszy wspólnotowych.

⁷⁹ A. Stępień-Kuczyńska, *Europa Środkowa i Wschodnia wobec współczesnych wyzwań integracyjnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2003, s. 125-320.

później wskaźnik ten spadł do 40%. Podobne zjawisko można było obserwować w większości pozostałych krajów Ameryki Łacińskiej. Porównywalnie kształtował się w tych krajach trend w zakresie produktywności pracy, która pod koniec lat 50. w niektórych krajach Ameryki Łacińskiej niemal dorównywała najlepiej rozwiniętym światowym gospodarkom, znacznie przekraczając poziom właściwy dla krajów Azji Południowo-Wschodniej, a w ciągu kilkudziesięciu lat spadła do poziomu nie tylko znacznie niższego niż w krajach rozwiniętych, ale o ponad 30% w odniesieniu do tzw. „azjatyckich tygrysów”⁸⁰. Kraje takie jak Hong Kong, Singapur, Korea Południowa czy Tajwan w okresie powojennym wykazywały wzrost gospodarczy na poziomie 7,3-10,3%, w wyniku czego awansowały z grupy krajów najbiedniejszych do grona państw średnio rozwiniętych. Przyczyn tego sukcesu upatruje się często w polityce uprzemysłowienia opartej o eksport, dzięki któremu kraje Azji Południowo-Wschodniej były w stanie wykorzystać swoje przewagi komparatywne w handlu międzynarodowym i tym samym osiągnąć wzrost produktywności. Kraje Azjatyckie wytłumaczenie obserwowanego tempa wzrostu upatrują ponadto w akumulacji kapitału fizycznego oraz ludzkiego.

Postęp w zakresie wiedzy powoduje szybkie wdrażanie wiedzy w dziedzinie gospodarczej, co przyczynia się również do przyspieszonego rozwoju ekonomicznego państw o wysokim poziomie rozwoju. Szybciej wdrażana wiedza w zakresie techniki, technologii, zarządzania, przepływu informacji czy podejmowania bardziej rozsądnych decyzji skutkuje pojawieniem się dysproporcji w poziomie rozwoju między państwami. Państwa, które nie są w stanie nie tylko wytwarzać nowych produktów, ale też nie są zdolne, by w relatywnie krótkim okresie adaptować nowe technologie, są narażone na powstanie dystansu względem regionów, które czynią to skutecznie. Wzrastający poziom zróżnicowania rozwoju poszczególnych regionów stał się zatem jednym z podstawowych problemów współczesnej gospodarki. Duże różnice w poziomie dochodów i warunkach życia występują w podziale na regiony dynamicznego rozwoju oraz regiony opóźnione w rozwoju. Sytuacja ta nie sprzyja procesowi rozwoju społeczno-gospodarczego kraju, a wręcz staje się jedną z jego głównych barier.

Zróżnicowanie rozwoju gospodarczego znajduje swoje odzwierciedlenie w dzieleniu krajów na wysoko, średnio i słabo rozwinięte. W państwach słabo rozwiniętych przeważająca część ludności jest zatrudniona w rolnictwie, w średnio rozwiniętych – w przemyśle, a w wysoko rozwiniętych – w usługach. Odpowiadają temu także różnice dochodu per capita⁸¹ w każdej z tych grup. W krajach najwyżej rozwiniętych PKB w przeliczeniu na 1 mieszkańca sięga 40 tys. dolarów USD rocznie, w średnio rozwiniętych (np. w Polsce) – kilku tysięcy, w słabo rozwiniętych kilkuset dolarów, a w państwach najbiedniejszych wielkość ta oscyluje wokół 100 dolarów USD rocznie.

• Kraje wysoko rozwinięte

Grupa państw wysoko rozwiniętych cechuje się m.in.: silnie rozwiniętym nowoczesnym przemysłem, charakteryzującym się dużą automatyzacją produkcji i niską energochłonnością. W większości krajów wysoko rozwiniętych przemysł ulega procesowi restrukturyzacji, polegającej na ograniczaniu udziału przemysłu ciężkiego, szczególnie wydobywczego, na rzecz przemysłu elektromaszynowego, elektronicznego i chemicznego. Do krajów wysoko rozwiniętych zaliczane są kraje osiągające PKB na 1 mieszkańca ponad 10 tys. dolarów⁸² i charakteryzujące się wysokim udziałem sektora usług w jego tworzeniu. Państwa świata

⁸⁰ Wielu ekonomistów jest zdania, że główną przyczyną wzrostu luki rozwojowej jest bardzo niski przyrost produktywności czynników produkcji, jak również niestabilność polityczna.

⁸¹ Dochód w przeliczeniu na jednego mieszkańca.

⁸² Poziom ustalony przez Biuro Statystyczne ONZ i Bank Światowy, biorąc za podstawę przeliczenie PKB na jednego mieszkańca.

wysoko rozwinięte gospodarczo obejmują ok. 1/4 zamieszkałej powierzchni i ok. 1/6 ludności Ziemi. Prawie wszystkie je cechuje bardzo wysoki poziom rozwoju społeczno-gospodarczego.

Do grupy państw wysoko rozwiniętych można zaliczyć w szczególności: Norwegię, Australię, Szwajcarię, Niemcy, Danię, Singapur, Holandię, Irlandię, Islandię, Kanadę, Stany Zjednoczone, Wielką Brytanię, Nową Zelandię, Japonię, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Katar, Polskę, Czechy, Słowację czy też Kuwejt⁸³. W najbogatszych krajach tej grupy PKB przekracza 20 tys. USD/mieszkańca.

Według danych World Economic⁸⁴ i Financial Surveys, rozwój gospodarczy w Europie w 2019 roku uległ spowolnieniu (z powodu słabości handlu i produkcji), jednak nadal był napędzany zewnętrznymi. Popyt na inwestycje, usługi czy konsumpcję krajową wciąż uznawany był w tym okresie za wysoki. Niemniej jednak, ich odporność na osłabienie gospodarcze jest ściśle związana z warunkami panującymi na rynku pracy, które oceniono na stosunkowo stabilne.

Pomimo spadku poziomu wzrostu gospodarczego w Europie z 2,3% w 2018 roku do 1,4% w 2019 roku, przewiduje się niewielkie ożywienie w 2020 roku, przy wzroście wynoszącym 1,8%, zgodnie z oczekiwaniami. World Economic Outlook z kwietnia 2019 roku zniwelował znaczne różnice między krajami rozwiniętymi a rozwijającymi się. Wzrost gospodarczy w krajach rozwiniętych został skorygowany z 0,1 punktu procentowego do 1,3 w roku 2019, podczas gdy względem krajów rozwijających się zmodyfikowano go z 0,5 punktu procentowego do 1,8⁸⁵.

Warto dodać, że napięcia między krajami i związana z tym niepewność mogą również osłabiać inwestycje. Mówiąc szerzej, niestabilność handlu i produkcji mogłaby rozprzestrzenić się na inne sektory – zwłaszcza usługi. Inne zagrożenia wynikają z nagłego spadku skłonności do podejmowania ryzyka, niewystarczających zasobów finansowych, ponownego pojawienia się presji deflacyjnej w gospodarkach rozwiniętych, a także z geopolityki.

Większość ekonomistów w ocenie przyczyn spowolnienia gospodarczego zgadza się z tezami Carmen M. Reinhart i Kennetha S. Rogoffa⁸⁶. Uczeni ci prześledzili przypadki nadmiernego długu publicznego w 44 krajach w ciągu dwóch stuleci i stwierdzili, że skutkiem nadmiernego długu i kryzysu finansowego nim spowodowanego jest wieloletnie spowolnienie gospodarki. Z kolei Richard Koo⁸⁷ wprowadził w 2003 roku pojęcie „recesja bilansowa”. Zarówno przedsiębiorstwa, jak i gospodarstwa domowe zmuszone są rozpocząć naprawę swych bilansów, tzn. zacząć spłacać zadłużenie. Zdaniem Koo, dopóki trwa ten proces, powoduje skurczenie popytu, a tym samym obniżenie wzrostu gospodarczego. Okresy recesji są więc częstsze, a wzrost w okresach ożywienia – słabszy.

• Kraje średnio rozwinięte

Kraje o średnim poziomie rozwoju cechują się mniej nowoczesnym (niż KWR⁸⁸) potencjałem produkcyjnym, przewagą działów produkcji materialnej w strukturze tworzenia PKB, stosunkowo dużym zatrudnieniem w I⁸⁹ i II⁹⁰ sektorze gospodarki, średnim standardem życia ludności. PKB na 1 mieszkańca wynosi w nich od 3 tys. do 10 tys. dolarów USD⁹¹.

⁸³ *Human Development Report 2017*, United Nations Development Programme, s. 159.

⁸⁴ World Economic and Financial Surveys, The European Regional Economic Outlook in the Global Context Europe, Facing Spillovers from Trade and Manufacturing, International Monetary Fund, November 6, 2019.

⁸⁵ Tamże, s. 11-12.

⁸⁶ C.M. Reinhart, K.S. Rogoff, *Growth in a Time of Debt*, „American Economic Review: Papers & Proceedings”, may 2010, s. 1-9.

⁸⁷ Główny ekonomista Nomura Research Institute.

⁸⁸ Kraje wysoko rozwinięte.

⁸⁹ rolnictwo, leśnictwo, rybołówstwo i rybactwo.

⁹⁰ przemysł i budownictwo.

⁹¹ Poziom ustalony przez Biuro Statystyczne ONZ i Bank Światowy, biorąc za podstawę przeliczenie PKB na jednego mieszkańca.

Do krajów średnio rozwiniętych zalicza się kraje socjalistyczne, postkomunistyczne oraz państwa przechodzące okres transformacji systemowej. Są to kraje, które pozostawały bądź pozostają pod wpływem ideologii marksistowskiej. Wśród nich wyróżnić można m.in. Mołdawię, Egipt, Indonezję, Irak, Nambię, Kongo, Bangladesz, Kenię czy Pakistan⁹². Grupa krajów nowo uprzemysłowionych odznacza się dynamicznym rozwojem przemysłów zaawansowanych technologii, bardzo dużymi zasobami taniej siły roboczej, korzystną polityką podatkową dla obcych inwestorów oraz bardzo dużym tempem wzrostu PKB.

• Kraje słabo rozwinięte

To bardzo liczna i najbardziej zróżnicowana pod względem stopnia rozwoju gospodarczego grupa państw, powszechnie nazywana „Trzecim Światem”⁹³. Określenie to wskazuje, że kraje zaliczone do tej grupy charakteryzują się zazwyczaj przeszłością kolonialną i zacofaniem gospodarczym. Inne terminy określające kraje słabo rozwinięte to np. „kraje rozwijające się”, „kraje zacofane”, „kraje o niskim dochodzie narodowym” czy „kraje pokolonialne”. Państwa gospodarczo słabo rozwinięte nazywane są też czasem „Południem”, a wysoko rozwinięte – „Północą”. Pojęcia te również nie są precyzyjne, ponieważ takie kraje „Północy”, jak Australia i Nowa Zelandia leżą na geograficznym południu. W grupie państw słabo rozwiniętych znajduje się Syria, wszystkie kraje Afryki (bez RPA), w szczególności: Angola, Nigeria, Jemen, Mozambik, Rwanda, Czad, a także Niger. Produkt narodowy brutto, co do zasady, tylko w najbogatszych z krajów słabo rozwiniętych sięga 2-5 tys. dolarów USD. W najuboższych krajach najczęściej nie przekracza on 300 dolarów USD/mieszkańca. Z kolei PKB per capita nie osiąga w tych krajach 3 tys. dolarów⁹⁴.

Do najbardziej charakterystycznych cech większości krajów „Trzeciego Świata” należą: bardzo słaby rozwój przemysłu, zacofanie techniczne w rolnictwie i innych działach gospodarki, brak kadr fachowców wśród ludności miejscowej, pogłębiony tzw. drenaż mózgów⁹⁵, uzależnienie od dostaw nowoczesnych technologii z państw wysoko rozwiniętych, gospodarka rolna często typowo monokulturowa, co prowadzi do uzależnienia całej gospodarki państwa od urodzaju, wahań popytu i cen na rynkach światowych. Kraje słabo rozwinięte cechuje ponadto: bardzo niska stopa życiowa ludności (wynikająca głównie z małego dochodu narodowego), niedożywienie społeczeństwa (szczególnie jego uboższych warstw), w skrajnych przypadkach prowadzące nawet do klęsk głodu, jak również niski stopień wykształcenia ludności, dość powszechny analfabetyzm, wzrastające zadłużenie zagraniczne oraz nieproporcjonalnie duże wydatki na zbrojenia, będące wynikiem uwikłania się w konflikty regionalne lub polityki rządów wojskowych. Rolnictwo, będące podstawą gospodarki w krajach słabo rozwiniętych, zwykle nie zaspokaja nawet podstawowych potrzeb żywnościowych ich mieszkańców. Udział przemysłu w tworzeniu produktu narodowego nie przekracza w nich 10%, a 90% ludności powyżej 15 lat stanowią analfabeci⁹⁶.

⁹² *Human Development Report*, 2017, op. cit., s. 159.

⁹³ Pojęcie to pojawiło się na początku lat 50. w publicystyce francuskiej. Z czasem zaczęło oznaczać trzecią kategorię państw, jakby odrębną od kapitalizmu stanowiącego „pierwszy świat” i socjalizmu będącego „drugim światem”. „Trzeci Świat” miał nie angażować w spory między nimi. Później pojęcie to rozciągnięto na państwa latynoamerykańskie, w przeważającej większości niepodległe już od pierwszej połowy XIX wieku.

⁹⁴ Poziom ustalony przez Biuro Statystyczne ONZ i Bank Światowy, biorąc za podstawę przeliczenie PKB na jednego mieszkańca.

⁹⁵ Emigracja specjalistów do krajów rozwiniętych.

⁹⁶ Wyjątkiem są Indie, gdzie elementy nowoczesnego uprzemysłowienia przeplatają się z nędzą charakterystyczną dla krajów najsłabiej rozwiniętych

Z niepokojem należy stwierdzić, że w ostatnich kilkudziesięciu latach w skali całej gospodarki światowej obserwuje się stale postępujące zjawisko dywergencji, prowadzącej się do powiększania dysproporcji rozwojowych na świecie. W krajach rozwiniętych wzrost produktu narodowego jest wyraźnie większy, a przyrost ludności z reguły kilkakrotnie mniejszy niż w krajach słabo rozwiniętych. Dysproporcja ta w skali świata przybiera duże rozmiary. Dochody liczone na mieszkańca w krajach wysoko rozwiniętych są kilkaset razy wyższe, niż w krajach słabo rozwiniętych.

Niemniej jednak, w węższych grupach krajów (np. Europa Środkowa) rozpiętości te uległy wyraźnemu zmniejszeniu, powodując wystąpienie zjawiska konwergencji. Tym samym kraje (w szczególności postsocjalistyczne) odnotowują przyspieszenie wzrostu gospodarczego, który z kolei przyczynia się do rozwoju tych państw. Tempo rozwoju gospodarczego niektórym, słabszym krajom pozwala przyspieszyć integracja europejska, która przyczynia się także do rozwoju tzw. państw lepiej rozwiniętych, które znajdują się obecnie w stagnacji. Decydującym czynnikiem pozwalającym zmniejszyć występowanie dywergencji w krajach słabiej rozwiniętych, jest w szczególności: liberalizacja, poprawa jakości instytucji warunkujących sprawne funkcjonowanie rynku, jak również poprawa jakości polityki mikroekonomicznej. Dużą szansą na konwergencję realną krajów jest integracja z innymi krajami i wykorzystanie w polityce gospodarczej jej pozytywnych aspektów⁹⁷.

1.3. Uwarunkowania rozwoju gospodarczego

1.3.1. Czynniki rozwoju gospodarczego

Poziom rozwoju gospodarczego państw jest bardzo zróżnicowany, na co wpływ mają różne czynniki. Niemniej jednak, same czynniki nie wyjaśniają przyczyn określonego rozkładu sił, dlatego analizując uwarunkowania rozwoju gospodarczego, należy także wziąć pod uwagę procesy, które je kształtują. Zróżnicowanie poziomu rozwoju gospodarczego w krajach świata wynika w szczególności z nierównomiernego rozmieszczenia i dostępności bogactw naturalnych, zasobów siły roboczej i jej jakości, a także warunków geograficznych, historycznych, kulturowych oraz politycznych, ułatwiających lub utrudniających rozwój gospodarczy. Dogodne warunki klimatyczne, wodne i glebowe, korzystne ukształtowanie powierzchni ułatwiają gospodarowanie, a niekorzystne warunki przyrodnicze opóźniają procesy rozwoju gospodarczego. Należy wskazać, że dobrze rozwiniętymi gospodarczo obszarami nie zawsze są kraje o dużej liczbie ludności i dogodnym środowisku geograficznym. Szczególne znaczenie w tym względzie mają bowiem kraje, które stworzyły dogodne warunki, pomimo braku wystarczającej ilości stymulatorów. Waga poszczególnych czynników w rozwoju, m.in.: takich jak środowisko przyrodnicze, położenie geograficzne oraz geopolityczne, historia, kultura, religia, ustrój, społeczeństwo, sposób zarządzania – zmienia się w czasie.

Wydaje się jednak, że najważniejszym czynnikiem jest społeczeństwo i jego zdolność do racjonalnego zarządzania zasobami, czyli do umiejętnego wykorzystania środowiska geograficznego, położenia geopolitycznego, zasobów ludzkich, kapitałowych i zdolność do twórczego działania oraz przewidywania konsekwencji z podejmowanych decyzji wspólnie, a które będą miały wpływ na funkcjonowanie danego państwa w przyszłości. Tak więc stan rozwoju gospodarczego poszczególnych państw i regionów wchodzących w ich skład został spowodowany wcześniejszymi decyzjami, zarówno danego społeczeństwa, jak też decyzjami innych społeczeństw, organizacji, w tym o znaczeniu międzynarodowym, przedsiębiorstw

⁹⁷ Z. Matkowski, M. Próchniak, *Real Economic Convergence In the EU Accession Countries*, „International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies”, July-September 2006, s. 1-3.

o różnym zasięgu działania, w tym o zasięgu transnarodowym. Oznacza to, że każde z państw jest zarówno podmiotem działania i podejmowania decyzji o różnym zasięgu przestrzennym skutków, jak również przestrzeń poszczególnych państw jest penetrowana przez podmioty (przedsiębiorstwa, państwa, organizacje) zlokalizowane w innych państwach⁹⁸.

Przestrzeń poszczególnych państw staje się coraz bardziej otwarta w sensie ekonomicznym i coraz bardziej zintegrowana. Przedsiębiorstwa o różnych zakresach działalności poszukują takiego umiejscowienia w przestrzeni, które będzie przynosić największe korzyści. Stąd dana przestrzeń musi stwarzać odpowiednie warunki do lokalizacji firm i do ich działalności. Taka przestrzeń musi być przyjazna, a nie każda przestrzeń stwarza sprzyjające warunki do działalności firm o odpowiednim profilu produkcji i świadczonych usług. Tak więc konkurencyjne musi być nie tylko przedsiębiorstwo, ale także przestrzeń, jeżeli chce przyciągnąć na swój obszar jednostkę, która da zatrudnienie mieszkańcom, będzie płacić podatki i promować dany region na zewnątrz, m.in. jakością świadczonych usług lub wytwarzanymi produktami.

O wartości tej przestrzeni świadczy nie tylko środowisko przyrodnicze, położenie, lecz także społeczeństwo oraz sposób zagospodarowania przestrzeni i jej dostępność. Nawet w krajach zaliczanych do wysoko rozwiniętych są obszary zacofane gospodarczo, a w krajach najsłabiej rozwiniętych są pewne enklawy średnio rozwinięte. Biorąc pod uwagę czas, to oczywiście przestrzeń zmieniała się pod wpływem różnych czynników, ale jednocześnie zmieniały się czynniki, które miały wpływ na rozwój gospodarczy poszczególnych państw⁹⁹.

Istotnym czynnikiem rozwoju gospodarczego, choć często niedocenianym w ocenie opinii publicznej i władz, jest rozwój technologiczny. Nie powstaje on niespodziewanie, lecz jest wynikiem innych procesów, w tym uczenia się, postępu naukowego i innych. Studia literaturowe pokazują, że dla rozwoju ważne są też odpowiednie ramy instytucjonalne (np. wolność osobista, kreatywność społeczeństwa, wolność od zabobonów – akceptacja wiedzy naukowej). Wśród nich istotne są czynniki kulturowo-psychologiczne. Oczywiście, co pokazuje szczególnie XX wiek, ważne są działania władz, które mogą znacząco przyspieszyć rozwój kraju albo zmarnować pojawiające się możliwości. Dlatego też w historii gospodarczej świata obserwowanych było wiele upadków i wzlotów imperiów. Czynnikiem sprawczym tego nie był sam majątek kraju (zasób kapitału fizycznego), lecz zapewne nagromadzony kapitał ludzki. Jeśli jednak system instytucjonalny kraju jest wadliwie skonstruowany, prowadząc do niestabilności politycznej, trudno jest oczekiwać od władz wizjonerstwa i podejmowania decyzji o charakterze długookresowym.

Mówiąc o instytucjach niezbędnych do wykorzystania szans rozwojowych i wprowadzenia odpowiedniej polityki przez władze, nie można zapominać o religii. Obserwacja rozwoju imperium otomańskiego pozwala zauważyć, że tolerancja religijna pomaga zdobywać terytoria, aczkolwiek potrzebna jest pewna kontrola tego procesu, by tolerancja nie była zbyt daleko posunięta. Inaczej może grozić utratą tożsamości narodowej. Ważna jest równowaga, tj. społeczeństwo (i jego elity intelektualne) powinno dzielić podobne wartości, ale nie powinno

⁹⁸ S. Miklaszewski, *Główne kategorie makroekonomiczne* [w:] Z. Dach, B. Szopa (red.), *Podstawy makroekonomii*, op. cit., s. 16-18.

⁹⁹ Biorąc pod uwagę pierwszą połowę XX wieku i część drugiej połowy, podstawowym czynnikiem rozwoju państw zaliczanych do czołówki wysoko rozwiniętych był przemysł, pod wpływem którego zachodziły ogromne zmiany w zagospodarowaniu przestrzennym i w koncentracji przestrzennej ludności przejawiającej się w procesach urbanizacyjnych. W ostatnim ćwierćwieczu XX wieku w większości państw wysoko rozwiniętych coraz większego znaczenia nabrały usługi i przemysł wysokiej techniki. W ramach usług coraz większą rolę odgrywały badania naukowe i edukacja, zaś w krajach średnio rozwiniętych nadal ważną rolę odgrywa przemysł i rolnictwo, a w najsłabiej rozwiniętych mało wydajne rolnictwo⁹⁹ i w niektórych z nich przemysł wydobywczy, rolno-spożywczy i lekki. Por. J.St. Zegar, *Problemat wyboru modelu rolnictwa we współczesnym świecie*, „Rocznik Żyrardowski”, 2006, t. IV.

być ani dominacji religii, ani władzy świeckiej w religijnym społeczeństwie. Usystematyzowane grupy czynników rozwoju gospodarczego z uwzględnieniem zmian gospodarczych i postępu cywilizacyjnego XXI wieku przedstawia tabela 1.

Wszystkie grupy czynników się przeplatają. Przykładowo, polityka gospodarcza ma wpływ na zmiany zasobów wiedzy i tworzenie systemów innowacji. Z kolei instytucje odgrywają rolę w prowadzeniu polityki gospodarczej i kształtowaniu systemu innowacji. Zasoby wiedzy niezbędne są w systemach innowacji, ale też są wytwarzane w ramach tychże systemów itd. Nie można ich zatem powiązać w ramach następujących po sobie procesów, a raczej jako współdziałający system czynników mogących występować równolegle.

Tabela 1. Czynniki rozwoju gospodarczego

Grupy	Czynniki
Polityka gospodarcza	Fundamenty makroekonomiczne
	Stabilność rozwoju
	Ochrona konkurencji
	Wspieranie przedsiębiorstw krajowych
	Wspieranie nauki
Narodowe i regionalne systemy innowacji	Współdziałanie uczelni wyższych
	Współdziałanie przedsiębiorstw
	Współdziałanie władz
	Współdziałanie odpowiedniego otoczenia instytucjonalnego
Zasoby wiedzy	Kapitał ludzki (edukacja)
	Rozwój technologiczny (nauka)
	Import wiedzy
	Wymiana wiedzy
	Produkcja wiedzy
Otwartość kraju	Napływ kapitału
	Transfer wiedzy (technologie)
	Transfer wiedzy cichej (mobilność zagraniczna siły roboczej)
Sprawny rynek	Konkurencja
	System finansowy
	Przedsiębiorczość
	Rozwój handlu
	Warunki biznesu
Instytucje	Kultura
	Prawo
	Religia
	Stabilność polityczna
Czynniki egzogeniczne i losowe	Położenie geograficzne
	Ludność
	Zasoby naturalne
	Przywództwo
	Wydarzenia w innych krajach
	Początkowy poziom rozwoju

Zródło: opracowanie własne na podstawie: K. Piech, *Wiedza i innowacje w rozwoju gospodarczym: w kierunku pomiaru i współczesnej roli państwa*, op. cit., s. 127; W. Rakowski, *Przestrzenne zróżnicowanie poziomu rozwoju społeczno-ekonomicznego na świecie*, op. cit., s. 13-46; S. Mikłaszewski, *Główne kategorie makroekonomiczne* [w:] Z. Dach, B. Szopa (red.), *Podstawy makroekonomii*, op. cit., s. 16-18; M.G. Woźniak, *Wzrost gospodarczy – podstawy teoretyczne*, op. cit., s. 9.

1.3.2. Bariery rozwoju gospodarczego

W kontekście procesów rozwoju gospodarczego często pojawiają się przeszkody o szczególnym charakterze, określane mianem barier rozwoju gospodarczego. Rozwój gospodarczy jest pojęciem szerszym niż wzrost gospodarczy, gdyż poza mierzalnymi elementami gospodarki (wyrażanymi za pomocą wskaźników wzrostu gospodarczego) uwzględnia także zmiany jakościowe w strukturze społeczno-ekonomicznej kraju, które można określić jako postęp cywilizacyjny. Dlatego też rozpatrując kwestię barier rozwoju gospodarczego, należy przede wszystkim dokonać analizy czynników ograniczających wzrost gospodarczy. Bariery wzrostu gospodarczego są bowiem jednocześnie czynnikami hamującymi rozwój gospodarczy¹⁰⁰.

Barierami rozwoju gospodarczego są różnego typu ograniczenia i przeszkody występujące w procesach rozwoju gospodarczego w jakimś okresie czasu, które mają charakter obiektywny i są dość trwałe oraz trudne do przezwyciężenia. Do najczęściej występujących barier rozwoju gospodarczego należą ograniczenia¹⁰¹:

- Organizacyjne – oznaczające niedostateczne możliwości pełnego i racjonalnego wykorzystania aparatu wytwórczego oraz pozainwestycyjnych czynników wzrostu dochodu narodowego. Związane są z charakterem organizacji produkcji i pracy, planowaniem i zarządzaniem, a także kwalifikacjami kadr kierowniczych. Powstają w sytuacji nieodpowiedniej organizacji i niskiej kultury pracy, powodując nieefektywne wykorzystanie nowoczesnych maszyn i urządzeń produkcyjnych.
- Regulacyjne – na które składają się różnorodne uwarunkowania o charakterze funkcjonalnym, utrudniające lub wręcz uniemożliwiające osiągnięcie odpowiednich efektów gospodarowania. Istnieją więc takie rozwiązania prawne, organizacyjne, administracyjne, instytucjonalne, mieszczące się na płaszczyźnie ustrojowej, które stają się przeszkodą w osiąganiu coraz lepszych wyników w zakresie wzrostu gospodarczego.
- Strukturalne – wyrażające się w ograniczonych zdolnościach płatniczych państwa. Bariery strukturalne są ograniczeniem natury technicznej i dotyczą historycznie ukształtowanej struktury aparatu wytwórczego oraz niedoskonałej podzielności czynników wytwórczych. Charakteryzują się one przede wszystkim daleko idącą niemożnością przestawienia struktury aparatu wytwórczego, tym samym poszczególne jego części okazują się być niedostosowane do zamierzonej struktury produkcji. Charakteryzuje je również mała elastyczność aparatu wytwórczego.
- Kapitałowe – polegające na braku środków finansowych na zakup kapitału rzeczowego o przeznaczeniu inwestycyjnym, zwłaszcza wtedy, gdy występuje jego mała podaż, a ceny są wysokie. Bariery te ujawniają się, gdy ludzie mający niskie dochody i nie są w stanie oszczędzać, wydając prawie wszystko na konsumpcję – brakuje więc wewnętrznych źródeł finansowania inwestycji i wzrostu gospodarczego.
- Technologiczne – są ograniczeniem mającym swoje źródło w poziomie osiągniętego postępu naukowo-technicznego. Wiązą się praktycznie ze wszystkimi wewnętrznymi barierami rozwojowymi. W największym stopniu są związane z barierami strukturalnymi.

¹⁰⁰ M.G. Woźniak, *Wzrost gospodarczy – podstawy teoretyczne*, op. cit., s. 9.

¹⁰¹ S. Miklaszewski, *Główne kategorie makroekonomiczne* [w:] Z. Dach, B. Szopa (red.), *Podstawy makroekonomii*, op. cit., s. 16-18.

- Surowcowo-materiałowe – wiążą się z dostępnością do zasobów bogactw naturalnych i ich wykorzystaniem. Są wynikiem występowania zasobów bogactw naturalnych w niedostatecznych ilościach lub nieopłacalności ich pozyskania. Wynika to przede wszystkim z niedorozwoju bazy surowcowej.
- Infrastrukturalne – stanowią niedorozwój infrastruktury technicznej (sieć transportowa, telekomunikacyjna, energetyczna) i społecznej (szkoły, szpitale etc.). Ponieważ są to inwestycje charakteryzujące się wysoką kapitałochłonnością i długim okresem zwrotu – finansowane są głównie ze środków publicznych, którymi kraje biedne nie dysponują w dostatecznej ilości.
- Ekologiczne – stanowi je zbiór czynników ograniczający rozwój gospodarczy o charakterze naturalnym, tj. przyrodniczo-klimatycznym. Wiążą się z ograniczoną wydolnością naturalną (zdolnością do regeneracji utraconych składników oraz neutralizacji składników obcych). Przekroczenie granic tej wydolności może spowodować olbrzymie straty gospodarcze, a w skrajnych sytuacjach nawet zagrozić egzystencji człowieka.
- Konsumpcyjne – stanowią je ograniczenia rozwojowe, będące wynikiem obniżenia poziomu konsumpcji kosztem wzrostu inwestycji. Ujawniają się one w sytuacji, w której wpływ spadku wydajności pracy, wynikający z obniżenia poziomu konsumpcji, okazuje się większy od wzrostu produkcji uzyskanej z dodatkowych inwestycji zrealizowanych kosztem obniżenia poziomu spożycia.
- Siły roboczej – występujące w sytuacji braku owej siły roboczej. Mogą mieć wymiar ilościowy, kwalifikacyjny i alokacyjny. W wymiarze ilościowym występują w sytuacji pełnego zatrudnienia, przy szybszym przyroście nowych miejsc pracy w stosunku do przyrostu ludności zdolnej do pracy. W wymiarze kwalifikacyjnym bariera siły roboczej występuje wtedy, kiedy struktura zawodowa zatrudnionych przestaje odpowiadać strukturze istniejącego lub nowo wprowadzonego aparatu wytwórczego. W wymiarze alokacyjnym przejawia się nierównomiernym jej rozmieszczeniem terytorialnym i sektorowym.
- Demograficzne – wyrażające się stosunkowo dużą gęstością zaludnienia i wysokim przyrostem naturalnym, jak również złym stanem zdrowotnym społeczeństwa (niski poziom higieny, problem głodu i niedożywienia).
- Kapitału ludzkiego – przejawiające się brakiem kwalifikacji, doświadczenia zawodowego, przedsiębiorczości, motywacji do pracy o wyższej jakości. Bariera ta jest bardzo trudna do przezwyciężenia, gdyż inwestycje w kapitał ludzki, głównie wydatki na edukację, są znacznie bardziej kosztowne niż inwestycje w kapitał rzeczowy. Bariera ta była szczególnie dotkliwa w Afryce, w byłych koloniach. Po wyjeździe kolonizatorów wystąpił tam brak wykwalifikowanych kadr. W ograniczonym zakresie występuje ona też w krajach rozwiniętych, zwłaszcza w nowych dziedzinach wymagających bardzo wysokich kwalifikacji. Kraje rozwinięte łagodzą następstwa tej bariery przez drenaż mózgów.
- Żywnościowe – dotyczą one ograniczeń tak produkcji rolniczej, jak i zaopatrzenia społeczeństwa w żywność. Ujawniają się w całym obszarze gospodarki żywnościowej. Poziom żywności i skuteczność gospodarki żywnościowej zależy w dużej mierze od czynników przyrodniczych.

- Handlu zagranicznego – wyznaczają konkurencyjność danej gospodarki na rynku światowym, co jest związane z kształtowaniem wskaźnika relacji zmian cen towarów eksportowanych do zmiany cen towarów importowanych. Pogarszanie się tego wskaźnika oznacza zaostrenie tej bariery. Przyczyny pojawienia się bariery handlu zagranicznego to: niezdolność gospodarki danego kraju do wyprodukowania wyrobów o takim standardzie, który umożliwiłby im wejście na konkurencyjny rynek światowy oraz otrzymanie korzystnych cen.
- Psychospołeczne – są ważne ze względu na rangę przedsiębiorczości w procesach gospodarowania. Ich istotą jest poddawanie się przez człowieka ewentualnie grupę ludzi pewnym stereotypom myślenia, ograniczeniem wyobraźni i myślenia, a także zmniejszeniem wiary we własne siły. Zjawiska ograniczeń rozwiązywania pewnych problemów, w tym gospodarczych, w psychice człowieka, są wywoływane zwykle lękiem oraz reakcjami obronnymi przed skutkami podejmowanych działań. Ich konsekwencją jest niewykorzystywanie obiektywnych możliwości działania jednostek oraz grup społecznych w zakresie posiadanej wiedzy, potencjalnych zdolności, doświadczeń zawodowych, istniejących możliwości techniczno-technologicznych potencjału produkcyjnego, a także możliwości ekonomicznych poszczególnych podmiotów gospodarczych¹⁰².

Poza wymienionymi barierami rozwoju gospodarczego, do czynników ograniczających lub wręcz hamujących rozwój gospodarczy należy zaliczyć również¹⁰³:

- Brak konkurencyjności produktów – wyrażający się brakiem konkurencyjności wobec produktów międzynarodowych i nowych rynków. Może on wynikać z niewystarczających nakładów na badania naukowe, wdrożenia nowych technologii i kształcenie społeczeństwa. W takiej sytuacji produkty krajowe nie są konkurencyjne – przegrywają z lepszymi produktami zagranicznymi.
- Brak inwestycji w zakresie tworzenia kapitału rzeczowego – przejawiający się w zbyt niskich inwestycjach w gospodarkę. Wiąże się to ściśle ze zbyt małym kapitałem własnym oraz z brakiem pomysłu na zachęcenie obcego kapitału do inwestowania w gospodarkę krajową.
- Wysoka inflacja (Spirala inflacyjna) – występująca najczęściej w sytuacji, gdy w gospodarce rosnącemu popytowi towarzyszy zarówno wzrost produkcji, jak i wzrost cen. Wzrost popytu globalnego prowadzi do inflacyjnego wzrostu cen bez wzrostu realnego dochodu narodowego. Wówczas rozkręca się spirala inflacyjna, w której płace wzrastają wraz ze wzrostem cen, a ceny rosną wskutek wzrostu płac i wzrostu kosztów wytwarzania.

Wskazane i scharakteryzowane bariery rozwoju gospodarczego mogą się ujawniać pojedynczo lub funkcjonować zespołowo. Niektóre z nich wzajemnie na siebie oddziałują, inne zaś są względem siebie neutralne.

1.4. Mierniki rozwoju gospodarczego

Proces rozwoju gospodarczego charakteryzuje się wyjątkowo dużą złożonością oraz wielostronnością. Do rozwoju gospodarczego będzie się przyczyniał tylko taki wzrost gospodarczy, dzięki któremu sfinansowane zostaną inwestycje zmieniające strukturę rzeczową aparatu wytwórczego, technologii produkcji, strukturę oraz jakość wytwarzanych dóbr i usług.

¹⁰² M. Jagielski, *Makroekonomia*, PWSZ w Koninie, Konin 2006, s. 53-54.

¹⁰³ Tamże, s. 53-54.

Dlatego też niezwykle trudno jest przedstawić proces rozwoju ekonomicznego za pomocą jednego uniwersalnego miernika, który byłby porównywalny w skali całego świata.

Nauki ekonomiczne nie wypracowały dotąd uniwersalnych miar ujmujących łatwo mierzalne procesy ilościowe, jak również często niewymierne oraz niewspółmierne procesy jakościowe, decydujące o rozwoju gospodarczym. Najczęściej stosowaną miarą poziomu rozwoju jest produkt krajowy brutto (PKB), uzupełniony innymi miernikami ekonomicznymi oraz miernikami demograficznymi, gospodarczymi i społecznymi opisującymi różne sfery działalności i życia człowieka (tabela 2)¹⁰⁴.

Analiza wartości wskaźników wszystkich mierników nie daje obrazu jakości życia. Z tego względu w ONZ¹⁰⁵ opracowano miernik stosowany do porównań rozwoju społeczno-gospodarczego – wskaźnik rozwoju społecznego – HDI (*Human Development Index*)¹⁰⁶. Wskaźnik rozwoju społecznego (inaczej zwany wskaźnikiem rozwoju ludzkiego lub społeczno-ekonomicznego) jest syntetycznym miernikiem, opisującym poziom rozwoju społeczno-ekonomicznego poszczególnych krajów.

Tabela 2. Mierniki rozwoju gospodarczego

Podział	Mierniki
Mierniki ekonomiczne	Produkt krajowy brutto (PKB) w przeliczeniu na jednego mieszkańca w dolarach USD ¹⁰⁷
	Produkt narodowy brutto (PNB)
	Dochód narodowy (DN) ¹⁰⁸
	Majątek narodowy ¹⁰⁹
Mierniki gospodarcze	Udział przemysłu w tworzeniu PKB
	Udział w światowej produkcji wyrobów elektronicznych, tworzyw sztucznych i energii elektrycznej
	Intensywność produkcji rolnej mierzona wydajnością z jednego hektara
	Stosunek produkcji roślinnej i zwierzęcej w ogólnej wartości produkcji rolnej
	Struktura towarowa handlu zagranicznego
Mierniki demograficzne	Śmiertelność niemowląt na 1 000 urodzeń żywych
	Przeciętna długość trwania życia
	Struktura wiekowa ludności
	Struktura zawodowa ludności
Mierniki społeczne	Udział wydatków na wyżywienie w budżetach domowych
	Dzienne spożycie kalorii i białka
	Liczba lekarzy na 1 000 mieszkańców
	Liczba łóżek w szpitalach na 1 000 mieszkańców
	Odsetek analfabetów na 1 000 mieszkańców powyżej 15. roku życia
	Odsetek ludności z wykształceniem średnim i wyższym

Źródło: opracowanie własne na podstawie J. Berbeka, *Poziom życia ludności a wzrost gospodarczy w krajach Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2006, s. 39-41.

¹⁰⁴ Warto wspomnieć o dwóch zestawach wskaźników społecznych: Europejskim Systemie Wskaźników Społecznych (European System of Social Indicators), zawierającym 14 grup wskaźników społecznych; Projekcie polskiego wykazu wskaźników społecznych, zawierającym 210 zmiennych ujętych w 13 grupach problemowych.

¹⁰⁵ Organizacja Narodów Zjednoczonych.

¹⁰⁶ Wskaźnik stosowany przez agendę ONZ do spraw rozwoju United Nations Development Programme (UNDP), która co roku publikuje raport na temat poziomu rozwoju, udoskonalając wskaźniki lub wzbogacając je o inne.

¹⁰⁷ PKB może być liczony według oficjalnego kursu dolara lub według faktycznej wartości dolara na rynku wewnętrznym, czyli parytetu siły nabywczej waluty (PSNW). Uzupełnieniem wartości PKB na jednego mieszkańca jest tempo jego przyrostu w ciągu roku oraz udział poszczególnych działów gospodarki w tworzeniu PKB.

¹⁰⁸ Uzyskiwany w wyniku pomniejszenia produktu narodowego brutto o koszty amortyzacji i koszty pośrednie (VAT i akcyzę).

¹⁰⁹ Miernik stosowany przez Bank Światowy w najnowszych rankingach państw. Uwzględnia przeliczoną na mieszkańca szacunkową wartość bogactw naturalnych, potencjał twórczy zasobów ludzkich oraz majątek wytworzony, tj. budynki, maszyny, technologie, infrastrukturę techniczną terenu.

Wskaźnik HDI (opracowany przez Mahbuba ul Haqa) został po raz pierwszy zastosowany przez ONZ w 1990 roku. Celem raportu było poznanie warunków życia ludności na całym świecie¹¹⁰ i upublicznienie ich wyników. Dzięki temu ludzkość zdała sobie sprawę z tego, jak zróżnicowane są warunki życia poszczególnych narodów i uświadomiła sobie konieczność niesienia pomocy krajom słabo rozwiniętym.

Miernik HDI oblicza się na podstawie 3 kategorii społeczno-ekonomicznych:

- długości życia, reprezentowanej przez przeciętne dalsze trwanie życia w momencie narodzin;
- edukacji, opisanej przez wskaźnik umiejętności pisania i czytania ze zrozumieniem wśród dorosłych (bez względu na płeć) oraz ogólny wskaźnik skolaryzacji brutto¹¹¹;
- standardu życia, mierzonego wielkością PKB per capita w dolarach amerykańskich (USD), liczonego według parytetu siły nabywczej waluty (PPP \$).

Konstrukcja wskaźnika HDI nie obejmuje wszystkich elementów składających się na rozwój społeczno-ekonomiczny, ponieważ w gospodarce występują też elementy trudne lub niemierzalne. Niemniej jednak, wskaźnik ten lepiej określa poziom rozwoju niż sam PKB. Wykorzystując jednolitą metodologię, wyraża dystans w poziomie rozwoju istniejący między państwami. Wskaźnik ten przyjmuje wartość od 0 do 1. Jeśli jego wysokość jest większa od 0,80, poziom rozwoju społecznego jest wysoki, przy wartościach 0,50-0,79 – średni, a przy wartościach niższych niż 0,50 poziom jest niski. Indeks Rozwoju Społecznego (HDI – Human Development Index) wyraża się następująco:

$$\text{HDI} = 1/3 (\text{wskaźnik przewidywanej długości życia}) + 1/3 (\text{wskaźnik wykształcenia}) + 1/3 (\text{PKB per capita według parytetu siły nabywczej w USD})$$

Należy wspomnieć, że od wartości wytworzonego dochodu zależy jego podział i wartość, jaką przeznacza się na edukację, ochronę zdrowia, ochronę środowiska naturalnego itp. Poziom edukacji zaś wpływa na zdrowie i długość życia. Długość życia, zdrowie oddziałują natomiast na wielkość wytworzonego dochodu przypadającego na jednego mieszkańca. Człowiek zdrowy wytwarza więcej dochodu, wydając mniej na ochronę zdrowia. Z kolei człowiek jest na ogół zdrowszy i bardziej wydajny, jeżeli posiadał wyższy stan wiedzy, którą permanentnie uzupełnia sam lub poprzez zorganizowany system edukacji w danym państwie. Państwo słabo rozwinięte nie stać na to, by zwiększać fundusze na rozwój oświaty, a samo społeczeństwo jest zbyt ubogie, by z własnych dochodów finansować kształcenie swoich dzieci.

Według danych wskazanych w Raporcie Agendy ONZ ds. Rozwoju, najlepiej na świecie żyje się mieszkańcom Norwegii, która niezmiennie od kilku lat jest liderem rankingu ONZ (HDI w 2017 roku wynosiło w tym kraju 0,953). Kolejne (2.) miejsce w klasyfikacji ONZ zajęła w 2017 roku Szwajcaria, której wskaźnik HDI kształtował się na poziomie 0,944. Pozycję 3. zajęła zaś – Australia ze wskaźnikiem HDI 0,939. W pierwszej dziesiątce liderów klasyfikacji uplasowały się także: Irlandia, Niemcy, Islandia, Hong Kong, Szwecja, Singapur oraz Holandia (tabela 3).

¹¹⁰ J. Mijakowska, *Postęp społeczny – Polska w rankingu światowym*, „Wiadomości Statystyczne”, 1994, nr 6; T. Radzymińska, *Nierównomierny rozwój ludzkości*, „Nowe Życie Gospodarcze”, 1998, nr 37; L. Nowak, *Miejsce Polski w świecie – na podstawie Raportu o Rozwoju Społecznym 1999*, „Wiadomości Statystyczne”, 1999, nr 20.

¹¹¹ Relacja liczby osób uczących się (stan na początku roku szkolnego) na danym poziomie kształcenia (niezależnie od wieku) do liczby ludności (stan w dniu 31 XII) w grupie wieku określonej jako odpowiadająca temu poziomowi nauczania. Współczynnik skolaryzacji brutto np. dla poziomu szkoły podstawowej wyliczamy, dzieląc liczbę wszystkich uczniów szkół podstawowych bez względu na wiek na początku danego roku szkolnego przez liczbę ludności w wieku 7-12 lat (wiek przypisany do tego poziomu) według stanu w dniu 31 XII tego samego roku; wynik podajemy w ujęciu procentowym. Główny Urząd Statystyczny.

Tabela 3. Zestawienie państw według miernika HDI w 2017 roku w odniesieniu do roku 2016

Kraj	Pozycja w rankingu wg HDI	Human Development Index (HDI)	HDI rank 2016	Kraj	Pozycja w rankingu wg HDI	Human Development Index (HDI)	HDI rank 2016	Kraj	Pozycja w rankingu wg HDI	Human Development Index (HDI)	HDI rank 2016
Norway	1	0,953	1	Spain	26	0,891	25	Bulgaria	51	0,813	50
Switzerland	2	0,944	2	Czechia	27	0,888	27	Romania	52	0,811	52
Australia	3	0,939	3	Italy	28	0,880	28	Belarus	53	0,808	54
Ireland	4	0,938	4	Malta	29	0,878	29	Bahamas	54	0,807	53
Germany	5	0,936	4	Estonia	30	0,871	30	Uruguay	55	0,804	56
Iceland	6	0,935	6	Greece	31	0,870	30	Kuwait	56	0,803	55
Hong Kong, China (SAR)	7	0,933	8	Cyprus	32	0,869	32	Malaysia	57	0,802	57
Sweden	7	0,933	7	Poland	33	0,865	34	Barbados	58	0,800	57
Singapore	9	0,932	8	United Arab Emirates	34	0,863	33	Kazakhstan	58	0,800	60
Netherlands	10	0,931	10	Andorra	35	0,858	35	Iran (Islamic Republic of)	60	0,798	61
Denmark	11	0,929	10	Lithuania	35	0,858	36	Palau	60	0,798	59
Canada	12	0,926	12	Qatar	37	0,856	36	Seychelles	62	0,797	62
United States	13	0,924	12	Slovakia	38	0,855	39	Costa Rica	63	0,794	63
United Kingdom	14	0,922	14	Brunei Darussalam	39	0,853	40	Turkey	64	0,791	65
Finland	15	0,920	15	Saudi Arabia	39	0,853	38	Mauritius	65	0,790	64
New Zealand	16	0,917	16	Latvia	41	0,847	43	Panama	66	0,789	66
Belgium	17	0,916	16	Portugal	41	0,847	42	Serbia	67	0,787	66
Liechtenstein	17	0,916	16	Bahrain	43	0,846	41	Albania	68	0,785	69
Japan	19	0,909	19	Chile	44	0,843	44	Trinidad and Tobago	69	0,784	66
Austria	20	0,908	20	Hungary	45	0,838	45	Antigua and Barbuda	70	0,780	70
Luxembourg	21	0,904	26	Croatia	46	0,831	46	Georgia	70	0,780	71
Israel	22	0,903	21	Argentina	47	0,825	47	Saint Kitts and Nevis	72	0,778	72
Korea (Republic of)	22	0,903	22	Oman	48	0,821	47	Cuba	73	0,777	72
France	24	0,901	23	Russian Federation	49	0,816	49	Mexico	74	0,774	74
Slovenia	25	0,896	24	Montenegro	50	0,814	50	Grenada	75	0,772	75

Kraj	Pozycja w rankingu wg HDI	Human Development Index (HDI)	HDI rank 2016	Kraj	Pozycja w rankingu wg HDI	Human Development Index (HDI)	HDI rank 2016	Kraj	Pozycja w rankingu wg HDI	Human Development Index (HDI)	HDI rank 2016
Sri Lanka	76	0,770	76	Botswana	101	0,717	102	Guyana	125	0,654	124
Bosnia and Herzegovina	77	0,768	77	Maldives	101	0,717	102	Guatemala	127	0,650	126
Venezuela (Bolivarian Republic of)	78	0,761	77	Dominica	103	0,715	101	Tajikistan	127	0,650	127
Brazil	79	0,759	79	Samoa	104	0,713	104	Namibia	129	0,647	128
Azerbaijan	80	0,757	80	Uzbekistan	105	0,710	107	India	130	0,640	129
Lebanon	80	0,757	82	Belize	106	0,708	105	Micronesia (Federated States of)	131	0,627	131
The former Yugoslav Republic of Macedonia	80	0,757	81	Marshall Islands	106	0,708	..	Timor-Leste	132	0,625	130
Armenia	83	0,755	84	Libya	108	0,706	114	Honduras	133	0,617	132
Thailand	83	0,755	86	Turkmenistan	108	0,706	106	Bhutan	134	0,612	135
Algeria	85	0,754	83	Gabon	110	0,702	109	Kiribati	134	0,612	134
China	86	0,752	86	Paraguay	110	0,702	108	Bangladesh	136	0,608	138
Ecuador	86	0,752	84	Moldova (Republic of)	112	0,700	110	Congo	137	0,606	133
Ukraine	88	0,751	90	Philippines	113	0,699	111	Vanuatu	138	0,603	136
Peru	89	0,750	86	South Africa	113	0,699	111	Lao People's Democratic Republic	139	0,601	137
Colombia	90	0,747	89	Egypt	115	0,696	113	Ghana	140	0,592	140
Saint Lucia	90	0,747	91	Indonesia	116	0,694	115	Equatorial Guinea	141	0,591	139
Fiji	92	0,741	93	Viet Nam	116	0,694	116	Kenya	142	0,590	143
Mongolia	92	0,741	92	Bolivia (Plurinational State of)	118	0,693	116	Sao Tome and Principe	143	0,589	144
Dominican Republic	94	0,736	95	Palestine, State of	119	0,686	116	Eswatini (Kingdom of)	144	0,588	141
Jordan	95	0,735	94	Iraq	120	0,685	120	Zambia	144	0,588	141
Tunisia	95	0,735	96	El Salvador	121	0,674	119	Cambodia	146	0,582	146
Jamaica	97	0,732	96	Kyrgyzstan	122	0,672	121	Angola	147	0,581	145
Tonga	98	0,726	98	Morocco	123	0,667	122	Myanmar	148	0,578	147
Saint Vincent and the Grenadines	99	0,723	99	Nicaragua	124	0,658	123	Nepal	149	0,574	148
Suriname	100	0,720	100	Cabo Verde	125	0,654	124	Pakistan	150	0,562	149

Kraj	Pozycja w rankingu wg HDI	Human Development Index (HDI)	HDI rank 2016	Kraj	Pozycja w rankingu wg HDI	Human Development Index (HDI)	HDI rank 2016	Kraj	Pozycja w rankingu wg HDI	Human Development Index (HDI)	HDI rank 2016
Cameroon	151	0,556	150	Senegal	164	0,505	165	Guinea-Bissau	177	0,455	175
Solomon Islands	152	0,546	151	Comoros	165	0,503	163	Yemen	178	0,452	172
Papua New Guinea	153	0,544	151	Togo	165	0,503	164	Eritrea	179	0,440	178
Tanzania (United Republic of)	154	0,538	154	Sudan	167	0,502	165	Mozambique	180	0,437	179
Syrian Arab Republic	155	0,536	153	Afghanistan	168	0,498	168	Liberia	181	0,435	180
Zimbabwe	156	0,535	155	Haiti	168	0,498	167	Mali	182	0,427	181
Nigeria	157	0,532	156	Côte d'Ivoire	170	0,492	169	Burkina Faso	183	0,423	182
Rwanda	158	0,524	157	Malawi	171	0,477	170	Sierra Leone	184	0,419	184
Lesotho	159	0,520	159	Djibouti	172	0,476	170	Burundi	185	0,417	183
Mauritania	159	0,520	159	Ethiopia	173	0,463	173	Chad	186	0,404	185
Madagascar	161	0,519	158	Gambia	174	0,460	173	South Sudan	187	0,388	186
Uganda	162	0,516	162	Guinea	175	0,459	177	Central African Republic	188	0,367	187
Benin	163	0,515	161	Congo (Democratic Republic of the)	176	0,457	176	Niger	189	0,354	188

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Human Development Report*, 2017, United Nations Development Programme, s. 159.

Wśród krajów o najniższym poziomie rozwoju społecznego, znalazły się z kolei: Niger, Republika Środkowej Afryki, a także Południowy Sudan. W krajach tych wskaźnik HDI nie przekroczył w 2017 roku poziomu 0,390. Polska w 2017 roku uplasowała się na 33. pozycji spośród 189 państw ujętych w Raporcie ONZ (zajęła o jedno miejsce wyżej niż w 2016 roku). HDI (Human Development Index) dla kraju wynosił w 2017 roku 0,834. Polska znalazła się tym samym wśród 47 najbardziej rozwiniętych państw świata (pomimo, iż według miernika PKB należy do krajów średnio rozwiniętych). Tuż przed Polską i Cyprzem (na 32. miejscu) znalazła się Grecja (0,870). Słabszy wynik od Polski osiągnęły w 2017 roku m.in.: Zjednoczone Emiraty Arabskie, Andora oraz Litwa z wartością wskaźnika 0,858, które uplasowały się na 35. pozycji w ogólnym zestawieniu.

Innym miernikiem stosowanym do porównań rozwoju społeczno-gospodarczego jest wskaźnik ubóstwa społecznego HPI (*Human Poverty Index*)¹¹². Wskaźnik ubóstwa społecznego to miernik skonstruowany przez ONZ i stosowany przez agendę do spraw rozwoju narodów zjednoczonych (UNDP) jako jeden z mierników w zakresie społecznego rozwoju intelektualno-gospodarczego. Choć rzadziej stosowany, jest jednak uważany za bardziej miarodajny wskaźnik pomiaru tegoż zjawiska niż HDI (bądź PKB). UNDP stosuje dwa rodzaje HPI: HPI-1 dla krajów rozwijających się oraz HPI-2 dla krajów rozwiniętych (w tym dla krajów Unii Europejskiej). Pierwszy ze wskaźników (HPI-1) konstruowany jest na podstawie trzech kategorii:

- długości życia, reprezentowanej przez prawdopodobieństwo śmierci przed osiągnięciem 40. roku życia ustalone w momencie narodzin;
- poziomu edukacji, mierzonego wskaźnikiem analfabetyzmu wśród dorosłych;
- standardu życia, opisywanego przez dwie zmienne: liczbę ludności bez dostępu do czystej pitnej wody oraz liczbę niedożywionych dzieci.

Drugi ze wskaźników (HPI-2) bazuje na innym zbiorze cech, opisujących kategorie 1-3, a uwzględnia czwarty, dodatkowy czynnik, czyli wykluczenie społeczne¹¹³. Miernikiem długowieczności jest w przypadku HPI-2 prawdopodobieństwo śmierci przed osiągnięciem 60. roku życia. Miarą poziomu edukacji jest odsetek funkcjonalnych analfabetów, a standardu życia – odsetek ludności dysponującej dochodem rozporządzalnym w wysokości niższej niż 50% mediany dla danego kraju. Wskaźnik HDI i HPI wykorzystuje agenda ONZ do spraw rozwoju.

Miernikiem, który ma bezpośredni związek z kategorią dobrobytu ekonomicznego oraz doktryną zrównoważonego rozwoju¹¹⁴, jest też wskaźnik trwałego dobrobytu ekonomicznego ISEW (Index of Sustainable Economic Welfare). Warto zauważyć, że uwzględnianie w konstrukcji miernika syntetycznego koncepcji rozwoju zrównoważonego sprawia, że należy uwzględnić w nim dodatkowe kategorie. Budowa odpowiednich wskaźników agregatowych jest otwartym problemem badawczym, a mierniki już istniejące powinny być poddawane weryfikacji oraz aktualizacji przy uwzględnieniu nowych koncepcji oceny poziomu rozwoju społecznego (czy dobrobytu), zasobów gromadzonych danych statystycznych i doświadczeń z wykorzystania istniejących wskaźników.

¹¹² Wskaźnik stosowany przez agendę ONZ do spraw rozwoju United Nations Development Programme (UNDP), która co roku publikuje raport na temat poziomu rozwoju udoskonalając wskaźniki lub wzbogacając je o inne.

¹¹³ Jako miernik wykluczenia społecznego przyjęto odsetek bezrobotnych, którzy pozostają bez pracy przez 12 miesięcy i dłużej (bezrobocie długoterminowe).

¹¹⁴ Rozwój, który zaspokaja potrzeby obecne, nie zagrażając możliwościom zaspokojenia potrzeb przyszłych pokoleń. Opiera się na dwóch podstawowych pojęciach: pojęciu „potrzeb” (w szczególności podstawowych potrzeb najbiedniejszych na świecie, którym należy nadać najwyższy priorytet), pojęciu ograniczeń (narzuconych zdolności środowiska do zaspokojenia potrzeb obecnych i przyszłych przez stan techniki i organizacji społecznej); Raport Światowej Komisji ds. Środowiska i Rozwoju, *The World Commission on Environment and Development*, 1987.

II. Małe i średnie przedsiębiorstwa jako ogniwo rozwoju przedsiębiorczości

2.1. Znaczenie przedsiębiorczości we współczesnych procesach gospodarowania

2.1.1. Istota przedsiębiorczości

W naukach ekonomicznych i praktyce życia gospodarczego termin „przedsiębiorczość” pojawił się stosunkowo dawno i związany jest z ideą przedsiębiorstwa oraz przedsiębiorcy. W literaturze nie ma zgody poglądów w kwestii pojęcia „przedsiębiorczość”, powodując powstanie istotnych rozbieżności w jej definiowaniu. Przedsiębiorczość jest zjawiskiem wielowymiarowym, wymagającym interdyscyplinarnego podejścia i przez to tworzącego konieczność zawarcia pewnego kompromisu w jej formułowaniu przez przedstawicieli różnych dziedzin naukowych¹¹⁵.

Istotnym powodem złągodzenia różnic w definiowaniu przedsiębiorczości jest odmiennosc celów, podejść metodologicznych, stosowanych metod oraz technik badawczych, jak również jednostek i poziomów analizy, która ma miejsce w poszczególnych dyscyplinach naukowych. Znaczącą rolę w tym względzie odgrywają analizy historyczne, uwzględniające konieczność dostrzegania oraz oceny faktów, zjawisk i procesów w perspektywie zmieniających się warunków rozpoczęcia i prowadzenia określonej działalności.

Pierwotnie terminem „przedsiębiorczość” zaczęło posługiwać się dwóch francuskich naukowców – B. Belidon i J.B. Say¹¹⁶. Podkreślali oni szczególne znaczenie przedsiębiorcy w ramach systemu ekonomicznego, a tym samym zjawiska przedsiębiorczości. Analizując literaturę przedmiotu, dostrzec można jednak nieustanną różnicę poglądów na temat tego, kto jako pierwszy rozpoczął naukowe rozważania na temat przedsiębiorczości. Można przyjąć, że prekursorem takich dociekań był J.B. Say, który jako pierwszy sklasyfikował rodzaje przedsiębiorców, jak również – rozwijając własną definicję przedsiębiorczości – przedstawił kategorie zysku przedsiębiorczego¹¹⁷.

Bogactwo definicji przedsiębiorczości i nieustanny ich rozwój warunkuje potrzebę stałego klasyfikowania i systematyzowania. Bez tego trudno zinterpretować i wyeksponować złożoność oraz wielowątkowość problemu. Dla jego usystematyzowania można przyjąć, za W. J. Baumolem, że współczesne badania naukowe dotyczące przedsiębiorczości nawiązują do trzech głównych nurtów – poglądów: F. Knighta, J. Schumpetera i szkoły austriackiej¹¹⁸.

Kierunek pierwszy wskazany został pracami F. Knighta w latach 20. XX wieku, gdzie główny akcent położony został na zdolność przedsiębiorców do ponoszenia ryzyka. Nurt ten zapoczątkował bogaty kierunek w naukach ekonomicznych, przywiązując znaczną wagę do obszaru niepewności w ramach zachowań przedsiębiorczych. F. Knight dokonał wyraźnego rozróżnienia między ryzykiem i niepewnością przedsiębiorcy. Jego zdaniem, ryzyko to pewne odchylenie od stanów oczekiwanych, które można przewidzieć i można się przed nim ubezpieczyć. Niepewność zaś to odchylenie, którego nie można przewidzieć

¹¹⁵ J. Duraj, M. Papiernik-Wojdera, *Przedsiębiorczość i innowacyjność*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2010, s. 18-19.

¹¹⁶ Istnieje ponadto koncepcja literaturowa, zgodnie z którą prekursorem pojęcia przedsiębiorczość był francuski ekonomista R. Cantillon; T. Piecuch, *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 15.

¹¹⁷ Rodzaje zysku według J. B. Saya:

- zysk z funduszu ziemskiego – osiągniany przez właściciela gruntu;
- zysk z kapitału – osiągniany przez kapitalistę, tzn. tego kto poczynił nakłady;
- zysk przemysłowy – osiągniany przez przemysłowca.

¹¹⁸ W.J. Baumol, *Entrepreneurschip: Productive, Unproductive, and Destructive*, „Journal of Political Economy”, 1990, vol. 98, s. 893-921 [w:] A. Gawęł, *Ekonomiczne determinanty przedsiębiorczości*, Wydawnictwo AE, Poznań 2007, s. 14.

oraz skwantyfikować, a także nie sposób się przed nim ubezpieczyć¹¹⁹. Reprezentantem oraz kontynuatorem tej myśli jest R. Griffin, który uważa, że przedsiębiorczość to proces organizowania i prowadzenia działalności gospodarczej oraz podejmowania związanego z nią ryzyka¹²⁰.

Na płaszczyźnie polskiej literatury zagadnienie to dość wyraźnie porusza W. Grzybowski, twierdząc, że możliwości działania przedsiębiorczego zależą najczęściej od zdolności przedsiębiorcy do ponoszenia ryzyka¹²¹.

Kolejny nurt teoretyczny odnoszący się do pojęcia „przedsiębiorczość” zapoczątkowały prace J. Schumpetera, który w 1911 roku wskazał na destrukcję przestarzałych form gospodarowania oraz potrzebę podejmowania przez przedsiębiorcę szeroko pojmowanych wyzwań, skierowanych na rozwój organizacji w warunkach niepewności¹²². Tak rozumiana przedsiębiorczość, zdaniem Schumpetera, jest działaniem prowadzącym do tzw. „twórczej destrukcji”¹²³, wyrażającej się m.in. w gruntownym przebudowywaniu całokształtu realizowanej przez przedsiębiorcę działalności dla stworzenia oraz utrzymania strukturalnej i proceduralnej zdolności organizacji do zrealizowania powstałej koncepcji strategii¹²⁴.

Podobne poglądy przedstawiał P.F. Drucker, według którego przedsiębiorczość to cecha przedsiębiorcy i przedsiębiorstwa. Utożsamiał on przedsiębiorczość z poszukiwaniem zmiany, reagowaniem na nią oraz jej wykorzystaniem jako okazji, jak również z działaniem opartym na celowej innowacji. Jest określonym sposobem zachowania, funkcjonowania, koncepcją oraz praktyką działania¹²⁵.

W pełni zbieżną interpretację przedsiębiorczości przedstawiali R.D. Hisrich i M.P. Peters, którzy określali przedsiębiorczość jako proces kreowania czegoś odmiennego ze względu na wartość, poświęcając konieczny do tego czas i wysiłek, zakładając towarzyszące temu finansowe, psychiczne i społeczne ryzyko oraz uzyskanie dzięki temu nagrody finansowej i osobistej satysfakcji¹²⁶.

Według K. Krajewskiego, przedsiębiorczość jest wypadkową indywidualnych cech osób (talentów, umiejętności, energii, wyobraźni, zdrowego rozsądku, gotowości do podejmowania ryzyka) i ekonomiczno-społecznych cech wygenerowanych w ich otoczeniu (dostępność zasobów, lokalne tradycje gospodarcze, chłonność społeczeństwa na inicjatywy biznesowe, polityka społeczno-gospodarcza, lokalny klimat wokół działań biznesowych), jak również stan umysłu danej osoby, pozwalający na odczytywanie różnych szans znajdujących się w otoczeniu, a także jej stan emocjonalny, sprzyjający wdrażaniu zidentyfikowanych możliwości¹²⁷.

¹¹⁹ H. Barreto, *The entrepreneur in microeconomic theory. Disappearance and explanation*, London – Nowy Jork 1989, s. 39; T. Piecuch, *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, op. cit., s. 29.

¹²⁰ R.W. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996, s. 730-731.

¹²¹ W. Grzybowski, *Przedsiębiorczość i ryzyko w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo UMCS, Lublin 1994, s. 5.

¹²² J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, op. cit., s. 162.

¹²³ W rozumieniu J.A. Schumpetera – termin oznaczający działalność polegającą na tworzeniu nowych kombinacji czynników produkcji, wprowadzaniu nowych wyrobów, wchodzeniu na nowe rynki, pozyskaniu nowych źródeł zaopatrzenia, opracowaniu i wdrażaniu nowych technologii, metod, bardziej efektywnych rozwiązań w zakresie struktur organizacyjnych.

¹²⁴ J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, op. cit., s. 104.

¹²⁵ P.F. Drucker, *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992, s. 163-190.

W przekonaniu Druckera przedsiębiorczość nie ogranicza się do organizacji gospodarczych. Przedsiębiorcze mogą być organizacje publiczne, szpitale, szkoły, uniwersytety, związki zawodowe itp.

¹²⁶ R.D. Hisrich, M.P. Peters, *Entrepreneurship. Starting, Developing and Managing a New Enterprise*, Irwing, Boston 1992.

¹²⁷ K. Krajewski, *Przedsiębiorczość i integracja*, „Decydent”, czerwiec 2002, nr 6/34, s. 28.

Z kolei J. Targalski definiuje przedsiębiorczość jako proces wykorzystywania szans i zagrożeń oraz dostępnych zasobów do tworzenia i (lub) rozwoju firmy, jako proces inicjowania i wprowadzania zmian, zanikający okresowo do czasu pojawienia się nowych inicjatyw¹²⁸.

Najmłodszą koncepcją interpretacyjną przedsiębiorczości jest teza traktująca przedsiębiorcę jako outsidera, który dostrzega możliwość osiągnięcia zysku i wykorzystuje ją¹²⁹. Ten obszar interpretacyjny, nazywany szkołą austriacką, opiera się na poglądach L. Misesa i I.M. Kirznera, którzy przedsiębiorczość traktują jako indywidualne odkrywanie informacji czy okazji i wykorzystanie ich w sferze rynku¹³⁰. Bliskie im były poglądy J. Schumpetera, gdyż podobnie jak on twierdzili, że najważniejszą zaletą przedsiębiorcy jest umiejętność osiągania przez niego nadzwyczajnych korzyści przy wykorzystaniu warunków rynkowych¹³¹.

Przedsiębiorczość jest też rozumiana przez proces i czynności związane z tworzeniem przedsiębiorstwa, efektywne nim zarządzanie, a w efekcie jego rozwój, wzrost konkurencyjności na danym rynku lokalnym i w określonym segmencie gospodarki. Postrzegana jest także jako wzmocnienie pozycji w otoczeniu gospodarczym¹³².

Zdaniem S. Sudoła, przedsiębiorczość jest aktywnością obywateli w ich własnym środowisku i działanie na rzecz otoczenia, do którego można zaliczyć: pracowników, inwestorów, udziałowców, klientów, konkurencję, państwo, wspólnoty lokalne, organizacje społeczne, jak również środowisko przyrodnicze¹³³.

Podsumowując, można przyjąć, że bogactwo definicji pojęcia „przedsiębiorczość” przejawia się w możliwości rozpatrywania jej jako¹³⁴:

- cechy – zbioru zachowań, które mają na celu tworzenie i realizowanie przedsięwzięć zmierzających do uzyskania zakładanego celu przy ograniczeniu ryzyka;
- rodzaju aktywności ludzi – przedsiębiorczość jest szczególnym rodzajem aktywności ludzi, działających indywidualnie lub wewnątrz organizacji, polegającej na wykorzystywaniu pojawiających się w otoczeniu okazji, przez realizację przedsięwzięć (wprowadzania innowacji, tworzenia nowych organizacji lub odnowy już istniejących), które przynoszą efekty ekonomiczne i (lub) pozaekonomiczne ich podmiotom oraz otoczeniu;
- procesu – tworzenia czegoś nowego i wartościowego, z założeniem ryzyka finansowego ale także z założeniem rekompensaty pieniężnej lub osobistej satysfakcji.

Przedsiębiorczość odgrywa istotną rolę w procesie wzrostu gospodarczego, gdyż niesie ze sobą wielki, dynamiczny potencjał rozwojowy. W niesprzyjających warunkach otoczenia zewnętrznego powinno się być zorientowanym na przedsiębiorczość. Postawę przedsiębiorczą cechuje myślenie perspektywiczne, rozwojowe, jak również postrzeganie zmian zachodzących na rynku, jako sprzyjających okoliczności do zrealizowania nowych pomysłów oraz stwarzania pewnych wartości, a nie jako potencjalnych zagrożeń.

¹²⁸ J. Targalski, *Regionalny system innowacji – Małopolska*, „Zeszyty Naukowe”, nr 529, Prace z zakresu przedsiębiorczości, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1999, s. 85.

¹²⁹ B. Koźuch, *O przedsiębiorczości małej i „dużej”*, „Współczesne Zarządzanie”, 2002, nr 4, s. 40.

¹³⁰ A. Gawęł, *Ekonomiczne determinanty przedsiębiorczości*, Wydawnictwo AE, Poznań 2007, s. 15.

¹³¹ T. Piecuch, *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, op. cit., s. 26.

¹³² J. Lichtarski (red.), *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo AE im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2007, s. 59-60.

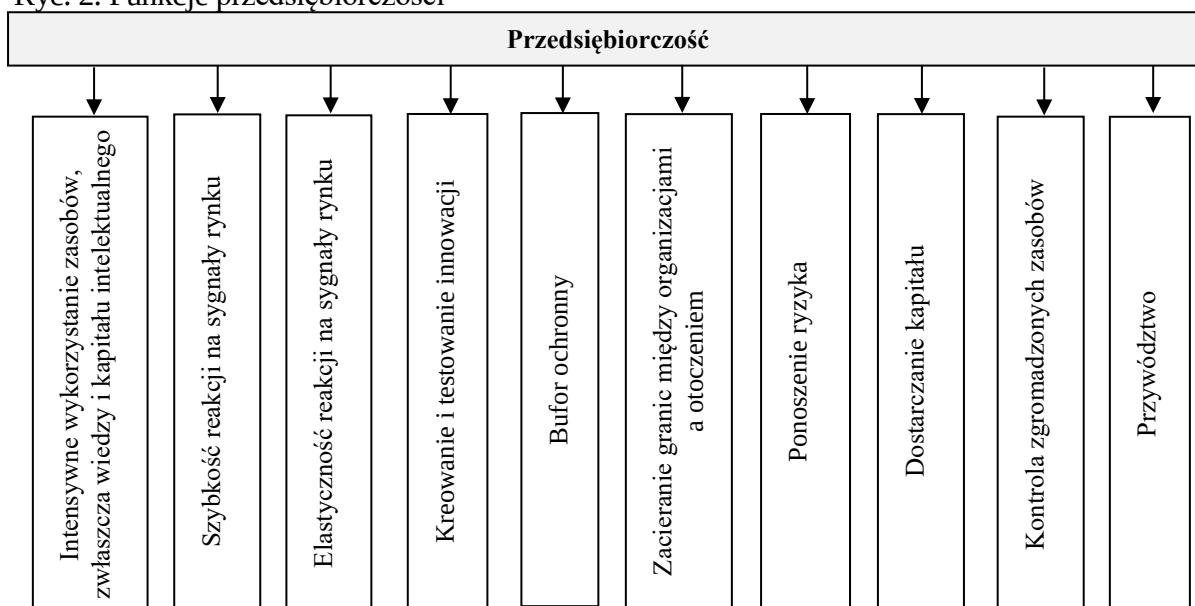
¹³³ S. Sudół, *Przedsiębiorstwo Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Zarządzanie przedsiębiorstwem*, PWE, Warszawa 2006, s. 43.

¹³⁴ W. Janasz, *Innowacje w rozwoju przedsiębiorczości w procesie transformacji*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2004, s. 18-24.

2.1.2. Funkcje przedsiębiorczości

Przedsiębiorczość pełni w systemie ekonomicznym wiele istotnych funkcji. Umożliwia pełne wykorzystanie zasobów (nawet kosztem wysokiego ryzyka), głównie niematerialnych, do których można zaliczyć m.in. wiedzę oraz kapitał intelektualny, będące fundamentem nowoczesnych gospodarek. Dzięki przedsiębiorczym zachowaniom, przedsiębiorstwo może szybko i elastycznie reagować na zmianę sytuacji rynkowej, co wyraża się w dostosowywaniu oferty do zmieniającego się zapotrzebowania rynku przez podejmowanie działań innowacyjnych (rozwojowych). Przedsiębiorczość, wyrażająca się w elastyczności, chroni przed porażką, choć może także oznaczać czasowe wstrzymanie aktywności przedsiębiorstwa i późniejsze jego odrodzenie, często w innej dziedzinie działania¹³⁵. Podstawowe funkcje przedsiębiorczości przedstawia ryc. 2.

Ryc. 2. Funkcje przedsiębiorczości



Źródło: opracowanie własne na podstawie A.K. Koźmiński, *Zarządzanie w warunkach niepewności*, op. cit., s. 165.

Funkcje przedsiębiorczości najefektywniej realizowane są w rozwiniętej gospodarce rynkowej, co oznacza, że na efektywne zachowania przedsiębiorcze w jednakowym stopniu wywierają wpływ rynki finansowy, informacyjny, odbiorców i konkurentów. Rozwinięty rynek finansowy ukazuje przedsiębiorcom, poprzez wartość akcji (udziałów), efektywność funkcjonowania ich przedsiębiorstw. W krańcowym przypadku nieefektywność działania danej grupy przedsiębiorców może doprowadzić do wykupienia ich firmy przez inną grupę nowych przedsiębiorców, którzy dostrzegają możliwości poprawy jej sytuacji.

Z kolei rynek informacyjny w gospodarce, to nie tylko ceny czynników wytwórczych i towarów, które pozwalają na wybór bardziej korzystnej działalności gospodarczej, ale przede wszystkim prostsza dostępność i wymiana szeregu informacji dotyczących oczekiwań klientów oraz zachowań konkurentów. W rozwiniętych gospodarkach rynkowych bogaty rynek informacyjny sprawia, że przedsiębiorcy są dobrze poinformowani o swoich działaniach, a niedostateczna przedsiębiorczość trudna jest do ukrycia i niemożliwa do utrzymania przy bezwzględnym mechanizmie rynkowym. Wynika z tego, że w rozwiniętej gospodarce rynkowej nie zanikają, a wręcz nasilają się funkcje przedsiębiorcy, jako głównego dostarczyciela i kontrolera kapitału przedsiębiorstwa.

¹³⁵ A.K. Koźmiński, *Zarządzanie w warunkach niepewności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 155-156.

2.2. Małe i średnie przedsiębiorstwa w różnych układach klasyfikacyjnych

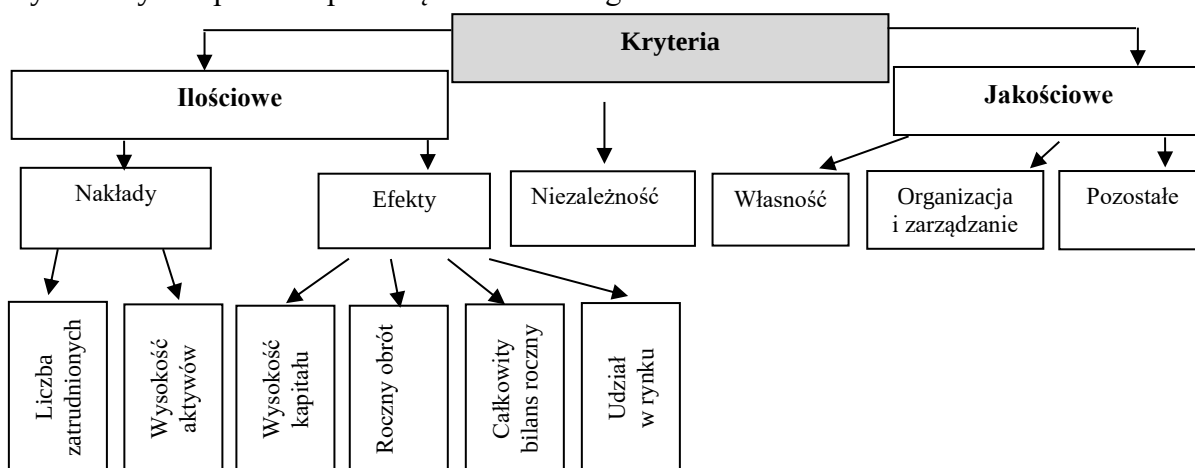
2.2.1. Kryteria klasyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw

Historia praktycznych definicji małych i średnich przedsiębiorstw jest stosunkowo krótka, podobnie jak historia badań naukowych nad tym sektorem. Postęp badań oraz czysto pragmatyczne czynniki, ujawniające się wraz z pogłębianiem badań nad rozwojem gospodarczym, sprawiły, że definicje te nie miały charakteru trwałego. Modyfikowano je bowiem pod wpływem pojawiających się potrzeb i nowych możliwości¹³⁶.

Wzrost zainteresowania problematyką małych i średnich przedsiębiorstw przypada na lata 70. XX wieku (w Polsce sektor małych i średnich przedsiębiorstw został wyodrębniony dopiero w latach 90.). Wówczas w Europie oraz Stanach Zjednoczonych małe i średnie przedsiębiorstwa zaczęły zajmować miejsce wielkich korporacji. Jedną z przyczyn, które wpłynęły na rozwój tego sektora, była szybkość reagowania i dostosowywania się do zmian otoczenia gospodarczego. W literaturze ekonomicznej podkreśla się jednak, że na wzrost znaczenia małych i średnich przedsiębiorstw wpłynęły w szczególności: zmiany techniki wytwarzania i usług, rozwój sektora usług, wzrost konkurencji Trzeciego Świata i osłabienie międzynarodowej konkurencyjności dużych firm, zmiany na rynkach czynników produkcji, wzrost cen energii i spadek światowego popytu, efekt makroekonomiczny, spowodowany zmianami gospodarczymi w okresie recesji lub rozkwitu, czynniki polityczne, promocja kultury przedsiębiorczej i antyrządowe uprzedzenia, moda i zmiana gustów, jak również zmiany w strategii dużych przedsiębiorstw. W okresie gwałtownego wzrostu zainteresowania sektorem małych i średnich przedsiębiorstw brak było jednak jednolitych, wystandaryzowanych, jak również łatwo porównywalnych definicji omawianego sektora. Zróżnicowanie populacji MSP oraz jej istotna dynamika skutkowały zatem mnogością i różnorodnością definicji.

Wielkość przedsiębiorstwa jest kategorią ilościową. Zmiany wielkości prowadzą jednak do przemian o charakterze jakościowym. Dopiero suma zmian jakościowych i ilościowych wpływa na zmiany wyników, zachowań czy roli poszczególnych jednostek. Definicja małego i średniego przedsiębiorstwa opiera się zatem na kryteriach ilościowych i jakościowych, służących do wyodrębnienia grupy przedsiębiorstw tworzących ten sektor¹³⁷.

Ryc. 3. Kryteria podziału przedsiębiorstw według wielkości



Źródło: opracowanie własne na podstawie P. Dominiak, *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, op. cit., s. 28, M.G. Woźniak, *Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce a wzrost gospodarczy*, op. cit., s. 11; A. Bąkiewicz, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w krajach rozwijających się* [w:] R. Piasecki (red.), *Ekonomia rozwoju*, PWE, Warszawa 2011, s. 113.

¹³⁶ P. Dominiak, *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2005, s. 27.

¹³⁷ Tamże, s. 28.

• Kryteria ilościowe

Kryteria wykorzystywane do oceny wielkości przedsiębiorstwa mogą dotyczyć tak nakładów, jak i efektów. Przedsiębiorstwo może być uznane za „małe” lub „duże”, ponieważ angażuje niskie lub wysokie nakłady lub też z uwagi na to, że osiąga niewielkie bądź pokaźne efekty. Spośród kryteriów dotyczących nakładów, najczęściej wykorzystywanymi są: zatrudnienie, wysokość kapitału lub wysokość aktywów, spośród których najpopularniejszym (czasem wręcz jedynym) jest zatrudnienie¹³⁸. Jest ono najłatwiej uchwytne i najłatwiej mierzalne kryterium, choć w przypadku analizy wielkości przedsiębiorstwa według tego kryterium także pojawiają się pewne trudności związane z pomiarem. Pojawia się bowiem sporo wątpliwości dotyczących m.in. kwestii: czy mierzyć etaty, czy osoby, zatrudnienie średnioroczne, czy stan z określonego dnia miesiąca, zatrudnionych na umowę o pracę, czy też inne umowy oraz jak uwzględniać świadczoną pracę nieformalnie przez członków rodziny właściciela przedsiębiorstwa. Zatrudnienie można zatem określić kryterium niedoskonałym, lecz prostym i w najmniejszym stopniu narażonym na manipulacje oraz krótkookresowe wahania. Przyjęcie pozostałych kryteriów ilościowych oznaczałoby nieustanną fluktuację populacji przedsiębiorstw różnych klas wielkości i znacznie większe kłopoty z uniknięciem „pułapki rozkładu przedsiębiorstw” niż ma to miejsce przy klasyfikacjach opartych na zatrudnieniu¹³⁹.

Kolejnym kryterium podziału przedsiębiorstw według wielkości jest kapitał i aktywa. Ponieważ (podobnie jak zatrudnienie) wyrażane są one w ujęciu wartościowym, przy dokonywaniu podziału pojawiają się kwestie metod ich wyceny, zmienności cen, liczenia amortyzacji majątku trwałego, kursów walut itp. Problem stanowią również manipulacje księgowe, które stosunkowo łatwo mogą wpłynąć na poziom omawianych wartości.

Drugą grupą ilościowych kryteriów podziału przedsiębiorstw (poza nakładami) są efekty. Niektóre kryteria związane z efektami (obróć) uznaje się za łatwo mierzalne, niemniej jednak ich miary są wrażliwe na działanie wielu krótkookresowych czynników wewnętrznych oraz zewnętrznych, związanych m.in. z sezonowością, cyklami koniunkturalnymi czy polityką gospodarczą. Ponadto dostęp do tego rodzaju danych o przedsiębiorstwach jest zazwyczaj utrudniony. Jeszcze trudniej dostępne są dane dotyczące wartości dodanej. Natomiast udział w rynku (zalecany w latach 70. jako kryterium podziału) jest bardzo dyskusyjną kategorią, głównie ze względu na problem związany z określeniem, czy badany ma być udział w rynku lokalnym, regionalnym, krajowym czy międzynarodowym.

• Kryteria jakościowe

Ta grupa kryteriów jest niezwykle ważna w rozpoznaniu istoty danego przedsiębiorstwa. Teoretycznie, kryteriów jakościowych można ustalić sporo. Niemniej jednak, w praktyce powstaje kłopot związany z ich zastosowaniem. Im większy zasięg badań nad przedsiębiorstwami, tym problem ich zbadania jest większy. Wówczas informacje pozyskuje się głównie na podstawie subiektywnych odpowiedzi z przeprowadzonych ankiet. Stąd też w praktyce wykorzystuje się zaledwie kilka kryteriów jakościowych, stosunkowo łatwo sprawdzalnych i niezbyt kontrowersyjnych.

¹³⁸ Dotyczy to przede wszystkim rejestrów prowadzonych przez urzędy statystyczne, które są niekiedy jedynym dostępnym źródłem danych makroekonomicznych o populacji MSP.

¹³⁹ Pułapka rozkładu wielkości przedsiębiorstw (*the size distribution fallacy*) określana także mianem „efektu przesunięcia” (*transitory component*) – w skład danej klasy przedsiębiorstw na początku i na końcu roku wchodzi różne przedsiębiorstwa, które według liczby zatrudnionych na początku roku zalicza się do grupy MSP lub dużych, a na końcu roku kwalifikuje się je do drugiej grupy z uwagi na zmniejszenie lub zwiększenie liczby zatrudnionych. Wskutek tego, przy określaniu udziału zatrudnienia w sektorach można dokonać istotnych błędów, ustalając, że nastąpił wzrost lub zmniejszenie zatrudnienia w danym sektorze, podczas kiedy rzeczywista liczba miejsc pracy łącznie w obu sektorach nie uległa zmianie. Do pułapki tej prowadzi tzw. „porównywanie stanów statycznych”.

Najczęściej wymienianymi kryteriami w tej grupie są: niezależność, własność, organizacja i zarządzanie. Kryteria te mają różny w poszczególnych krajach kontekst instytucjonalny i historyczny. W niewielkim stopniu także spełniają warunki równoważności kontekstowej i funkcjonalnej. W jednych krajach bowiem bierze się pod uwagę status prawny przedsiębiorstwa, a w innym status własnościowy¹⁴⁰.

Kryteria ilościowe i jakościowe identyfikacji wielkości przedsiębiorstwa powodują trudności w dokładnym zdefiniowaniu małych i średnich przedsiębiorstw. Tym bardziej, że w ostatnich kilkunastu latach kryteria te ulegały modyfikacjom. W poszczególnych krajach dla celów statystycznych i potrzeb polityki gospodarczej stosuje się określone ilościowe kryteria skali działalności gospodarczej. W praktyce (jak już wspomniano) stosowane bywają kryteria ilościowe i jakościowe, jednak często różnią się w poszczególnych krajach wartościami numerycznymi wskaźników charakteryzujących skalę przedsiębiorstwa. Niejednorodność kryteriów klasyfikacji przedsiębiorstw można tłumaczyć międzynarodowymi zróżnicowaniami poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego czy też skalą rynków zbytu, niemniej jednak zróżnicowanie to jest istotną barierą w dokonywaniu analiz porównawczych¹⁴¹.

W Polsce, podobnie jak w krajach wysoko rozwiniętych, najczęściej stosowanymi kryteriami wyodrębniania sektora małych i średnich przedsiębiorstw są: wielkość zatrudnienia, wartość obrotów oraz wartość aktywów. Incydentalnie stosuje się też wskaźniki niewymierne. Najczęściej jednak stosowanym i uznawanym miernikiem wielkości przedsiębiorstwa jest liczba zatrudnionych. Niestety, w zależności od kraju oraz dziedzin gospodarki w celu wyodrębnienia grupy małych i średnich przedsiębiorstw mogą być przyjmowane odmienne wartości numeryczne tego miernika. Tego rodzaju sytuacja prowadzi do powstania problemów z porównywaniem wyników analiz stanu i zmian sektora MSP nie tylko w skali międzynarodowej, ale też krajowej (w odniesieniu do różnych branż). Ponieważ skala zatrudnienia w przedsiębiorstwach ulega zmianie w czasie, w zależności od postępu technicznego czy innych czynników, liczba zatrudnionych może być wykorzystywana w niektórych przypadkach jedynie w odniesieniu do tej samej branży. Stąd też przy kwalifikowaniu przedsiębiorstw do grupy małych i średnich przedsiębiorstw wykorzystuje się także wielkość obrotów. Wielkość obrotów jest bowiem wskaźnikiem ilościowym o istotnej wartości poznawczej. Wskaźnik ten jest jednak użyteczny w szczególności przy porównaniach przedsiębiorstw o podobnym profilu działalności.

Dodatkowymi czynnikami, stwarzającymi potrzebę nowego podejścia do grupowania przedsiębiorstw według skali działalności gospodarczej, są skutki procesów integracyjnych, prowadzące do wzrostu skali rynków, w których funkcjonują przedsiębiorstwa należące do grupy MSP oraz upowszechnienie się tych samych standardów prawnych, metodologicznych, technologicznych oraz rynkowych¹⁴².

2.2.2. Małe i średnie przedsiębiorstwa w ujęciu prawnym

Pierwszym warunkiem zakwalifikowania danego przedsiębiorstwa do kategorii MSP jest posiadanie przez nie statusu przedsiębiorstwa. Dość istotne dla zbudowania terminu „przedsiębiorstwo” jest pojęcie „działalność gospodarcza”, które zostało w sposób ogólny

¹⁴⁰ P. Dominiak, *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, op. cit., s. 28; M.G. Woźniak, *Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce a wzrost gospodarczy*, op. cit., s. 11; A. Bąkiewicz, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w krajach rozwijających się* [w:] R. Piasecki (red.), *Ekonomia rozwoju*, PWE, Warszawa 2011, s. 113.

¹⁴¹ M.G. Woźniak, *Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce a wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków 2006, s. 11.

¹⁴² Tamże, s. 12.

zdefiniowane w art. 2 ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej¹⁴³, zgodnie z którą działalność gospodarcza to „zarobkowa działalność wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż, a także działalność zawodowa, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły”. Pojęcie „działalność gospodarcza” jest także terminem prawa wspólnotowego (które jest obecnie integralną częścią polskiego porządku prawnego, któremu przysługuje pierwszeństwo przed naszym prawem). Działalnością gospodarczą (*establishment*) w rozumieniu Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską (TWE) jest działalność zarobkowa (związana z pobieraniem opłat), samodzielna (wykonywana we własnym imieniu oraz z pełnym ryzykiem i pełną odpowiedzialnością za dokonywane świadczenia), stała (trwała) oraz mająca charakter transgraniczny¹⁴⁴.

W doktrynie, judykaturze i w prawie polskim termin „przedsiębiorstwo” (w języku angielskim *undertaking*, a także *enterprise*, *economic unit*, czy – *business*) ma trzy podstawowe znaczenia: podmiotowe, przedmiotowe i funkcjonalne.

W znaczeniu podmiotowym pojęcie „przedsiębiorstwo” jest synonimem terminu „przedsiębiorca” (wcześniej kupca i podmiotu gospodarczego), po raz pierwszy użytym w prawie polskim w ustawie z dnia 19 kwietnia 1993 roku o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji¹⁴⁵, a zdefiniowanym m.in. w ustawie o swobodzie działalności gospodarczej. Zgodnie z art. 4 ust. 1 tej ustawy, przedsiębiorcą jest „osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną – wykonująca we własnym imieniu działalność gospodarczą”¹⁴⁶.

W znaczeniu przedmiotowym pojęcie „przedsiębiorstwo” zostało zdefiniowane w art. 551 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny¹⁴⁷. Zgodnie z tym przepisem, przedsiębiorstwo jest „zorganizowanym zespołem składników niematerialnych i materialnych, przeznaczonym do prowadzenia działalności gospodarczej”. Przedsiębiorstwo w znaczeniu przedmiotowym stanowi przedmiot określonych stosunków cywilnoprawnych, czynności prawnych i najszerzej rozumianego obrotu gospodarczego.

W znaczeniu funkcjonalnym przedsiębiorstwo oznacza stałą i zawodową działalność gospodarczą. W tym znaczeniu pojęcie „przedsiębiorstwo” pojawia się w wielu aktach prawnych, w tym w art. 8 §2 i art. 22 §1 Kodeksu spółek handlowych z dnia 15 września 2000 r. (Dz.U. Nr 94, poz. 1037 z późn. zm.)¹⁴⁸.

Bardzo szerokie (podmiotowe, a głównie funkcjonalne) rozumienie przedsiębiorstwa zostało przyjęte we Wspólnocie Europejskiej. Zgodnie z utrwalonym orzecznictwem Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości, przedsiębiorstwem w rozumieniu wspólnotowego prawa konkurencji jest „każda jednostka zaangażowana w działalność gospodarczą, bez względu na jej status prawny oraz sposób finansowania”. Potocznie używa się zamiennie kategorii: przedsiębiorstwa, przedsiębiorcy i firmy. Prawne i finansowe treści tych kategorii są jednak bardzo zróżnicowane, a ich zamienne traktowanie prowadzi do poważnych błędów merytorycznych¹⁴⁹.

¹⁴³ Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. z 2004 r., Nr 173, poz. 1807).

¹⁴⁴ Traktat o Unii Europejskiej oraz Traktat Ustanawiający Wspólnotę Europejską – Wersja skonsolidowana, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej z dnia 29.12.2006, C 321 E/1.

¹⁴⁵ Ustawa z dnia 19 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz.U. z 2003 r., Nr 153, poz. 1503 z późn. zm.).

¹⁴⁶ Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, op. cit., art. 4, ust. 1.

¹⁴⁷ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz.U. Nr 16, poz. 93 z późn. zm.).

¹⁴⁸ Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (Dz.U. Nr 94, poz. 1037 z późn. zm.).

¹⁴⁹ J. Famielec, *Uwarunkowania przedsiębiorczości gospodarczej* [w:] K. Jaremczuk (red.), *Przedsiębiorczość – natura i atrybuty*, Wydawnictwo PWSZ im. Prof. S. Tarnowskiego w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg 2012, s. 41.

W kwietniu 1996 roku Komisja Europejska przyjęła zalecenie ustanawiające pierwszą wspólną definicję MSP¹⁵⁰. Definicja ta była do 2003 roku szeroko stosowana w całej Unii Europejskiej. Choć niniejsze zalecenie miało charakter sugestii, tak w krajach członkowskich, jak też ubiegających się o członkostwo w Unii Europejskiej, została wzięta pod uwagę oraz uwzględniona w niektórych aktach prawnych. Stanowiła również podstawę wykorzystywaną przy tworzeniu wszelkich ustaw i regulacji niższego rzędu. W celu uwzględnienia tendencji w rozwoju gospodarczym po 1996 roku, w dniu 6 maja 2003 roku Komisja Europejska przyjęła nowe zalecenie¹⁵¹, które weszło w życie 1 stycznia 2005 roku i ma zastosowanie do wszystkich polityk, programów i działań, jakie Komisja realizuje wobec MSP. Niniejsza rekomendacja ustaliła definicję mikroprzedsiębiorstw, małych przedsiębiorstw i średnich przedsiębiorstw, wyróżniając następujące kryteria definiowania MSP:

- Liczba osób zatrudnionych¹⁵².
- Roczny obrót¹⁵³.
- Całkowity bilans roczny¹⁵⁴.

Jedyne kryterium jakościowe, uwzględniane w rekomendacji, dotyczy autonomii przedsiębiorstwa i określone jest mianem „niezależności”¹⁵⁵. Przyjęto je w celu uniknięcia arbitralnej interpretacji definicji oraz wynikającego z tego ryzyka nadużyć ze strony dużych podmiotów, zarządzających małymi i ubiegającymi się w związku z tym o fundusze unijne. Żeby właściwie opracować dane przedsiębiorstwa, należy zatem ustalić, czy jest ono

¹⁵⁰ Zalecenie Komisji 96/280/WE z dnia 3 kwietnia 1996 r. dotyczące definicji małych i średnich przedsiębiorstw, Dz.U. L 107 z 30.4.1996, art. 1, ust. 1, 2.

1. Małe i średnie przedsiębiorstwa, zwane dalej MSP, definiuje się jako przedsiębiorstwa, które:

- zatrudniają mniej niż 250 pracowników oraz
- ich roczne obroty nie przekraczają 40 milionów EUR lub
- ich roczna suma bilansowa nie przekracza 27 milionów EUR,
- odpowiada kryterium niezależności.

2. W przypadku gdy niezbędne jest rozróżnienie między przedsiębiorstwami małymi i średnimi, „małe przedsiębiorstwo” definiuje się jako przedsiębiorstwo:

- które zatrudnia mniej niż 50 pracowników oraz
- jego roczne obroty nie przekraczają 7 milionów EUR lub
- jego roczna suma bilansowa nie przekracza 5 milionów EUR,
- odpowiada kryterium niezależności.

¹⁵¹ *Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small medium – sized enterprises* (notified under document number C (2003) 1422, text with EEA relevance, (2003/361/EC), Official Journal of the European Union, L.124/36, 20.5.2003, pkt 4.

¹⁵² Liczba osób zatrudnionych – dotyczy osób zatrudnionych na pełnych etatach, w niepełnym wymiarze godzin, sezonowo i obejmuje: pracowników, osoby pracujące dla przedsiębiorstwa, podlegających mu i uważanych za pracowników na mocy prawa krajowego, właścicieli – kierowników, wspólników prowadzących regularną działalność w przedsiębiorstwie i uczestniczących w zysku przedsiębiorstwa. Nie zalicza się do osób zatrudnionych: praktykantów lub studentów odbywających szkolenie zawodowe na podstawie umowy o praktyce lub szkoleniu zawodowym. Nie wlicza się też okresu trwania urlopu macierzyńskiego lub wychowawczego.

Liczba zatrudnionych osób odpowiada liczbie rocznych jednostek roboczych (RJR). Każdy, kto był zatrudniony na pełen etat w obrębie przedsiębiorstwa lub w jego imieniu w ciągu całego roku referencyjnego, stanowi jedną jednostkę roboczą. Praca osób, które nie przepracowały pełnego roku, pracowników zatrudnionych w niepełnym wymiarze godzin oraz pracowników sezonowych traktowana jest jako części ułamkowe jednostki.

¹⁵³ Roczny obrót określa się przez obliczenie dochodu, jaki przedsiębiorstwo uzyskało ze sprzedaży produktów oraz świadczenia usług w ciągu roku, który jest brany pod uwagę, po odjęciu rabatów. Obrót należy liczyć bez uwzględnienia podatku od wartości dodanej (VAT) oraz innych podatków pośrednich.

¹⁵⁴ Całkowity bilans roczny odnosi się do wartości głównych aktywów przedsiębiorstwa.

¹⁵⁵ Zakwalifikowanie przedsiębiorstwa jako: niezależne, partnerskie lub połączone.

przedsiębiorstwem niezależnym¹⁵⁶, partnerskim¹⁵⁷ czy związanym¹⁵⁸. Aby to uczynić, trzeba uwzględnić wszelkie związki z innymi przedsiębiorstwami. W zależności od kategorii, w jakiej mieści się przedsiębiorstwo, dodaje się niektóre lub wszystkie dane tych przedsiębiorstw do danych przedsiębiorstw sklasyfikowanych jako „partnerskie” czy „związane”. Obliczeń w każdej z tych kategorii przedsiębiorstw dokonuje się w inny sposób, a skumulowane w ten sposób dane ostatecznie decydują o tym, czy przedsiębiorstwo zachowuje progi i pułapy ustanowione w definicji MSP. Proponowane przez Komisję Europejską kryteria nie zawsze zapewniają porównywalność, zwłaszcza przy zestawianiu przedsiębiorstw działających w różnych krajach o różnym poziomie rozwoju gospodarczego.

Według zalecenia Komisji Europejskiej, w ramach kategorii MSP wyróżnia się¹⁵⁹:

- Mikroprzedsiębiorstwo – przedsiębiorstwo zatrudniające mniej niż 10 pracowników, którego roczny obrót lub całkowity bilans roczny nie przekracza 2 mln EUR.
- Małe przedsiębiorstwo – przedsiębiorstwo zatrudniające więcej niż 10, a mniej niż 50 pracowników, którego roczny obrót lub całkowity bilans roczny nie przekracza 10 mln EUR.
- Średnie przedsiębiorstwo – przedsiębiorstwo zatrudniające więcej niż 50, a mniej niż 250 pracowników, którego roczny obrót nie przekracza 50 milionów euro lub całkowity bilans roczny jest mniejszy niż 43 mln EUR.

Kryteria klasyfikacji przedsiębiorstw według wielkości przyjętych zaleceniem Komisji Europejskiej z 2003 roku przedstawia tabela 4.

¹⁵⁶ „Przedsiębiorstwo niezależne” oznacza każde przedsiębiorstwo, które nie jest zakwalifikowane jako przedsiębiorstwo partnerskie lub też jako przedsiębiorstwo związane. Jest przedsiębiorstwem w pełni samodzielnym, tj. nie posiada udziałów w innych przedsiębiorstwach, a inne przedsiębiorstwa nie posiadają w nim udziałów, posiada poniżej 25% kapitału lub głosów (w zależności, która z tych wielkości jest większa) w jednym lub kilku innych przedsiębiorstwach, a/lub inne przedsiębiorstwa posiadają poniżej 25% kapitału lub głosów (w zależności, która z tych wielkości jest większa) w tym przedsiębiorstwie. Przedsiębiorstwo może zostać zakwalifikowane jako niezależne i w związku z tym niemające żadnych przedsiębiorstw partnerskich, nawet jeśli wartość progowa wynosząca 25% kapitału lub głosów została osiągnięta lub przekroczona przez poniższych inwestorów, pod warunkiem że inwestorzy ci nie są związani indywidualnie lub wspólnie, z przedmiotowym przedsiębiorstwem:

a) publiczne korporacje inwestycyjne, spółki kapitałowe podwyższonego ryzyka, osoby fizyczne lub grupy osób prowadzące regularną działalność inwestycyjną podwyższonego ryzyka, które inwestują kapitał własny w przedsiębiorstwa nienotowane na giełdzie („business angels”), pod warunkiem że cała kwota inwestycji tych inwestorów „business angels” w to samo przedsiębiorstwo nie przekroczy 1 250 000 EUR,

b) uniwersytety lub niedochodowe ośrodki badawcze,

c) inwestorzy instytucjonalni łącznie z regionalnymi funduszami rozwoju,

d) samorządy lokalne z rocznym budżetem nieprzekraczającym 10 milionów EUR oraz liczbą mieszkańców poniżej 5 000.

¹⁵⁷ „Przedsiębiorstwa partnerskie” oznaczają wszystkie przedsiębiorstwa, które nie zostały zakwalifikowane jako przedsiębiorstwa związane w rozumieniu i które pozostają w następującym wzajemnym związku: przedsiębiorstwo (typu „upstream”) posiada, samodzielnie lub wspólnie z jednym lub kilkoma przedsiębiorstwami związanymi w rozumieniu, 25% lub więcej kapitału lub głosów w drugim przedsiębiorstwie (przedsiębiorstwa typu „downstream”).

¹⁵⁸ „Przedsiębiorstwa związane” oznaczają przedsiębiorstwa, które pozostają w jednym z poniższych związków:

a) przedsiębiorstwo posiada większość głosów udziałowców lub wspólników w innym przedsiębiorstwie,

b) przedsiębiorstwo ma prawo wyznaczyć lub odwołać większość członków organu administracyjnego, zarządzającego lub nadzorczego innego przedsiębiorstwa,

c) przedsiębiorstwo ma prawo wywierać dominujący wpływ na inne przedsiębiorstwo zgodnie z umową zawartą z tym przedsiębiorstwem lub z postanowieniami w jego dokumencie założycielskim lub statucie,

d) przedsiębiorstwo będące udziałowcem lub członkiem innego przedsiębiorstwa kontroluje samodzielnie, zgodnie z umową z innymi udziałowcami lub członkami tego przedsiębiorstwa, większość głosów udziałowców lub członków w tym przedsiębiorstwie.

¹⁵⁹ *Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small medium – sized enterprises* (notified under document number C (2003) 1422, op. cit., art. 2.

Tabela 4. Kryteria klasyfikacji przedsiębiorstw według wielkości zgodnie z Zaleceniem Komisji Europejskiej nr 2003/361/EC z dnia 6 maja 2003 r.

Kategoria przedsiębiorstwa	Liczba osób zatrudnionych (roczne jednostki – RJR)	Roczny obrót	Całkowity bilans roczny
Mikroprzedsiębiorstwa	< 10	≤ 2 mln EUR	2 ≤ mln EUR
Małe przedsiębiorstwa	< 50	≤ 10 mln EUR	≤ 10 mln EUR
Średnie przedsiębiorstwa	< 250	≤ 50 mln EUR	≤ 43 mln EUR
Duże przedsiębiorstwa	≥ 250	> 50 mln EUR	> 43 mln EUR

Zródło: opracowanie własne na podstawie *Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small medium – sized enterprises* (notified under document number C (2003) 1422, op. cit., art. 2.

Nowa definicja jest wynikiem szeroko zakrojonych dyskusji między Komisją, państwami członkowskimi, organizacjami przedsiębiorców i ekspertami, jak również dwóch otwartych konsultacji. Zmiany odzwierciedlają powszechne tendencje w rozwoju gospodarczym zaistniałe po 1996 roku, a także wzrastającą świadomość konkretnych przeszkód, którym MSP muszą stawiać czoła. Nowa definicja jest w większym stopniu dopasowana do różnych kategorii MSP i w lepszym stopniu uwzględnia różne typy związków między przedsiębiorstwami. Pomaga w promowaniu innowacji i rozwoju relacji partnerskich, jednocześnie zapewniając, aby adresatem publicznych programów były tylko te przedsiębiorstwa, które faktycznie wymagają wsparcia. Dla państw członkowskich stosowanie definicji jest dobrowolne, niemniej Komisja, Europejski Bank Inwestycyjny (EBI) i Europejski Fundusz Inwestycyjny (EFI) zachęcają państwa członkowskie do stosowania jej w możliwie najszerszy sposób. Ponadto definicja na oparta na Rekomendacji Komisji Europejskiej z dnia 6 maja 2003 r. jest obowiązująca w zakresie programów i projektów Unii Europejskiej. Tym samym prawodawstwo i programy wspólnotowe, wymagające zmiany lub dostosowania, w których występują terminy „MSP”, „mikroprzedsiębiorstwo”, „małe przedsiębiorstwo”, „średnie przedsiębiorstwo” lub inne podobne terminy, powinny zawierać odesłania do definicji zawartej w niniejszym zaleceniu¹⁶⁰.

Ekonomiczne, polityczne, społeczne i prawne zmiany wymuszają aktualizację definicji MSP i jej stały monitoring, aby była ona jak najbardziej aktualna oraz trafna. Unia Europejska stara się dostosowywać ją do zmian zachodzących zarówno w gospodarce europejskiej, jak i światowej. Ciągła ewaluacja definicji małych i średnich przedsiębiorstw ma również chronić i zabezpieczać interesy, oczekiwania oraz potrzeby tej kategorii gospodarczej, a także umożliwić im stabilny rozwój.

2.2.3. Małe i średnie przedsiębiorstwa w ujęciu statystycznym

Prace nad ujednoliceniem i zapewnieniem porównywalności międzynarodowych danych statystycznych dotyczących sektora małych i średnich przedsiębiorstw prowadzone są od wielu lat pod nadzorem Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju. Zapoczątkowała je konferencja ministrów odpowiedzialnych za politykę MSP z ponad 50 państw¹⁶¹. Efektem spotkania była tzw. „Bolońska Karta Polityki w zakresie MSP”¹⁶². Na jej podstawie podjęto szereg działań (w tym w szczególności w zakresie uporządkowania statystyk MSP). W czerwcu

¹⁶⁰ Tamże, Załącznik I, art. 8.

¹⁶¹ Konferencja odbyła się w czerwcu 2000 roku w Bolonii.

¹⁶² *Enhancing SME Competitiveness*, The OECD Bologna Ministerial Conference, Enterprise, Industry and Services, Paris 2001.

2004 roku powołano Międzynarodową Grupę Ekspertów Statystycznych o statusie doradczym oraz przygotowano pięć priorytetowych rekomendacji w zakresie statystyki małych i średnich przedsiębiorstw. Obejmują one¹⁶³:

- promocję międzynarodowej konwergencji koncepcji i procesów statystycznych (w jej ramach należy zachęcać do stosowania wspólnych, docelowych definicji, procedur, gromadzonych danych statystycznych, m.in. w zakresie klas wielkości przedsiębiorstw oraz charakteru obserwowanych podmiotów);
- przyspieszenie procesu doprowadzania statystyk międzynarodowych do porównywalności (OECD powinna rozszerzyć zakres prowadzonych statystyk przedsiębiorstw oraz przygotowywać kolejne zalecenia, zmierzające do poprawy ich jakości, jak też porównywalności w skali międzynarodowej);
- rozwój zintegrowanego rejestru przedsiębiorstw (działanie to wymaga od państw w ten proces zaangażowanych wprowadzenia jednego numeru identyfikacyjnego dla każdego typu przedsiębiorstwa, po to, by dane pochodzące z różnych rejestrów można było łączyć oraz porównywać. Należy również podejmować działania zmierzające do usuwania barier dostępu do administracyjnych i stowarzyszeniowych baz danych dla krajowych urzędów statystycznych);
- promocję powiązań między różnymi bazami danych, w celu lepszego wykorzystania informacji, a także zmniejszenia obciążeń dla MSP związanych z przekazywaniem danych pierwotnych (dostęp do baz powinien być umożliwiony z zachowaniem poufności indywidualnych informacji);
- prowadzenie analiz empirycznych istotnych z punktu widzenia polityki gospodarczej (obejmują one międzynarodowe badania porównawcze i badania długookresowe, pozwalające na dokonanie oceny zachowań przedsiębiorstw, wpływu polityki na ich wyniki oraz ich wzrost, jak też na zrozumienie różnic pomiędzy poszczególnymi gospodarkami).

Niestety istotnym problemem, pomimo istniejącej unijnej regulacji¹⁶⁴, jest określenie jednostki statystycznej. Istniejąca regulacja przedstawia aż osiem odmiennych jednostek statystycznych¹⁶⁵.

- Przedsiębiorstwo.
- Jednostka zinstytucjonalizowana.
- Grupa przedsiębiorstw.
- Jednostka prowadząca działalność gospodarczą.
- Jednostka jednorodnej produkcji.
- Jednostka lokalna.
- Lokalna jednostka prowadząca działalność gospodarczą.
- Lokalna jednostka jednorodnej produkcji.

¹⁶³ *SME Statistics: Towards a More Systematic Statistical Measurement of SME Behaviour*, The 2-nd OECD Conference of Ministers Responsible for SMEs, Istanbul, Turkey, 3-5 August 2004, s. 7.

¹⁶⁴ *EC Regulation 696/93*.

¹⁶⁵ *SME Statistics: Towards a More Systematic Statistical Measurement of SME Behaviour*, op. cit., s. 17.

Kwestii jednostek statystycznych (poza regulacją unijną) dotyczy też Międzynarodowa Klasyfikacja działalności gospodarczej, która wyróżnia następujące typy jednostek:

- Przedsiębiorstwo.
- Grupa przedsiębiorstw.
- Jednostka działalności gospodarczej.
- Zakład.
- Jednostka jednorodnej produkcji.

Opracowania OECD ukazują konieczność przygotowania zestawu wystandaryzowanych wskaźników dotyczących małych i średnich przedsiębiorstw, które byłyby pomocne szczególnie przy porównywaniu i monitorowaniu działalności przedsiębiorstw w poszczególnych krajach. Dzięki temu można byłoby uniknąć problemów dotyczących m.in. analizy przyrostu miejsc pracy czy demografii populacji przedsiębiorstw.

Proces konwergencji definicji oraz statystyk w zakresie małych i średnich przedsiębiorstw, zarówno w poszczególnych krajach, jak też w skali międzynarodowej, jest trudny. Niemniej jednak, wysoki stopień skomplikowania dotyczący metodologii badań nad MSP nie powinien zniechęcać do podejmowania analiz nad tym sektorem.

2.3. Specyfika sektora małych i średnich przedsiębiorstw

2.3.1. Cechy charakterystyczne małych i średnich przedsiębiorstw

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw, szczególnie w krajach rozwijających się oraz wysoko rozwiniętych, odgrywa obecnie ważną rolę w gospodarce. Stanowi on zwłaszcza istotne źródło dochodów dla budżetu państwa i budżetów lokalnych. Bierze też istotny udział w tworzeniu produktu krajowego brutto, tworzy nowe miejsca pracy, przyczynia się do kreowania zmian społecznych i funkcjonalnych obszaru, na którym działają jednostki tej kategorii, jak również wpływa na innowacyjność gospodarki.

Tak pozytywny wpływ małych i średnich przedsiębiorstw na gospodarkę związany jest z faktem, że odznaczają się one dużą elastycznością na zmieniające się warunki w otoczeniu i operatywnością w działaniach na rynku¹⁶⁶. Szybka reakcja na zmiany warunków gospodarowania wynika głównie z niewielkiej skali działalności oraz faktu, że – w przeciwieństwie do dużych przedsiębiorstw – nie wymaga wysokich nakładów finansowych i technicznych dla modyfikacji produkcji, a nawet całkowitej zmiany działalności. Z tego też względu MSP są zdolne skutecznie konkurować nawet z największymi przedsiębiorstwami¹⁶⁷.

¹⁶⁶ Cecha charakterystyczna MSP, którą jest elastyczność, ma swoje odniesienie w Postfordowskim Paradygmacie Rozwoju. Jest to paradygmat alternatywny do wcześniej promowanych modeli rozwojowych, nieakceptowanych już pod koniec lat 70. XX wieku, przeciwstawiał im małą skalę, różnorodność, odrębność, a przede wszystkim przejście do nowego systemu elastycznej specjalizacji (określanego też mianem postfordyzmu, totyzmu itp.), który ukształtował się w wyniku zastosowania najnowszych osiągnięć nauki w różnych dziedzinach życia. Związany był bezpośrednio z kryzysem tzw. taylorowskiego systemu masowej produkcji i przejawiał się we wzroście znaczenia czynników endogenicznych oraz roli powiązań horyzontalnych, które zaczęły zastępować dotychczas dominujące powiązania wertykalne (był to przejaw zastępowania dominacji biurokratyzowanej organizacji pionowej przez relacje poziome). W ujęciu tym przestrzeń odgrywa rolę źródła wartości dodanej, co wynika z faktu, że zakumulowana w niej wiedza i specyficzne umiejętności stanowią źródło innowacji. S. Korenik, A. Zakrzewska-Półtorak, *Teorie rozwoju regionalnego – ujęcie dynamiczne*, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław 2011, s. 9.

¹⁶⁷ J. Targalski, *Przedsiębiorczość i zarządzanie*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2003, s. 12.

Małe i średnie przedsiębiorstwa mają ponadto wiele innych specyficznych cech, które pozwalają im uzyskać przewagę nad jednostkami zaliczanymi do sektora dużych przedsiębiorstw. Wynika ona z atutów właściwych dla tej grupy przedsiębiorstw. Najważniejsze z nich to¹⁶⁸:

- otwarcie na wykorzystanie innowacji, które mogą być łatwiej weryfikowane przez potrzeby rynkowe;
- niezbiurokratyzowane struktury zarządzania;
- ścisła kontrola kosztów;
- wykorzystywanie okazji gospodarczych przez przedsiębiorczych kierowników, którzy umieją wykorzystać przewagę konkurencyjną na rynku i są skłonni do podjęcia ryzyka;
- racjonalny przepływ informacji wewnątrz firmy, w celu najlepszego dostosowania się do zmian i wymagań zewnętrznych;
- lepsze wykorzystanie specjalistów o szerszym zakresie wiedzy, którzy dobrze znają się nie tylko na nowoczesnych technologiach, ale także na rynku i występujących na nim konkurentach itp.;
- łatwe wchodzenie w układy kooperacyjne przez szybkie organizowanie nowych miejsc pracy, częste wykorzystywanie metody nakładczej itp.;
- zorientowanie działalności na konsumenta i dobrą znajomość nabywców;
- umiejętność rozwiązywania indywidualnych problemów konsumentów;
- oferta towarowa, charakteryzująca się na ogół niższymi cenami, dostępnymi dla segmentów rynku i odbiorców o niskich dochodach oraz mniejszych wymaganiach jakościowych;
- szersze stosowanie tradycyjnych technologii produkcji, pozwalających na rozwijanie oferty produktów regionalnych i ekologicznych;
- łatwiejszy dostęp do „taniej siły roboczej” i lokalnych zasobów surowcowych oraz większa aktywność w wyszukiwaniu bardziej zróżnicowanych zasobów;
- rozwijanie aktywności gospodarczej na rynku lokalnym oraz w rejonach o dużym bezrobociu;
- rozwijanie umiejętności i tworzenie pola działalności dla krajowych menadżerów i specjalistów różnych grup zawodowych;
- szybki przepływ informacji wewnątrz przedsiębiorstwa;
- korzyści możliwe do osiągnięcia poprzez ścisłą kontrolę oraz redukcję kosztów;
- wykorzystywanie uprzywilejowanych warunków do uzyskiwania finansowych środków ze źródeł specjalnie uruchamianych dla wspierania rozwoju gospodarki lokalnej.

Z kolei na tych obszarach rynku, gdzie nie są one w stanie konkurować, przyjmują strategię współpracy. Często zostają kooperantami lub podwykonawcami produktów lub usług niezbędnych dla większych firm. Region nasycony małymi i średnimi podmiotami tworzy rynek odporniejszy na wahania koniunkturalne, gdyż charakteryzuje się dużą odpornością na wszelkie „zakłócenia” oraz łatwością pod względem dostosowania do zmieniających się warunków rynkowych.

¹⁶⁸ M. Strużycki (red.), *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce regionu*, PWE, Warszawa 2004, s. 20-21; B. Piasecki (red.), *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Lódź 1999, s. 302-303; M. Wigier, I. Szczepaniak, *Małe i średnie przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego czynnikiem równoważącym rozwój gospodarczy i społeczny regionów* [w:] M.G. Woźniak (red.), *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, z. 2, Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów 2003, s. 335-337.

Oddzielna grupa czynników charakteryzujących pozycję oraz rozwój małych i średnich przedsiębiorstw wynika z faktu ich rozproszenia w różnych układach lokalnych, które z reguły przybliżają ich działalność do obszaru występowania różnych zakresów popytu. Pozwala to na:

- znaczną redukcję kosztów transportu;
- szybsze zwiększenie lub zmniejszenie produkcji danego wyrobu;
- ograniczenie kosztów przechowywania wyrobów;
- zmniejszenie kosztów ogólnych, co wpływa na konkurencyjność firmy;
- rozwijanie możliwości indywidualnego sprawdzania się twórczych i przedsiębiorczych pracowników oraz kierowników;
- indywidualizowanie kontaktów między pracownikami a klientami;
- kształtowanie reputacji lokalnej we wszystkich przejawach orientacji marketingowej, a także tradycji firmy, jej wielopokoleniowych kontaktów itp.;
- kształtowanie lojalności wobec marki i firmy nawet wówczas, jeśli łączy się to z wyższą ceną.

2.3.2. Innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw

Cechą charakterystyczną współczesnej gospodarki światowej jest wzrost znaczenia innowacyjności¹⁶⁹ i zaawansowanych technologii, jako podstawowego czynnika determinującego procesy ekonomiczne. Tworzenie i wdrażanie innowacji¹⁷⁰ stanowi obecnie podstawowy warunek funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw (w tym ich innowacyjności) na globalnym rynku, w warunkach wzrastającej konkurencji, na etapie przechodzenia do gospodarki opartej na wiedzy.

Jednym z obszarów warunkujących przetrwanie oraz sukcesy rynkowe MSP jest wprowadzenie szeroko pojmowanej innowacji. Nie wystarczy bowiem uruchomienie działalności, która znalazła i zagospodarowała nawet najbardziej intratną niszę rynkową. Aby sprostać wyzwaniom, konieczne jest pogłębienie wiedzy na temat potrzeb klientów, wyprzedzanie konkurentów i stałe doskonalenie oferty rynkowej. MSP coraz częściej inwestują w działalność innowacyjną, której sprzyjają wszelkie dostępne formy wsparcia. Dzięki temu przedsiębiorstwa małej i średniej wielkości mają szansę na rozwój, a tym samym na osiągnięcie stabilizacji.

¹⁶⁹ Innowacyjność (pojęcie szersze niż innowacja) – oznacza zdolność osoby/grupy do wytworzenia i skutecznego zastosowania nowych pomysłów, czy też jako zdolność przedsiębiorstwa do ciągłego poszukiwania, zastosowania w praktyce i rozpowszechniania innowacji, prowadząca do wzrostu jego nowoczesności oraz umocnienia pozycji konkurencyjnej na rynku oraz jako pomyślne wprowadzenie do praktyki nowej rzeczy lub metody. R.B. Bouncken, *Cultural diversity In innovation teams: surface and deep level effects*, „International Journal of Business Research”, 2009, no. 4, s. 17; A. Pomykałski, *Innowacyjność organizacji*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Kupieckiej w Łodzi, Łódź 2009, s. 8; R. Richard, R. Katz, *Managing Creativity and Innovation*, Harvard Business School Press, 2003, s. 2.

¹⁷⁰ Innowacja – pojęcie użyte po raz pierwszy przez J. Schumpetera w teorii rozwoju gospodarczego. W myśl tej teorii uważał on, że w warunkach konkurencji, przy podobieństwie ponoszonych kosztów, konieczna jest dynamizacja procesów gospodarczych, możliwa dzięki nowym produktom, metodom wytwarzania, organizacji czy rynkom zbytu. Wprowadzenie nowych rozwiązań powinno zapewnić zysk, traktowany swoista rentą (korzyść) za odwagę oraz ryzyko. J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, op. cit., s. 88-150. Według późniejszych określeń innowacja to m.in.:

- Wprowadzenie czegoś nowego, rzecz nowo wprowadzona, nowość, reforma. *Słownik wyrazów obcych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1980, s. 307.
- Zarządzanie wszystkimi działaniami zorientowanymi na proces generowania idei, rozwoju technologii, wytwarzania, marketingu nowych (lub udoskonalonych) produktów, procesów wytwarzania lub wyposażenia. P. Trott, *Innovation Management and New Produkt Development*, Harlow, Prentice Hall, 2008, s. 15.
- Wprowadzenie czegoś nowego, czego skuteczność potwierdzona jest poprzez przyjęcie się na rynku lub zastosowanie go gdzie indziej. J.G. Wissema, *Techno-starterzy*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2005, s. 126.
- Wdrożenie nowego lub istotnie ulepszanego produktu (wyrobu lub usługi), nowego lub istotnie ulepszanego procesu, nowej metody marketingu lub nowej metody organizacji w zakresie praktyk biznesowych, organizacji miejsca pracy bądź realizacji ze środowiskiem zewnętrznym. *Podręcznik OSLO*, Wydawnictwo Eurostat, Paris 2005, s. 20-21.

Współcześnie, w warunkach dynamicznie zmieniającego się otoczenia i gwałtownego rozwoju nauki, wzrasta liczba małych oraz średnich przedsiębiorstw, których rozwój i sukcesy zależą od innowacji. Przedsiębiorstwa te wyróżniają się następującymi cechami¹⁷¹:

- silna pozycja konkurencyjna w zakresie oferowanych produktów, metod wytwarzania, organizacji i marketingu – zapewniająca skuteczne konkutowanie z produktami wiodących firm światowych, przy dużym udziale eksportu na rynki krajów najwyżej rozwiniętych;
- wykorzystanie patentów, platform produktowo-technologicznych oraz innowacyjnych rozwiązań, będących wynikiem własnych i obcych prac badawczo-rozwojowych, jak również transferu technologii;
- współpraca z jednostkami naukowymi, jednostkami badawczo-rozwojowymi oraz przedsiębiorstwami (w tym z konkurentami) w zakresie tworzenia unikalnych rozwiązań produktowych, technologicznych, organizacyjnych czy marketingowych;
- zatrudnienie wysoko wykwalifikowanej kadry inżynierskiej i specjalistów z innych branż, traktowanych jako kluczowy zasób jednostki;
- duży udział w budżecie przedsiębiorstwa wydatków przeznaczonych na realizację prac badawczo-rozwojowych, aparaturę oraz nowoczesne wyposażenie;
- kształcenie oraz rozwój zawodowy kadry menedżerskiej i pracowniczej, szczególnie w sferze nowoczesnych technologii;
- kształtowanie kultury przedsiębiorstwa, promującej osiągnięcia, innowacje, ryzyko oraz rozwój oparty na wiedzy.

Uwzględniając kwestię wykorzystania nowości oraz tworzenia strategii rozwoju w oparciu o innowacje, małe i średnie przedsiębiorstwa wyróżniają się szeregiem cech. Do silnych stron MSP, sprzyjających innowacyjności, można zaliczyć¹⁷²:

- zdolność do wzrostu i generowania wewnętrznych źródeł finansowania rozwoju firm, w efekcie – do akumulacji zasobów ułatwiających przetrwanie trudnień rozwojowych;
- wysoką rangę priorytetów rozwojowych i dążenie do wzrostu, uważane za cel podstawowy działania, czemu sprzyjają możliwości rozwoju produkcji eksportowej, powstałe dzięki współpracy m.in. państw członkowskich Unii Europejskiej;
- znaczną aktywność inwestycyjną, prowadzącą do zwiększenia zdolności produkcyjnych przedsiębiorstw.

Do słabych stron MSP, które nie sprzyjają wdrażaniem procesów innowacyjnych, należą:

- niekorzystna struktura małych i średnich przedsiębiorstw, których większość działa w zacofanych dziedzinach gospodarki, przy stosunkowo nielicznej grupie jednostek działających w przemysłach wysokiej techniki, takich jak usługi informatyczne, automatyka, chemia wyspecjalizowana – uważanych za najbardziej innowacyjne i dynamiczne, co nie sprzyja kojarzeniu myśli naukowej i innowacyjnej z biznesem;
- silne uzależnienie MSP od rynku lokalnego, który (w odróżnieniu od rynków ponadlokalnych) nie stawia wysokich wymagań w zakresie innowacji, oczekując od przedsiębiorców bardziej pracochłonnych, mniej rozwojowych produktów;

¹⁷¹ J. Koszałka (red.), *Strategiczny plan rozwoju firmy oparty o technologie i innowacje. Poradnik metodyczny*, Pomorska Specjalna Strefa Ekonomiczna, Politechnika Gdańska, Fundacja Pomorska Sieć Innowacyjna BRAINET, Gdańsk 2008, s. 21-22.

¹⁷² E. Stawasz, *Innowacje a mała firma*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1999, s. 193-197.

- przestarzały park maszynowy i stare technologie, w szczególności wyrażający się w niedostatecznym wspomaganiu komputerowym czynności związanych z projektowaniem, jak również wytwarzaniem produktów;
- niedostateczny stopień powiązań kooperacyjnych małych i średnich przedsiębiorstw, utrudniający zachowanie ciągłości sprzedaży (wymuszając nieustanne nakłady na działania marketingowe), ograniczający możliwości podjęcia współpracy w dziedzinie badań i wdrożeń, jak również transfer wiedzy do firmy.
- niewielka aktywność MSP na rynkach zagranicznych, wymagających ciągłej modernizacji produktów, technologii, organizacji, jak też podnoszenia poziomu zarządzania i kwalifikacji;
- brak dostatecznych umiejętności zarządzania, szczególnie w obszarze sprzedaży, marketingu, zarządzania innowacjami, przygotowania biznesplanu czy zarządzania finansami.

Przedsiębiorstwa wykorzystujące innowacje, w zależności od wielkości mogą przyjmować różnorodne strategie innowacji. W małych i średnich przedsiębiorstwach zastosowanie mogą znaleźć przede wszystkim takie strategie innowacji, jak¹⁷³:

- ofensywna – gdy przedsiębiorstwo jest w stanie dysponować niezbędnym potencjałem oraz środkami finansowymi;
- defensywna – gdy jednostka ma dostęp do innowacyjnych rozwiązań i może z nich korzystać bez obaw o łamanie praw własności intelektualnej;
- unikania konfrontacji z konkurentami – poprzez koncentrację na wybranym rynku oraz na potrzebach klientów, szczególnie w niszy rynkowej;
- pozyskiwania wysoko kwalifikowanych kadr od konkurencji – gdy przedsiębiorstwo stać na poniesienie związanych z tym kosztów oraz gdy nie obawia się ona uznania tych działań jako nieetycznych.

Wdrażanie innowacji w sektorze MSP staje się koniecznością. Różne mogą być rodzaje wprowadzanych rozwiązań czy skala nowatorstwa, można jednak zaryzykować tezę, że osiągnięcie trwałej przewagi konkurencyjnej na rynku nie będzie w przyszłości możliwe, jeśli nie będzie się innowatorem w jakiejś dziedzinie.

2.4. Uwarunkowania rozwoju MSP w gospodarce rynkowej

2.4.1. Czynniki rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw

Pojęcie „rozwój organizacji” jest kategorią abstrakcyjną, trudno mierzalną, ma charakter relatywny i związane jest z takimi terminami jak „zmiana”, „postęp” czy „wzrost”. W teorii organizacji i zarządzania rozwój rozumiany jest najczęściej jako zachodzący w czasie proces zmian, w toku którego poszczególne całości łączą się w układy bardziej skomplikowane, w całości „wyższego rzędu”, odznaczające się nowymi właściwościami i prawidłowościami niespotykanymi dotychczas¹⁷⁴. Choć występują pewne rozbieżności w definiowaniu rozwoju, jest on traktowany jako warunek konieczny przetrwania organizacji i jako jeden z uniwersalnych celów ostatecznych przedsiębiorstwa zarobkującego. Rozwój należy przy tym do najbardziej

¹⁷³ S. Łobejko, *Dobre praktyki innowacyjne. Podręcznik przedsiębiorcy*, Urząd Marszałkowski Województwa Mazowieckiego w Warszawie, Warszawa 2010, s. 34-35.

¹⁷⁴ M. Białasiewicz (red.), *Rozwój przedsiębiorstw. Modele, czynniki, strategie*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2002, s. 111; J. Machaczka, *Zarządzanie rozwojem organizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Kraków 1998, s. 14; T. Pszczółowski, *Mała encyklopedia prakseologii i teorii organizacji*, Wydawnictwo Ossolineum, Wrocław 1978, s. 212.

złożonych, obiektywnych zjawisk i procesów, wynikających ze zmienności różnorodnej materii, a jego kompleksowy i integralny charakter odzwierciedla powiązania i zależności wszystkich elementów, procesów i czynników występujących wewnątrz przedsiębiorstwa i w jego otoczeniu¹⁷⁵.

Rozwój przedsiębiorstwa jest procesem niezwykle złożonym, prowadzącym do zmian poziomu i struktury elementów składowych jednostki w takim kierunku, by zapewniały one coraz większe korzyści jej właścicielom. W procesach rozwoju małe i średnie przedsiębiorstwa mogą wykorzystywać różne czynniki, stanowiące przyczynę lub warunek wchodzenia organizacji na wyższy poziom funkcjonowania. Czynniki te, określane jako stymulatory, determinanty bądź katalizatory rozwoju, stanowią wyróżnione w kompleksie zjawisk wymienne składniki, które są rozpatrywane jako przyczyna lub warunek procesów rozwojowych i stanowią ich siły napędowe¹⁷⁶.

Analizując różnorodność stymulatorów rozwojowych małych i średnich przedsiębiorstw, zwraca się uwagę na występowanie dwóch zasadniczych grup tych elementów:

- czynników o charakterze wewnętrznym (mocne strony), wynikających z uwarunkowań zasobowych przedsiębiorstw – czyli takich, na które organizacja ma możliwość bezpośredniego wpływu, determinujących rozwój przedsiębiorstwa;
- czynników o charakterze zewnętrznym (szanse), związanych ze środowiskiem działania przedsiębiorców – czyli takich, na które jednostka ma ograniczone możliwości oddziaływania, stanowiących szeroko rozumiane otoczenie, z którego zasobów przedsiębiorstwo korzysta oraz którego potrzeby zaspokaja.

Wśród czynników wewnętrznych stymulujących rozwój MSP można wymienić m.in. gospodarkę finansową, której skuteczność wyraża się w takim zaopatrzeniu firmy w kapitał, tak własny, jak i obcy, który zapewni jej bieżącą równowagę finansową oraz trwały rozwój. Odrębny typ gospodarki finansowej takiego przedsiębiorstwa zdeterminowany jest przede wszystkim przez brak możliwości czerpania korzyści ze skali produkcji i sprzedaży oraz niedostatek własnych środków finansowych i utrudniony dostęp do zewnętrznych źródeł kapitału. Aktywność oraz ekspansja gospodarcza małego i średniego przedsiębiorstwa zależy zatem od umiejętności poszukiwania przez przedsiębiorcę źródeł kapitału obcego na rynku bankowym i pozabankowym. Kapitał obcy bowiem, poza kapitałem własnym, warunkuje realizację celów zarówno bieżących, jak i długoterminowych¹⁷⁷.

Kolejnym czynnikiem mikroekonomicznym jest zdolność do wdrażania postępu naukowo-technicznego, pozwalająca na sprawne konkutowanie w warunkach systemu wolnorynkowego i coraz większego otwarcia gospodarek krajowych na rynki międzynarodowe. Duże znaczenie ma również sprawność zarządzania zasobami przedsiębiorstwa, na którą bezpośredni wpływ mają kwalifikacje, wiedza oraz przedsiębiorczość kadry zarządzającej, a także umiejętności i doświadczenie samych przedsiębiorców.

Istotny wpływ na kondycję i możliwości rozwojowe małych i średnich przedsiębiorstw ma również jakość oferowanych produktów oraz umiejętność rozpoznania i zaspokojenia potrzeb nabywców. Należy także brać pod uwagę ogólny poziom rentowności produkcji i powiązania kooperacyjne z innymi partnerami. Ważnym czynnikiem jest też płynność finansowa, która wobec trudności w uzyskaniu dostępu do źródeł zewnętrznego finansowania ma często decydujący wpływ na funkcjonowanie MSP.

¹⁷⁵ Z. Pierścionek, *Strategie rozwoju firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996, s. 12; L. Bednarski, R. Borowiecki, J. Duraj, E. Kurtys, T. Waśniewski, B. Wersty, *Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo AE im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław 1998, s. 55; J. Duraj, *Podstawy ekonomiki przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2000, s. 354.

¹⁷⁶ T. Pszczołowski, *Mała encyklopedia prakseologii i teorii organizacji*, op. cit., s. 41.

¹⁷⁷ T. Łuczka, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Poznań 2001, s. 187-188.

W aspekcie zewnętrznym, kondycja oraz perspektywy rozwojowe małych i średnich przedsiębiorstw uzależnione są zarówno od czynników makroekonomicznych, wspólnych dla całego systemu gospodarczego kraju, jak też od uwarunkowań mezoekonomicznych, charakterystycznych dla sektora bądź branży gospodarki.

Małe i średnie przedsiębiorstwa funkcjonują w układzie tzw. dalszego i bliższego otoczenia, składającego się z regulatorów, posiadających różnorodny charakter i różne pola percepcji. Czynniki te kształtują zasady i sposoby oddziaływań regulacyjnych na przedsiębiorstwa sektora MSP, determinując stan, sposób działania oraz dynamikę ich rozwoju.

Regulatory mieszczące się w ramach otoczenia dalszego mają wymiar makroekonomiczny, a wynikają z uwarunkowań politycznych, prawnych, ekonomicznych oraz technologicznych i są wspólne dla całej gospodarki. Otoczenie bliższe obejmuje czynniki o bardziej ograniczonym zakresie działania, związane przede wszystkim z bezpośrednimi relacjami z innymi uczestnikami obrotu gospodarczego. Podstawowym warunkiem długofalowego rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw jest prowadzenie przez państwo stabilnej polityki makroekonomicznej, która zapewni równowagę gospodarczą. Do najważniejszych czynników makroekonomicznych, wpływających na kondycję ekonomiczną i rozwój sektora MSP, można zaliczyć dynamikę wzrostu gospodarczego, stabilność waluty, politykę celną oraz kształtowanie się popytu na rynku. Do czynników makroekonomicznych zalicza się też regulacje systemu finansowo-podatkowego, od których w dużej mierze zależy możliwość akumulowania kapitału przez małe i średnie przedsiębiorstwa w celu samofinansowania bieżącej działalności i rozwoju. Istotną rolą tego systemu jest również tworzenie zachęty do gromadzenia środków na cele inwestycyjne, rozwojowe oraz na promocję eksportu.

Ważną funkcję pełni też wsparcie finansowe i pozafinansowe państwa dla małych oraz średnich przedsiębiorstw. Dodatkowo dostępność usług bankowych i ubezpieczeniowych oraz regulacje prawne w zakresie windykacji wierzytelności mają znaczący wpływ na możliwości rynkowe małych i średnich przedsiębiorstw¹⁷⁸.

W literaturze polskiej można wskazać różne poglądy co do roli i znaczenia określonych determinant kształtujących rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Poszczególni autorzy podejmują próby wskazania czynników najważniejszych, najsilniej wpływających na rozwój MSP. Omówione powyżej poglądy nie wyczerpują problemu wpływu różnych czynników na funkcjonowanie oraz rozwój MSP. Niemniej jednak, na podstawie wybranej literatury przedstawiono problematykę stymulatorów rozwoju MSP po to, żeby wskazać konieczność stałego ich identyfikowania i diagnozowania.

2.4.2. Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw

W procesie rozwoju przedsiębiorstwa napotykają na różnorodne bariery ograniczające sprawność ich funkcjonowania. Są one z jednej strony konsekwencją konkurencji rynkowej, w której następuje współzawodnictwo w realizacji sprzecznych często celów konkurentów, a z drugiej wynikają z niedoskonałości systemów politycznych, prawnych, społecznych czy gospodarczych. Istotnym ich źródłem są również błędy popełniane przez przedsiębiorców lub menedżerów w procesie rozwoju lub też ograniczenia (zasobowe, procesowe i inne) samej jednostki.

¹⁷⁸ J. Śliwa, *Szanse rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, „Wynagrodzenia”, 2000, nr 1, dodatek nr 1.

Podejmując próbę syntetycznego zestawienia barier, jakie można napotkać w literaturze przedmiotu, należy wskazać dwie grupy zagrożeń rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, ustalane z punktu widzenia kryterium kierunku działania:

- ograniczenia wewnętrzne, które wynikają ze słabości przedsiębiorstwa, w tym przede wszystkim z niedostatków zasobowych czy ograniczeń kompetencyjnych;
- bariery o charakterze zewnętrznym, których źródłem jest zmienne i złożone otoczenie, a także relacje zachodzące między firmą a otoczeniem.

Przedsiębiorcy napotykają różne trudności, zmniejszające szanse ich rozwoju. Należą do nich m.in. bariery i ograniczenia¹⁷⁹:

- finansowe;
- rynkowe;
- związane z wytwórczością;
- organizacyjne;
- związane z dostępnością do informacji, doradztwa, edukacji;
- infrastrukturalne;
- związane z rynkiem pracy i jego regulacją;
- związane z polityką fiskalną;
- administracyjne i prawne;
- wewnętrzne środowiska przedsiębiorców.

Jedną z ważniejszych barier rozwoju przedsiębiorczości są czynniki związane z wewnętrznym środowiskiem przedsiębiorców. Chodzi głównie o małą solidarność oraz dezintegrację środowiska przedsiębiorców, niechęć do podejmowania wspólnych inicjatyw i do kooperacji, czego skutkiem jest brak silnych organizacji reprezentujących interesy środowiska przedsiębiorców, szczególnie przedsiębiorców z obszarów wiejskich. Do tej grupy czynników ograniczających można również zaliczyć wysokie ryzyko kupieckie jako następstwo braku etyki i niesolidności części przedsiębiorców.

Ważną barierą rozwoju przedsiębiorczości jest także brak lub utrudniony dostęp do kapitału początkowego, pozwalającego rozpocząć działalność gospodarczą. Podstawowym źródłem finansowania działalności gospodarczej MSP są bowiem środki własne. Często nie wystarczają one na właściwy rozwój przedsiębiorstwa i działalność inwestycyjną na odpowiednim poziomie.

Istotną barierą rozwoju MSP są czynniki rynkowe, które – źle ocenione lub pominięte przez przedsiębiorcę – mogą stać się przyczyną trudności w funkcjonowaniu firmy lub doprowadzić do jej upadku. Kolejną przeszkodą w rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw są bariery rynkowe, a w szczególności konkurencja, gdyż konkurencyjność przedsiębiorstwa i rozpoznanie otoczenia konkurencyjnego przekładają się na ostateczny wynik ekonomiczny jednostki. Konkurencja jako element rzeczywistości gospodarczej może ograniczać lub utrudniać wejście na rynki zbytu, jak również utrudniać dostęp do dostawców.

¹⁷⁹ Grupy czynników hamujących rozwój i funkcjonowanie przedsiębiorczości opracowano na podstawie raportów PARP i J. Sawicka, *Założenie i prowadzenie małego przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2000, a także projektu badawczego pod kierownictwem J. Sawickiej: *Aktywizacja zawodowa kobiet wiejskich ze szczególnym uwzględnieniem drobnej przedsiębiorczości*.

Kolejnymi barierami rozwoju MSP są głównie: zróżnicowanie produktów, potrzeby kapitałowe, jak również drożność i struktura kanałów dystrybucji. Z tymi barierami muszą walczyć przedsiębiorstwa, które chcą wejść z działalnością na dany rynek czy do danej branży. Zagrożeniem dla sektora MSP, szczególnie w warunkach postępującej globalizacji gospodarki światowej, jest brak sieci powiązań kooperacyjnych i współpracy między małymi a dużymi przedsiębiorstwami. Współpraca ta może ułatwić przystosowanie małych oraz średnich przedsiębiorstw do warunków konkurencji na globalnym rynku.

Grupa czynników ograniczających rozwój małej i średniej przedsiębiorczości, zaliczana do barier wytwórczych, ma pewne powiązanie z barierami finansowymi. Do najważniejszych barier w tym zakresie można zaliczyć niski stopień nowoczesności wyposażenia przedsiębiorstw, niezadowalający stan parku maszynowego, stosowanie przestarzałych technologii. Związane jest to z ograniczonym dostępem do kapitału inwestycyjnego.

Do barier organizacyjnych zalicza się trudności w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa jako organizacji, m.in. kierowanie, delegowanie uprawnień, kontrolę, wyróżnienie formalne działów funkcjonalnych. Często kłopoty z organizacją związane są z niskim poziomem wiedzy w tym zakresie u osób rozpoczynających działalność gospodarczą. Trudnością – szczególnie podczas rozpoczynania działalności gospodarczej – jest wybór formy prawnej dla działalności oraz formy rozliczania się z urzędem skarbowym. Pewne czynniki zaliczane do barier organizacyjnych związane są z brakiem informacji, doradztwa i edukacji. Nabierają one znaczenia na obszarach wiejskich ze względu na słabszy niż w mieście rozwój infrastruktury technicznej i społecznej.

Jedną z najistotniejszych barier rozwoju małych oraz średnich przedsiębiorstw są ograniczenia związane z poziomem infrastruktury, do których można zaliczyć zły stan dróg i słaby rozwój sieci telekomunikacyjnej na obszarach wiejskich. Równie ważnymi barierami hamującymi rozwój MSP są: niestabilność prawa, częste zmiany polityki fiskalnej i obciążenia podatkowe¹⁸⁰.

Aby MSP mogły dobrze funkcjonować i rozwijać się, potrzebny jest bodziec, dzięki któremu przedsiębiorstwa tego sektora będą efektywnie działać na rynku. Z jednej strony jest nim likwidacja głównych barier hamujących ich rozwój: nadmiernego fiskalizmu państwa, niekorzystnych rozwiązań prawnych, nadmiernej i skomplikowanej biurokracji, ale także słabej jakości kapitału ludzkiego i klimatu społecznego w regionie, niewystarczająco rozwiniętej infrastruktury instytucjonalnej czy utrudnień w dostępie do kapitału. W tym znaczeniu bariery funkcjonowania MSP przyczyniają się do ograniczenia swobody działania przedsiębiorstw, utrudniając procesy rozwojowe, a w skrajnych przypadkach prowadząc do upadku organizacji. Z drugiej jednak strony bariery funkcjonowania MSP można traktować jako wyzwania rozwojowe, które wymuszają na podmiotach gospodarczych działania przedsiębiorcze i innowacyjne, prowadzą do poprawy jakości podejmowanych działań oraz wpływają na podejmowanie przez firmy przedsięwzięć inwestycyjnych (rozwojowych), których skutki widoczne są w dłuższym okresie czasu. W tym pozytywnym znaczeniu mogą być one stymulatorem rozwoju sektora MSP w przyszłości.

¹⁸⁰ J. Sawicka, *Założenie i prowadzenie małego przedsiębiorstwa*, op. cit., s. 125.

2.5. Polityka pomocowa wobec MSP w krajach Unii Europejskiej

2.5.1. Założenia polityki Unii Europejskiej wobec małych i średnich przedsiębiorstw

U podstaw funkcjonowania Wspólnot Europejskich, których dorobek stał się jednym z filarów Unii Europejskiej, leżała zawsze współpraca gospodarcza pomiędzy państwami członkowskimi. Polityka UE wobec małych i średnich przedsiębiorstw jest istotnym elementem tej kooperacji.

W latach 80. kraje członkowskie Wspólnot Europejskich zdecydowały o utworzeniu jednolitego rynku wewnętrznego (inaczej wspólnego rynku), na którym obowiązuje swobodny przepływ osób, kapitału, towarów oraz usług. Dla małych i średnich przedsiębiorstw oznacza to możliwość swobodnego prowadzenia działalności gospodarczej na terenie UE, m.in.: inwestowania i zakładania firm na równych prawach czy bezcłowej wymiany handlowej. Spowodowało to sformułowanie wspólnotowej strategii wobec MSP, która polega na koordynowaniu przez państwa członkowskie działań, których celem jest poprawa środowiska funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw jako kluczowego sektora w rozwoju gospodarki UE. Dla potrzeb polityki przemysłowej UE (której elementem jest polityka wobec MSP) przyjęta została także jednolita definicja MSP (cytowana w rozdziale 2.1.2. niniejszej monografii).

Politykę Unii Europejskiej wobec sektora małych i średnich przedsiębiorstw można podzielić na następujące kategorie¹⁸¹:

- zmniejszanie i upraszczanie obowiązków administracyjnych, podatkowych oraz w zakresie rachunkowości;
- mobilizacja państw członkowskich do modyfikowania prawa cywilnego oraz handlowego;
- programy wsparcia ze środków wspólnotowych.

Śledząc założenia polityki Wspólnoty Europejskiej wobec małych i średnich przedsiębiorstw, należy uwzględnić postanowienia traktatowe dotyczące sektora MSP. Biorąc pod uwagę znaczącą rolę małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce, Unia Europejska podjęła szereg działań, zmierzających do umocnienia pozycji tego sektora na rynku. Miały one umożliwić MSP osiągnięcie jak największych korzyści z procesu globalizacji gospodarki i tworzenia wspólnego rynku europejskiego poprzez system informacji gospodarczej, promowanie współdziałania pomiędzy przedsiębiorstwami, pomoc finansową, a także inne inicjatywy¹⁸².

W 1982 roku MSP w Europie objęte zostały specjalnymi regułami konkurencji. Traktat o Unii Europejskiej¹⁸³ stwierdzał konieczność tworzenia warunków do rozwoju MSP. Równie ważny zapis znajduje się w art. 137 ust. 2 TWE¹⁸⁴, stanowiący, że przyjmowane w drodze dyrektyw rozwiązania służące realizacji celów społecznych, unikać będą nakładania administracyjnych, finansowych oraz prawnych ograniczeń, utrudniających tworzenie i rozwijanie małych i średnich przedsiębiorstw. Wspólnotowa polityka wobec przedsiębiorstw małych i średnich została podporządkowana obowiązującej w UE polityce konkurencji, zabraniającej wszelkich praktyk naruszających zasadę swobody konkurencji na rynku wewnętrznym i nadużywania pozycji monopolistycznej.

¹⁸¹ A. Kępa, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w *acquis communautaire**, „Głosa – Prawo Gospodarcze w Orzeczeniach i Komentarzach”, 2004, nr 5, s. 104.

¹⁸² R. Krzemień, M. Struś, *Rola małych i średnich przedsiębiorstw w procesie akcesyjnym Polski do Unii Europejskiej* [w:] A. Manikowski (red.), *Unifikacja gospodarek europejskich: szanse i zagrożenia*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa 2004, s. 7.

¹⁸³ Traktat o Unii Europejskiej, Maastricht 1992 r., wszedł w życie 1 listopada 1993 r., Maastricht, 7.02.1992.

¹⁸⁴ Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską. Traktat o Unii Europejskiej, Maastricht, 7.02.1992.

Istotne z punktu widzenia polityki Wspólnoty wobec MSP były także założenia zawarte w przyjętej w 2000 roku w trakcie posiedzenia Rady Europejskiej w Lizbonie – strategii lizbońskiej (obowiązującej do 2010 roku). Głównym jej założeniem było przekształcenie UE w najbardziej konkurencyjną, opartą na wiedzy gospodarkę w świecie, zdolną do utrzymania zrównoważonego wzrostu gospodarczego, stworzenia większej liczby lepszych miejsc pracy oraz zachowania spójności społecznej. Dla realizacji tego celu zdecydowano, że niezbędne jest podjęcie szeregu działań, zmierzających do wzmocnienia zdolności konkurencyjnej gospodarki europejskiej. Najważniejszym spośród celów jest rozwój przedsiębiorczości, który stał się również osią przygotowywanych reform¹⁸⁵.

Horyzontalnym programem rozwoju społeczno-gospodarczego Unii Europejskiej, który zastąpił strategię lizbońską jest strategia „Europa 2020”. W opublikowanym 3 marca 2010 roku Komunikacie „Europa 2020 – Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu” zaproponowano trzy podstawowe, wzajemnie wzmacniające się priorytety¹⁸⁶:

- wzrost inteligentny (smart growth), czyli rozwój oparty na wiedzy i innowacjach;
- wzrost zrównoważony (sustainable growth), czyli transformacja w kierunku gospodarki niskoemisyjnej, efektywnie korzystającej z zasobów i konkurencyjnej;
- wzrost sprzyjający włączeniu społecznemu (inclusive growth), czyli wspieranie gospodarki charakteryzującej się wysokim poziomem zatrudnienia i zapewniającej spójność gospodarczą, społeczną i terytorialną.

Komisja Europejska przedstawiła również wskaźniki umożliwiające kontrolowanie postępów w realizacji wyżej wymienionych priorytetów za pomocą pięciu głównych celów, określonych na poziomie całej UE, a w tym¹⁸⁷:

- osiągnięcie wskaźnika zatrudnienia na poziomie 75%;
- poprawa warunków prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej, w tym przeznaczanie 3% PKB UE na inwestycje w badania i rozwój;
- zmniejszenie emisji gazów cieplarnianych o 20% w porównaniu z poziomami z 1990 roku; zwiększenie do 20% udziału energii odnawialnej w ogólnym zużyciu energii; dążenie do zwiększenia efektywności energetycznej o 20%;
- podniesienie poziomu wykształcenia, zwłaszcza poprzez zmniejszenie odsetka osób przedwcześnie kończących naukę do poniżej 10% oraz zwiększenie do co najmniej 40% odsetka osób w wieku 30-34 lat mających wykształcenie wyższe;
- wspieranie włączenia społecznego, zwłaszcza poprzez ograniczanie ubóstwa, mając na celu wydzwignięcie z ubóstwa lub wykluczenia społecznego 20 mln obywateli.

Najważniejszymi mechanizmami realizacji celów strategii „Europa 2020” są opracowywane przez państwa członkowskie UE Krajowe Programy Reform oraz przygotowane przez Komisję inicjatywy przewodnie (flagship initiatives), realizowane na poziomie UE, państw członkowskich, władz regionalnych i lokalnych.

¹⁸⁵ *Strategia lizbońska – droga do sukcesu zjednoczonej Europy*, UKIE, Warszawa 2002, s. 7.

¹⁸⁶ Komunikat Komisji: Europa 2020 Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu, COM(2010) 2020.

¹⁸⁷ Tamże.

Założenia wspólnotowej polityki wobec małych i średnich przedsiębiorstw wyrażane są w wielu różnych unijnych dokumentach¹⁸⁸. Jednym z nich jest Europejska Karta Małych Przedsiębiorstw (European Charter for Small Enterprises), przyjęta w czerwcu 2000 roku na spotkaniu Rady Europejskiej w Portugalii, która określa główne zasady polityki UE wobec małych i średnich przedsiębiorstw.

Europejska Karta Małych Przedsiębiorstw (EKMP) wzywa kraje Wspólnoty Europejskiej do postępowania zgodnie z przyjętymi dziesięcioma kierunkami działania wobec przedsiębiorstw sektora MSP¹⁸⁹:

- kształcenie i prowadzenie szkoleń z dziedziny przedsiębiorczości – przez wspieranie inicjatyw związanych z podejmowaniem działalności gospodarczej. Inicjatywa tego typu powinna być przekazywana na wszystkich stopniach edukacji oraz we wszystkich typach szkół. Zagadnienia dotyczące działalności gospodarczej powinny być stałym elementem programów edukacyjnych w szkołach średnich i na wyższych uczelniach;
- mniejsze koszty na szybsze rozpoczęcie działalności gospodarczej – są to głównie kwestie związane ze sprawami dotyczącymi kosztów operacyjnych generowanych przez przedsiębiorstwa. Według założeń wspomnianej strategii, koszty te powinny być najmniejsze spośród wszystkich państw na świecie. W krajach, w których czas trwania i koszty związane z założeniem nowej działalności są największe, powinny wdrażać procedury, jakie funkcjonują w państwach, gdzie obciążenia tego typu są najmniejsze;

¹⁸⁸ M.in. w Uchwałach Rady Unii Europejskiej:

- Uchwała Rady Unii Europejskiej z dnia 3 listopada 1986 roku w sprawie programu działań na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw;
- Uchwała Rady Unii Europejskiej z dnia 30 czerwca 1988 roku w sprawie rozwoju infrastruktury przedsiębiorczości i działań mających na celu promowanie rozwoju przedsiębiorczości, w szczególności małych i średnich przedsiębiorstw w państwach członkowskich Wspólnoty Europejskiej;
- Uchwała Rady Unii Europejskiej z dnia 26 września 1989 roku w sprawie rozwoju podwykonawstwa we Wspólnocie;
- Uchwała Rady Unii Europejskiej z dnia 27 listopada 1991 roku w sprawie programu działań na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw, w tym rzemiosła;
- Uchwała Rady Unii Europejskiej z dnia 17 czerwca 1992 roku w sprawie działań Wspólnoty na rzecz przedsiębiorstw, zwłaszcza małych i średnich, w tym rzemiosła;
- Uchwała Rady Unii Europejskiej z dnia 3 grudnia 1992 roku w sprawie uproszczenia procedur administracyjnych, a w szczególności dla małych i średnich przedsiębiorstw;
- Uchwała Rady Unii Europejskiej z dnia 22 listopada 1993 roku w sprawie zwiększenia konkurencyjności przedsiębiorstw, a w szczególności małych i średnich i drobnej wytwórczości oraz w sprawie walki z bezrobociem;
- Uchwała Rady Unii Europejskiej z dnia 10 października 1994 roku w sprawie zapewnienia wykorzystania dynamizmu i innowacyjnego potencjału małych i średnich przedsiębiorstw, w tym rzemiosła w konkurencyjnej gospodarce (OJ C 294 22/10/1994, s. 6);
- Uchwała Rady Unii Europejskiej z dnia 21 listopada 1994 roku w sprawie wzmocnienia konkurencyjności przemysłu Wspólnoty Europejskiej;
- Uchwała Rady Unii Europejskiej z dnia 27 listopada 1995 roku w sprawie małego i średniego przedsiębiorstwa przemysłowego i innowacji technologicznych (OJ C 341 19/12/1995, s. 3);
- Uchwała Rady Unii Europejskiej z dnia 22 kwietnia 1996 roku w sprawie koordynacji działań Wspólnoty na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw oraz rzemiosła (OJ C 130 03/05/1996, s. 1);
- Uchwała Rady Unii Europejskiej z dnia 9 grudnia 1996 roku w sprawie wykorzystania pełnego potencjału małych i średnich przedsiębiorstw, w tym mikroprzedsiębiorstw i rzemiosła (OJ C 01817 |01| 1997, s. 1).

¹⁸⁹ Europejska Karta Małych Przedsiębiorstw, przyjęta przez Państwa Członkowskie na spotkaniu Rady Europejskiej w Feira 19-20 czerwca 2000, s. 10-15.

- poprawa jakości stanowionego prawa i sprawniejsza administracja – ocena głównie prawa upadłościowego. Wiedza zdobyta w wyniku takiej analizy powinna prowadzić do poprawy obowiązujących dotychczas w UE rozwiązań. Zasadniczo chodzi o uproszczenie i modernizację dotychczas obowiązującego prawa na szczeblu wspólnotowym, jak i w poszczególnych państwach UE. Rządy poszczególnych państw powinny przyjąć propozycje zmian legislacyjnych dostosowanych do oczekiwań przedsiębiorców;
- ułatwienie zdobycia kwalifikacji – rozwój kształcenia zawodowego i ustawiczne dążenie do tego, aby instytucje wspierające programy szkoleń w poszczególnych firmach zapewniły najwyższą możliwą ofertę zdobycia nowych umiejętności zawodowych, dostosowanych do aktualnych potrzeb przedsiębiorstwa;
- wprowadzenie lub usprawnienie dostępu online – poprawa jakości usług internetowych ma sprawić, że władze centralne zwiększyłyby swoją obecność w wzajemnych kontaktach z sektorem małych i średnich przedsiębiorstw. Nowe możliwości mogą ułatwić szybsze i znacznie tańsze realizowanie porad prawnych, składanie wniosków i zeznań podatkowych;
- działalność gospodarcza poza rynkiem unijnym – stała poprawa innowacyjności gospodarki przynosi korzyści małym przedsiębiorcom. Komisja i państwa członkowskie muszą wprowadzać reformy w ten sposób, aby utworzyć na obszarze UE rynek wewnętrzny z prawdziwego zdarzenia;
- opodatkowanie i finanse przedsiębiorstw – uproszczenie systemu podatkowego i poprawa dostępności źródeł finansowania. Systemy podatkowe należy konstruować, żeby zachęcać do podejmowania działalności gospodarczej oraz rozwijania przedsiębiorczości. Założenia te można realizować głównie przez udostępnianie wsparcia finansowego. Aby ułatwić dostęp do tego typu pomocy, sygnatariusze „Karty” zobowiązali się do identyfikowania i likwidowania barier w tworzeniu wspólnego rynku europejskiego kapitałowego, a także zwiększania możliwości dostępu do funduszy strukturalnych;
- zwiększanie możliwości technologicznych przedsiębiorstw, ulepszenie maszynowego parku, popularyzowanie wdrażania nowoczesnych technologii w przedsiębiorstwach. Opracowanie programów wspomagających wymianę technologii w ramach UE. Zapewnienie małym i średnim podmiotom gospodarczym współpracy z lokalną administracją oraz uczelniami wyższymi;
- rozwijanie silniejszego i bardziej skutecznego wspierania interesów MSP na szczeblu ogólnounijnym. Członkowie porozumienia międzynarodowego, jakim jest „Karta”, zobowiązali się realizować ten cel dzięki wzajemnej koordynacji krajowego ustawodawstwa dotyczącego przedsiębiorców. Realizując cele zawarte w „Europejskiej Karcie Małych i Średnich Przedsiębiorstw”, należy stale oceniać i obserwować postępy dokonywane w prawodawstwie krajowym. Znaczna część nowotworzonego prawa nie zawsze jest zgodna z europejskimi wytycznymi.

W założeniach prawodawców, realizacja głównych punktów programu „Karty” powinna opierać się na wprowadzeniu zasady „myśli na małą skalę” (think small first). Wprowadzenie zasadniczych zrębów programowych tego projektu ma podstawowe znaczenie dla osiągnięcia wyznaczonego w traktacie lizbońskim celu uczynienia z Europy gospodarki najbardziej innowacyjnej, dynamicznej i opartej głównie na wiedzy. Wraz z tymi zasadniczymi założeniami gospodarczymi miała nastąpić poprawa sytuacji na rynku pracy. Zgodnie z założeniami programowymi małe

i średnie przedsiębiorstwa należy traktować jako główną siłę napędową gospodarki, zapewniającą podnoszenie innowacyjności i szybszą integrację w ramach całej wspólnoty¹⁹⁰.

2.5.2. Przesłanki udzielania wsparcia

Podstawową przesłanką uzyskania wsparcia jest posiadanie statusu przedsiębiorstwa. Czynnikiem warunkującym, zgodnie z definicją małego i średniego przedsiębiorstwa, jest fakt prowadzenia działalności gospodarczej bez względu na jego formę prawną. Co więcej, przedsiębiorstwa te muszą spełniać kryterium zatrudnienia (mniej niż 250 pracowników), jak też pułapy finansowe. Obrót roczny tych jednostek gospodarczych nie może przekraczać 50 mln EUR lub roczna suma bilansowa musi być mniejsza niż 43 mln EUR. Należy podkreślić, że zakwalifikowanie przedsiębiorstwa do grupy MSP wymaga spełnienia wskazanych kryteriów.

2.5.3. Główne formy wsparcia UE dla małych i średnich przedsiębiorstw

Polityka UE wobec MSP umożliwia stosowanie różnorodnych form pomocy dla małych i średnich przedsiębiorstw na poziomie całej Unii i poszczególnych krajów członkowskich, obejmującej liberalizację i harmonizację prawa, zapewnienie uczciwych zasad konkurencji, uproszczenie systemów podatkowych oraz popieranie inwestycji i eksportu. Dla osiągnięcia tych celów stosuje się w polityce przemysłowej zarówno instrumenty tradycyjne, takie jak ulgi, zwolnienia podatkowe, pomoc finansową, zamówienia państwowe oraz popieranie badań, jak i instrumenty nowoczesne, do których zalicza się transfer technologii. Działania te stanowią połączenie inicjatyw rozwijanych na szczeblu unijnym, krajowym i regionalnym w jeden spójny i przejrzysty system.

Wspólna polityka UE wobec MSP umożliwia rozwiązywanie podstawowych problemów, które przeszkadzają im w funkcjonowaniu, a które są spowodowane trudnościami w zarządzaniu przedsiębiorstwem, pozyskiwaniu środków finansowych, dostępie do informacji, zbytnią biurokratyzacją administracji, a także procedurami, które obowiązują na wspólnym rynku europejskim. Działania na rzecz rozwoju MSP w ramach wspólnej polityki sfinansowane są ze środków UE dostępnych w ramach Wieloletnich Programów na rzecz MSP, funduszy strukturalnych, Programów Ramowych Badań i Rozwoju i ze środków m.in. Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego, a w przypadku krajów ubiegających się o członkostwo w UE – również w ramach funduszy przedakcesyjnych.

Programy wsparcia Unii Europejskiej na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw dzielą się na następujące kategorie:

- **Możliwości finansowania tematycznego** – ten rodzaj finansowania jest głównie ukierunkowany tematycznie: na środowisko, badania, edukację, a za jego projektowanie oraz wprowadzanie w życie odpowiadają poszczególne departamenty Komisji Europejskiej. MSP lub też inne organizacje mogą zazwyczaj składać wnioski o uczestnictwo w programie bezpośrednio, pod warunkiem, że przedstawiają zrównoważone, międzynarodowe projekty o wartości dodanej. W zależności od programu, o wsparcie mogą ubiegać się również grupy przemysłowe, związki przedsiębiorców i specjaliści do spraw wsparcia biznesowego. Ogólną zasadą jest współfinansowanie: wsparcie Unii Europejskiej zazwyczaj składa się z subsydiów, które pokrywają jedynie część kosztów projektu.

¹⁹⁰ Od czasu powstania „Karty”, Komisja Europejska publikuje sprawozdania roczne, gdzie przedstawiany i analizowany jest postęp w realizacji założeń tego dokumentu. W 2005 r. wprowadzono do „Karty” założenie o sprawozdawczości, w którym wyszczególniono działania państw członkowskich w sprawie wdrażania założeń tego dokumentu w każdym kraju UE.

- Fundusze strukturalne – Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR)¹⁹¹ i Europejski Fundusz Społeczny (ESF)¹⁹² to największe spośród wspólnotowych instrumentów finansowania wspierających MSP przez różne programy tematyczne i inicjatywy wspólnotowe, wdrażane na poziomie regionów. Beneficjenci funduszy strukturalnych otrzymują bezpośredni wkład finansowy na realizację swoich projektów. Należy pamiętać, że zarówno zarządzanie programem, jak też selekcja projektów odbywają się na poziomie krajowym lub regionalnym.
- Instrumenty finansowe – spora grupa jest dostępnych pośrednio, poprzez krajowe instytucje pośrednictwa finansowego w ramach Programu na rzecz zatrudnienia i innowacji społecznych „EaSI” (EU Programme for Employment and Social Innovation) 2014-2020 czy Horyzont 2020: instrumenty EBI dla dużych projektów.
- Wspieranie internacjonalizacji MSP – wsparcie polega w szczególności na pomocy średniej wielkości organizacjom lub władzom publicznym na polu internacjonalizacji, aby pomóc MSP w dotarciu na rynki poza granicami UE.

2.5.4. Polityka spójności Unii Europejskiej na lata 2014-2020

Polityka spójności ma na celu wspieranie działań prowadzących do wyrównania warunków ekonomicznych i społecznych we wszystkich regionach Unii Europejskiej. W szczególności Unia Europejska zmierza do zmniejszenia różnic w poziomie rozwoju regionów i likwidacji zacofania najmniej uprzywilejowanych regionów i wysp, w tym obszarów wiejskich. Podstawowymi instrumentami realizacji polityki spójności są programy operacyjne.

Polityka spójności Unii Europejskiej polega na realizacji trzech najważniejszych celów¹⁹³:

- Konwergencji – czyli spójności – Unia Europejska wspiera rozwój infrastruktury oraz potencjału gospodarczego i ludzkiego najbiedniejszych regionów.
- Podniesienia konkurencyjności regionów i zatrudnienia – Unia Europejska wspiera innowacje i badania naukowe, zrównoważony rozwój oraz szkolenia zawodowe w mniej rozwiniętych regionach.
- Europejskiej współpracy terytorialnej – wspieranie, promocja i realizacja wspólnych projektów o charakterze międzynarodowym na terytorium całej Unii Europejskiej.

¹⁹¹ Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego to największy fundusz. Jego celem jest wspieranie regionów, a dokładniej wyrównywanie różnic w stosunku do regionów bogatszych, lepiej rozwiniętych. EFRR finansuje wszystkie programy unijne, które mają na celu pomoc opóźnionym w rozwoju regionom. Poniżej przedstawiamy dziedziny, które mogą być finansowane z tego funduszu:

- Inicjatywy na rzecz rozwoju lokalnego oraz zatrudnienia, jak też działalności małych i średnich przedsiębiorstw.
- Rentowne inwestycje produkcyjne umożliwiające tworzenie lub utrzymywanie trwałego zatrudnienia.
- Infrastruktura.
- Rozwój turystyki oraz inwestycji w dziedzinie kultury.
- Ochrona i poprawa stanu środowiska.
- Rozwój społeczeństwa informacyjnego.

Dzięki inwestycjom we wskazanych dziedzinach finansowanych z EFRR, Unia Europejska wspiera rozwój i tworzenie nowych miejsc pracy, a także wpływa pozytywnie na rozwój gospodarki.

¹⁹² Europejski Fundusz Społeczny – najczęściej kojarzy się z możliwością finansowania szkoleń, warsztatów, wspieraniem zatrudnienia itp. W istocie EFS został stworzony po to, aby poprawić jakość i dostępność miejsc pracy i możliwości zatrudnienia w Unii Europejskiej. EFS zajmuje się następującymi dziedzinami:

- promocją aktywnej polityki rynku pracy mającą na celu przeciwdziałanie i zapobieganie bezrobociu;
- przeciwdziałaniem zjawisku wykluczenia społecznego;
- kształceniem ustawicznym;
- doskonaleniem kadr gospodarki;
- rozwojem przedsiębiorczości;
- zwiększeniem dostępu i uczestnictwa kobiet na rynku pracy.

¹⁹³ Polityka Spójności UE 2014-2020, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Departament Koordynacji Polityki Strukturalnej, Warszawa 2012.

Polityka spójności polega zatem na wspieraniu wzrostu gospodarczego, społecznego (np. walka z bezrobociem) i przestrzennego (m.in. poprawa komunikacji szynowej, drogowej i lotniczej).

Nowa polityka spójności na lata 2014-2020 wskazuje, że regiony i państwa członkowskie muszą ukierunkować inwestycje ze środków UE na cztery kluczowe obszary sprzyjające wzrostowi gospodarczemu i tworzeniu miejsc pracy:

- badania i innowacje;
- technologie informacyjno-komunikacyjne (TIK);
- wspieranie konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw (MSP);
- wspieranie przejścia na gospodarkę niskoemisyjną.

W ramach Priorytetu: wspieranie konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw w Europie – środki z polityki spójności będą promować przedsiębiorczość i wspierać wzrost MSP poprzez rozwiązywanie problemów utrudniających rozwój tych przedsiębiorstw. Celem zreformowanej polityki spójności na lata 2014-2020 będzie podwojenie obecnego wsparcia do poziomu około 140 mld EUR, częściowo poprzez zwiększenie wykorzystania instrumentów finansowych. Te zwiększone inwestycje pomogą MSP:

- uzyskać dostęp do środków finansowych w postaci dotacji, pożyczek, gwarancji kredytowych, funduszy venture capital itd.;
- uzyskać lepszy dostęp do rynków całego świata i zmniejszyć ryzyko działalności gospodarczej;
- wykorzystywać nowe źródła wzrostu, takie jak np. gospodarka ekologiczna, zrównoważona turystyka, usługi zdrowotne i socjalne, w tym również „srebra gospodarka” oraz sektory kulturalny i kreatywny;
- szkolić przedsiębiorców, kierowników i pracowników w zakresie umiejętności dostosowywania się do nowych wyzwań;
- inwestować w kapitał ludzki oraz organizacje świadczące usługi w zakresie praktycznego kształcenia i szkolenia zawodowego;
- nawiązywać cenne kontakty z centrami badawczymi i uniwersytetami w celu promowania innowacji.

Dostęp do funduszy z polityki spójności na lata 2014-2020 ułatwiają MSP nowe, uproszczone, wspólne zasady i środki, które obejmują:

- składanie online sprawozdań dotyczących wykorzystania funduszy;
- bardziej zrozumiałe kryteria kwalifikowalności;
- bardziej ukierunkowane i rzadsze kontrole małych podmiotów gospodarczych;
- szerszy zakres instrumentów finansowych, uproszczenie ich tworzenia i dostępu do nich.

Każde państwo członkowskie UE powinno opracować „strategiczną ramową politykę pomocy na uruchomienie działalności gospodarczej”, prezentującą kompleksową wizję wspierania przedsiębiorczości. Dokument ten powinien zawierać opis działań mających na celu upowszechnianie wiedzy i rozwijanie umiejętności z zakresu przedsiębiorczości, a także specyfikację środków, które mają pomóc nowym podmiotom gospodarczym w rozpoczęciu działalności oraz uzyskaniu dostępu do funduszy, zwłaszcza do mikrofinansowania. Program *Small Business Act* dla Europy¹⁹⁴ to również jedno z działań UE ukierunkowanych na wdrożenie w niej kompleksowej polityki ramowej na rzecz MSP w celu intensyfikacji i promowania przedsiębiorczości.

¹⁹⁴ Komunikat Komisji dla Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów Bruksela, 25 czerwca 2008.

III. Problematyka obszarów przygranicznych

3.1. Przygraniczność i transgraniczność – kwestie definicyjne

3.1.1. Pojęcie i istota granicy

Problematyka granic jest istotnym i często podejmowanym w rozważaniach zagadnieniem o charakterze interdyscyplinarnym, na gruncie którego wciąż pojawiają się nowe teorie, definicje czy też zakresy analiz. W badaniach geograficznych pojęcie „granica” wykorzystywane jest najczęściej do określenia podejmowanych obszarów badań lub dzielenia ich na mniejsze części, rzadko rozpatrując natomiast kwestię istoty granicy. Tematyka granicy rozpatrywana jest także m.in. w odniesieniu do nauk politycznych, ekonomicznych czy socjologicznych. „Granica” jest bowiem terminem, który można analizować z wielu punktów widzenia, uwzględniając zarówno aspekt geograficzny, historyczny, polityczny, społeczny, jak również kulturowy. Niemniej jednak najczęściej jest ona przedmiotem zainteresowania geografii politycznej¹⁹⁵.

„Granica” jest pojęciem bardzo szerokim, powszechnie używanym w języku naukowym i potocznym. Zazwyczaj uznaje się, że jest nią linia lub strefa (pas) oddzielająca jakiś obszar lub wyznaczająca z jednej strony koniec, natomiast z drugiej – początek „czegoś”. Granica ma również szereg znaczeń semantycznych, które najczęściej odnoszą się do takich pojęć, jak: „brzeg”, „koniec”, „limit” czy też „linia graniczna”¹⁹⁶. W literaturze zagranicznej najczęściej używanym pojęciem rozumianym jako granica, jest *frontier* i wydaje się, że ma ono najszersze znaczenie, choć pierwotnie dotyczyło strefy, gdzie spotykali się wrogowie. Obecnie oznacza ściśle określoną linię styku różnych jurysdykcji, zwykle wyznaczoną i kontrolowaną przez władze celne, policję i wojsko¹⁹⁷.

W wąskim ujęciu granica to linia, a granica państwowa to linia określająca zasięg terytorialnej zwierzchności poszczególnych państw i niedopuszczalność na tym terytorium władzy oraz praw drugiego państwa. Granica oddziela terytorium jednego państwa od innych lub od obszarów niepodlegających niczyjej suwerenności¹⁹⁸.

Nowa encyklopedia powszechna PWN definiuje granicę państwową jako powierzchnię pionową, która przechodzi przez linię graniczną, wyznaczoną na powierzchni ziemi, oddzielając terytorium jednego państwa od innych państw lub tzw. obszarów niczyich¹⁹⁹.

Według A. Klafkowskiego, granica państwa to linia, na której kończy się władza państwowa; linia, która oddziela terytorium jednego państwa od terytorium drugiego państwa lub od morza otwartego; płaszczyzna prostopadła do powierzchni ziemi i ją przecinająca w kierunku geometrycznego środka Ziemi; płaszczyzna ta oddziela obszary podlegające zwierzchnictwu terytorialnemu sąsiadujących państw – linia graniczna na powierzchni Ziemi określa tylko sam przebieg granicy²⁰⁰.

Inne ujęcie wskazują W. Góralczyk i S. Sawicki, według których granica jest to płaszczyzna prostopadła do powierzchni kuli ziemskiej, która oddziela terytorium państwa od innych obszarów, tzn. od terytoriów innych państw lub też terytoriów niepodlegających niczyjej suwerenności²⁰¹.

¹⁹⁵ J. Bański, *Granica w badaniach geograficznych – definicja i próby klasyfikacji*, „Przegląd Geograficzny”, 2010, t. 82(4), s. 489-508.

¹⁹⁶ M. Szymczak (red.), *Słownik języka polskiego*, t. I, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1993, s. 694.

¹⁹⁷ A. Moraczewska, *Transformacja funkcji granic Polski*, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2008, s. 16.

¹⁹⁸ S. Otok, *Geografia polityczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 7-9, 19-28.

¹⁹⁹ B. Petrozolin-Skowrońska (red.), *Nowa encyklopedia powszechna PWN*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995-1996.

²⁰⁰ A. Klafkowski, *Prawo międzynarodowe publiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1981, s. 197.

²⁰¹ W. Góralczyk, S. Sawicki, *Prawo międzynarodowe publiczne w zarysie*, Wydawnictwo LexisNexis Polska, Warszawa 2009, s. 189.

Ujmowanie granicy jako linii, a ściślej płaszczyzny, w obrębie której zawiera się terytorium państwowe, wskazują R. Bierzanek i J. Symonides. Granica oddziela terytorium państwa od terytorium innego państwa albo od terytorium niepodlegającego jurysdykcji narodowej²⁰².

Z kolei według W. Czaplińskiego oraz A. Wyrozumskiej, granice to hipotetyczne, wyimaginowane linie wyznaczone w terenie, zwracając przy tym uwagę na konieczność odróżnienia granic państwowych od innych linii rozdzielających terytoria, w szczególności od linii demarkacyjnych, rozdzielających pozycje wojsk, wyznaczonych w porozumieniach o zawieszeniu broni²⁰³.

Z. Rykiel uważał natomiast, że granica wyznacza zasięg zwierzchnictwa państwowego. Z takiego punktu widzenia granica jest – zdaniem tego autora – zjawiskiem politycznym i używanie terminu „granica polityczna” jest pleonazmem, gdyż nie ma innych granic niż polityczne. Taka konstrukcja myślowa ogranicza pojęcie „granica” wyłącznie do wymiaru politycznego. Trudno się z tym zgodzić, z uwagi na istnienie również innych typów granic, m.in. administracyjnych, ekonomicznych, regionalnych czy przyrodniczych²⁰⁴.

Przytoczone (wybrane) definicje granicy są właściwym przykładem na to, jak różnorodne jest podejście do tej tematyki tylko w zakresie wąskiej dziedziny badań, jaką prezentuje geografia polityczna. Niektórzy badacze koncentrują się bowiem na fizyczności linii granicznej, inni zaś na jej istocie prawnej lub politycznej. Biorąc pod uwagę inne niż polityczne kategorie granic, zakres znaczeniowy omawianego pojęcia, jak również sposobów jego definiowania jest bardzo szeroki. Należy więc zauważyć, że istoty granicy nie można wyłącznie odnosić do pojęcia „granica państwowa”. Można również dostrzec wieloaspektowy wymiar przestrzenny granicy, ukazujący jej oddziaływanie w ujęciu globalnym, regionalnym, lokalnym oraz międzynarodowym, ale także dotyczący transgranicznych powiązań o ekonomicznym lub społeczno-kulturowym charakterze²⁰⁵. Pomimo wskazanej wielowymiarowości pojęcia „granica”, przedmiotem rozważań z punktu widzenia tematyki niniejszej monografii jest właśnie granica polityczna (państwowa).

Współczesna analiza istoty granicy państwowej pozwala stwierdzić, że kategoria ta stanowi rezultat dłuższego procesu rozwojowego. W starożytności, w okresie tworzenia się pierwszych struktur państwowych, granica państwa była wyznaczona przez pas graniczny, którego szerokość określały naturalne formy terenu, m.in. grzbiety górskie czy też rzeki. Ten pas graniczny pełnił wówczas dwie podstawowe funkcje: rozdzielał społeczeństwa i pełnił rolę linii obronnej. Wraz z rozwojem społeczeństw i ich naturalnym przemieszczaniem się, ten pas graniczny jako linia obronna zaczął przybierać kształt granicy politycznej linearniej. Rozwój państw powodował z kolei zacieśnienie pasów granicznych i ich ewolucję w stronę linii granicznych. Konsekwencją tych zmian było pojawienie się granic sztucznych.

Granica jako linia pojawiła się najwcześniej na obszarach najbardziej rozwiniętych gospodarczo oraz gęściej zaludnionych. Wraz z rozwojem komunikacji oraz kontaktów międzypaństwowych nastąpiło zawężenie stref przygranicznych i zamiana ich w tzw. linie przygraniczne. To z kolei oznaczało przeniesienie granicy wyznaczonej na mapie²⁰⁶ na rzeczywisty

²⁰² R. Bierzanek, J. Symonides, *Prawo międzynarodowe publiczne*, Wydawnictwo LexisNexis Polska, Warszawa 2004, s. 209.

²⁰³ W. Czapliński, A. Wyrozumska, *Prawo międzynarodowe publiczne. Zagadnienia systemowe*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2004, s. 190.

²⁰⁴ Z. Rykiel, *Podstawy geografii politycznej*, Wydawnictwo Naukowe PWE, Warszawa 2006, s. 263-274.

²⁰⁵ K. Heffner, *Granica – rozwój instytucji (definicje, etymologia, typologia)* [w:] S.M. Grochalski (red.), *Ewolucja granicy we współczesnej Europie*, Uniwersytet Opolski, Opole 2010, s. 77.

²⁰⁶ Delimitacja.

układ przestrzenny, a więc dokładne wyznaczenie przebiegu granicy w terenie²⁰⁷. Należy podkreślić, że ustalenie granicy państwowej oddzielającej dwa państwa od siebie następuje w drodze odpowiednich umów międzynarodowych, które określają jej przebieg bądź też sposób wyznaczenia na terenie, kiedy to sąsiadujące państwa w sposób wyraźny ustalają przebieg granicy. Rzadziej granice wyznaczane są w drodze decyzji arbitrażowej lub sądowej albo decyzją organu międzynarodowego²⁰⁸. Jeżeli rozdzielenie terytoriów dwóch państw nie może nastąpić w wyniku podpisania umowy granicznej, to granica przyjmuje postać linii demarkacyjnej.

Konwencja Wykonawcza Schengen wyróżnia dwa rodzaje granic: wewnętrzne oraz zewnętrzne. Granice wewnętrzne oznaczają wspólne granice lądowe umawiających się stron, ich porty lotnicze przeznaczone do rejsów krajowych, a także ich porty morskie przeznaczone do regularnych połączeń promowych, wyłącznie z lub do innego portu na terytoriach umawiających się stron, bez zatrzymywania się w jakichkolwiek portach znajdujących się poza powyższymi terytoriami. Granice zewnętrzne z kolei oznaczają granice lądowe i morskie umawiających się stron, ich porty lotnicze i morskie, jeżeli nie są one granicami wewnętrznymi²⁰⁹.

Według prawa polskiego pojęcie „granica Rzeczypospolitej Polskiej” jest zbieżne z definicjami prawa międzynarodowego i rozumiane jako powierzchnia pionowa przechodząca przez linię graniczną, oddzielająca terytorium państwa polskiego od terytoriów innych państw i od morza pełnego. Granica państwowa rozgranicza również przestrzeń powietrzną, wody i wnętrze ziemi²¹⁰. Natomiast przebieg granicy państwowej na lądzie oraz rozgraniczenia morskich wód wewnętrznych i morza terytorialnego z państwami sąsiednimi są określone w umowach międzynarodowych zawartych przez Rzeczpospolitą Polską²¹¹.

Należy dodać, że pojęcie „granica państwowa” nie jest kategorią stałą, gdyż wraz z postępującym rozwojem państw, jak również licznymi przekształceniami w obrębie struktur państwowych, następuje ciągła ewolucja granicy, czego istotnym przykładem są granice państw w obrębie struktur integracyjnych Unii Europejskiej.

Ewolucja pojęcia „granica” spowodowała rozwój tego terminu, a jego wielowymiarowy charakter pozwala klasyfikować granice według różnych kryteriów (tabela 5).

²⁰⁷ Demarkacja.

²⁰⁸ R. Bierzanek, J. Symonides, *Prawo międzynarodowe publiczne*, op. cit., s. 214.

²⁰⁹ Konwencja Wykonawcza do Układu z Schengen z dnia 14 czerwca 1985 roku między Rządami Państw Unii Gospodarczej Beneluksu, Republiki Federalnej Niemiec oraz Republiki Francuskiej w sprawie stopniowego znoszenia kontroli na wspólnych granicach, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, L. 239 z 22.09.2000 r., Art. 1.

Na mocy artykułu 2 Protokołu włączającego *acquis* Schengen w ramy Unii Europejskiej załączonego do Traktatu Amsterdamskiego (1999r.), Konwencja Wykonawcza Schengen została włączona do dorobku prawnego Unii Europejskiej.

²¹⁰ Ustawa z dnia 12 października 1990 r. o ochronie granicy państwowej (Dz.U. z 2009 r., Nr 12, poz. 67 z późn. zm.), Art. 1.

²¹¹ Ustawa z dnia 12 października 1990 r. o ochronie granicy państwowej, op. cit., Art. 2.

Tabela 5. Kryteria klasyfikacji granic

Kryterium podziału	Podział granic	Opis
Przebieg	Fizjograficzne	Wyznaczone w oparciu o elementy o genezie przyrodniczej, takie jak łańcuchy górskie, rzeki, morza
	Sztuczne	Wyznaczone na podstawie cech pozaprzyrodniczych
Forma geometryczna	Liniove	Mają postać linii bez względu na skalę przestrzenną, w jakiej są badane
	Strefowe	W zależności od skali przestrzennej mogą mieć postać linii lub pasa różnej szerokości
Obszar podziału	Lądowe	Przebiegające na lądzie
	Morskie	Przebiegające w obszarze mórz i oceanów (podlegające określonym prawom wynikającym z konwencji dotyczących prawa morza)
Charakter administracyjno-prawny	Formalne	Polityczne, administracyjne, określające zasięg obowiązywania określonych norm prawnych, administracyjnych i politycznych
	Nieformalne	Wyznaczone na podstawie pozaprawnych kryteriów różnicujących
Stopień przepuszczalności	Otwarte	Odnoszące się do państw, które są zintegrowane lub przechodzą przez ten proces w sposób zaawansowany (m.in. kraje i ich regiony przygraniczne w obszarze „starej” Unii Europejskiej)
	Częściowo przepuszczalne	Dotyczące państw rozwijających współpracę i stopniowo integrujących się (m.in. państwa i regiony w obrębie nowych członków Unii Europejskiej oraz sąsiadujące z nimi państwa i regiony w strefie zewnętrznych granic Unii Europejskiej)
	Nieprzepuszczalne	Dotyczące państw wykazujących tendencje izolacjonistyczne i brak otwartości na współpracę
Charakter genetyczny	Antecedentne	Ustanowione przed wykształceniem się środowiska socjokulturowego (m.in. granica USA – Kanada, ustanowiona w latach 1782-1786; Kanada – Alaska, po nabyciu Alaski przez USA, czy też granice państw w Ameryce Łacińskiej)
	Subsekwentne	Ustanowione po wykształceniu się środowiska kulturowego, uwzględniające momenty historyczne, etniczne i gospodarcze, ale zgodne z jego podziałem. Ten typ granic związany jest z powstaniem państw narodowych (m.in. państwa w Europie Zachodniej)
	Narzucone	Ustanowione po wykształceniu się środowiska socjokulturowego, ale nieuwzględniające jego podziałów (m.in. granice nieuwzględniające podziałów etnicznych, narodowościowych czy religijnych, m.in. postkolonialne granice w Afryce i Azji)
	Reliktowe	Utrzymujące się nadal w środowisku socjokulturowym, ale niepełniące już funkcji granic politycznych

Źródło: J. Bański, *Granica w badaniach geograficznych – definicja i próby klasyfikacji*, op. cit., s. 489-508; J. Barbag, *Geografia polityczna ogólna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1987, s. 56; P. Eberhardt, *Koncepcja granicy między cywilizacją zachodniego chrześcijaństwa a bizantyjską na kontynencie europejskim*, „Przegląd Geograficzny”, 2004, nr 76/2, s. 169-188; R. Hartshorne, *Suggestion on the Terminology of Political Boundaries*, „Annals of Association of American Geographers”, 1936, no. 26, s. 6-57; K. Heffner, *Granica – rozwój instytucji (definicje, etymologia, typologia)*, op. cit., s. 88-89; O.J. Martinez, *The Dynamic of Border Interaction* [w:] C.H. Schofield (red.), *Global Boundaries: World Boundaries*, t. 1, London: Routledge 1994, s. 1-15; D.R. Reynolds, M. McNutty, *On the analysis of political boundaries as barriers; a perpetual approach*, „East Lakes Geographer”, 1968, vol. 4, s. 20-23; Z. Rykiel, *Koncepcje granic w badaniach geograficznych*, „Przegląd Geograficzny”, 1990, nr 62, z. 1-2, s. 23-35.

Przegląd polskiej i zagranicznej literatury przedmiotu pozwala stwierdzić, że geografia nie wypracowała dotychczas uniwersalnej klasyfikacji granic. Współcześnie dzieli się je na heterogeniczne klasy, które odpowiadają różnym cechom klasyfikacyjnym. Zaproponowana klasyfikacja jest jedynie próbą mającą na celu poszukiwanie jednoznacznych cech klasyfikacyjnych. Podział granic według takich cech musi objąć wszystkie możliwe przypadki granic oraz tworzyć z nich jednoznaczne i odrębne zbiory.

3.1.2. Granica jako forma bariery przestrzennej

Granice państw są istotnym elementem struktury życia społeczno-gospodarczego w przestrzeni, będąc barierami lub stymulatorami ich rozwoju. Obszary sąsiadujące z granicami politycznymi cechują się pewną swoistością, związaną z samym faktem występowania granicy oraz z jej specyfiką. Występowanie granic i ich charakter (rola, funkcja itd.) są zmienne w czasie i przestrzeni, a w konsekwencji ich wpływ na rozwój społeczno-gospodarczy jest zróżnicowany.

Uwzględniając kwestię stosunków międzynarodowych, wyróżnia się trzy metafunkcje granic: dezintegracyjną (polegającą na zamykaniu się granicy na wszelkiego rodzaju kontakty), fragmegracyjną (o zróżnicowanym stopniu otwartości) oraz integracyjną (o wysokim stopniu otwartości i intensywności kontaktów). Każda z wymienionych metafunkcji występuje z określoną intensywnością w obrębie rozmaitych funkcji granic, takich jak: funkcja demarkacyjna (wyznaczająca terytorium kraju), funkcja bariery (oddzielająca państwo od czynników zewnętrznych), funkcja limitacyjna (odzwierciedlająca zakres obowiązującego prawa oraz suwerenność władzy państwowej), funkcja deterministyczna (wyznaczająca obszar używania języka, wartości i idei, waluty m.in.) i funkcja zaścianka (określająca zakres oddziaływania granicy w relacji centrum – peryferie)²¹².

Fakt, że granice polityczne są barierami jest niemal bezsporny i powtarzany przez wielu autorów polskich oraz zagranicznych już od początku XX wieku²¹³. W geograficznych badaniach granica traktowana jest z kolei przez wielu uczonych zazwyczaj jako jedna z form barier przestrzennych²¹⁴. Bariera przestrzenna stanowi ograniczenie dla powiązań, przemieszczeń i interakcji w przestrzeni fizycznej²¹⁵, zaś ewolucja w zakresie funkcji granic wskazuje, że jeżeli granica funkcjonuje jako bariera (co wynika z rozdzielenia dwóch różnych pod względem systemu politycznego państw), to fakt ten utrudnia wymianę gospodarczą, kulturalną oraz przemieszczanie się ludności.

Jeden z przyjętych podziałów wyróżnia bariery przestrzenne formalne i nieformalne, przy czym barierami formalnymi są granice polityczne, a nieformalnymi – przyrodnicze oraz kulturowe²¹⁶. Szczególnym przykładem barier przestrzennych formalnych są granice państwowe. Każda z nich położona jest w określonym środowisku geograficznym, społeczno-ekonomicznym oraz politycznym, co skłania do wyróżnienia granic jako barier fizyczno-geograficznych, formalnoprawnych, infrastrukturalnych, ekonomicznych i psychologicznych²¹⁷.

²¹² A. Moraczewska, *Transformacja funkcji granic Polski*, op. cit., s. 16.

²¹³ S.W. Boggs, *Boundary functions and the principles of boundary making*, „Annals of the Association of American Geographers”, 1932, 22, s. 48-59; T. Komornicki, *Granice Polski. Analiza zmian przenikalności w latach 1990-1996*, „Geopolitical Studies”, 5, IGiPZ PAN, Warszawa, s. 348; J. Łoboda, *Niektóre geograficzne problemy dyfuzji innowacji*, „Przegląd Geograficzny”, 1974, nr 46/2, s. 243-262; Z. Rykiel, *Koncepcje granic w badaniach geograficznych*, op. cit., s. 23-35.

²¹⁴ Dotyczy to tylko wybranych typów granic, w tym głównie granic formalnych (politycznych i administracyjnych). W przypadku granic nieformalnych zaznaczających zasięgi występowania zjawisk przyrodniczych lub regionów społeczno-ekonomicznych problem bariery przestrzennej zazwyczaj nie występuje, gdyż są to granice całkowicie otwarte na wszelkiego rodzaju przepływy.

²¹⁵ Z. Rykiel, *Koncepcje granic w badaniach geograficznych*, op. cit., s. 23-35.

²¹⁶ Z. Rykiel, *Regional integration and the boundary effect in the Katowice region*, „Geographia Polonica”, 1985, nr 51, s. 323-332.

²¹⁷ T. Komornicki, *Granice Polski. Analiza zmian przenikalności w latach 1990-1996*, op. cit., s. 348.

Bariery przestrzenne, w odniesieniu do granic, rozpatrywane były także na kanwie dwóch fundamentalnych koncepcji: dyfuzji innowacji²¹⁸ i wzajemnych interakcji. W kontekście przestrzennej dyfuzji innowacji twierdzono, że bariery przestrzenne są zasadniczo formami liniowymi. Z kolei inni uczeni dowodzili, że bariery przestrzenne mają raczej formę powierzchniową, będącą funkcją danego procesu. Główny czynnik odkształcający przebieg procesu dyfuzji przestrzennej upatrywano w kształcie bariery. W tym kontekście wyróżniano bariery podłużne (równoległe do kierunku dyfuzji), poprzeczne oraz poprzeczne z luką. Krytycy wskazywali jednak na niejednoznaczność zależności między kształtem bariery a badaną dyfuzją.

Z uwagi na efekt oddziaływania barier wyróżniano często bariery absorpcyjne (wchłaniające energię przestrzennego procesu dyfuzji i uniemożliwiające dyfuzję w tym samym kierunku), odbijające (które wpływają na zmianę kierunku dyfuzji), przepuszczalne (przez które energia przenika i które wpływają na opóźnienie dyfuzji, odkształcenie jej kierunku lub selekcję jej treści; bariera taka stanowi więc rodzaj filtra dla innowacji) i wielofunkcyjne (posiadające cechy pierwszych trzech)²¹⁹.

Z kolei koncepcja wzajemnych interakcji²²⁰ odnosi się głównie do granic jako barier przestrzennych²²¹ i kładzie nacisk na integrację elementów danego terytorialnego systemu społeczno-gospodarczego. Formalnie jednak koncepcja ta została sformułowana na gruncie geografii regionalnej, stąd też w odróżnieniu od koncepcji przestrzennej dyfuzji innowacji, w ramach której posługiwano się pojęciem „efekt barier”, operuje terminem „efektu granicy”²²² lub szerszym i mniej sformalizowanym pojęciem „wpływ granicy na nieciągłość powiązań”²²³.

Ustanowienie granicy lub zmiana jej przebiegu zawsze skutkuje przeobrażeniami m.in. w gospodarce, osadnictwie czy zaludnieniu obszarów sąsiadujących. Choć znaczenie granicy jako bariery kształtuje się inaczej na poszczególnych rodzajach granic, to jednak można stwierdzić, że silne bariery ograniczają możliwości interakcji i współpracy. Warto dodać, że granica powoduje zmniejszenie zasięgu oddziaływania ośrodków rynkowych położonych w jej pobliżu, który i tak jest znacznie mniejszy od zasięgu ośrodków funkcjonujących z dala od granicy państwowej.

Chociaż na wielu obszarach granice zachowały tradycyjną funkcję bariery, współczesne granice, w odniesieniu do dużej części państw, nie funkcjonują już w ten sam sposób jak jeszcze w niedawnej przeszłości. W warunkach globalizacji kultury oraz internacjonalizacji polityki i gospodarki nastąpiło otwarcie granic oraz związane z tym osłabienie kontroli granicznej,

²¹⁸ Dyfuzja innowacji opisywana jest w literaturze, jako proces rozprzestrzeniania się innowacji w czasie, za pośrednictwem określonych kanałów komunikacyjnych wśród członków danego systemu społecznego. Dyfuzja to rodzaj pewnej przemiany społecznej, w której mają miejsce przyspieszone zmiany struktury i funkcji w obrębie systemu społecznego, jako skutek przyjęcia lub odrzucenia danej innowacji. Cztery główne elementy składowe tego procesu to: innowacja, kanał komunikacji, czas i system społeczny. E.M. Rogers, *Diffusion of innovations* (5th ed.), Free Press, New York, 2003, s. 5-6, 11-15.

²¹⁹ R.S. Yuill, *A simulation study of barrier effects in spatial diffusion problems*, „Ann Arbor: Michigan Inter University Community of Mathematical Geographers, Discussion Papers”, 1965, no. 5.

²²⁰ Układ przestrzenny interakcji określany jest jako pole fizyczne opisywane za pomocą ujemnej funkcji odległości.

²²¹ Bariery przestrzenne wpływają na odchylenia rzeczywistego układu powiązań od układu regularnego, optymalnego lub najbardziej prawdopodobnego.

²²² Wzrost odległości społecznej w stosunku do odpowiedniej odległości fizycznej. Jeśli dana przestrzeń jest przecięta granicą państwa, wówczas na odchylenia odległości, zarówno w ujęciu bezwzględnym jak też czasowym, społecznym i innym, ma wpływ przede wszystkim granica.

²²³ R. Domański, *Teoria procesów w przestrzeni społeczno-ekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1978; R. Hartshorne, *Geographic and political boundaries in Upper Silesia*, „Annals of the Association of American Geographers”, 1933, no. 23, s. 195-228; W. Mackay, *The interaction hypothesis and boundaries in Canada*, „Canadian Geographer”, 1958, 11, s. 1-8; J.V. Minghi, *Boundary studies in political geography*, „Annals of the Association of American Geographers”, 1963, no. 53, s. 407-428; A.E. Moodie, *Some new boundary problems in the Julian March*, Institute of British Geographers, „Transactions and Papers”, 1950, no. 17, s. 81-93.

stanowiącej dotychczas barierę dla przepływu ludzi, dóbr, kapitału i idei, co pozwala traktować granicę również jako źródło korzyści lokalizacyjnych, stymulujące rozwój lokalny.

Należy jednak zauważyć, że pełna likwidacja barier związanych z występowaniem granic może w konsekwencji spowodować spadek interakcji między mieszkańcami po obu stronach w wymiarze praktyki codziennego życia. Rozpatrując uwarunkowania związane z rolą granicy państwowej, należy mieć na uwadze nie tylko jej widoczne, materialne skutki, ale też zachodzące w jej przestrzeni kulturowe, historyczne oraz polityczne interakcje i procesy. Warto przy tym pamiętać, że granica, która nie stanowi silnej bariery, może wywierać pozytywny wpływ na funkcjonowanie obszarów przygranicznych, być impulsem do gospodarczego rozwoju czy też mieć korzystny wpływ w sferze społecznej²²⁴.

Granica państwowa, pomimo ewolucji w zakresie swoich funkcji, pozostaje istotną determinantą tożsamości narodowej. Taka konstatacja oparta jest na doświadczeniu, że bardzo wiele zjawisk dotyczących codziennego życia społeczeństw we współczesnym świecie dotyczy zdarzeń mających miejsce na obszarach leżących przy granicach państw. Wynika to m.in. z funkcji, jakie granice pełnią w relacjach między państwami, a także z faktu, że w przyszłości będą one odgrywały znaczącą rolę w powstawaniu i rozwoju państw²²⁵.

3.1.3. Obszar przygraniczny i pojęcia pokrewne – problemy terminologiczne

Z pojęciem „granica” wiąże się zagadnienie obszarów, w których została ona wytyczona i funkcjonuje. Tereny przyległe do linii granicznej lub pozostające w zasięgu jej oddziaływania nie są nazywane jednakowo, co jest przyczyną powstawania dość istotnych problemów terminologicznych, utrudniających jego desygnowanie. Stąd też brak jest jednej, powszechnie uznawanej definicji zarówno obszaru przygranicznego, regionu przygranicznego, regionu transgranicznego, jak i pojęć pokrewnych, takich jak, region pograniczny, pogranicze, strefa przygraniczna itd.²²⁶. W zależności od dyscypliny naukowej rozpatrującej problematykę obszarów przygranicznych, termin ten odnosi się do terenów leżących po jednej lub po obu stronach granicy państwowej. Zazwyczaj przyjmuje się, że pojęcie „obszar przygraniczny” odnosi się do terytorialnego układu społeczno-gospodarczego położonego po obu jej stronach²²⁷.

²²⁴ B. Spierings, M. Wan der Velde, *Shopping, borders and unfamiliarity: Consumer mobility in Europe*, „Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie”, 2008, no. 99(4), s. 497-505.

²²⁵ G. Balawajder, *Zanik czy nowe funkcje granicy w Unii Europejskiej* [w:] S.M. Grochalski (red.), *Ewolucja instytucji granicy we współczesnej Europie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2010, s. 119-144; G. Balawajder, *Nowe funkcje granicy* [w:] M. Lis, A. Trzcielińska-Polus (red.), *Colloquium Opole 2009. Od Okrągłego Stołu do obalenia Muru Berlińskiego i Aksamitnej Rewolucji. Polacy – Niemcy – Czesi – nowe wartości, nowe relacje*, PIN-Institut Śląski, Opole 2010, s. 80, 91-108.

²²⁶ Z. Rykiel, *Region przygraniczny jako przedmiot badań geograficznych*, „Przegląd Geograficzny”, 1990, t. 62, z. 3-4, s. 263-273.

²²⁷ W.A. Gorzym-Wilkowski, *Region transgraniczny na tle podstawowych pojęć geograficznych – próba syntezy*, „Przegląd Geograficzny”, 2005, t. 77, z. 2, s. 235-252; A. Jelonek, *Możliwości rozwoju współpracy przygranicznej między Polską Południowo-Wschodnią a obwodem lwowskim* [w:] P. Eberhardt, A. Józefowicz, T. Komornicki (red.), *Problemy polsko-ukraińskiej współpracy przygranicznej*, Podstawy Rozwoju Zachodnich i Wschodnich Obszarów Przygranicznych Polski, Biuletyn nr 3, IGiPZ PAN, Warszawa-Kijów, 1993, s. 59-78; W. Kosiedowski, B. Słowińska, *Podstawowe zagadnienia współpracy transgranicznej w warunkach integracji Europy Środkowo-Wschodniej* [w:] W. Kosiedowski (red.), *Pogranicze w trakcie przemian. Rozwój i współpraca transgraniczna regionów Polski Wschodniej i państw sąsiednich w kontekście integracji europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe UMK, Toruń 2009, s. 27-49; J. Runge, *Śląsk Cieszyński jako czesko-polski region przygraniczny* [w:] J. Runge (red.), *Terytorialny system społeczno-ekonomiczny pogranicza województwa śląskiego i Północnych Moraw oraz strategię jego rozwoju*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2003, s. 13-27; Z. Rykiel, *Region przygraniczny jako przedmiot badań geograficznych*, op. cit., s. 263-273; A. Zagożdżon, *Regiony peryferyjne a zagadnienie peryferyjnych układów osadniczych*, „Przegląd Geograficzny”, 1980, t. 52, z. 4, s. 815-826.

Ścisłe zdefiniowanie obszaru przygranicznego i stopnia jego głębokości względem wnętrza kraju nie jest łatwe. Zasięg obszaru przygranicznego jest bowiem jednoznacznie określony tylko od strony zewnętrznej, w miejscu przebiegu granicy państwa. Od wewnątrz cechuje się szeroką strefą przejściową. Dla celów planistycznych przyjmuje się, że obejmuje on terytorium do 100 km szerokości od granicy państwowej²²⁸.

Ze względu na możliwości pozyskania danych statystycznych, uzyskania miarodajnych wyników badań, prowadzenia polityki regionalnej czy wdrażania strategii rozwoju i programów Unii Europejskiej, określając zasięgi regionów przygranicznych, najczęściej przyjmuje się jednostki terytorialne występujące w danym państwie²²⁹. W terminologii Unii Europejskiej obszary przygraniczne są z kolei jednoznacznie zdefiniowane jako jednostki poziomu NUTS 3 wzdłuż granic państwowych²³⁰.

Występujące w polskiej i zagranicznej literaturze przedmiotu terminy definiujące obszary przygraniczne oparte są w szczególności na dwóch elementach: położeniu obszarów przy granicy państwowej i oddziaływaniu granicy na te obszary, przejawiającym się m.in. poprzez:

- otwarcie gospodarki na eksport do krajów sąsiednich;
- rozwój działalności gospodarczej uwzględniającej możliwości wymiany towarów oraz usług w obrębie granic i poza nimi;
- oferowanie przez przedsiębiorców produktów oczekiwanych przez mieszkańców krajów sąsiednich, jak również obywateli danego kraju wyjeżdżających za granicę;
- rozwój związków obszarów położonych przy granicach państwowych oraz ich mieszkańców z obszarami i społecznościami po drugiej stronie granicy, jak również wyposażenie w infrastrukturę transgraniczną;
- rozwój infrastruktury drogowej przy przejściach granicznych;
- lokowanie w obszarach granic oznakowań informujących o granicy państwa oraz o odległości do miejscowości znajdujących się w krajach sąsiednich.

W literaturze przedmiotu, często poza pojęciem „obszar”, używa się także terminu „region”, rozumianego jako względnie jednorodny obszar odróżniający się od przyległych terenów cechami naturalnymi oraz nabytymi. Region, jako jednostka terytorialna, zorganizowana instytucjonalnie wewnątrz państwa, posiada następujące cechy: wspólnotę interesów gospodarczych i odśrodkową integrację gospodarczą, reprezentację polityczną (pochodzącą z bezpośrednich wyborów powszechnych), więź społeczną opartą na poczuciu własnej tożsamości i bezpośrednie podporządkowanie szczeblowi centralnemu²³¹.

W teorii i praktyce rozwoju regionalnego oraz polityce regionalnej, zamiast pojęcia „obszar przygraniczny” stosuje się często termin „region przygraniczny”, którym jest jednorodny obszar znajdujący się po jednej stronie granicy, czyli region lub subregion przylegający do granicy państwowej (domknięty z wyraźnie wyznaczonymi granicami) oraz jego władze lokalne i regionalne²³².

²²⁸ M. Kozak, A. Pyszkowski, R. Szewczyk, *Słownik rozwoju regionalnego*, Polska Agencja Rozwoju Regionalnego, Warszawa 1998, s. 27.

²²⁹ J. Szlachta, *Wschodnie tereny przygraniczne jako obszar problemowy*, „Gospodarka Planowa”, 1984, nr 12, s. 552-559.

²³⁰ Rozporządzenie Rady Ministrów Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 14 listopada 2007 r. w sprawie wprowadzenia Nomenklatury Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych (NTS) (Dz.U. z 2007 r., Nr 214, poz. 1573 z późn. zm.), na podstawie rozporządzenia (WE) nr 1059/2003 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 26 maja 2003 r. w sprawie ustalenia wspólnej klasyfikacji Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych (NUTS) (Dz.Ur. UE. L 154 z 21.06.2003 z późn. zm.).

²³¹ M. Greta, *Wpływ współpracy euro regionalnej na wyrównywanie różnic regionalnych i realizację „ludzkiego oblicza” integracji*, „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym”, 2006, nr 1, s. 245.

²³² T. Borys, *Obszary transgraniczne w statystyce regionalnej*, GUS, Warszawa 1999, s. 72.

Ze względu na stopień wzajemnego oddziaływania regionów przygranicznych sąsiadujących państw wyróżnia się regiony²³³:

- izolowane – charakteryzujące się brakiem współpracy między regionami sąsiednimi oraz kontaktów ludności zamieszkałej po obu stronach granicy, co związane jest m.in.: z istnieniem niekorzystnych warunków współpracy (wojna, podziały polityczne, różnice kulturowe, etniczne, religijne);
- koegzystujące – cechujące się wąskim zakresem współpracy z uwagi na występującą nieufność (bariery emocjonalne związane z zakończoną wojną, nieuregulowane kwestie dotyczące posiadania i wykorzystania wartościowych surowców naturalnych na pograniczu itd.), która nie wyklucza ograniczonego rozwoju dwustronnych interakcji;
- współzależne (kooperujące) – wyróżniające się występowaniem relacji między regionami po obu stronach granicy, które mają charakter symbiozy i są możliwe przy relatywnie stabilnych relacjach międzynarodowych, sprzyjającym klimacie gospodarczym umożliwiającym obu stronom rozwój;
- zintegrowane – polegające na wzajemnej integracji obszarów granicznych, która uzależniona jest od przezwyciężenia wszelkich barier ekonomicznych i mentalnych, co jest możliwe jedynie w obszarach przygranicznych krajów stabilnych politycznie, zabezpieczonych militarnie i silnych gospodarczo.

Niełatwo jest określić różnice pomiędzy regionem a obszarem, ponieważ brak jest odpowiedniego kryterium z punktu widzenia wielkości. Pod względem metodologicznym region jest z kolei pojęciem ściśle określonym i w ujęciu regionu administracyjnego jest to jednostka znajdująca się tuż poniżej szczebla centralnego w terytorialnym podziale państwa. „Obszar” jest natomiast pojęciem ogólnym, mniej formalnym.

Poza terminami „obszary przygraniczne” i „regiony przygraniczne” w odniesieniu do różnych terenów leżących przy granicy państwowej używane są również takie określenia, jak: „obszar (region) transgraniczny”, „pogranicze”, „obszar pograniczny”, „strefa przygraniczna”, „strefa nadgraniczna” czy „pas małego ruchu granicznego”.

„Obszar (region) transgraniczny” jest pojęciem węższym od terminu „obszar (region) przygraniczny”. Przyjmuje się, że obszary transgraniczne stanowią część przestrzeni geograficznej (przyrodniczej, społecznej, gospodarczej, kulturowej), przylegającej bezpośrednio do granicy i obejmującej tereny sąsiadujących państw. Wielkość tego obszaru zależy od jednostek podstawowych, uwzględnionych w zależności od potrzeb badawczych lub aplikacyjnych.

Powszechniej używanym, a przy tym różnie definiowanym terminem jest „region transgraniczny”, określane m.in. jako terytorium znajdujące się po obu stronach granicy, które z geograficznego punktu widzenia stanowi pewną całość lub tworzy jednolity kompleks terenów o wspólnych cechach (region strefowy), którego mieszkańcy posiadają wspólne tradycje kulturowe oraz wykazują chęć współpracy. Pojęcie to rozumiane jest też jako obszar złożony z rozdzielonej granicami przestrzeni geograficznej kilku państw, stanowiący pod pewnym względem (m.in. ekonomicznym, etnicznym, polityczno-administracyjnym) całość. Struktura osadnicza takiego regionu skupia się wokół kilku ośrodków, a jego rozwój opiera na komplementarności funkcji poszczególnych obszarów podzielonych granicą. Jeszcze inne ujęcie regionu transgranicznego

²³³ O.J. Martinez, *The dynamics of Border Interaction. New Approaches to Border Analysis*, op. cit. s. 1-15.

określa go jako sumę dwu lub więcej przestrzeni społeczno-ekonomicznych tworzących system policentryczny, którego stopień integracji jest niższy w porównaniu z regionem węzłowym²³⁴.

Terminem często wykorzystywanym do określenia obszarów położonych po obydwu stronach granicy jest „pogranicze”, utożsamiane także z obszarem pogranicznym, oznaczające teren położony w sąsiedztwie granicy po obu jej stronach. Stanowi ono obszar peryferyjny dla państw, w których jest położone i powszechnie pojmowane jest jako obszar zróżnicowany etnicznie, a także kulturowo, którego obszar może być ograniczony do miejscowości przyległych bezpośrednio do granicy lub szerszy, jako pochodna specyficznych relacji społeczno-ekonomicznych w obszarze przygranicznym. Tak rozumiane pogranicze oddziałuje zarówno na jego stosunki społeczno-gospodarcze, jak i kulturowe. Fakt, że pogranicze jest obszarem stykowym, wskazuje na odrębność dwóch obszarów oraz na wzajemne wpływy w wyniku różnorodnych kontaktów ponadgranicznych²³⁵.

W sposób bardziej precyzyjny zdefiniowany w literaturze jest termin „strefa przygraniczna”, która jest zdecydowanie mniejsza od obszaru przygranicznego, regionu przygranicznego czy obszaru (regionu) transgranicznego i obejmuje pas od 20-30 km od granicy w głąb państwa²³⁶.

Z kolei strefa nadgraniczna i pas małego ruchu granicznego obejmuje cały obszar gmin przyległych do granicy państwowej (po obu stronach), a na odcinku morskim – do brzegu morskiego. Jeżeli określona w ten sposób szerokość strefy nadgranicznej nie osiąga 15 km, włącza się do strefy nadgranicznej również obszar gmin bezpośrednio sąsiadujących z gminami przyległymi do granicy państwowej lub brzegu morskiego²³⁷.

Biorąc pod uwagę zaprezentowane definicje, można stwierdzić, że w zasadzie pozostawiają one badaczowi dosyć duży stopień swobody. Należy również podkreślić, że omówione w niniejszym punkcie terminy stosowane są w zakresie wszelkich dyscyplin naukowych, m.in. ekonomii, geografii społeczno-ekonomicznej, gospodarki przestrzennej, politologii czy stosunków międzynarodowych. Stąd też obserwowana jest ich duża różnorodność znaczeniowa. Mając na uwadze interdyscyplinarny charakter terminów związanych z problematyką granic, dla celów niniejszej monografii wszelkie analizy i badania przeprowadzane będą dla tzw. obszarów przygranicznych.

3.2. Specyfika obszarów przygranicznych

3.2.1. Obszary przygraniczne jako obszary peryferyjne

Obszary i regiony przygraniczne analizowane były w przeszłości najczęściej jako tereny peryferyjne, czyli położone z dala od centrów politycznych oraz gospodarczych krajów, a także od centrów regionalnych, przy założeniu istnienia efektu *gasnącej fali*, czyli ograniczonej ilości możliwości rozwojowych, docierających tam z głębi kraju, jak również istnienia na tych obszarach wewnętrznych czynników ograniczających ich rozwój.

²³⁴ M. Fic, *Obszary przygraniczne w badaniach statystycznych* [w:] A. Miszczuk, R. Wiśniewski (red.), *Informacyjno-infrastrukturalne uwarunkowania współpracy transgranicznej*, Euroregion Bug, t. 2, Wydawnictwo Norbertinum, Lublin 1996, s. 23-33; L. Mazurkiewicz, *Region transgraniczny – nowe pojęcie teorii regionu geograficznego* [w:] P. Eberhardt, T. Komornicki (red.), *Problematyka wschodniego obszaru pogranicza*, Podstawy rozwoju zachodnich i wschodnich obszarów przygranicznych Polski, Biuletyn nr 2, IGiPZ PAN, Warszawa 1993, s. 227-240.

²³⁵ J. Runge, *Śląsk Cieszyński jako czesko-polski region przygraniczny*, op. cit., s. 13-27.

²³⁶ Rozporządzenie (WE) nr 1931/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 20 grudnia 2006 r. ustanawiające przepisy dotyczące małego ruchu granicznego na zewnętrznych granicach lądowych państw członkowskich i zmieniające postanowienia Konwencji z Schengen (Dz.Urz. UE nr L 405 z dnia 30 grudnia 2006 r. z późn. zm.).

²³⁷ Ustawa z dnia 12 października 1990 r. o ochronie granicy państwowej, op. cit., Art. 12, ust. 1.

W niektórych krajach takie ujęcie nadal pozostaje w dużej części aktualne, niemniej jednak nie jest wystarczające w warunkach gospodarki rynkowej i postępujących procesów integracji międzynarodowej. Obszary przygraniczne powinny być bowiem rozpatrywane z szerszej perspektywy – jako strefy jednoczesnego oddziaływania ogólnych mechanizmów ekonomicznych (czy społecznych) i procesów dokonujących się ponad granicami państwowymi²³⁸.

Podstawowym kryterium ekonomicznym, służącym do określania obszarów peryferyjnych, jest poziom PKB nieprzekraczający 75% średniej tego wskaźnika, wyznaczonej dla całej Unii Europejskiej. Obszary peryferyjne charakteryzują się ponadto nieznacznym poziomem rozwoju gospodarczego, wynikającym m.in. z niewystarczającego poziomu rozwoju infrastruktury i zarządzania, jak również niskiego wskaźnika przedsiębiorczości²³⁹. Cechują się one także niewielkim poziomem gęstości zaludnienia i urbanizacji, a ich rozwój jest w znacznym stopniu uzależniony od stopnia rozwoju gospodarki centrów gospodarczych i politycznych²⁴⁰.

Choć obszar przygraniczny wywodzi się z układu peryferyjnego, w sytuacji zmiany funkcji granic może stać się tzw. *ośrodkiem wzrostu*. Wówczas (o czym wspomniano we wcześniejszych rozważaniach), w sprzyjających warunkach otoczenia, granica państwowa wywiera pozytywny wpływ na funkcjonowanie obszarów przygranicznych i jest impulsem do gospodarczego rozwoju, mając jednocześnie korzystny wpływ na sferę społeczną.

3.2.2. Obszary przygraniczne jako obszary problemowe polityki regionalnej

W literaturze nie ma zgodności poglądów co do pojęcia „obszar problemowy”, powodując powstanie istotnych rozbieżności w jego definiowaniu. Istnieje szerokie spektrum znaczeniowe obszarów problemowych i różnorodne kryteria ich delimitacji. Mianem obszaru problemowego określa się wiele typów jednostek przestrzennych, w zależności od kategoryzacji występujących na ich terenie trudności. Zasadność wyznaczania tych obszarów wynika m.in. z zasady koncentracji interwencji w celu poprawy efektywności działań podejmowanych na rzecz zmniejszania różnicowań w poziomie rozwoju (podstawowej zasady polityki regionalnej). Jest także rezultatem realizacji głównego celu gospodarki przestrzennej, jakim jest dążenie do osiągnięcia ładu przestrzennego.

Obszar problemowy rozumie się m.in. jako „obszar szczególnego zjawiska z zakresu gospodarki przestrzennej lub występowania konfliktów przestrzennych wskazany w planie zagospodarowania przestrzennego województwa lub określony w studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego gminy”²⁴¹.

Według A. Zagożdżona, „obszar problemowy jest to część przestrzeni geograficznej, którą cechuje występowanie negatywnych zjawisk ze sfery społecznej, ekonomicznej oraz technicznej, wywołujących określone anomalie wewnętrzne i anomalność obszaru”²⁴².

²³⁸ A. Mync, R. Szul, *Rola granicy i współpracy transgranicznej w rozwoju regionalnym i lokalnym*, Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 1999, s. 44.

²³⁹ T.G. Grosse, *Wybrane koncepcje teoretyczne i doświadczenia praktyczne dotyczące rozwoju regionów peryferyjnych*, „Studia Regionalne i Lokalne”, 2007, nr 1, s. 27-49.

²⁴⁰ W teorii ośrodków centralnych znane jest także pojęcie luki między obszarami rynkowymi sąsiednich ośrodków centralnych. Wynikające z niej trudności, występujące na obszarach peryferyjnych, może dodatkowo pogłębiać granica państwa, która przyczynia się do zniekształcenia struktury przestrzennej obszarów przygranicznych, gdyż ośrodki tzw. niższego rzędu tworzą się między strefami wpływów, w miejscach oddalonych od strategicznych ośrodków o znaczącej sile gospodarczej i zajmują najczęściej obszar bezpośrednio sąsiadujący z granicą państwa. Ponadto obszary leżące poza tzw. strefami wpływów mają większe trudności z rozwojem. Nazywane są one martwymi kątami (martwe peryferie).

²⁴¹ Ustawa z 27 marca 2003 o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym (Dz.U. z 2003 r., Nr 80, poz. 717 z późn. zm.).

²⁴² A. Zagożdżon, *Kilka uwag o obszarach problemowych* [w:] *Gospodarka przestrzenna, region, lokalność*, „Biuletyn KPZK PAN”, 1988, z. 138, s. 137-147.

S. Ciok definiuje z kolei obszar problemowy jako „obszar o niskiej efektywności struktur społeczno-gospodarczych i przestrzennych, a więc wymagający ze strony planowania i polityki regionalnej specjalnych posunięć, potrzebnych do rozwiązania zaistniałych tu problemów”²⁴³. Tak też rozumiane będzie pojęcie „obszar problemowy” w niniejszej monografii.

Jedną z kategorii obszarów problemowych polityki regionalnej – zarówno polskiej²⁴⁴, jak i europejskiej²⁴⁵ – są m.in. obszary przygraniczne, przede wszystkim ze względu na swoje cechy społeczno-geograficzne.

3.2.3. Obszary przygraniczne a kwestia rozwoju gospodarczego

Sposób analizowania kwestii dotyczącej problematyki rozwoju gospodarczego w obszarach przygranicznych zmieniał się w czasie, czego podstawą była zmiana (w latach 80. XX wieku) paradygmatu rozwoju (o czym wspomniano we wcześniejszych rozważaniach tej monografii).

Zagadnienie rozwoju obszarów przygranicznych jest pojęciem niezwykle złożonym i zależy od endogenicznych oraz egzogenicznych czynników wzrostu gospodarczego. Poziom wzrostu i rozwoju gospodarczego tych jednostek terytorialnych zależy bowiem nie tylko od położenia geograficznego (specyfiki terytorium), lecz przede wszystkim od tego, w jaki sposób dany obszar wykorzysta czynniki rozwoju gospodarczego.

Wśród czynników rozwoju gospodarczego obszarów przygranicznych wyróżnia się także współpracę między poszczególnymi obszarami m.in. w zakresie eliminacji występujących zagrożeń, wspólnego rozwiązywania problemów oraz planowania wspólnych przedsięwzięć. Istotne w tym względzie są także powiązania transgraniczne, cechujące się w szczególności aktywną wymianą handlową, ochroną dziedzictwa kulturowego i przyrodniczego czy rozwojem transportu (w tym połączeń komunikacyjnych) i edukacji.

W zależności od sprawności i stopnia wykorzystania czynników rozwoju gospodarczego, obszary przygraniczne mogą stanowić *ośrodki wzrostu* lub pozostać w sferze układów peryferyjnych. Stąd też poziom rozwoju poszczególnych obszarów przygranicznych cechuje się istotnym zróżnicowaniem przestrzennym. Zazwyczaj zatem, w układach regionalnych, w procesie rozwoju gospodarczego dany obszar przygraniczny charakteryzuje się wyższym poziomem rozwoju od innej, przygranicznej jednostki terytorialnej²⁴⁶.

Specyfika rozwoju obszarów przygranicznych zakłada ponadto, że wpływ granicy państwowej zależy od jej charakteru jako bariery, a także „złącza” oraz z roli, jaką odgrywa we wzajemnym oddziaływaniu tych obszarów. Przy czym współcześnie w Europie przeważają procesy wzrostu oddziaływania granicy jako „złącza”, jak również osłabiania jej działania jako bariery.

²⁴³ S. Ciok, *Wybrane obszary problemowe Polski Południowo-Zachodniej*, „Acta Universitatis Wratislaviensis”, nr 1631, Studia Geograficzne, 62, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław 1994, s. 5-26.

²⁴⁴ *Koncepcja Przestrzennego Zagospodarowania Kraju 2030*, MRR, Warszawa. 2012, s. 88; *Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2020*, MRR, Warszawa 2010, s. 6.

²⁴⁵ *Ekspertyza – Wyzwania i cele dla programów współpracy transgranicznej z udziałem Polski po 2013 r.*, EGO – Evaluation for Government Organizations s.c., Warszawa 2012, s. 55.

²⁴⁶ Należy wspomnieć, że każdy obszar przygraniczny jest powiązany silniej z rdzeniem własnego terytorialnego układu społeczno-gospodarczego niż z pozostałymi obszarami przygranicznymi.

3.3. Integracja obszarów przygranicznych w krajach europejskich

3.3.1. Znaczenie i podstawy prawne współpracy transgranicznej

Jednym z charakterystycznych zjawisk integracyjnych między państwami jest szeroka współpraca obszarów przygranicznych. Potrzeba kontaktów między ludźmi zamieszkującymi takie tereny jest bardzo naturalna. Sztucznie rozdzielone przez granice państwowe społeczności łączą nierzadko silniejsze więzi niż z państwem, do którego terytorialnie należą, a siła ich wzajemnego oddziaływania jest uzależniona od spodziewanych efektów współpracy²⁴⁷.

Z uwagi na wielopłaszczyznowość omawianego zagadnienia, problematyka współpracy transgranicznej i rozwoju obszarów przygranicznych jest interesującym przedmiotem badań o charakterze interdyscyplinarnym (w zakresie m.in.: geografii, politologii, ekonomii, rozwoju regionalnego i socjologii). Literatura dotycząca współpracy transgranicznej (podobnie jak w przypadku opracowań dotyczących granic i obszarów przygranicznych) obejmuje zazwyczaj zagadnienia związane z wybranymi tylko obszarami kooperacji, a także konkretnymi płaszczyznami współpracy, bez ich kompleksowego ujęcia.

Wszelkie badania dotyczące obszarów przygranicznych w dużej mierze opierają się na studiach przypadków ze względu na nietypowy charakter poszczególnych terenów, co dodatkowo utrudnia dokonywanie analiz porównawczych. Ponadto występujące kwestie metodologiczne i problemy z uzyskaniem porównywalnych danych statystycznych utrudniają stworzenie jednolitych opracowań, odnoszących się do rzeczywistych powiązań transgranicznych i efektów współpracy.

W literaturze przedmiotu współpraca transgraniczna (nazywana zamiennie współpracą przygraniczną) jest definiowana w różny sposób. Mnogość pojęć używanych w celu określenia relacji współpracy między jednostkami subpaństwowymi, pochodzącymi z różnych państw, powoduje pewien chaos terminologiczny. Tym bardziej, że często nie precyzuje się dokładnie zakresu pojęciowego tych terminów, nie wskazując tym samym istoty współpracy transgranicznej, co w znaczny sposób utrudnia przeprowadzanie badań.

Najogólniej, współpracę transgraniczną traktuje się jako element międzynarodowej współpracy, postrzeganej jako „wszelkiego rodzaju pokojowe międzynarodowe stosunki, mające na celu wzajemne korzyści”. W przypadku współpracy transgranicznej dotyczą one współdziałania obszarów przygranicznych (jednostek na poziomie NUTS 3)²⁴⁸. Relatywnie najprościej i najmniej kontrowersyjnie definiuje się ją jako kooperację (na szczeblu lokalnym i regionalnym) dwóch lub więcej państw pozostających w bezpośrednim sąsiedztwie²⁴⁹.

W próbie zdefiniowania współpracy transgranicznej nie można pominąć także kwestii tego, że jest ona elementem polityki regionalnej Unii Europejskiej i jej działań instytucjonalnych, realizowanych w ramach rozwoju społeczno-gospodarczego. Opiera się ona na zasadach prawa wspólnotowego, pozwalającego na stworzenie mechanizmów, jak również instytucji odpowiedzialnych za ten rodzaj współpracy. W sensie normatywnym współpraca transgraniczna powinna zatem urzeczywistniać zasady prawa międzynarodowego, a także wspierać pokój, wolność, bezpieczeństwo narodowe, prawa człowieka oraz ochronę mniejszości etnicznych i narodowych.

²⁴⁷ Z. Szymła, *Determinanty rozwoju regionalnego*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław 2000, s. 114.

²⁴⁸ E. Dynia, *Współpraca transgraniczna jako element współpracy międzynarodowej*, „Rzeszowskie Zeszyty Naukowe, Prawo – Ekonomia”, 2000, t. XXIX, s. 116; E.J. Osmańczyk, *Encyklopedia spraw międzynarodowych i ONZ*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 1974, s. 1008.

²⁴⁹ Warte zauważenia jest, że do współpracy transgranicznej zaliczana jest także kooperacja między obszarami, które nie są rozdzielone granicą lądową, a granicą morską, co wpływa na specyfikę wspólnych relacji.

Pierwsze i podstawowe zapisy formalne dotyczące współpracy transgranicznej zawarto w Europejskiej Konwencji Ramowej o Współpracy Transgranicznej między Wspólnotami i Władzami Terytorialnymi, według której współpraca transgraniczna to „każde wspólnie podjęte działanie mające na celu umocnienie i dalszy rozwój sąsiedzkich kontaktów między wspólnotami i władzami terytorialnymi dwóch lub większej liczby umawiających się „stron”²⁵⁰, jak również zawarcie porozumień i przyjęcie uzgodnień, koniecznych do realizacji takich zamierzeń”²⁵¹. Zgodnie z zapisami Konwencji, wyrażenie „wspólnoty i władze terytorialne” odnosi się do jednostek, urzędów, organów realizujących zadania lokalne i regionalne, a także innych uznawanych za takie przez prawo wewnętrzne każdego kraju²⁵².

Z kolei Europejska Karta Regionów Granicznych i Transgranicznych za współpracę transgraniczną uznaje współpracę sąsiedzką obszarów stykowych lub współdziałanie władz szczebla lokalnego, organizacji lub instytucji reprezentujących obszary graniczne. Według zapisów Karty, współpraca transgraniczna instytucji publiczno-prawnych poniżej szczebla ogólnopaństwowego, jak również pomiędzy różnymi grupami ludności, prowadzona ponad wytyczonymi granicami państw – przyczynia się do łagodzenia niekorzystnych skutków istnienia granic i położenia terenów przygranicznych na obrzeżach państw, wspomagając poprawę warunków życiowych lokalnej społeczności. W tym rozumieniu współpraca transgraniczna nie ogranicza się tylko działań władz lokalnych czy regionalnych, sprowadzając się także do kooperacji przedsiębiorstw, mieszkańców oraz innych podmiotów zlokalizowanych na terenach przygranicznych, obejmując tym samym wszystkie dziedziny życia społecznego, gospodarczego i kulturalnego. Analogiczny sposób definiowania współpracy transgranicznej zawarty jest w większości umów wielostronnych, jak również porozumień realizowanych przez obszary przygraniczne²⁵³.

Przy wyjaśnianiu pojęcia „współpraca transgraniczna”, warto zwrócić uwagę na pewien problem natury definicyjnej. Otóż, dość często ze współpracą transgraniczną błędnie utożsamia się pojęcie „współpraca euroregionalna”, która jest szczególną formą współpracy międzynarodowej i transgranicznej, wyróżniającą się wyższym stopniem instytucjonalizacji tej współpracy. „Współpraca transgraniczna” jest zatem pojęciem szerszym niż „współpraca euroregionalna”, gdyż wspólne struktury nie są dla jej prowadzenia konieczne. Akcentuje się w tym zakresie element funkcjonalny, czyli przedmiot i cele. Dopiero wprowadzenie stałych, instytucjonalnych form działania czyni współpracę transgraniczną – współpracą euroregionalną²⁵⁴.

²⁵⁰ Liczba tych państw jest ograniczona właściwościami wspólnot i władz terytorialnych, określonymi przez prawo wewnętrzne każdego z państw.

²⁵¹ Europejska Konwencja Ramowa o współpracy transgranicznej między wspólnotami i władzami terytorialnymi, z dnia 21 maja 1980 r. wraz z Protokołem Dodatkowym do Konwencji (Dz.U. z 1993 r., Nr 61, poz. 268).

Załącznik I Konwencji zawiera wzory porozumień międzypaństwowych oraz wzory porozumień, statutów oraz umów zawieranych przez władze lokalne.

Proponowane modele prawne współpracy to:

- porozumienia międzypaństwowe;
- porozumienia na szczeblu lokalnym i regionalnym typu gentleman's agreements;
- umowy na szczeblu regionalnym i lokalnym zawierające prywatno- lub publicznoprawne zobowiązania prawnie wiążące.

²⁵² E. Kulesza, *Współpraca transgraniczna jako czynnik rozwoju lokalnego na przykładzie gmin polskiego pogranicza z Rosją*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2003, s. 14.

²⁵³ W Polskim prawie pojęcie współpracy transgranicznej pojawiło się w 1996 roku w Ustawie z dnia 8 sierpnia 1996 r. o zmianie ustawy o terenowych organach rządowej administracji ogólnej (Dz.U. z 1996 r., Nr 106, poz. 498).

²⁵⁴ W. Malendowski, M. Szczepaniak, *Rola euroregionów w procesie integracji europejskiej* [w:] W. Malendowski, M. Szczepaniak (red.), *Euroregiony – mosty do Europy bez granic*, Warszawa 2000, s. 11.

Podstawowym celem współpracy transgranicznej jest zniesienie barier wynikających z istnienia granic państwowych oraz kształtowanie polityki sąsiedztwa. Celem współpracy transgranicznej jest też pokonywanie negatywów peryferyjnego dotąd położenia obszarów przygranicznych i wykorzystanie szans rozwojowych, wynikających z bliskości sąsiedniego kraju. Umożliwia ona bowiem postęp w zakresie innowacji gospodarczych oraz przenikanie wpływów społeczno-kulturalnych, będąc jednocześnie jednym z przestrzennych czynników rozwoju regionalnego i lokalnego. Zadaniem współpracy transgranicznej jest także dążenie do pokonywania podziałów ekonomicznych, podnoszenia poziomu jakości życia, popieranie idei jedności europejskiej i współdziałania międzynarodowego, jak również przezwyciężanie negatywnych stereotypów etnicznych i umacnianie poczucia wspólnoty²⁵⁵.

Współpraca transgraniczna musi być prowadzona zgodnie z prawem wewnętrznym, a także polityką zagraniczną państwa, w granicach kompetencji i zadań jednostek władzy lokalnej. Zasady oraz formy międzynarodowej współpracy na poziomie lokalnym i regionalnym uregulowane są w odpowiednich ustawach oraz ratyfikowanych umowach międzynarodowych, stanowiąc podstawę do nawiązywania współpracy transgranicznej.

Wśród konwencji i umów międzynarodowych, stanowiących najważniejszy i najtrwalszy instrument określania ram prawnych dla współpracy transgranicznej (oprócz Europejskiej Konwencji Ramowej o Współpracy Transgranicznej między Wspólnotami i Władzami Terytorialnymi i Europejskiej Karty Regionów Granicznych i Transgranicznych), należy również wymienić: Europejską Kartę Samorządu Terytorialnego z 1985 roku (zwaną Kartą Samorządu Lokalnego) oraz Europejską Kartę Samorządu Regionalnego z 1997 roku (zwaną Kartą Samorządności Regionalnej).

Europejska Karta Samorządu Terytorialnego jest zbiorem postanowień oraz gwarancji dotyczących statusu i rozwoju lokalnej samorządności, wiążącym państwa, które ją podpisały i ratyfikowały. Dzięki niej idea autonomii lokalnej została włączona do międzynarodowego prawa publicznego. Zawiera ona precyzyjne postanowienia dotyczące koncepcji i kompetencji samorządów lokalnych oraz lokalnej samorządności. Państwo ratyfikujące Kartę powinno respektować generalne zasady demokracji lokalnej, w tym prawo społeczności lokalnych do zrzeszania się w międzynarodowych związkach i porozumieniach współpracy transgranicznej w „granicach określonych prawem”²⁵⁶.

Znacznie szersze kompetencje w zakresie uprawnień regionów wprowadza Europejska Karta Samorządu Regionalnego, wskazując region jako podmiot samorządowy, prowadzący własną politykę i współpracę międzynarodową (w tym transgraniczną) na szeroką skalę. Karta jest kontynuacją tworzenia podstawowych europejskich standardów prawnych, pobudzających i ułatwiających współpracę transgraniczną między regionami. Proponuje ona, aby szczególnym uprawnieniem regionów była możliwość wprowadzenia własnego ustawodawstwa, którego ramy byłyby określone w ustawach. Zakładając tak dużą autonomię regionów, Karta zawiera gotowy katalog zastrzeżeń, które mogą wnosić państwa ratyfikując ją²⁵⁷.

²⁵⁵ M. Fic, S. Ogrodowicz, *Badania społeczno-gospodarcze obszarów przygranicznych*, „Wiadomości Statystyczne”, 1996, nr 6, s. 54; A. Mierosławska, *Czynniki aktywizujące i hamujące rozwój współpracy transgranicznej*, „Samorząd Terytorialny”, 2004, nr 3, s. 43.

²⁵⁶ Europejska Karta Samorządu Terytorialnego, przyjęta w Strasburgu dnia 15 października 1985 r. (Dz.U. z 1994 r., Nr 124, poz. 607).

²⁵⁷ Europejska Karta Samorządu Regionalnego, przyjęta w Strasburgu dnia 3-5 czerwca 1997 r. [w:] Rocznik „Małopolska”, 2003, tom VI, s. 191.

Jednym z dokumentów dotyczących problematyki regionów i regionalizacji w ramach Wspólnot Europejskich, zawierającym również aspekt prawny współpracy transgranicznej, jest Wspólnotowa Karta Regionalizacji. Zgodnie z jej zapisami, wszystkie państwa członkowskie Wspólnot Europejskich i regiony powinny wspierać współpracę przygraniczną na wszystkich jej poziomach, a sama współpraca powinna być traktowana jako relacja wewnętrzna (sąsiedzka). Głównym celem niniejszego dokumentu było zwrócenie uwagi rządów i parlamentów krajowych państw członkowskich na problem struktur regionalnych, w celu pośredniego wpłynięcia na kształt ich ustawodawstwa wewnętrznego. Niemniej jednak, Karta Wspólnotowa nie stała się częścią dorobku prawnego Wspólnot i tym samym nie wiązała prawnie państw członkowskich, pozostając jedynie deklaracją polityczną²⁵⁸.

Istotnym elementem instytucjonalizacji współpracy transgranicznej jest także (niebędąca aktem prawa międzynarodowego) deklaracja współpracy, określana jako Europejska Karta Regionów Granicznych i Transgranicznych²⁵⁹, która opiera się na dotychczasowych europejskich doświadczeniach współpracy transgranicznej, wskazując tak wspólne kierunki jej rozwoju²⁶⁰, jak i podstawowe jej wartości (europejską, polityczną, instytucjonalną, społeczno-ekonomiczną, społeczno-kulturalną).

3.3.2. Geneza współpracy transgranicznej

Pierwsze relacje współpracy państw o charakterze ponadgranicznym zrodziły się w Europie po II wojnie światowej i miały istotne znaczenie w eliminacji barier pozostałych po trwających wiele lat konfliktach narodowych. Współpraca między państwami europejskimi po 1945 roku (którą zapoczątkowała decentralizacja władzy i kompetencji państwa w krajach Europy Zachodniej oraz przekonanie o korzyściach zeń płynących), a także stosunków rozwój dobrosąsiedzkich doprowadziły do otwarcia granic międzypaństwowych, stwarzając sprzyjające warunki do powstawania struktur przygranicznych i transgranicznych, które mogłyby realizować wspólne cele ekonomiczne, geograficzne czy też kulturowe. Istotą tych stosunków stało się tworzenie związków obejmujących obszary, które nie miały możliwości rozwijania współpracy w zakresie realizowania wspólnych przedsięwzięć, istotnych dla ich rozwoju²⁶¹.

Początki tzw. „współczesnej” współpracy transgranicznej w Europie sięgają lat 50. XX wieku. Powstały wówczas pierwsze próby realizacji wspólnych, ponadgranicznych, inicjatyw na obszarach stykowych Francji, Holandii, Niemiec, Belgii, Luksemburga oraz Szwajcarii. Początkowo współpraca była prowadzona na poziomie państwowym (rozpocynały ją traktaty lub umowy międzyrządowe), a preferowaną formą współpracy transgranicznej były stowarzyszenia transgraniczne, które podejmowały działania w dość wąskim zakresie. Wraz z postępami decentralizacji i integracji schodziła ona na niższe szczeble. Przełomowym momentem była

²⁵⁸ K. Jóskowiak, *Unia Europejska – samorząd terytorialny a profil jego międzynarodowej współpracy na poziomie lokalnym i regionalnym w przyszłości* [w:] D. Milczarek (red.), *Studia Europejskie*, Centrum Europejskie Uniwersytetu Warszawskiego, nr 3(47), Warszawa 2008, s. 106-107.

²⁵⁹ Europejska Karta Regionów Granicznych i Transgranicznych została przyjęta w 1981 roku w Euroregionie Pomerania (pod nazwą: Europejska Karta Regionów Przygranicznych), znowelizowana na zgromadzeniu Stowarzyszenia Europejskich Regionów Granicznych w 1995 roku (zmieniła wówczas nazwę na Europejska Karta Regionów Granicznych i Transgranicznych), a następnie w 7 października 2004 roku.

²⁶⁰ Wspólne kierunki rozwoju wyrażające się m.in. w uznaniu znaczenia granicy, jako obszaru spotkań, ewolucji europejskiej polityki zagospodarowania przestrzennego, pokonywaniu barier związanych z peryferyjnym położeniem obszarów przygranicznych, dążeniu do wyznaczenia nowych priorytetów w zakresie jakości środowiska naturalnego, wspieraniu transgranicznej współpracy kulturalnej oraz partnerstwie publiczno-prywatnym.

²⁶¹ Z. Szymła, *Determinanty rozwoju regionalnego*, op. cit., s. 115.

umowa transgraniczna Euregio, zawarta w 1958 roku pomiędzy jednostkami terytorialnymi (miasta, gminy, powiaty, regiony) z holenderskich oraz niemieckich przygranicznych prowincji, która zapoczątkowała sformalizowaną współpracę transgraniczną w formie euroregionów²⁶².

Struktury współpracy transgranicznej istniały również (od 1977 roku) w krajach skandynawskich, których podstawą było zawarcie umowy między Danią, Finlandią, Norwegią oraz Szwecją o współpracy między gminami tych państw. Z kolei w niektórych krajach zachodnioeuropejskich, takich jak Hiszpania, Portugalia i Grecja, współpracę transgraniczną rozpoczęto dopiero w latach 80., a w krajach Europy Środkowo-Wschodniej po 1989 roku.

Z punktu widzenia rozwoju współpracy transgranicznej w Europie istotne było (poza przemianami politycznymi i rozwojem demokracji, zmianą roli oraz funkcji granic) unormowanie tej współpracy przez stworzenie i wdrożenie (omówionych w niniejszej monografii) następujących dokumentów: Europejskiej Konwencji Ramowej o Współpracy Transgranicznej między Wspólnotami i Władzami Terytorialnymi, Europejskiej Karty Regionów Granicznych i Transgranicznych, Europejskiej Karty Samorządu Terytorialnego, Europejskiej Karty Samorządu Regionalnego, Wspólnotowej Karty Regionalizacji, jak również Europejskiej Karty Regionów Granicznych i Transgranicznych (z których dwie ostatnie nie są aktami prawa międzynarodowego).

Do rozwoju współpracy transgranicznej przyczyniła się również reforma funduszy strukturalnych Unii Europejskiej w 1988 roku, dzięki której możliwe stało się finansowanie badań i projektów pilotażowych w obszarach przygranicznych. Głównym jednak impulsem rozwoju w kontekście współpracy międzynarodowej na szczeblu regionalnym i lokalnym było utworzenie w 1990 roku Inicjatywy Wspólnotowej Interreg (zwanego Interreg I)²⁶³, którego podstawowym celem było przygotowanie regionów przygranicznych do funkcjonowania we Wspólnocie bez granic wewnętrznych, poprzez wspieranie współpracy transgranicznej oraz rozwiązywanie problemów regionów przygranicznych.

Obecnie najważniejszą rolę w kreowaniu współpracy transgranicznej odgrywają fundusze unijne (będące głównym źródłem finansowania projektów partnerów z różnych państw), pozwalające na realizację wspólnych działań obszarów przygranicznych. Z uwagi na to, że celem państw korzystających z funduszy przeznaczonych na rozwój współpracy transgranicznej jest często dbałość o własne korzyści, powstaje zagrożenie jej przerwania w wyniku braku zewnętrznych źródeł jej finansowania. Istotne znaczenie dla tworzenia polityki współpracy ma zatem właściwa identyfikacja jej realnie występujących przesłanek, co pozwala prawidłowo dopasować podejmowaną współpracę międzyterytorialną do potrzeb poszczególnych państw.

²⁶² Nazwa euroregion pochodzi od pierwszego i nadal istniejącego zinstytucjonalizowanego porozumienia – Euregio i stanowi szczególną formę współpracy transgranicznej, wyróżniającą się najwyższym stopniem instytucjonalizacji struktur współdziałania transgranicznego (stowarzyszenia, rady, sekretariaty, grupy robocze, powiązania między krajowymi i międzynarodowymi instytucjami koordynującymi współpracę transgraniczną); E. Małecka, *Euroregiony na granicach Polski 2003*, Urząd Statystyczny we Wrocławiu, Wrocław 2004, s. 16.

²⁶³ Inicjatywa Interreg oraz jej cele w poszczególnych komponentach ewoluowały w kolejnych latach:

- 1990-1993 – Interreg I;
- 1994-1999 – Interreg II;
- 2000-2006 – Interreg III;
- 2007-2013 – Interreg IVC;
- 2014-2020 – Interreg Europa.

Celem aktualnego programu współpracy – Interreg Europa 2014-2020 jest poprawa wdrażania polityk i programów rozwoju regionalnego, szczególnie programów realizowanych w ramach celu „Inwestycje na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia”, jak również (w uzasadnionych wypadkach) – celu „Europejska Współpraca Terytorialna” (EWT). Wspierana będzie wymiana doświadczeń i pogłębianie wiedzy wśród podmiotów decydujących o rozwoju regionów. Program umożliwia współpracę instytucji o charakterze publicznym oraz podmiotów prawa publicznego z obszaru całej Unii Europejskiej, Norwegii i Szwajcarii; *Interreg Europe 2014-2020*, CCI 2014 TC 16 RFIR 001, Cooperation Programme Dokument Final, 07 May 2014, s. 12-16.

3.3.3. Uwarunkowania współpracy transgranicznej

Współpraca transgraniczna odgrywa istotną rolę w przezwyciężeniu problemów strukturalnych obszarów przygranicznych, związanych z peryferyjnością położenia, które nierzadko przyczyniają się do ich niedorozwoju gospodarczego i zacofania cywilizacyjnego²⁶⁴.

Aby współpraca transgraniczna przynosiła wymierne korzyści i umożliwiała osiągnięcie zakładanych celów, niezwykle istotna okazuje się w tym względzie znajomość tak czynników sprzyjających rozwojowi tej współpracy, jak i stanowiących bariery w jej rozwoju. Połączenie znajomości tych dwóch grup czynników pozwala na podejmowanie skutecznych działań, które umożliwią wykorzystanie czynników rozwojowych i niwelowanie barier. Uwarunkowania współpracy transgranicznej mają podłoże ekonomiczne, społeczne, polityczne, organizacyjne i przyrodnicze, natomiast zaszczości historyczne wydają się mieć znaczenie drugorzędne.

Efektywnej i trwałej współpracy transgranicznej sprzyja w szczególności zmiana funkcji granic, które przestały stanowić barierę, stając się przede wszystkim granicami administracyjnymi. Dzięki temu ludność zyskała możliwość łatwego przemieszczania się, co jest ważne ze względów nie tylko społecznych, lecz także gospodarczych i politycznych. Pomaga ona w przezwyciężaniu historycznych podziałów, stając się elementem stosunków między państwami oraz czynnikiem rozwoju społeczno-gospodarczego obszarów pogranicza. Kolejnym czynnikiem ułatwiającym współpracę transgraniczną jest rosnąca współzależność sąsiadujących państw, jak i rozwój kontaktów w zakresie ochrony środowiska, transportu oraz współpracy naukowo-badawczej i bezpieczeństwa międzynarodowego. Nie mniej znaczącym warunkiem aktywizacji współpracy obszarów przygranicznych jest również wzrost znaczenia regionów w Europie (co wynika z postępującego procesu decentralizacji oraz ze wzrostu świadomości i aktywności regionalnej), a także wsparcie finansowe ze środków funduszy zewnętrznych. Analizując kwestię czynników przyczyniających się do prowadzenia oraz rozwoju współpracy transgranicznej, należy również wziąć pod uwagę możliwości, jakie daje w tym zakresie zwiększony dostęp do informacji z całego świata, zmiany w technologii, postęp w gospodarce i wzrost konkurencji. Czynniki te powodują bowiem nie tylko „otwarcie się na świat”, lecz także budzą chęć większej integracji na niższym poziomie – w swoim bliższym (przygranicznym) otoczeniu.

Na rozwój współpracy transgranicznej mają też wpływ bariery i działania ją ograniczające. Dokonanie systematyzacji barier występujących we współpracy transgranicznej jest dość trudne z uwagi na to, że współpraca ta przybiera rozmaite formy i rozwija się na bardzo różnych terytoriach, często znacznie od siebie odmiennych politycznie, gospodarczo, społecznie czy przyrodniczo. Niemniej jednak, literatura przedmiotu wyróżnia pewne (uniwersalne) grupy barier współpracy transgranicznej (tabela 6).

²⁶⁴ Peryferyjność położenia jest nie tylko przeszkodą w rozwoju obszarów przygranicznych, gdyż może też być jego stymulantą – czynnikiem podniesienia konkurencyjności jednostek przygranicznych. T. Winnicki, *Rozwój turystyki w obszarach przygranicznych na przykładzie województwa warmińsko-mazurskiego* [w:] K. Gomółka (red.), *Współpraca transgraniczna a rozwój regionalny*, Wydawnictwo IE PWSZ w Elblągu, Warszawa 2006, s. 118-119.

Tabela 6. Bariery współpracy transgranicznej

Rodzaj barier	Bariery ograniczające współpracę transgraniczną
Formalnoprawne	Brak odpowiednich przepisów i norm prawnych
	Nieprecyzyjność lub brak spójności przepisów
	Niestabilność przepisów
	Brak osobowości prawnej regionu
	Brak międzynarodowych umów i porozumień o współpracy
	Brak równorzędnego partnera
	Skomplikowana procedura zawierania umów
	Skomplikowana procedura uzyskiwania środków pomocowych
	Ograniczona liczba ofert współpracy
	Niedostosowanie ustrojów ustawodawczych
Instytucjonalne	Brak odpowiednich instytucji i urzędów
	Brak kompetencji w istniejących instytucjach i urzędach
	Mała aktywność urzędów w nawiązywaniu współpracy
	Słabo rozwinięty system informacji
	Słaba koordynacja pomiędzy instytucjami w zakresie współpracy
	Częste zmiany (reorganizacje) instytucji i władz partnerów współpracy
Infrastrukturalne	Mała liczba i przepustowość przejść granicznych
	Słabe zagospodarowanie infrastrukturalne przejść
	Słaba dostępność komunikacyjna przejść
	Niedorozwój infrastruktury komunikacyjnej
Finansowe	Brak właściwych środków
	Brak osobowości prawno-finansowej regionu
	Niska sprawność systemu rozliczeń finansowych
	Brak systemu zabezpieczeń finansowych transakcji handlowych
Gospodarcze	Asymetria w poziomie rozwoju gospodarczego partnerów
	Odmienność systemów gospodarczych
	Brak silnej reprezentacji podmiotów gospodarczych
Społeczne	Słaba znajomość języka partnera
	Negatywne stereotypy sąsiadów
	Obawy przed napływem obcego kapitału
Środowiskowe	Duża odległość
	Istnienie przeszkód naturalnych (orografia, rzeki)

Źródło: A. Mierosławska, *Czynniki aktywizujące i hamujące rozwój współpracy transgranicznej*, op. cit., s. 48.

Występujące bariery współpracy transgranicznej poszczególnych państw należy usuwać lub niwelować ich oddziaływanie, w przeciwnym razie mogą stać się one poważnym zagrożeniem dla partnerskiego współdziałania. Z kolei długotrwałe funkcjonowanie barier prowadzi do powiększenia asymetrii w kwestii poziomu rozwoju gospodarczego oraz zagospodarowania przestrzennego państw, ekspansji „silniejszej” strony w opracowywaniu projektów rozwoju i zagospodarowania obszarów przygranicznych (nie zawsze korzystnych dla drugiego państwa), autonomizacji regionów przygranicznych oraz promowania pomysłu wejścia do struktur europejskich w formie regionów czy też utrwalania struktur monofunkcyjnych w gospodarce²⁶⁵.

²⁶⁵ S. Ciok, *Bariery i ograniczenia współpracy transgranicznej (ze szczególnym uwzględnieniem granicy polsko-niemieckiej)* [w:] J. Kitowski (red.), *Czynniki i bariery regionalnej współpracy transgranicznej – próba syntezy*, „Rozprawy i Monografie Wydziału Ekonomicznego UMCS w Lublinie”, Filia w Rzeszowie, nr 5, Rzeszów 1998, s. 62-63.

Likwidacja barier współpracy transgranicznej jest trudnym i długoletnim procesem. Wielu autorów podkreśla, że nieodzownym elementem podtrzymywania tej współpracy jest podejmowanie działań nastawionych na poszerzenie kompetencji samorządów terytorialnych w nawiązywaniu współpracy transgranicznej, jak również wprowadzanie zmian w zakresie prawa celnego, podatkowego, a także rozwój wymiany informacji. Istotną kwestią jest jednocześnie rozwój infrastruktury transgranicznej, w szczególności modernizacja przejść granicznych i połączeń komunikacyjnych.

Granice państw w ostatnich latach zmieniają swoją funkcję. Niemniej jednak, w wielu dziedzinach życia społeczno-gospodarczego będą nadal stanowić bariery przestrzenne. Z kolei rozwój więzi transgranicznych będzie generowany głównie przez integrację w sferze gospodarczej. Likwidacja zaś tradycyjnie rozumianych granic politycznych w bliskiej perspektywie czasowej spowoduje reorientację powiązań przestrzennych z odśrodkowych (od granicy do wnętrza kraju) na dośrodkowe (między obszarami przygranicznymi). W przyszłości natomiast przyczyni się ona do stymulowania przekształceń tych obszarów z peryferyjnych w centra integracyjne państw²⁶⁶.

3.3.4. Formy współpracy transgranicznej

Podstawową cechą współpracy transgranicznej, ujętą w Europejskiej Konwencji Ramowej o Współpracy Transgranicznej między Wspólnotami i Władzami Terytorialnymi, jest sąsiedzkość kontaktów (dotycząca bezpośrednio przylegających do siebie obszarów), jak również lokalny lub regionalny poziom współpracy. Współpraca transgraniczna jest więc szczególnym przypadkiem współpracy międzynarodowej, charakteryzującym się wszelkimi formami współpracy na poziomach:

- centralnym – współpraca międzynarodowa, realizowana przez instytucje centralne;
- regionalnym – współpraca między władzami regionalnymi różnych państw;
- lokalnym – współpraca między jednostkami podstawowymi samorządu terytorialnego różnych państw (gminami, powiatami).

Współpraca transgraniczna ma zazwyczaj pewne stadia rozwojowe. Każdy kolejny etap oznacza zacieśnianie współpracy. Na tej podstawie wyróżnić można podstawowe fazy tworzenia relacji partnerstwa²⁶⁷:

- wymiana informacji – początkowa faza współpracy, której celem jest zaznajomienie się ze sobą sąsiadujących regionów, jak również poznanie występujących między przyszłymi partnerami różnic instytucjonalnych oraz formalnych (m.in. struktur ekonomicznych, politycznych, socjalnych i kulturalnych);
- konsultacje – są dalszym etapem współdziałania. Współpracujące ze sobą podmioty dzielą się informacjami o podejmowanych działaniach oraz wykorzystanych na ten cel środkach. Porozumienia tego rodzaju odnoszą się zazwyczaj do kwestii planowania przestrzennego i ochrony środowiska naturalnego. Charakteryzują się nieformalnym charakterem współpracy, co do której wzajemne ustalenia nie są obligatoryjne;
- kooperacja – to kolejna faza współpracy odnosząca się do wspólnego rozwiązywania problemów przez regiony. Niektóre problemy polityki lokalnej mogą być efektywnie rozwiązywane przez podejmowanie inicjatyw współpracy transgranicznej;
- euroregion – to szczególna faza współpracy transgranicznej, cechująca się formą zinstytucjonalizowaną i jest umiejscowiony w ściśle określonym geograficznie obszarze.

²⁶⁶ Tamże, s. 63-65.

²⁶⁷ M. Greta, *Euroregiony a integracja europejska. Wnioski dla Polski*, Uniwersytet Łódzki, Łódź 2003, s. 42-44.

Współpraca transgraniczna może dotyczyć różnych sfer życia społeczno-gospodarczego, przebiegać na różnych poziomach, a także przybierać odmienne formy. Podstawowe kryteria podziału form współpracy transgranicznej prezentuje tabela 7.

Tabela 7. Formy współpracy transgranicznej

Kryteria podziału form współpracy	Formy współpracy
Aspekt prawny	Zobowiązania o charakterze prawnym
	Zobowiązania o charakterze uznaniowym
Zakres tematyczny współpracy	Współpraca jednopłaszczyznowa
	Współpraca wielopłaszczyznowa
Podmioty współpracujące	Współpraca zinstytucjonalizowana
	Współpraca niezinstytucjonalizowana
Stopień sformalizowania	Współpraca formalna
	Współpraca nieformalna
Liczba stron współpracy	Współpraca bilateralna
	Współpraca multilateralna
Typ stron współpracy	Współpraca stron jednego typu
	Współpraca stron o różnym charakterze
Źródła finansowania współpracy	Współpraca oparta na własnych funduszach
	Współpraca oparta na zewnętrznych funduszach
	Współpraca oparta na mieszanych funduszach
Realizacja polityki spójności	Współpraca prowadzona w ramach polityki spójności UE
	Współpraca prowadzona autonomicznie
Szczębel w strukturze terytorialnej	Współpraca prowadzona na poziomie lokalnym
	Współpraca prowadzona na poziomie regionalnym

Źródło: S. Ciok, *Pogranicze polsko-niemieckie. Problemy współpracy transgranicznej*, „Acta Universitatis Wratislaviensis”, nr 2603, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2004, s. 33; A. Raczyk, S. Dołzbłasz, M. Leśniak-Johann, *Relacje współpracy i konkurencji na pograniczu polsko-niemieckim*, Wydawnictwo Gaskor Sp. z o.o., Wrocław 2012, s. 42-43.

Analiza różnorodnych form współpracy transgranicznej w krajach europejskich rodzi pytanie o istotę tych relacji międzynarodowych. Kontakty między regionami nie stanowią bowiem definicyjnego ujęcia międzynarodowych stosunków politycznych, gdyż regiony te nie są podmiotami prawa międzynarodowego. Zaistniała w ostatnich latach w krajach europejskich sytuacja, dotycząca relacji między państwami, związana jest z licznymi przemianami politycznymi, wśród których należy wyróżnić zachodzące procesy integracyjne oraz zjawisko globalizacji.

Państwa zawierające współpracę transgraniczną wspólnie dążą m.in. do: rozwoju gospodarczego, podniesienia poziomu życia obywateli czy poprawy bezpieczeństwa narodowego. Państwa osiągają te cele przez określone działania w ramach procesu integracji, co oznacza, że tworzą one pewną wspólnotę celów i wartości, która powoduje powstawanie wzajemnych więzi oraz określonych relacji²⁶⁸.

²⁶⁸ K. Tomaszewski, *Regiony w procesie integracji europejskiej*, Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Warszawa 2007, s. 127.

3.4. Wybrane aspekty współpracy transgranicznej Polski i Słowacji

3.4.1. Uwagi wstępne

W warunkach postępującej integracji europejskiej oraz rozwijającej się kooperacji poszczególnych państw, na szczególną uwagę zasługuje tu współpraca transgraniczna Polski i Słowacji. Obszary przygraniczne uznawane są obecnie za peryferyjne w regionalnym układzie funkcjonalno-przestrzennym – są to bowiem tereny o szczególnym znaczeniu, głównie z uwagi na oddalenie geograficzne, organizacyjne, a także technologiczne od krajowych oraz regionalnych ośrodków wzrostu (o czym traktuje podrozdział 3.2.1. niniejszej monografii). Wymagają więc one właściwego wsparcia, dzięki któremu funkcja granicy tych obszarów (NUTS 3) Polski i Słowacji może ulec zmianie. Niemniej jednak, istotnym jest, aby kierunki interwencji władz publicznych (zgodnie z obowiązującym paradygmatem rozwoju) wzmacniały tzw. endogeniczne czynniki rozwoju, opierające się na zasobach własnych regionu, którego rozwój stymulowany jest przez jego potencjał, społeczność i kulturę lokalną, współpracę na szczeblu lokalnym i małą przedsiębiorczość.

Zakres rozważań podjętych w kontekście współpracy transgranicznej Polski i Słowacji obejmował będzie w szczególności ujęcie historyczne rozwoju relacji pomiędzy obszarami przygranicznymi tych państw od ich początku w ujęciu historycznym, po realizowane dotychczas programy: Program Operacyjny Współpracy Transgranicznej Polska – Słowacja 2007-2013 oraz Program Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020. Analiza wskazanych dokumentów przeprowadzona zostanie z uwzględnieniem ich osi priorytetowych, priorytetów inwestycyjnych oraz celów szczegółowych, wraz z oceną perspektywy finansowej 2007-2013.

Należy wskazać, że cechą, która wyróżnia działania programów współpracy transgranicznej Polski i Słowacji względem innych obszarów jest transgraniczny wymiar oraz wpływ działań finansowanych na obszarze objętym wsparciem. Niniejsza właściwość umożliwia wyznaczenie linii demarkacyjnej pomiędzy programami transgranicznymi a programami krajowymi i regionalnymi, których cele realizowane są z wykorzystaniem środków pochodzących z funduszy Unii Europejskiej.

3.4.2. Ujęcie historyczne współpracy transgranicznej Polski i Słowacji

Historia relacji międzypaństwowych pomiędzy Polską a Słowacją swój początek odnotowuje w latach 90. XX wieku, niemniej jednak kontakty obu tych krajów trwają już od wielu stuleci. Polska, dzięki bliskości geograficznej i kulturowej (głównie za sprawą wspólnych interesów), zainteresowana była nawiązaniem dobrosąsiedzkich stosunków z Republiką Słowacji, powstałą po rozpadzie dawnej Czechosłowacji. Jednym z dowodów wskazujących na dość szeroko rozwiniętą współpracę między Polską a Słowacją w latach 90. było wsparcie jej w europejskich i transatlantyckich aspiracjach, pomimo występujących wówczas problemów natury wewnętrznej Słowacji. Kooperacja ta stała się istotną podstawą wzajemnych relacji, niezależnie od istniejącej w nich koniunktury politycznej i postaw tych państw w różnych kwestiach na arenie międzynarodowej.

Istotnym czynnikiem przyczyniającym się do rozwoju relacji między Polską a Słowacją, było zawarcie w 1993 roku porozumienia (wraz z Węgrami i Ukrainą) o utworzeniu Związku Międzyregionalnego Euroregion Karpacki, a także powstanie w 1994 roku Euroregionu Tatry, który ze względu na walory przyrodnicze i turystyczne obszarów odgrywa szczególną rolę we współpracy przygranicznej Polski i Słowacji. Z punktu widzenia rozwoju stosunków sąsiedzkich obu krajów ważne było także utworzenie w 1996 roku Polsko-Słowackiej Komisji Międzyrządowej ds. Współpracy Transgranicznej i podpisanie Umowy o małym ruchu granicznym.

Współpracę transgraniczną Polski i Słowacji zacieśnił też, powstały w 2000 roku, Euroregion Beskidy, który utworzono dzięki wspólnej inicjatywie władz lokalnych miast oraz gmin beskidzkich, położonych na pograniczu polsko-czesko-słowackim.

W okresie przed przystąpieniem Polski i Słowacji do Unii Europejskiej euroregiony pełniły rolę mechanizmu łagodzącego niedogodności wynikające z istnienia granicy państwowej. Były one także głównym nośnikiem współpracy i komunikacji między społecznościami zamieszkującymi tereny przygraniczne. Stały się więc przesłanką rozwoju regionalizmu, który jest jednym z najbardziej charakterystycznych procesów zachodzących na kontynencie europejskim²⁶⁹.

Do intensyfikacji współpracy przygranicznej obu krajów przyczynił się podpisany w 2000 roku Program Pomocy Współpracy Przygranicznej Phare Polska – Słowacja (Phare CBC)²⁷⁰ oraz zastępująca go od rozszerzenia Unii Europejskiej w 2004 roku – Inicjatywa Wspólnotowa INTERREG IIIA, finansowana z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego²⁷¹. W latach 2007-2013 w zakresie współpracy transgranicznej realizowany był natomiast Program Operacyjny Współpracy Transgranicznej Polska – Słowacja 2007-2013²⁷², którego kontynuacją jest, przyjęty Decyzją Komisji Europejskiej w 2015 roku, Program Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020²⁷³.

Na rozwój współpracy transgranicznej wpłynęło także wejście Polski i Słowacji do strefy Schengen w 2007 roku, dzięki czemu zniesione zostały formalne ograniczenia przepływu ludności. Ułatwiło to również (pomimo barier komunikacyjnych) ruch lokalny, przyczyniając się do rozwoju turystyki transgranicznej i stanowiąc potencjał integracji na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji.

3.4.3. Współpraca transgraniczna Polski i Słowacji według Programu Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013

Obszary przygraniczne Polski i Słowacji funkcjonują w specyficznym otoczeniu geograficznym, politycznym i społeczno-ekonomicznym. Nie bez znaczenia w tym względzie są także uwarunkowania historyczne, które w znaczny sposób wpłynęły na relacje obu tych państw. To szczególne otoczenie, które rozpatrywać można na wielu płaszczyznach (uwzględniając funkcję granicy jako bariery przestrzennej), stało się szczególnie sprzyjające z chwilą, kiedy rola granicy politycznej Polski i Słowacji uległa zmianie, a bariery współpracy transgranicznej (głównie: formalnoprawne, infrastrukturalne, gospodarcze i społeczne) zostały zniwelowane.

Program Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013 objął wsparciem pięć jednostek terytorialnych NUTS 3 (łącznie Polski i Słowacji) oraz cztery jednostki NUTS 4 (powiaty znajdujące się po polskiej stronie granicy)²⁷⁴.

²⁶⁹ Należy nadmienić, że po przystąpieniu Polski i Słowacji do Unii Europejskiej, rola euroregionów funkcjonujących na wspólnej granicy obu tych państw uległa znacznej modyfikacji i obecnie polega na wspieraniu integracji obu państw oraz społeczeństw w ramach szerszego procesu integracji europejskiej.

²⁷⁰ Program ten powstał z inicjatywy Parlamentu Europejskiego, zaś jego zadaniem było wspieranie współpracy między społecznościami lokalnymi po obu stronach granicy.

²⁷¹ W ramach tej inicjatywy Polska i Słowacja otrzymały w latach 2004-2006 pomoc finansową o łącznej wartości ponad 26 mln EUR.

²⁷² Na realizację Programu Operacyjnego Współpracy Transgranicznej Polska – Słowacja 2007-2013 wydzielono z budżetu Unii Europejskiej kwotę 157 mln EUR.

²⁷³ Decyzja Wykonawcza Komisji Unii Europejskiej Nr C (2015) 889, Nr CCI 2014TC16RFCB012 z dnia 12.02.2015 r., zatwierdzająca niektóre elementy programu współpracy „Interreg V-A Polska – Słowacja” do wsparcia z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach celu „Europejska współpraca terytorialna” w Polsce i na Słowacji.

²⁷⁴ Władze samorządowe w powiatach objętych programem: pszczyńskiego, oświęcimskiego, rzeszowskiego i powiatu grodzkiego Rzeszów podejmują aktywną współpracę z partnerami słowackimi na szczeblu samorządowym, w zakresie kultury i sportu. Rozszerzenie obszaru objętego Programem o wskazane jednostki NUTS IV było możliwe dzięki udokumentowanej współpracy w obszarze pogranicza, która rozwijała się od czasu wdrażania programu Phare CBC Polska – Słowacja.

Obszar wsparcia w zakresie wdrażanego Programu po polskiej stronie granicy obejmował:

- Podregion bielsko-bialski;
- Podregion nowosądecki;
- Podregion krośnieńsko-przemyski;
- Powiat oświęcimski;
- Powiat pszczyński;
- Powiat rzeszowski;
- powiat grodzki Rzeszów (w podregionie rzeszowsko-tarnobrzeskim).

Po stronie słowackiej wsparciem w ramach Programu objęto:

- Kraj žilinský;
- Kraj prešovský.

Należy wskazać, że długość granicy państwowej Polski z Republiką Słowacką wynosi 541 km (15,41 % długości granic Polski i 32,74% długości granic Republiki Słowackiej), a całkowity obszar objęty wsparciem według Programu Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013 zajmuje 38 096 km². Po stronie polskiej obejmuje on 22 314 km² (stanowiąc 58,57% obszaru dofinansowania w ramach Programu), a po słowackiej 15 782 km², wynosząc 41,43% całego obszaru wsparcia²⁷⁵.

- **Cele Programu Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013**

Program Operacyjny Współpracy Transgranicznej, zatwierdzony przez Komisję Europejską 20 grudnia 2007 roku²⁷⁶, jest zgodny z regulacjami dotyczącymi podstawowej strategii oraz dokumentów programowych Unii Europejskiej, przede wszystkim w obszarze definicji celów i priorytetów.

Uwzględniając zasady wskazane w Artykule 9 Rozporządzenia nr 1083/2006²⁷⁷, Program Operacyjny Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013 zapewniał spójność wsparcia z Europejskim Funduszem Rozwoju Regionalnego, działaniami, politykami, a także priorytetami Wspólnoty. Działania, które zostały wsparte w ramach niniejszego Programu, były zgodne z celami rozwoju zawartymi w zaktualizowanej strategii lisbońskiej i zasadami trwałego rozwoju określonymi w strategii goeteborskiej. Projekty, które zostały zrealizowane w ramach Programu Operacyjnego współpracy transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka, uzupełniały ponadto działania prowadzone w ramach narodowych programów określonych w Narodowych Strategicznych Ramach Odniesienia (NSRO).

Głównym założeniem Programu było wzmocnienie opartej na partnerstwie współpracy polsko-słowackiej, mającej na celu trwały rozwój obszaru przygranicznego²⁷⁸.

²⁷⁵ Programu Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013, Decyzja Wykonawcza Komisji Unii Europejskiej Nr (CCI 2007 CB 163 PO 012, WE decyzja nr C(2007) 6534.

²⁷⁶ Tamże.

²⁷⁷ Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1260/1999.

²⁷⁸ W latach 2007-2013 współpraca transgraniczna była realizowana w ramach odrębnego, trzeciego celu polityki spójności Unii Europejskiej – Europejskiej Współpracy Terytorialnej (EWT), która służy wspieraniu, promocji i realizacji wspólnych projektów o charakterze międzynarodowym na terytorium całej UE. Podstawy prawne: Rozporządzenie (WE) nr 1080/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 5 lipca 2006 r. w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1783/1999. Rozporządzenie (WE) nr 1082/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 5 lipca 2006 r. w sprawie Europejskiego Ugrupowania Współpracy Terytorialnej (EUWT).

W odniesieniu do celu głównego, program miał przyczynić się do realizacji wskazanych kolejno celów strategicznych współpracy w obszarze przygranicznym²⁷⁹:

- wspieranie rozwoju partnerskiej współpracy polsko-słowackiej w zakresie poprawy stanu infrastruktury transgranicznej, prowadzącej do integracji przestrzennej obszaru oraz zwiększenia jego dostępności i atrakcyjności dla mieszkańców, inwestorów oraz turystów;
- promowanie partnerskiej współpracy polsko-słowackiej na rzecz trwałego rozwoju społeczno-gospodarczego, kulturalnego i środowiska w polsko-słowackim regionie przygranicznym;
- promowanie inicjatyw lokalnych i nawiązywanie kontaktów transgranicznych przez realizację mikroprojektów opartych na działaniach typu „ludzie dla ludzi”.

Wykaz osi priorytetowych, priorytetów inwestycyjnych i wyznaczonych w ich ramach celów szczegółowych prezentuje tabela 8.

Tabela 8. Wykaz osi priorytetowych, priorytetów inwestycyjnych oraz celów szczegółowych do Programu Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013

Oś priorytetowa	Priorytet inwestycyjny	Cel szczegółowy
I.	Rozwój infrastruktury transgranicznej	Temat 1. Infrastruktura komunikacyjna i transportowa Ulepszenie i zapewnienie spójności przestrzennej obszaru polsko-słowackiego pogranicza oraz poprawienie jego dostępności
		Temat 2. Infrastruktura ochrony środowiska Poprawa stanu środowiska naturalnego na obszarze pogranicza polsko-słowackiego
II.	Rozwój społeczno-ekonomiczny	Temat 1: Rozwój współpracy transgranicznej w zakresie turystyki Zwiększenie i wzmocnienie atrakcyjności turystycznej obszaru pogranicza
		Temat 2. Ochrona dziedzictwa kulturowego i przyrodniczego Zachowanie i wykorzystanie dziedzictwa kulturowego i przyrodniczego dla rozwoju społeczno-ekonomicznego obszaru pogranicza
		Temat 3: Projekty sieciowe Rozwój sieci współpracy wiążących polskich i słowackich partnerów
III.	Wsparcie inicjatyw lokalnych (mikroprojekty)	Promowanie lokalnych inicjatyw i wzmocnianie kontaktów transgranicznych poprzez realizację mikroprojektów opartych na działaniach „ludzie dla ludzi”.
IV.	Pomoc techniczna	Zapewnienie wdrożenia, zarządzania, promocji, monitoringu i kontroli Programu

Źródło: opracowanie własne na podstawie Programu Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013, Decyzja Wykonawcza Komisji Unii Europejskiej Nr (CCI 2007 CB 163 PO 012, WE decyzja nr C(2007) 6534 z dnia 20.12.2007 r.

²⁷⁹ Program Operacyjny Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013, s. 38.

Pierwsza wskazana w Programie oś priorytetowa odnosi się do zagadnienia związanego z szeroko pojmowanym rozwojem współpracy partnerskiej w ramach realizacji inwestycji związanych z poprawą infrastruktury transgranicznej skoncentrowanej na integracji przestrzennej, bezpieczeństwie, zwiększeniu dostępności komunikacyjnej oraz atrakcyjności regionu dla mieszkańców, inwestorów i turystów. Wspólne przedsięwzięcia we wskazanym zakresie prowadzone były na płaszczyźnie infrastruktury drogowej i komunikacyjnej oraz infrastruktury ochrony środowiska, w tym dotyczącej ochrony przed katastrofami naturalnymi. Zwiększenie wydatków przeznaczonych na infrastrukturę drogową i komunikacyjną miało na celu również zwiększenie dostępności do obszarów położonych z dala od krajowych ośrodków rozwoju.

Druga oś priorytetowa: rozwój społeczno-ekonomiczny dotyczy realizacji projektów, których rezultatem miało być wykorzystanie występującego na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji – potencjału przyrodniczego oraz kulturowego, jak również stymulowanie ich rozwoju społeczno-gospodarczego. W tym względzie cele szczegółowe Programu Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013 koncentrują się na trzech aspektach: rozwoju turystyki, ochronie dziedzictwa przyrodniczego i kulturowego oraz tworzeniu sieci współpracy łączących partnerów polskich i słowackich.

Kolejna oś priorytetowa uwzględniała promowanie inicjatyw lokalnych i nawiązywanie kontaktów transgranicznych poprzez rozwój i wzmocnienie współpracy między społecznościami lokalnymi Polski i Słowacji. Założono, że taka kooperacja w przyszłości przyczyni się do poprawy sytuacji w dziedzinie kultury, turystyki, sportu, edukacji oraz w sferze społecznej i gospodarczej.

Czwarta zawarta w Programie oś priorytetowa została zaplanowana w celu zapewnienia efektywnego i kompleksowego zarządzania programem i jego efektywnego wdrażania. Zawarty w niej priorytet inwestycyjny obejmuje również inne istotne elementy, warunkujące skuteczną jego realizację, do których należą: promocja, monitoring i kontrola Programu.

- **Podział środków finansowych na realizację zadań współpracy transgranicznej Polski i Słowacji w latach 2007-2013**

Zapisy Programu Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013 uwzględniają budżet zaplanowany na jego realizację o wartości 185,2 mln EUR, z której 85% stanowi kwota wsparcia pochodząca z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Niemniej jednak, z uwagi na przeniesienie do Programu w 2013 roku dodatkowych środków z Programu Współpracy Transgranicznej Litwa – Polska – Rosja 2007-2013, ostatecznie alokacja z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego po zmianach wyniosła 159,5 mln EUR, co łącznie z wkładem krajowym stanowiło kwotę 187,2 mln EUR (tabela 9).

Przeprowadzając analizę struktury kwot dofinansowania z uwzględnieniem dodatkowych środków w ramach poszczególnych osi priorytetowych, warto wskazać, że najwięcej (45% z ogólnej kwoty wsparcia z EFRR) zostało zaplanowane względem osi priorytetowej I – Rozwój infrastruktury transgranicznej, stanowiąc kwotę 71,8 mln EUR. Niespełna 54 mln EUR (34% ogółu dofinansowania) przeznaczono w planie finansowym na promowanie polsko-słowackiej współpracy partnerskiej dla zrównoważonego społeczno-gospodarczego, środowiskowego i kulturalnego rozwoju obszarów przygranicznych Polski i Słowacji. 17% kwoty dofinansowania (26,8 mln EUR) z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego przekazano z kolei na promowanie inicjatyw lokalnych i nawiązywanie kontaktów transgranicznych poprzez realizację mikroprojektów opartych na działaniach „ludzie dla ludzi”. Pozostała kwota wsparcia, wynosząca 7,4 mln EUR, przeznaczona została na realizację założeń IV osi priorytetowej (pomoc techniczna) Programu Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013 i stanowiła będzie ponad 5% ogółu kwoty dofinansowania.

Tabela 9. Plan finansowania Programu Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013 w mln EUR

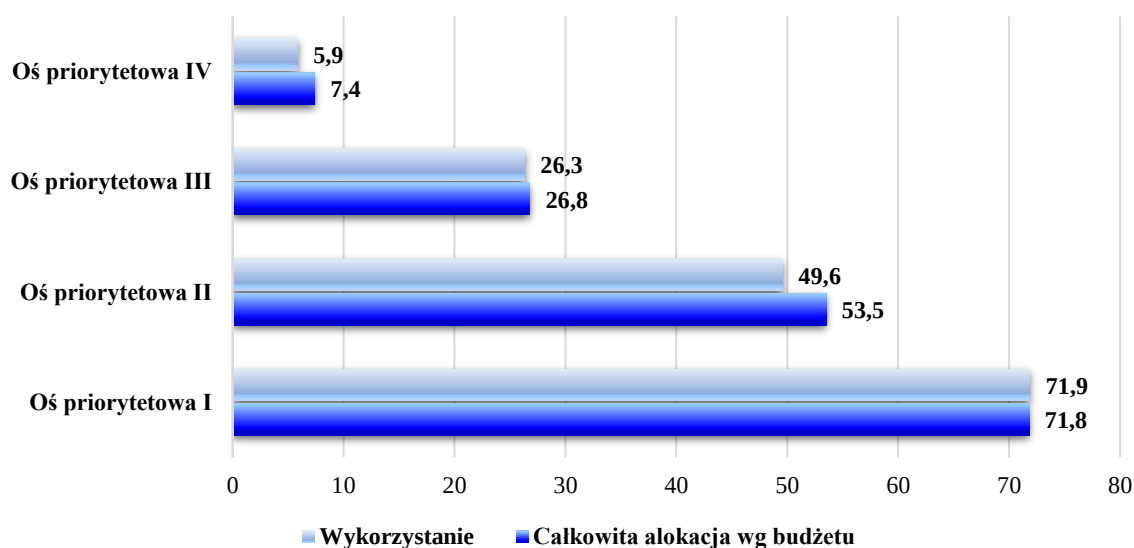
Oś priorytetowa	Kwota wsparcia	Całkowita alokacja po zmianach w 2013 ²⁸⁰	Struktura kwot dofinansowania w ramach poszczególnych osi priorytetowych w %	Wkład krajowy (5+6)	Szacunkowy podział wkładu krajowego		Finansowanie ogółem wg założeń Programu (1+4)	Finansowanie ogółem po zmianach w 2013 (2+4)	Stopa dofinansowania w %
					Krajowe środki publiczne	Krajowe środki prywatne			
					5	6			
I.	67,7	71,8	45	11,9	11,9	-	79,6	83,7	85
II.	53,5	53,5	33	9,4	9,4	-	63	62,9	85
III.	26,8	26,8	17	4,7	4,7	-	31,5	31,5	85
IV.	9,4	7,4	5	1,7	1,7	-	11,1	9,1	85
Ogółem	157,4	159,5	100	27,7	27,7	-	185,2	187,2	85

Źródło: opracowanie własne na podstawie Programu Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013, op. cit., s. 61.

- **Wykorzystanie środków finansowych na realizację zadań współpracy transgranicznej Polski i Słowacji w latach 2007-2013**

Analiza Raportu Końcowego Programu Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013 wskazuje, że zaplanowana alokacja środków przeznaczona na realizację czterech ujętych w Programie osi priorytetowych została wykorzystana w 96% (153,7 mln EUR), uwzględniając przesunięcia dokonane zgodnie z zasadą elastyczności (wykres 1).

Wykres 1. Alokacja i wykorzystanie środków Programu Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka w latach 2007-2013 w mln EUR



Źródło: opracowanie własne na podstawie Raportu Końcowego CCI 2007 CB 163 PO 012 Program Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013, Warszawa, marzec 2017 r., s. 7.

²⁸⁰ Pierwotnie przeznaczono na Program kwotę 157,4 mln EUR ze środków EFRR. W grudniu 2013 r. przeniesiono do Programu dodatkowe środki z Programu Współpracy Transgranicznej Litwa – Polska – Rosja 2007-2013. Alokacja po zmianach wyniosła ostatecznie 159,5 mln EUR.

Realizacja osi priorytetowej I umożliwiła wykorzystanie transgranicznego potencjału obszaru przygranicznego Polski i Słowacji, przyczyniając się do rozwoju cywilizacyjnego wśród społeczności lokalnych. Tym samym ocena uzyskanych efektów ilościowych (ze względu na zakładane wskaźniki produktu i rezultatu) oraz jakościowych pozwala stwierdzić, że Program w pełni zrealizował założone na lata 2007-2013 – cele (37 projektów) w zakresie infrastruktury komunikacyjnej i transportowej oraz ochrony środowiska.

Porównując efekty wdrożenia osi priorytetowej II (na podstawie raportów końcowych beneficjentów) z całkowitą alokacją środków według zakładanego w Programie budżetu, obserwuje się pewną pulę oszczędności w wysokości ok. 3,9 mln EUR. Niemniej jednak, blisko 93% wykorzystanie środków z EFRR pozwoliło na skuteczną realizację zadań (72 projekty), mających na celu zwiększenie atrakcyjności regionu pod względem turystyki, jak również związanych z wykorzystaniem dziedzictwa kulturowego oraz przyrodniczego dla rozwoju społeczno-ekonomicznego obszaru pogranicza.

Koncentrując rozważania na kwestii wykorzystania środków budżetu w ramach osi priorytetowej III, należy zauważyć, że z przeznaczonej na wsparcie inicjatyw lokalnych kwoty 26,8 mln EUR wykorzystano ponad 98% środków z alokacji, mających swoje odzwierciedlenie w realizacji 729 mikroprojektów. Niepełna realizacja zakładanej liczby podjętych zadań związana była m.in. z chęcią wspierania przez Partnerów Projektu Parasolowego – inicjatyw realnie wpływających na polsko-słowackie pogranicze oraz na kontakty transgraniczne. Powiązana była z tym też mniejsza liczba partnerów zaangażowanych w realizację mikroprojektów. Jednakże w zakresie promowania inicjatyw lokalnych i nawiązywania kontaktów transgranicznych poprzez realizację mikroprojektów opartych na działaniach „ludzie dla ludzi” – zrealizowano wszystkie cele jakościowe.

Warto podkreślić, że na całym obszarze objętym wsparciem obserwuje się pewną komplementarność przestrzenną realizowanych mikroprojektów (III oś priorytetowa) z inwestycjami, które zostały wsparte z wykorzystaniem środków przeznaczonych na osiągnięcie celów tematycznych I i II osi priorytetowej.

Na szczególną uwagę w przeprowadzanej ocenie wykorzystania środków alokowanych w Programie Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013 zasługuje oś priorytetowa IV – pomoc techniczna – odpowiedzialna za zapewnienie wdrożenia, zarządzania, promocji, monitoringu i kontroli Programu. Względem początkowej alokacji wsparcia z EFRR przeznaczonych na omawianą oś priorytetową (9,4 mln EUR), zidentyfikowano oszczędności i niezakontraktowane kwoty w wysokości ponad 2 mln EUR. Zgodnie z decyzją Komitetu Monitorującego z dnia 26 lipca 2013 r. i zgodą Komisji Europejskiej z dnia 10 grudnia 2013 r., wskazana wartość została przeniesiona do osi I Programu, a na oś priorytetową IV alokowano zatem ostatecznie ponad 7,4 mln EUR, z czego wykorzystano blisko 80% (5,9 mln EUR). Niemniej jednak, zmniejszenie kosztów pomocy technicznej Programu pozwoliło na osiągnięcie celów wyznaczonych w ramach osi, jak również na stworzenie efektywnego i spójnego systemu jego obsługi oraz ewaluacji.

- **Ocena współpracy transgranicznej Polski i Słowacji w latach 2007-2013**

Program Współpracy Transgranicznej Polska – Słowacja 2007-2013 w znacznym wymiarze wpłynął na wielopłaszczyznowe przemiany na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji. W odniesieniu do okresu sprzed finansowania Programem Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka w latach 2007-2013 istotnemu wzmocnieniu uległy międzyinstytucjonalne kontakty transgraniczne na obszarze objętym Programem. Zaowocowało to m.in. aktywną współpracą z partnerem zagranicznym blisko 60% samorządów

po stronie polskiej i 80% po stronie słowackiej. W kontekście beneficjentów objętych Programem, szczególnie wysoką aktywnością cechowali się odbiorcy wsparcia z obszarów pasa przygranicznego, względem których zrealizowano aż 90% wartości wszystkich projektów określonych w niniejszym dokumencie.

Należy podkreślić, że w tej perspektywie finansowej największym zainteresowaniem cieszyły się działania związane z podejmowaniem współpracy w zakresie turystyki oraz ochrony dziedzictwa kulturowego i przyrodniczego. Jednocześnie najwięcej realizowanych wówczas projektów odnosiło się do kodów interwencji obejmujących właśnie te działania. Wyniki przeprowadzanych analiz świadczą o niesłabnącym potencjale obszarów przygranicznych Polski i Słowacji we wskazanych obszarach tematycznych.

Inną kwestią problemową, na którą warto zwrócić uwagę w ocenie Programu Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013, są inwestycje w przygraniczną infrastrukturę transportową. Wykorzystane bowiem środki finansowe, przeznaczone na rozwiązanie problemów z nią związanych, pozwoliły na wyeliminowanie tylko ich części, co obrazują przeprowadzone analizy na potrzeby przygotowania Programu 2014-2020.

Z kolei szczególnym obszarem zainteresowania mikroprojektów w okresie 2007-2013 był obszar turystyki, ochrony dziedzictwa kulturowego i promocji partnerstwa. To mikroprojekty stanowiły niejednokrotnie uzupełnienie projektów realizowanych w ramach pozostałych osi priorytetowych ocenianego Programu, dlatego też wskazano na konieczność kontynuacji wdrażania mikroprojektów w Programie 2014-2020. Program Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013 umożliwił stworzenie trwałej platformy współpracy między obszarami przygranicznymi, co bezsprzecznie pozwoliło beneficjentom na wzajemną naukę i wymianę dobrych praktyk, a także na zawiązanie i rozwój kontaktów partnerskich, uwzględniając współdziałanie w ramach realizacji kolejnych projektów w następnej perspektywie finansowej.

3.4.4. Współpraca transgraniczna Polski i Słowacji według Programu Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020

Program Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020 nie wprowadził istotnych zmian w zakresie obszaru kwalifikowanego wsparcia względem Programu Operacyjnego Współpracy Transgranicznej Polska – Słowacja 2007-2013, obejmując swoim zasięgiem obszary NUTS 3 wzdłuż wewnętrznych i zewnętrznych granic państwowych Polski i Słowacji²⁸¹.

Obszar wsparcia w ramach wdrażanego Programu po stronie polskiej tworzą następujące jednostki terytorialne:

- Podregion krośnieński;
- Podregion przemyski;
- Podregion nowosądecki;

²⁸¹ Wyjątek po stronie polskiej stanowią: Podregion przemyski, powiat myślenicki w województwie małopolskim, powiat rzeszowski i miasto Rzeszów, a także powiat pszczyński w województwie śląskim. Choć nie są to obszary znajdujące się bezpośrednio przy granicy państwowej, to z uwagi, iż podmioty działające na tych obszarach uczestniczyły aktywnie w programach współpracy transgranicznej, zarówno w okresie poprzedzającym przystąpienie do Unii Europejskiej (UE), jak i w okresach finansowania po przystąpieniu Polski do UE – włączono je do Programu Interreg V-A.

Wyjątek po stronie słowackiej stanowi: Powiat Nowa Wieś Spiska w Kraju Koszyckim, który włączono do obszaru wsparcia w ramach Programu, z uwagi na aktywne członkostwo tego obszaru w Euroregionie Tatry oraz doświadczenie we współpracy z podmiotami po polskiej stronie granicy.

- Podregion oświęcimski;
- Podregion bielski;
- Powiat pszczyński (w województwie śląskim);
- Powiat rzeszowski (w województwie podkarpackim);
- Miasto Rzeszów (w województwie podkarpackim);
- Powiat myślenicki (w województwie małopolskim).

Z kolei po stronie słowackiej wsparciem w ramach Programu Interreg V-A objęto:

- Kraj žilinský;
- Kraj prešovský;
- Spišská Nová Ves Kraj košický.

Warto dodać, że obszar wsparcia po polskiej stronie granicy obejmuje łącznie 22 798 km² (stanowiąc 58,2% całego obszaru dofinansowania w ramach Programu), a liczba ludności objętej Programem wynosi ponad 3,5 mln (62,8% całej populacji obszaru wsparcia). Po stronie słowackiej obszar objęty Programem zajmuje 16 369 km² (41,8% całego obszaru wsparcia), zaś liczba ludności wynosi blisko 1,6 mln (37,2% całej populacji obszaru wsparcia).

• **Cele Programu Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020**

Zgodnie z Umową Partnerstwa z dnia 23 maja 2014 r. między Polską a Komisją Europejską, działania w ramach programów operacyjnych realizowanych w okresie 2014-2020 uwzględniają wymiar terytorialny, odnosząc się do newralgicznych obszarów, uznanych za jednostki terytorialne o szczególnym znaczeniu. Obszary przygraniczne zostały tym samym wymienione w polskiej Umowie Partnerstwa jako jedno z pięciu Obszarów Strategicznej Interwencji.

Program Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020 został przygotowany z uwzględnieniem celów strategicznych Strategii Unii Europejskiej dla Regionu Morza Bałtyckiego (SUE RMB)²⁸², a także Strategii Unii Europejskiej dla Regionu Dunaju (Strategia Dunajska)²⁸³, z którymi zgodne są działania wspierane w ramach niniejszego Programu. Niemniej jednak, wymienione strategie makroregionalne nie zawierają w swojej tematyce całości omawianego Programu, dzieląc obszar wsparcia wzdłuż granicy administracyjnej Polski i Słowacji. Transgraniczne projekty realizowane w ramach Programu Interreg V-A Polska – Słowacja wpisują się zatem tylko we wspólne cele wspomnianych strategii.

Głównym celem Programu Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020 jest promowanie międzynarodowej współpracy i wzmacnianie integracji pogranicza polsko-słowackiego poprzez realizację założeń czterech osi priorytetowych oraz zniwelowanie braków, jakie charakteryzują dany obszar wsparcia. Wykaz osi priorytetowych, priorytetów inwestycyjnych i wyznaczonych w ich ramach celów szczegółowych prezentuje tabela 10.

Pierwsza oś priorytetowa dotyczy ochrony, promowania i rozwoju głównego potencjału obszaru, wskazanego jako dziedzictwo kulturowe oraz przyrodnicze, stanowiące bogate źródło komparatywnych zasobów. Realizacja tego celu ma przyczynić się do rozwoju nowych, inteligentnych form promocji środowiska naturalnego, a także dziedzictwa kulturowego, zapewniając jednocześnie zrównoważony i skuteczny sposób ich wykorzystania.

²⁸² Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions Concerning the European Union Strategy for the Baltic Sea Region, Brussels, SEC(2009) 712/2, February 2013.

²⁸³ Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions European Union Strategy for Danube Region, Brussels, 8.12.2010 COM(2010) 715.

Druga wskazana w Programie oś priorytetowa odnosi się do usprawnienia infrastruktury transportowej obszarów przygranicznych Polski i Słowacji, będącej obecnie jedną z najbardziej problematycznych kwestii objętych wsparciem jednostek terytorialnych. Podstawowym celem w tym zakresie jest realizacja inwestycji drogowych, pozwalających na stworzenie zintegrowanej sieci komunikacyjnej obu krajów, której zamierzeniem jest m.in. ułatwienie im dostępu do korytarzy Transeuropejskich Sieci Transportowych (TEN-T).

Tabela 10. Wykaz osi priorytetowych, priorytetów inwestycyjnych oraz celów szczegółowych do Programu Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020

Oś priorytetowa		Priorytet inwestycyjny	Cel szczegółowy
I.	Ochrona i rozwój dziedzictwa przyrodniczego i kulturowego obszaru pogranicza	Zachowanie, ochrona, promowanie i rozwój dziedzictwa naturalnego i kulturowego	Zwiększenie poziomu zrównoważonego wykorzystania dziedzictwa kulturowego i przyrodniczego przez odwiedzających i mieszkańców
II.	Zrównoważony transport transgraniczny	Zwiększanie mobilności regionalnej poprzez łączenie węzłów drugorzędnych i trzeciorzędnych z infrastrukturą TEN-T, w tym z węzłami multimodalnymi	Zwiększanie mobilności transgranicznej, poprzez usprawnienie połączeń transgranicznych
		Rozwój i usprawnienie niskoemisyjnych systemów transportu przyjaznych środowisku, w tym o obniżonej emisji hałasu, w tym śródlądowych dróg wodnych i transportu morskiego, portów, połączeń multimodalnych i infrastruktury portów lotniczych, w celu promowania zrównoważonej mobilności regionalnej i lokalnej	Zwiększanie dostępności transgranicznej obszaru pogranicza poprzez rozwój transportu multimodalnego
III.	Rozwój edukacji transgranicznej i uczenia się przez całe życie	Inwestowanie w kształcenie, szkolenia, w tym szkolenie zawodowe, na rzecz zdobywania umiejętności, uczenia się przez całe życie poprzez rozwój i wdrażanie wspólnych systemów kształcenia, szkolenia zawodowego i szkolenia (10 EWT)	Poprawa jakości transgranicznej edukacji specjalistycznej i zawodowej
IV.	Pomoc techniczna	-	Zapewnienie wysokiej jakości zarządzania i efektywnego wdrażania Programu

Zródło: opracowanie własne na podstawie Programu Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020, Decyzja Wykonawcza Komisji Unii Europejskiej Nr C (2015) 889, Nr CCI 2014TC16RFCB012 z dnia 12.02.2015 r.

Kolejna oś priorytetowa uwzględniona w Programie Interreg V-A Polska – Słowacja traktuje o rozwoju edukacji i zwiększaniu możliwości uczenia się przez całe życie. Głównym założeniem wskazanym w tej części Programu jest wsparcie przyczyniające się do poprawy jakości kształcenia specjalistycznego i zawodowego, rozszerzenie oferty edukacyjnej, a także zwiększenie liczby osób kształcących się w ramach uczenia się przez całe życie.

Uwzględniona w omawianym Programie oś priorytetowa – pomoc techniczna, odnosi się do zapewnienia jego efektywnego wdrażania oraz skutecznego nim zarządzania. Osiągnięcie tego celu będzie miało bezpośredni wpływ na realizację celów omówionych wcześniej trzech osi priorytetowych oraz na efektywne wykorzystanie środków Europejskiego Funduszu rozwoju Regionalnego.

W ramach Programu Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020 realizowane są także fundusze mikroprojektów (tzw. projekty parasolowe), zarządzane przez euroregiony w Polsce oraz Wyższe Jednostki Terytorialne na Słowacji. Dzięki temu określony rodzaj udzielanego wsparcia jest dopasowany do konkretnego obszaru i umożliwia odpowiednie dofinansowanie działań podejmowanych przez społeczności lokalne.

- **Podział środków finansowych na realizację zadań współpracy transgranicznej Polski i Słowacji w latach 2014-2020**

Według zapisów Programu Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020, planowany budżet przeznaczony na realizację założeń niniejszego dokumentu wynosi 182,3 mln EUR, z czego dofinansowanie, pochodzące z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, kształtuje się na poziomie 155,0 mln EUR, stanowiąc blisko 85% finansowania Programu ogółem (tabela 11).

Tabela 11. Plan finansowania Programu Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020 w mln EUR

Oś priorytetowa	Kwota wsparcia	Struktura kwot dofinansowania w ramach poszczególnych osi priorytetowych w %	Wkład krajowy	Szacunkowy podział wkładu krajowego		Finansowanie ogółem	Stopa dofinansowania w %
				Krajowe środki publiczne	Krajowe środki prywatne		
I.	77,5	50	13,7	13,0	0,7	91,2	85
II.	55,8	36	9,8	9,3	0,5	65,6	85
III.	12,4	8	2,2	2,1	0,1	14,6	85
IV.	9,3	6	1,6	1,6	0,00	10,9	85
Ogółem	155,0	100	27,3	26,1	1,3	182,3	85

Źródło: opracowanie własne na podstawie Programu Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020, op. cit., s. 57.

Analizując kwestię struktury kwot dofinansowania w ramach poszczególnych osi priorytetowych, należy zauważyć, że najwięcej (50% środków z EFRR) zostało zaplanowane względem osi priorytetowej I – Ochrona i rozwój dziedzictwa przyrodniczego i kulturowego obszaru pogranicza, co stanowi kwotę 77,5 mln EUR. Blisko 56 mln EUR (36% ogółu dofinansowania) przeznaczone zostanie na wsparcie rozwoju infrastruktury drogowej, usprawniającej komunikację między Polską a Słowacją oraz ułatwiającej dostęp Polski i Słowacji do korytarzy Transeuropejskich Sieci Transportowych (TEN-T). Z kolei wsparcie EFRR w zakresie poprawy jakości kształcenia specjalistycznego i zawodowego, rozszerzenia oferty edukacyjnej i dostosowania do wymogów transgranicznego rynku pracy stanowić będzie 12,4 mln EUR (8% kwoty dofinansowania).

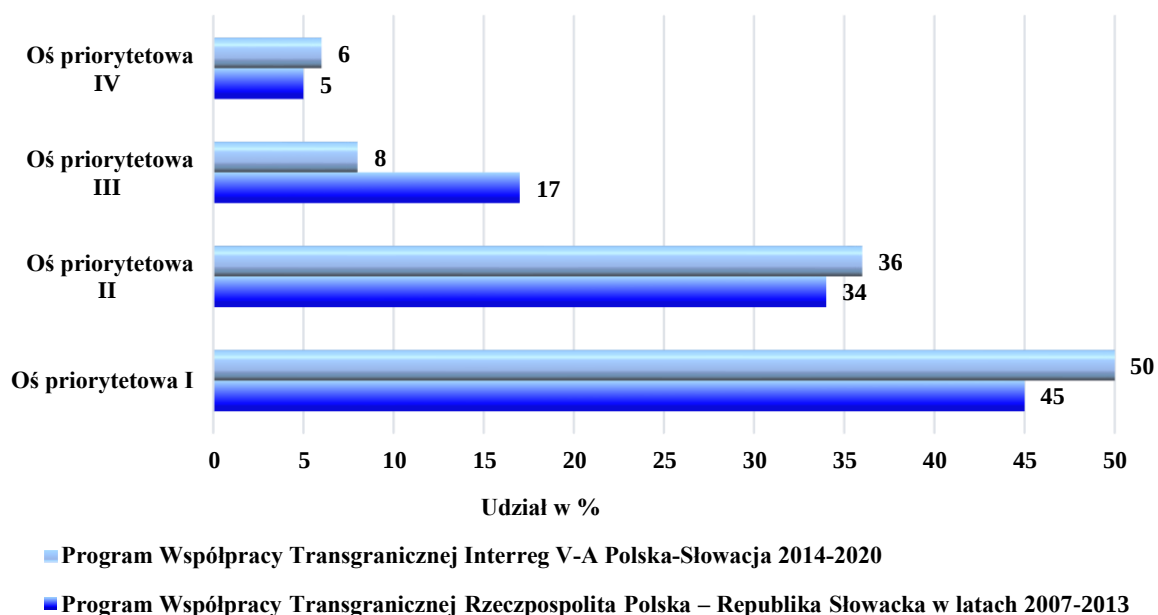
Pozostała kwota wsparcia z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, wynosząca 9,3 mln EUR, przeznaczona została na realizację założeń IV osi priorytetowej (pomoc techniczna) Programu Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020 i stanowi blisko 6% ogółu kwoty dofinansowania.

- **Porównanie założeń finansowania Programu Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020 do Programu Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013**

Przy ustalaniu strategii Programu 2014-2020 zostały wzięte pod uwagę doświadczenia z poprzedniej perspektywy finansowej, 2007-2013. Uwzględniono też zasadę, że maksymalny poziom finansowania ze środków Unii Europejskiej (w przypadku Europejskiej Współpracy Terytorialnej) przypadający na jedną oś priorytetową wynosi 85% kwoty alokacji przeznaczonej na jej realizację. Co więcej, aż 94% alokacji środków w ramach Programu Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja zaplanowano na podjęcie działań w ramach trzech (z czterech) osi priorytetowych. Tym samym wymóg skoncentrowania minimum 80% tej kwoty na maksymalnie czterech celach tematycznych także został spełniony.

Porównując wartość całkowitej alokacji według budżetu w perspektywie 2014-2020 do założeń poprzedniego Programu, należy wskazać, że stanowi ona 97% środków zawartych w Programie Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013. Rozbieżności w wysokości dofinansowania obserwuje się także w ramach poszczególnych osi priorytetowych, jednak, z uwagi na istotne różnice w założeniach względem głównych obszarów tematycznych (poza IV – pomoc techniczna) w analizowanych Programach, nie można przeprowadzić względem nich ilościowej weryfikacji, a jedynie porównać strukturę kwot dofinansowania w ramach wyodrębnionych osi priorytetowych (wykres 2).

Wykres 2. Struktura kwot dofinansowania w ramach poszczególnych osi priorytetowych według założeń budżetu Programu Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka w latach 2007-2013 oraz Programu Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja w %



Źródło: opracowanie własne.

Argumentem przemawiającym za wskazanym podziałem alokacji między poszczególnymi osiami priorytetowymi w Programie Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020 są wyniki analiz przeprowadzonych dla obszaru pogranicza polsko-słowackiego, jak również opinie ekspertów odnoszące się do perspektywy finansowej 2007-2013. Dzięki nim można wnioskować, że największy potencjał regionu (dziedzictwo przyrodnicze i kulturowe) nie jest w dalszym ciągu w pełni wykorzystywany. Stąd nadal najwyższy udział (50%) kwoty zaprojektowanej w budżecie odnosi się do I osi priorytetowej.

Istotnym ograniczeniem w omawianym zakresie jest wciąż stosunkowo słabo rozwinięta infrastruktura komunikacyjna, utrudniająca dostęp do tego potencjału (oś priorytetowa II), jak również niedostateczny poziom jakości kształcenia i występujące rozbieżności między nią a wymogami rynku pracy. Na uwagę w tym względzie zasługuje oś priorytetowa III, odnosząca się do inwestowania w kształcenie, szkolenia, w tym szkolenia zawodowe, na rzecz zdobywania umiejętności, uczenia się przez całe życie poprzez rozwój i wdrażanie wspólnych systemów kształcenia, szkolenia zawodowego i szkolenia (10 EWT). Zaplanowane w omawianym priorytecie cele uwzględniają 8% wartości ogólnej kwoty dofinansowania z EFRR.

Tożsamy w obydwu perspektywach finansowych jest ostatnia – IV – oś priorytetowa: pomoc techniczna, odpowiedzialna za zapewnienie wysokiej jakości zarządzania i efektywnego wdrażania Programu. W odniesieniu do niej (mimo zbliżonej struktury: 6% i 5%) realne różnice w alokowanej kwocie względem Programu Współpracy Transgranicznej Polska – Słowacja na lata 2007-2013 wynoszą ok. 1,9 mln EUR.

Z uwagi na okres trwania Programu Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020, na obecnym etapie jego realizacji nie można przeprowadzić weryfikacji uwzględniającej końcowe rezultaty wdrażania Programu (ilościowe oraz jakościowe) i porównać jej do efektów uzyskanych w poprzedniej perspektywie finansowej. Osiągnięcie poszczególnych celów szczegółowych w ramach każdej określonej w Programie osi priorytetowej było już przedmiotem ewaluacji według stanu na koniec roku 2018²⁸⁴, która wykazała, że jego wdrażanie przebiega w sposób właściwy. Instytucje zaangażowane w jego zarządzanie nie odnotowują zaś w tym zakresie istotnych problemów.

Łączna kwota dofinansowania została przyznana na poziomie ponad 124 mln EUR, w okresie 2014-2018 ogłoszono 12 naborów wniosków (po dwa na projekty flagowe i parasolowe oraz osiem na projekty standardowe) i zakontraktowano 51 projektów (43 standardowe, dwa flagowe i sześć projektów parasolowych). Dokonana ewaluacja potwierdziła ponadto, że wdrażanie programu cechowało się wysokim poziomem wartości umów podpisanych dla projektów realizowanych w obszarze dziedzictwa przyrodniczego i kulturowego (zakontraktowano 65,52% alokacji) oraz infrastruktury drogowej (zakontraktowano 99,23% alokacji przeznaczonej na PI 7b). Jako zaawansowany uznano również stopień realizacji programu w kontekście celów pośrednich. Należy dodać, że wskaźnik finansowy dla pierwszej osi priorytetowej zrealizowano na poziomie 222%; dla drugiej osi priorytetowej na poziomie 398%, a w ramach trzeciej osi priorytetowej – na poziomie 73%.

Kolejną ocenę Programu zaplanowano na pierwszą połowę 2022 roku. Ewaluacji podlegać będzie w szczególności skuteczność wdrażanych działań, jak również weryfikacja ich efektów i ich wpływ na życie społeczno-gospodarcze mieszkańców obszarów przygranicznych Polski i Słowacji. Przeprowadzona w ramach oceny analiza umożliwi zidentyfikowanie czynników wpływających na stopień realizacji założonych działań, w czasie pozwalającym na wprowadzenie ewentualnych czynności korygujących. Wnioski i przygotowane na ich podstawie rekomendacje pochodzące z etapu badania przeprowadzonego w 2022 roku zostaną wykorzystane m.in. do określenia wpływu realizacji Programu na życie mieszkańców obszarów przygranicznych Polski i Słowacji. Zostaną one również uwzględnione przy ustalaniu logiki interwencji dla Programu, który zostanie przygotowany po roku 2020. Wyniki przeprowadzonej ewaluacji będą też stanowiły istotny wkład w przygotowanie raportu końcowego z wdrażania Programu Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020.

²⁸⁴ Sprawozdanie z realizacji Programu Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020 za rok 2018.

IV. Potencjał gospodarczy obszarów przygranicznych Polski i Słowacji na tle obydwu krajów

4.1. Cel i zakres badań oraz założenia metodyczne

W niniejszej monografii, traktującej o obszarach przygranicznych, traktowanych (ze względu na swoje cechy społeczno-geograficzne) jako jedna z kategorii problemowych polityki regionalnej, uwzględniono, że szczególnym uwarunkowaniem funkcjonowania gospodarki tych jednostek jest specyfika systemu ekonomicznego państwa, którego jest on częścią, a znaczenie przygranicznego położenia odzwierciedlane jest m.in. w podstawowych wskaźnikach rozwoju gospodarczego.

Podjęta problematyka wymaga w tym względzie bliższej refleksji nad terminem poziomu rozwoju oraz warunków rozwoju. Otóż, warunki otoczenia (zarówno endogeniczne, jak też egzogeniczne) mają bezpośredni wpływ (pozytywny lub negatywny) na kształtowanie wskaźników odzwierciedlających poziom rozwoju. Do przeprowadzenia obiektywnej oraz syntetycznej jego analizy potrzebne są z kolei odpowiednie narzędzia. Co więcej, z uwagi na to, że termin „rozwój” jest pojęciem szerokim i odnosi się nie tylko do aspektu gospodarczego, ale też społecznego, w opracowaniu wykorzystano różnorodne wskaźniki, pozwalające ocenić również jego poziom.

Należy zaznaczyć, że znaczne zróżnicowanie warunków rozwoju przesądza o podziale obszarów na tzw. jednostki dynamicznego rozwoju i spowolnionego rozwoju. Sytuacja taka nie sprzyja procesowi rozwoju gospodarczego i społecznego danego kraju, stając się wręcz jedną z jego głównych barier. Problematyka zmniejszania tych dysproporcji, szczególnie przez sterowanie procesem rozwoju w ramach polityki regionalnej i poszukiwania nowych czynników rozwoju, zapewniających konwergencję regionalną, stała się bardzo ważnym nurtem współczesnych badań²⁸⁵.

Z tego też względu głównym celem przeprowadzonych badań była ocena zróżnicowania przestrzennego warunków oraz poziomu rozwoju gospodarczego i społecznego 7 obszarów przygranicznych Polski i Słowacji, usytuowanych na linii granicznej obu tych państw: Podregionu nowosądeckiego, nowotarskiego, oświęcimskiego, bielskiego, krośnieńskiego oraz Kraju żlińskiego i prešovského. Należy wskazać, że kompleksowa w tym zakresie analiza została przeprowadzona łącznie dla 72 podregionów Polski i ośmiu krajów Słowacji²⁸⁶. Rozszerzone

²⁸⁵ P. Churski, *Czynniki rozwoju regionalnego i polityka regionalna w Polsce w okresie integracji z Unią Europejską*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 2008, s. 11.

²⁸⁶ W wyniku czterech rewizji NUTS, liczba podregionów na Słowacji nie zmieniła się, natomiast podział Polski względem jednostek terytorialnych NUTS 3 trzykrotnie uległ zmianie.

- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 105/2007 z dnia 1 lutego 2007 r. zmieniające załączniki do rozporządzenia (WE) nr 1059/2003 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie ustalenia wspólnej klasyfikacji Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych (NUTS) (Dz.Urz. UE L 39 z 10.02.2007):
W rewizji NUTS 2006 (obowiązującej od 1 stycznia 2008 roku) – zwiększono liczbę podregionów z 45 do 66 (nowe podregiony wprowadzono w 14 województwach);
- Rozporządzenie Komisji (UE) nr 1319/2013 z dnia 9 grudnia 2013 r. zmieniające załączniki do rozporządzenia (WE) nr 1059/2003 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie ustalenia wspólnej klasyfikacji Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych (NUTS) (Dz.Urz. UE L 342 z 18.12.2013):
W rewizji NUTS 2013 (obowiązującej od 1 stycznia 2015 roku) – zwiększono liczbę podregionów do 72 (nowe podregiony wprowadzono w 4 województwach: kujawsko-pomorskim, małopolskim, mazowieckim i pomorskim; w 2 województwach – opolskim i zachodniopomorskim – zmieniono granice podregionów);

na wszystkie jednostki terytorialne NUTS 3 wnioskowanie względem obu tych państw umożliwiło przeprowadzenie oceny i typologii obszarów przygranicznych na tle wszystkich wydzielonych terytorialnie oraz różnych względem cech przestrzennych – podregionów. Pozwoliło ono także na podjęcie próby oceny, czy położenie geograficzne, klasyfikujące obszary przygraniczne jako obszar problemowy, jest przeszkodą w ich dynamicznym rozwoju.

W pierwszym etapie analizy skoncentrowano się na wyznaczeniu i ocenie warunków rozwoju jednostek terytorialnych NUTS 3, a następnie przeprowadzono obliczenia, dzięki którym ustalono hierarchię wskazanych obszarów pod względem poziomu rozwoju gospodarczego. Uzupełnieniem podjętych działań było dokonanie oceny poziomu rozwoju społecznego obszarów przygranicznych na tle wszystkich podregionów Polski i Słowacji. Kolejny etap rozważań ukierunkowano na analizę współzależności między warunkami rozwoju i poziomem rozwoju gospodarczego obszarów przygranicznych Polski i Słowacji w latach 2004-2016. Okres ten wydawał się interesujący m.in. z punktu widzenia wystąpienia istotnych przemian względem uwarunkowań prawnych, społecznych i gospodarczych oraz związanych z nimi przeobrażeń po wejściu obu tych państw do Unii Europejskiej. Zmiany te miały daleko idące konsekwencje dla społeczeństwa i gospodarki, zarówno w wymiarze dynamiki zmian, jak i przestrzennego ich zróżnicowania.

Dla realizacji każdego z przyjętych założeń przeprowadzono analizę statystyczną z wykorzystaniem jednej z metod taksonomicznych, która została opisana w dalszej części monografii. Wykorzystana metodologia badań w pierwszej kolejności zakłada wyznaczenie cech statystycznych, uporządkowanych w ramach poszczególnych zagadnień tematycznych. Początkowo łączna liczba cech odnoszących się zarówno do warunków, jak i poziomu rozwoju gospodarczego oraz społecznego wynosiła 132. Niemniej jednak, w trakcie kompletowania jednorodnych danych statystycznych dla wszystkich jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji napotkano na istotne trudności w pozyskaniu części informacji (publikowanych z dwuletnim opóźnieniem względem rachunków regionalnych) oraz na problemy natury metodologicznej, związanej z porównywalnością wskaźników. Wynikały one w szczególności z odmiennej ich treści i budowy, wykluczając jednocześnie wiele z nich jako potencjalnych cech statystycznych, które można byłoby przyjąć do kolejnego etapu badań. Ostatecznie dla celów analitycznych wykorzystano łącznie 50 cech statystycznych, pozyskanych z Banku Danych Lokalnych Głównego Urzędu Statystycznego, Urzędu Statystycznego Republiki Słowackiej oraz z Eurostatu.

-
- Rozporządzenie Komisji (UE) 2016/2066 z dn. 21 listopada 2016 r. zmieniające załączniki do rozporządzenia (WE) nr 1059/2003 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie ustalenia wspólnej klasyfikacji Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych (NUTS) (Dz.Urz. UE L 322 z 29.11.2016):
W wyniku czwartej rewizji, NUTS 2016 (obowiązującej od 1 stycznia 2018 roku) – zwiększono liczbę podregionów do 73 (nowy podregion wprowadzono w województwie mazowieckim).
Ze względów metodologicznych, jak również biorąc pod uwagę okres objęty badaniami empirycznymi (2004-2017), w niniejszej monografii przyjęto podział terytorialny, uwzględniający tzw. trzecią rewizję NUTS 3 2013, obowiązującą od 01.01.2015 roku do 31.12.2017.

Wstępnie wyznaczona liczba cech została zmodyfikowana za pomocą metody dendrytu²⁸⁷. Stąd też, w ramach przyjętych w badaniu założeń wyznaczono macierz korelacji cech wyjściowych (przyporządkowanych tematycznie do poszczególnych zagadnień), na podstawie której każdej cesze przyporządkowano inną cechę z najwyższym współczynnikiem korelacji. Należy dodać, że w celu otrzymania spójnego dendrytu, powtarzano czynność do momentu wyczerpania zbioru potencjalnych zmiennych objaśniających i uzyskania z otrzymanych cech połączonej całości. Wartość krytyczna współczynnika korelacji przyjęta w założeniach (początkowo na podstawie testu istotności²⁸⁸) pozwoliła na usunięcie wszystkich wiązań, odnoszących się do wartości współczynników niższych od niej i tym samym na wyeliminowanie cech, które wskazywały na zbyt wysokie skorelowanie. Uzyskano w ten sposób listę wskaźników diagnostycznych wykorzystanych w badaniu.

Jak wspomniano wcześniej, zarówno analiza, jak też ocena warunków rozwoju oraz poziomu rozwoju (gospodarczego i społecznego) została przeprowadzona z zastosowaniem miar wzorca rozwoju²⁸⁹. Opis liczbowy zbioru obiektów podlegających niniejszemu badaniu przygotowany został w formie macierzy obserwacji, natomiast dla ujednolicenia zmiennych diagnostycznych dokonano normalizacji cech przez ich standaryzację. W tym zakresie wykorzystano tzw. formułę zero-jedynkową, która uwzględnia średnią arytmetyczną oraz odchylenie standardowe zbioru wartości standaryzowanej cechy²⁹⁰. Na podstawie wykonanych obliczeń otrzymano macierz standaryzowanych wartości cech Z^{291} i określono wzorzec rozwoju²⁹², wraz ze wskaźnikami syntetycznymi dla każdego analizowanego obszaru NUTS 3 Polski i Słowacji. Istotnym jest, że do klasyfikacji poszczególnych Podregionów i Krajów według warunków i poziomu rozwoju wykorzystano dwa parametry miernika taksonomicznego,

²⁸⁷ Linia łamana, ciągła, która może się rozgałęziać, lecz nie może zawierać cykli (łamanych zamkniętych) i łączy wszystkie obiekty zbioru Ω , porządkując je w sposób nieliniowy.

²⁸⁸ Metoda analizy macierzy współczynników korelacji zakłada, że wartość krytyczną można wyznaczyć dla zadanego poziomu istotności α oraz $n-2$ stopni swobody, korzystając ze wzoru:

$$r_k = \frac{t_\alpha}{\sqrt{t_\alpha^2 + n - 2}}$$

gdzie:

r_k – wartość krytyczna współczynnika korelacji,

t_α – wartość testu t – Studenta na poziomie α ,

n – liczba obserwacji,

α – założony poziom istotności.

²⁸⁹ Jest to jedna z powszechnie stosowanych metod taksonomicznych, w której miarę agregatową oblicza się jako syntetyczny wskaźnik taksonomicznej odległości danego obiektu od teoretycznego wzorca rozwoju. Metoda wzorca rozwoju pozwala uporządkować zbiór obiektów P_i (gdzie: $i = 1, 2, \dots, n$), z których każdy jest opisany zbiorem m cech diagnostycznych, mających charakter stymulant lub destymulant.

²⁹⁰ Standaryzacja metodą zero-jedynkową – rodzaj normalizacji zmiennej losowej, w wyniku której zmienna uzyskuje średnią wartość oczekiwaną zero i wariancję jeden. Najczęściej spotykanym sposobem standaryzacji jest tzw. standaryzacja Z , wyrażana wzorem:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}}{s_j}$$

gdzie:

x_{ij} – zmienna standaryzowana,

$\bar{x}$ – średnia z populacji,

s_j – odchylenie standardowe populacji.

²⁹¹ Z. Hellwig, *Zastosowanie metody taksonomicznej do typologii podziału kraju ze względu na poziom rozwoju oraz zasoby i strukturę wykwalifikowanych kadr*, „Przegląd statystyczny”, 1968, t. 15, nr 4, s. 307-326.

²⁹² Abstrakcyjny obiekt P_0 o współrzędnych standaryzowanych $z_{01}, z_{02}, \dots, z_{0j}$, gdzie: $z_{0j} = \max\{z_{ij}\}$, gdy z_j jest stymulantą oraz $z_{0j} = \min\{z_{ij}\}$, gdy z_j jest destymulantą. Wzorzec stanowi hipotetyczny obszar o najlepszych zaobserwowanych wartościach zmiennych.

tj. średnią arytmetyczną i odchylenie standardowe. Na tej podstawie wyodrębniono przedziały klasowe (grupy podregionów), przyporządkowanych według klas od I do III²⁹³.

Ważnym aspektem niniejszej analizy taksonomicznej jest fakt, że została przeprowadzona ona z wykorzystaniem metodologii zintegrowanej²⁹⁴, w której jako przedmiot porządkowania i klasyfikacji zastosowano zbiór tzw. obiektookresów, definiowanych w literaturze jako obiekty przestrzenne z wszystkich analizowanych okresów, dla których dysponowano odpowiednimi danymi – cechami²⁹⁵.

4.2. Zarys wiodących potencjałów i zakresu zróżnicowań obszarów przygranicznych Polski i Słowacji

Uwzględniając podział administracyjny, obszary przygraniczne Polski i Republiki Słowacji, położone na linii granicznej obu tych państw, obejmują łącznie siedem jednostek terytorialnych NUTS 3, z których pięć leży po polskiej stronie granicy (podregion nowosądecki, nowotarski, oświęcimski, bielski oraz krośnieński), a dwa po stronie słowackiej (Kraj žilinský i prešovský). Łącznie obszar pogranicza polsko-słowackiego obejmuje 38 096 km². Po stronie polskiej granicy zajmuje on 22 314 km², a po słowackiej 15 782 km². Długość granicy państwowej Polski z Republiką Słowacką wynosi 541 km, co stanowi 15,40% całkowitej długości granic Polski, a także 39,93% całkowitej długości granic Republiki Słowackiej. Obszar pogranicza należy też do zlewiska Morza Bałtyckiego (dorzecze Wisły) i Morza Czarnego (dorzecze rzeki Wag)²⁹⁶.

Obszary będące przedmiotem monografii charakteryzują się znacznym zróżnicowaniem zarówno pod względem powierzchni, jej udziału w powierzchni kraju ogółem (ryc. 4), jak też wykorzystania, przy czym typowym elementem krajobrazu wszystkich badanych podregionów są tereny górskie i leśne.

Największym udziałem powierzchni ogółem w powierzchni kraju charakteryzują się obszary przygraniczne leżące po słowackiej stronie granicy: Kraj prešovský (18,30%) i žilinský (13,89%), najniższym zaś cechuje się Podregion oświęcimski, stanowiący zaledwie 0,65% powierzchni Polski. Wskazane rozbieżności wynikają w szczególności z liczby podregionów wchodzących w skład Polski i Słowacji.

²⁹³ Dla każdego obiektu P_i (obszaru) wyznaczono odległość od wzorca P_0 , oznaczoną jako C_{i0} , zgodnie z formułą:

$$C_{i0} = \sqrt{\sum_{k=1}^k (Z_{ij} - Z_j)^2}, (i=1, 2, \dots, n)$$

gdzie:

Z_{ij} , Z_j – standaryzowana wartość j-tej cechy w i-tym podregionie.

W celu unormowania zmiennej C_{i0} , konstruuje się następnie względny taksonomiczny miernik rozwoju, zgodnie z formułą:

$$d_i = 1 - \frac{C_{i0}}{C_0}, (i = 1, 2, \dots, n),$$

gdzie:

$$C_0 = \bar{C} + 2S_0$$

$\bar{C}_0, S_0$ – średnia arytmetyczna i odchylenie standardowe ciągu $\{C_{i0}\}$ ($i=1,2,\dots,n$), przy czym:

$$\bar{C}_0 = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N C_{i0} \text{ oraz } S_0 = \sqrt{\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N (C_{i0} - \bar{C}_0)^2}$$

Mając na uwadze, że miernik taksonomiczny d_i przyjmuje wartości z przedziału $[0; 1]$, im bardziej wartości cech są zbliżone do wzorca, tym warunki rozwoju i poziom rozwoju jest wyższy, a im bardziej oddalone – tym warunki rozwoju i poziom rozwoju jest niższy.

²⁹⁴ W podejściu zintegrowanym wykonywana jest jedna analiza, a punkt wyjścia stanowi przekształcona macierz danych o postaci: $X = [x_{ij}]$ ($i = 1, 2, \dots, n^*k$; $j = 1, 2, \dots, m$).

W porządkowaniu oraz klasyfikacji podawany jest zbiór o wymiarach n^*k „obiektookresów”, który scharakteryzowany m -elementowym zestawem cech diagnostycznych.

²⁹⁵ A. Zeliaś (red.), *Taksonomiczna analiza przestrzennego zróżnicowania poziomu życia w Polsce w ujęciu dynamicznym*, AE, Kraków 2000, s. 98.

²⁹⁶ Dane GUS (Bank Danych Lokalnych), Eurostat oraz Urzędu Statystycznego Republiki Słowackiej za lata 2004-2016.

Obszary położone po obu stronach polsko-słowackiej granicy cechują się podobieństwem pod względem przyrodniczym, krajobrazowym, historycznym, kulturowym czy językowym. Bogactwo różnorodności i unikalności posiadanych zasobów naturalnych, wśród których należy wyróżnić złoża wód mineralnych i termalnych, wykorzystywane jest tak w celach leczniczych, jak i turystycznych. Co więcej, dzięki niemu, jak również korzystnym warunkom klimatycznym, stymuluje ono powstawanie uzdrowisk oraz specjalistycznych zakładów opieki medycznej.

Stosunkowo wysoka jakość środowiska naturalnego obszarów przygranicznych Polski i Słowacji oraz niewielki stopień jego przekształcenia (przede wszystkim z uwagi na górski charakter) w odniesieniu do pozostałych 73 podregionów tych państw stwarza warunki do rozwoju gospodarki lokalnej, w tym w sferze działalności rolniczej i rolnictwa ekologicznego. Na niektórych obszarach (głównie w Podregionie nowosądeckim 2,81% – 3,35%) potencjał ten ma odzwierciedlenie w tzw. innych formach działalności, takich jak sadownictwo czy ogrodnictwo. Niemniej jednak, występowanie procesów erozyjnych i będąca ich wynikiem degradacja gruntów jest jednym z problemów, z jakim zmagają się sektor rolnictwa na tych obszarach.

Ryc. 4. Udział powierzchni Subregionu ogółem w powierzchni kraju w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji



Źródło: opracowanie własne.

Analizując potencjał ludnościowy, w tym gęstość zaludnienia na obszarach przygranicznych, położonych na linii granicznej obu państw objętych obserwacją, wskazać należy na istotne zróżnicowania przestrzenne (ryc. 5).

Liczba ludności pogranicza polsko-słowackiego wynosiła na koniec 2016 roku 3 752 917 osób, z czego polską część zamieszkiwało 2 239 829 osób, stanowiąc 5,83% liczby ludności kraju. Przy średnim zaludnieniu dla kraju (362 osób na 1 km²), gęstość zaludnienia w czterech podregionach przygranicznych wynosiła 198 osób na km² powierzchni. Słowacką zaś część obszaru przygranicznego zamieszkiwało wówczas 1 513 088 osób, co stanowiło 27,84% mieszkańców Republiki Słowacji. Gęstość zaludnienia w 2016 roku wynosiła na tym obszarze 96 osób na 1 km². Była ona tym samym niższa niż średnia dla kraju, kształtująca się na poziomie 133 osób na 1 km² powierzchni (ryc. 6).

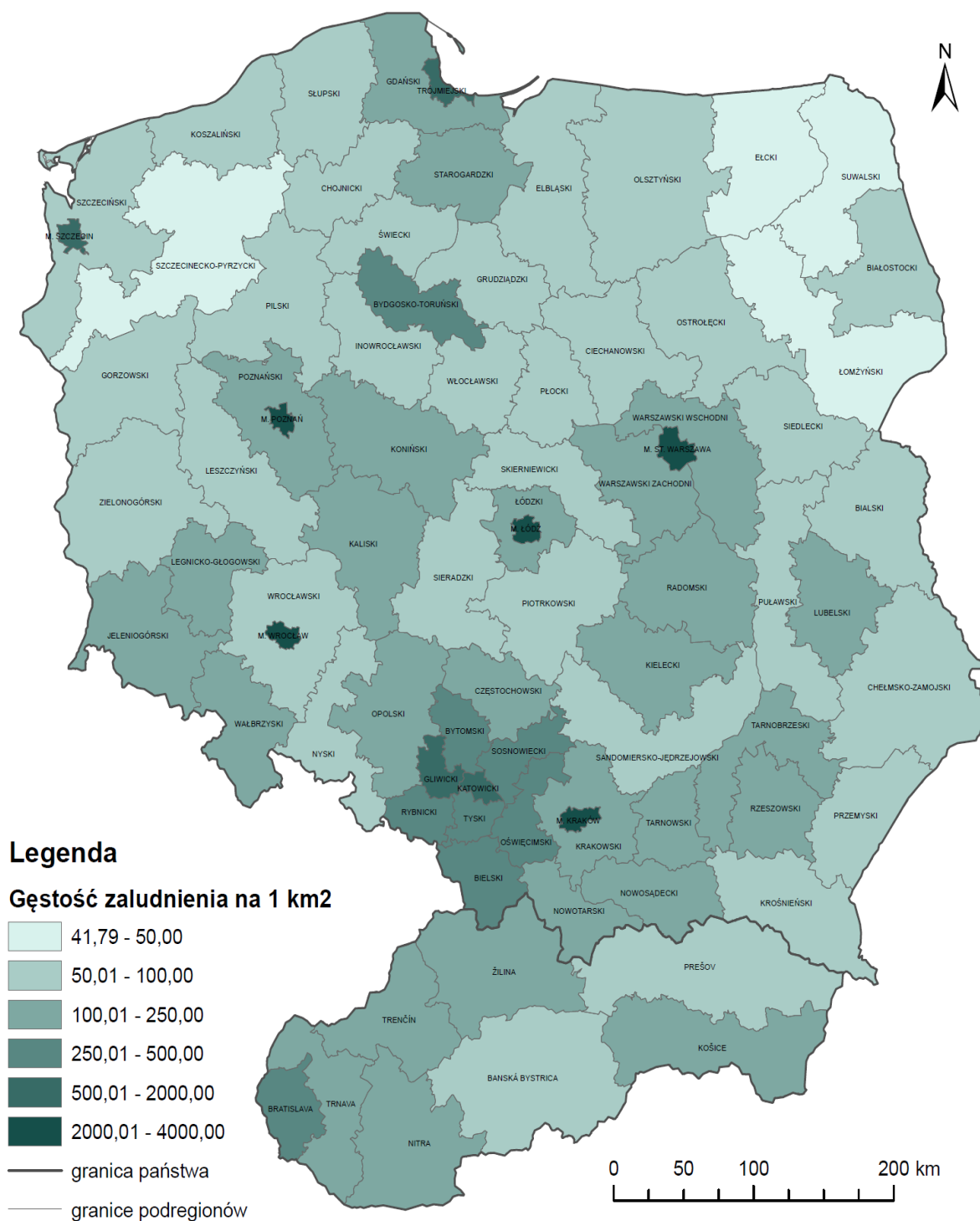
Najwyższymi wartościami wskaźnika gęstości zaludnienia wśród siedmiu jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji, cechowały się: Podregion bielski (282 osoby na 1 km²) oraz oświęcimski (271 osób na 1 km²). Autorka monografii zwróciła ponadto uwagę na stosunkowo wysoką gęstość zaludnienia na obszarach położonych przy zachodniej stronie granicy względem podregionów leżących blisko „ściany” wschodniej. Podobne (choć mniejsze wartościowo) tendencje zaobserwowała ona także w odniesieniu do dwóch Krajów na Słowacji.

Ryc. 5. Liczba ludności w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku



Źródło: opracowanie własne.

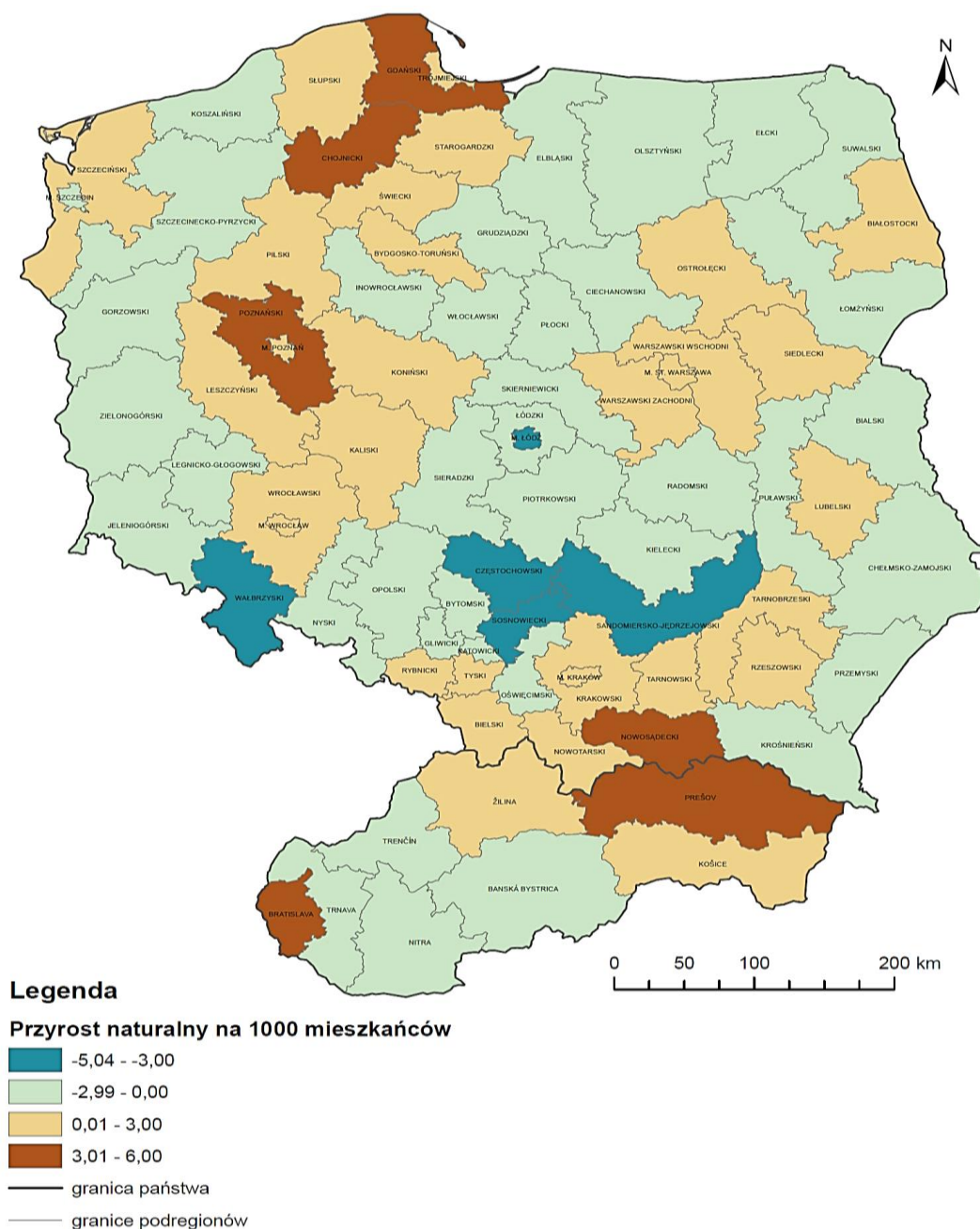
Ryc. 6. Gęstość zaludnienia na 1 km² w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku



Źródło: opracowanie własne.

Wyniki przeprowadzonej analizy wskazują ponadto na niepokojące tendencje odnoszące się do zagadnienia przyrostu naturalnego. Otóż, od 2010 roku statystyki publiczne (Bank Danych Lokalnych w Polsce oraz Statistical Office of the Slovak Republic) odnotowują systematyczne zmniejszanie tego wskaźnika po obu stronach granicy (ryc. 7).

Ryc. 7. Przyrost naturalny na 1 000 mieszkańców w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku



Źródło: opracowanie własne.

Co więcej, od 2012 roku obserwuje się ujemny względem dwóch jednostek NUTS 3 w Polsce przyrost naturalny, dotyczący podregionu oświęcimskiego (-0,45) i krośnieńskiego (-0,10). Bliski ujemnych wartości (a w 2015 roku wynoszący -0,02) był też Podregion bielski. Stosunkowo stabilny poziom przyrostu naturalnego (w ostatnim badanym okresie) reprezentują trzy obszary przygraniczne: Kraj prešovský, žilnský, jak również Podregion nowosądecki i nowotarski. Znalazły się one w 2016 roku wśród 37 jednostek terytorialnych (46% wszystkich obszarów), które w tym czasie odnotowały dodatni przyrost naturalny. Wspomnieć należy, że ubytki naturalne nie są determinowane wyłącznie wskaźnikiem śmiertelności niemowląt. Wykazują one bowiem zróżnicowane wartości w poszczególnych jednostkach terytorialnych.

Przyczyną występowania ujemnego przyrostu naturalnego jest zatem zwiększająca się w ostatnich latach liczba zgonów. Ta z kolei wiąże się istotnie z tzw. indeksem starzenia się społeczeństwa (ryc. 8). Potwierdzeniem tej tezy są prognozy demograficzne, przeprowadzone na poziomie NUTS 3 do roku 2025 w Republice Słowackiej i 2030 w Polsce. Wskazują one, że ludność obu obszarów (poza Podregionem nowosądeckim) będzie ulegała zjawisku starzenia się. Odzwierciedleniem niniejszych tendencji będzie wzrost liczby osób powyżej 65. roku życia oraz spadek liczby ludności w wieku przedprodukcyjnym i produkcyjnym.

Ryc. 8. Indeks starzenia się społeczeństwa w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku

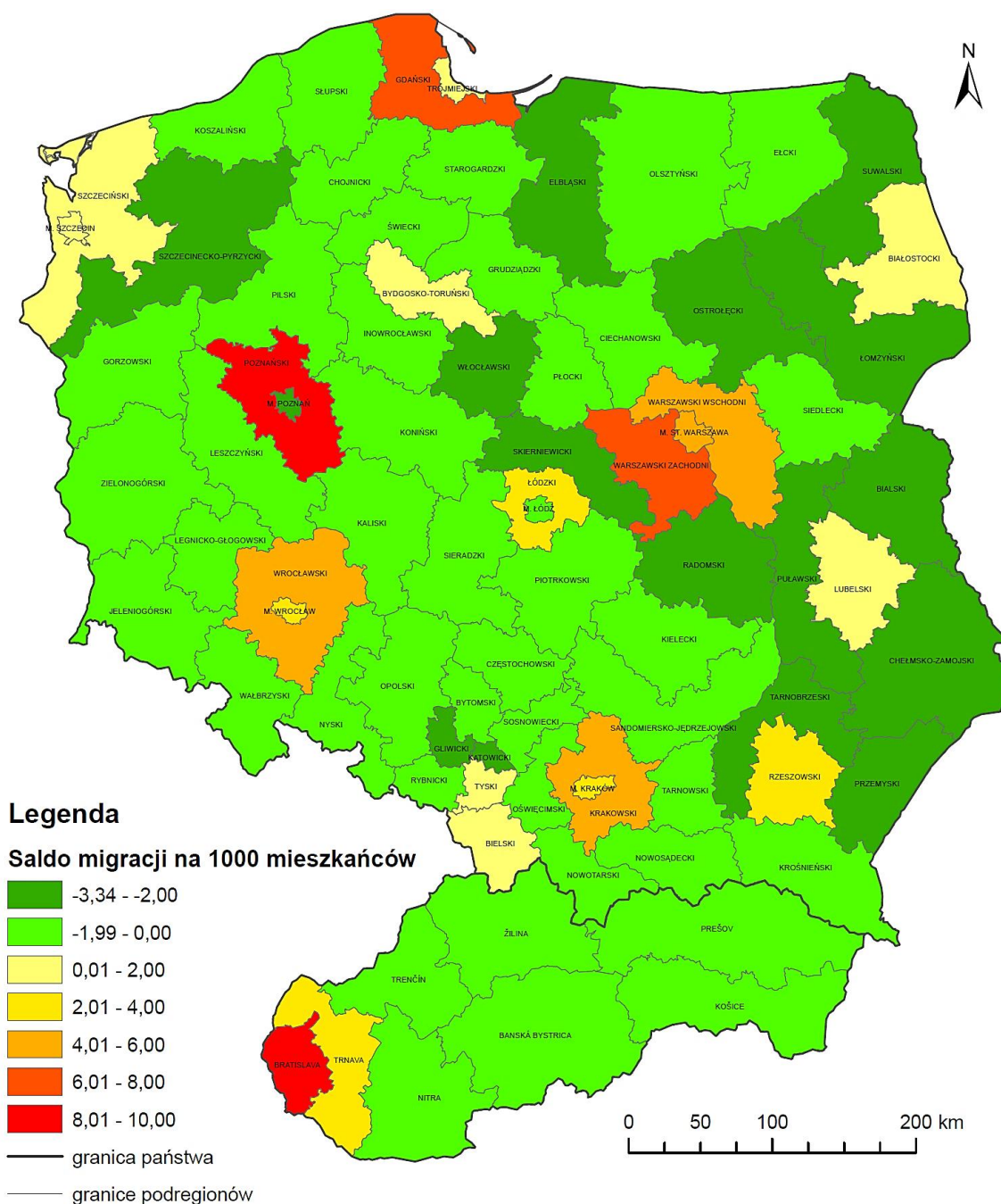


Źródło: opracowanie własne.

Prowadząc rozważania na temat stanu ludności na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji, należy zwrócić uwagę na ruch ludności w tych podregionach. Pełny obraz dotyczący zmiany liczby ludności daje bowiem tzw. przyrost rzeczywisty, który jest z kolei różnicą przyrostu naturalnego i salda migracji. Rozmieszczenie przestrzenne migracji na pograniczu polsko-słowackim jest nierównomierne. Saldo migracji stałej w siedmiu podregionach objętych szczegółowym badaniem plasuje je (poza Podregionem bielskim oraz do 2013 roku również poza Podregionem nowotarskim) w grupie 58 jednostek przestrzennych NUTS 3 (73%), wykazujących w 2016 roku ujemne wartości omawianego wskaźnika. Dodatkowo saldo migracji wystąpiło w ostatnim analizowanym okresie w 22 podregionach, uznawanych za obszary o stosunkowo dobrych perspektywach rozwojowych (ryc. 9).

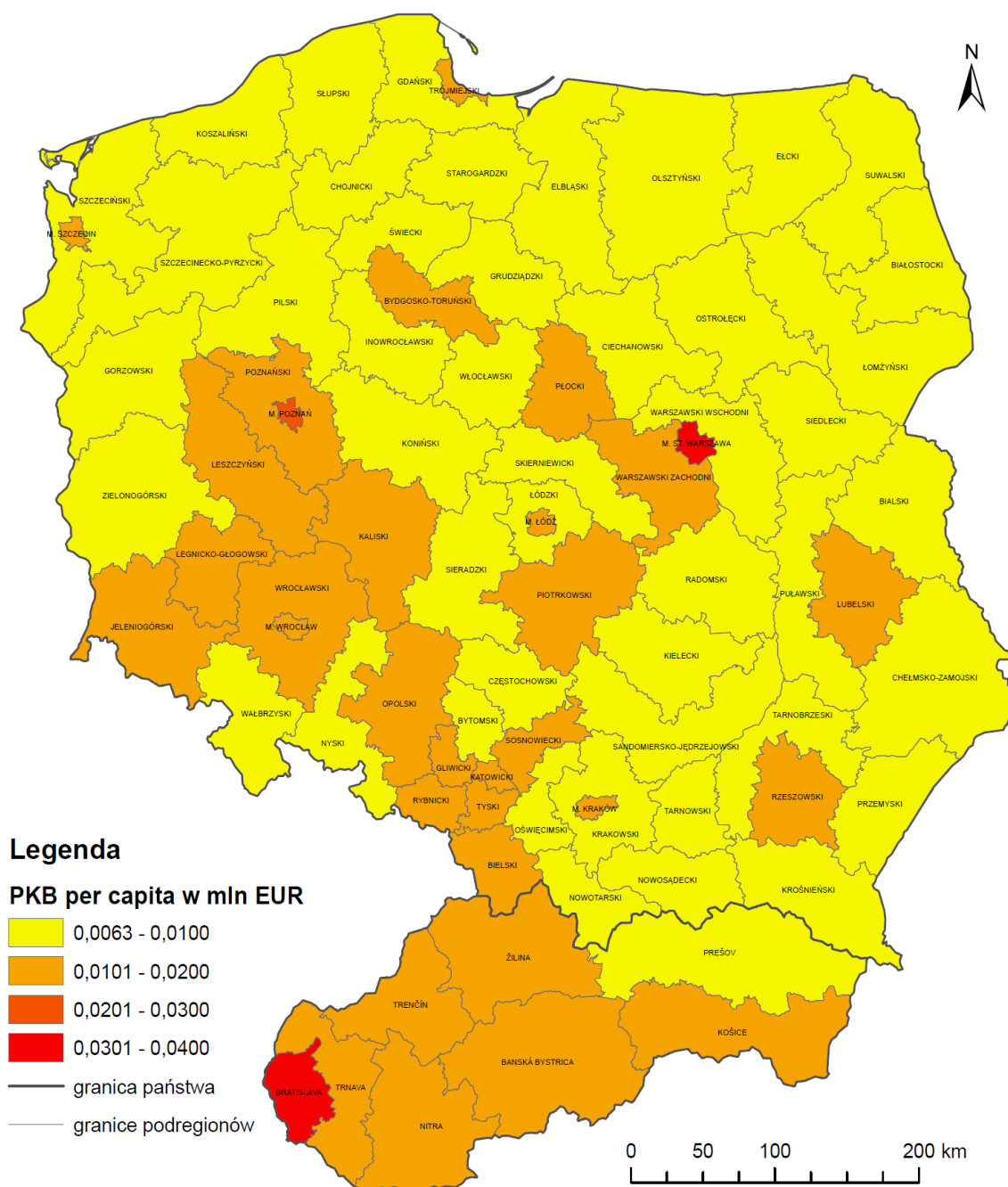
Syntetycznym odzwierciedleniem potencjału gospodarczego i jego miejsca w strukturze gospodarki kraju jest wielkość produktu krajowego brutto (PKB). Obszary przygraniczne Polski i Słowacji należą pod tym względem do jednostek o średnim poziomie rozwoju. Konsekwencje światowego kryzysu gospodarczego, który w istotny sposób przyczynił się do spowolnienia rozwoju gospodarczego w obydwu krajach (w tym na obszarach pogranicza polsko-słowackiego), spowodowały, że nie uzyskały one założonego poziomu oraz tempa wzrostu PKB (ryc. 10).

Ryc. 9. Saldo migracji na 1 000 mieszkańców w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku



Źródło: opracowanie własne.

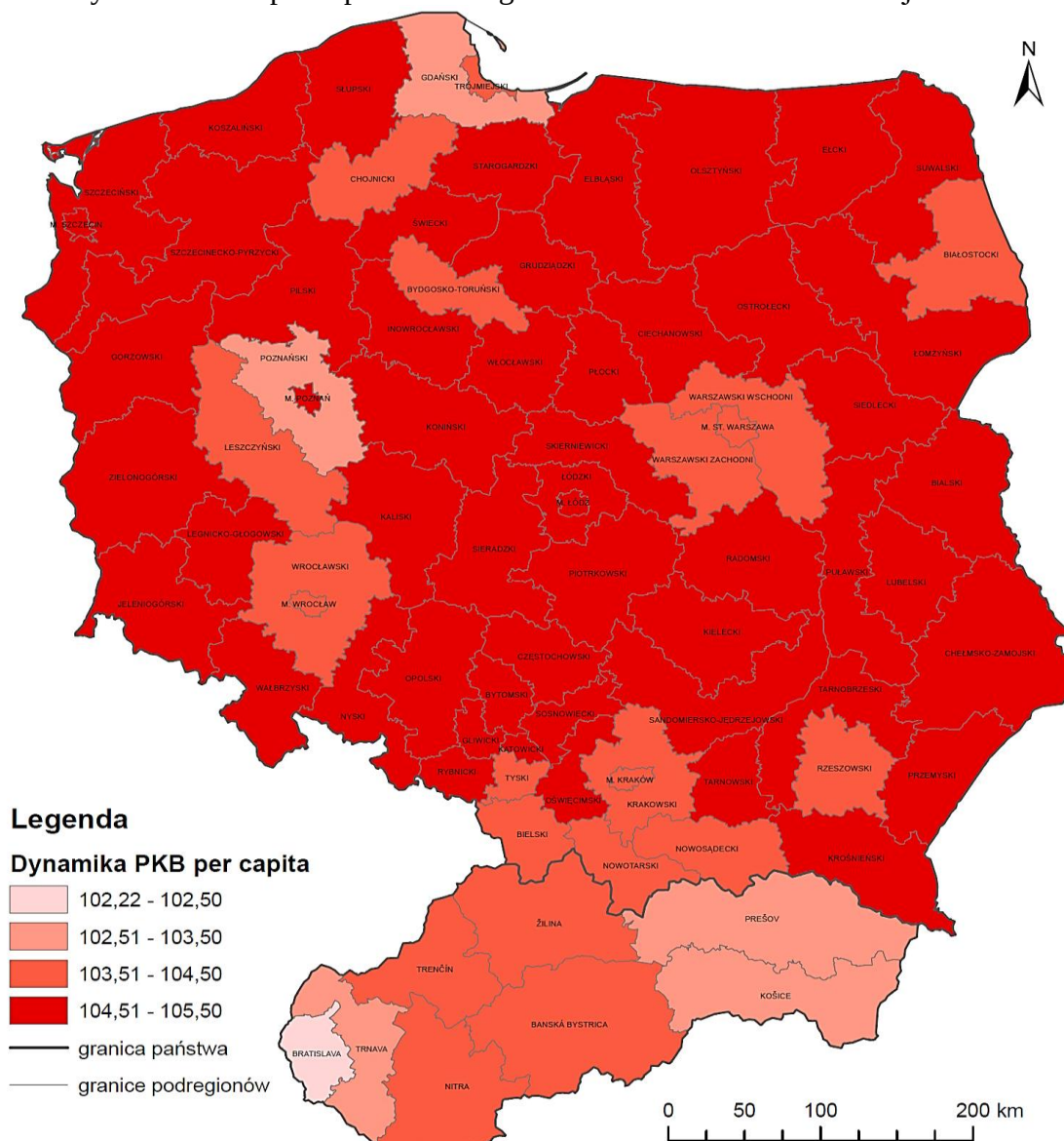
Ryc. 10. PKB per capita w mln EUR w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku



Źródło: opracowanie własne.

Najwyższą wartość PKB wytworzonego wśród siedmiu badanych podregionów uzyskał Kraj żilinský (0,0130 mln EUR oraz 10,61% łącznego PKB na 1 mieszkańca), jak również Podregion bielski (0,0119 mln EUR), co stanowiło 1,55% PKB per capita w skali kraju. Interesująco prezentuje się także dynamika PKB, która po „zapaści” z 2009 roku przedstawia pozytywne, pożądane zmiany zachodzące w regionie od 2010 roku (ryc. 11).

Ryc. 11. Dynamika PKB per capita w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku

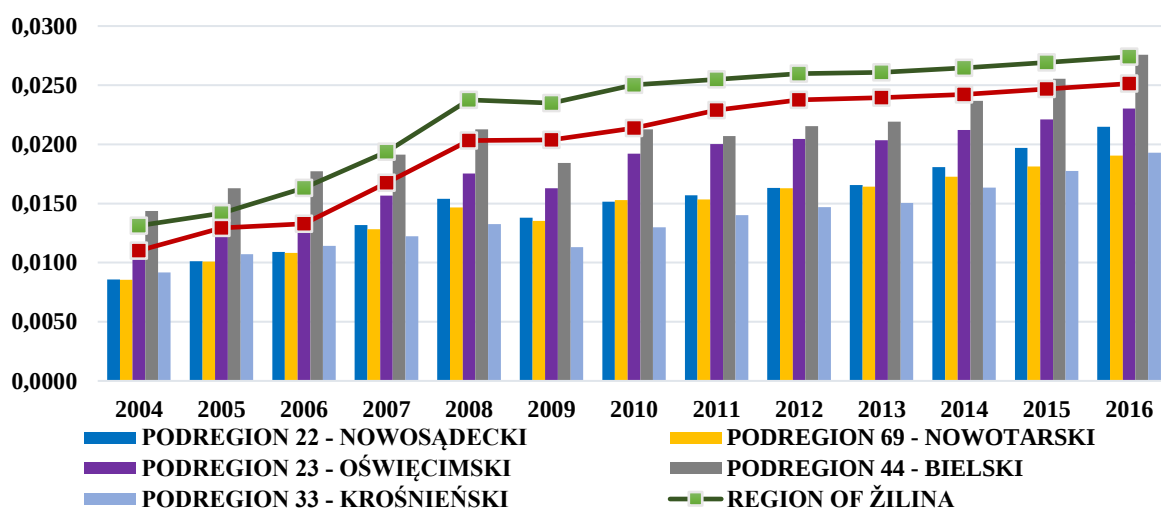


Źródło: opracowanie własne.

Za niepokojącą jednak można uznać tendencję do zmniejszania się w kolejnych latach wskaźnika przyrostu PKB per capita (zarówno na obszarach przygranicznych, jak też we wszystkich jednostkach terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji). W dłuższej perspektywie może to przyczynić się do zmniejszenia łącznej wartości wytworzonych dóbr oraz usług, a w konsekwencji wywołać efekt kurczenia się gospodarki.

W ujęciu makroekonomicznym i mikroekonomicznym miarą rozwoju gospodarczego jest wartość dodana w przeliczeniu na jednego zatrudnionego lub mieszkańca. Obszary pogranicza polsko-słowackiego odznaczają się systematycznie zwiększającą wartością tzw. produktywności. Najwyższą wartością dodaną brutto na 1 zatrudnionego w mln EUR cechował się w każdym analizowanym okresie Podregion bielski (po stronie polskiej) z wynikiem 0,0276 mln EUR w 2016 roku, a także (po słowackiej stronie granicy) Kraj žilinský, który wypracował 0,0274 mln EUR (wykres 3). Jednostkami terytorialnymi, które wykazywały w latach 2004-2016 mniej dynamiczny rozwój, były podregiony: nowosądecki, nowotaraski i krośnieński (w Polsce) oraz Kraj prešovský (w Republice Słowackiej).

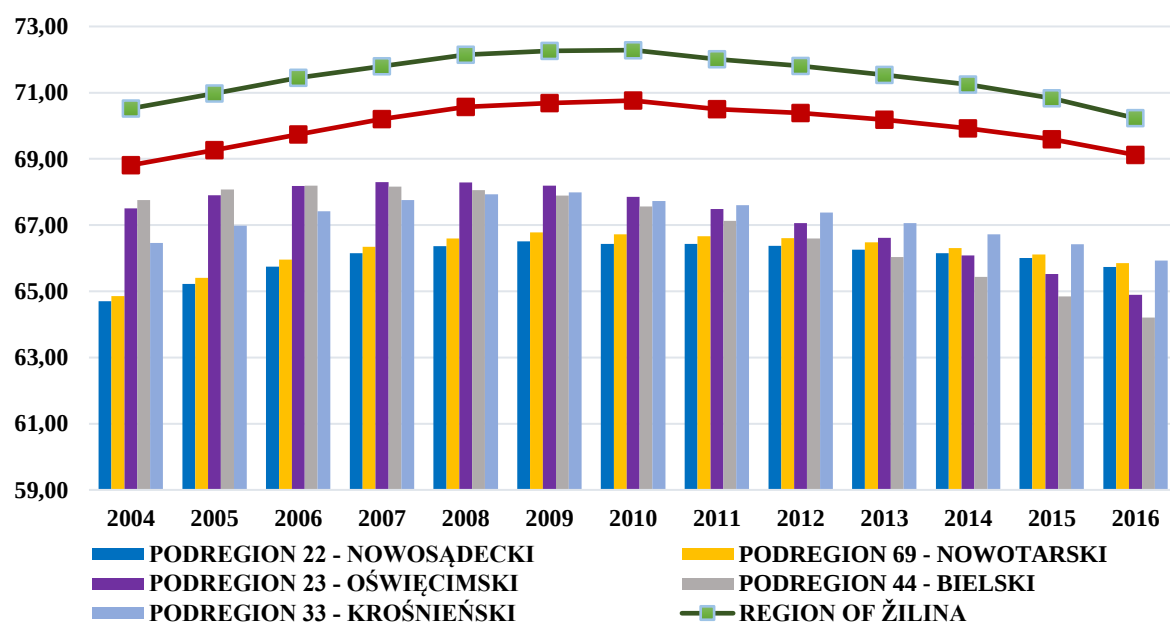
Wykres 3. Wartość dodana brutto na 1 zatrudnionego w mln EUR – ceny stałe



Źródło: opracowanie własne.

Dane statystyczne, odnoszące się do struktury ludności według wieku po obu stronach granicy, wskazują, że największy odsetek stanowią osoby w wieku produkcyjnym, zbliżając się tym samym do średniej krajowej (w Polsce: 65%, na Słowacji: 70%). W grupie tej jednak zauważa się tendencję spadkową (wykres 4). Co więcej, prognozowana struktura ludności w podziale na biologiczne grupy wieku jednoznacznie przewiduje zmniejszenie do 2050 roku (o ok. 15 punktów procentowych) liczby osób w wieku produkcyjnym²⁹⁷.

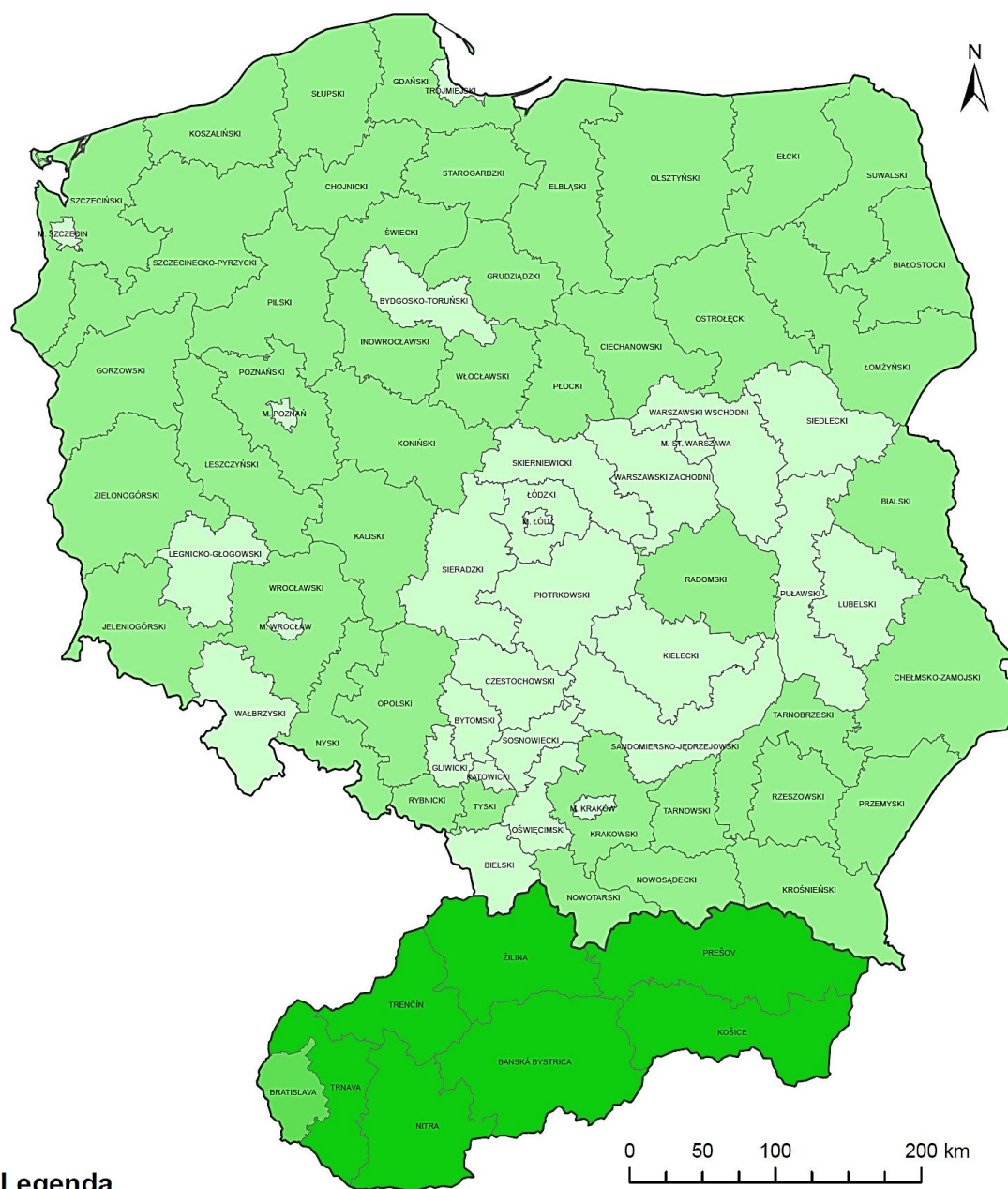
Wykres 4. Odsetek ludności w wieku produkcyjnym



Źródło: opracowanie własne.

²⁹⁷ Prognoza ludności na lata 2014-2050 r., Główny Urząd statystyczny, Departament Badań Demograficznych i Rynku Pracy, Warszawa 2014.

Ryc. 12. Odsetek ludności w wieku produkcyjnym w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku



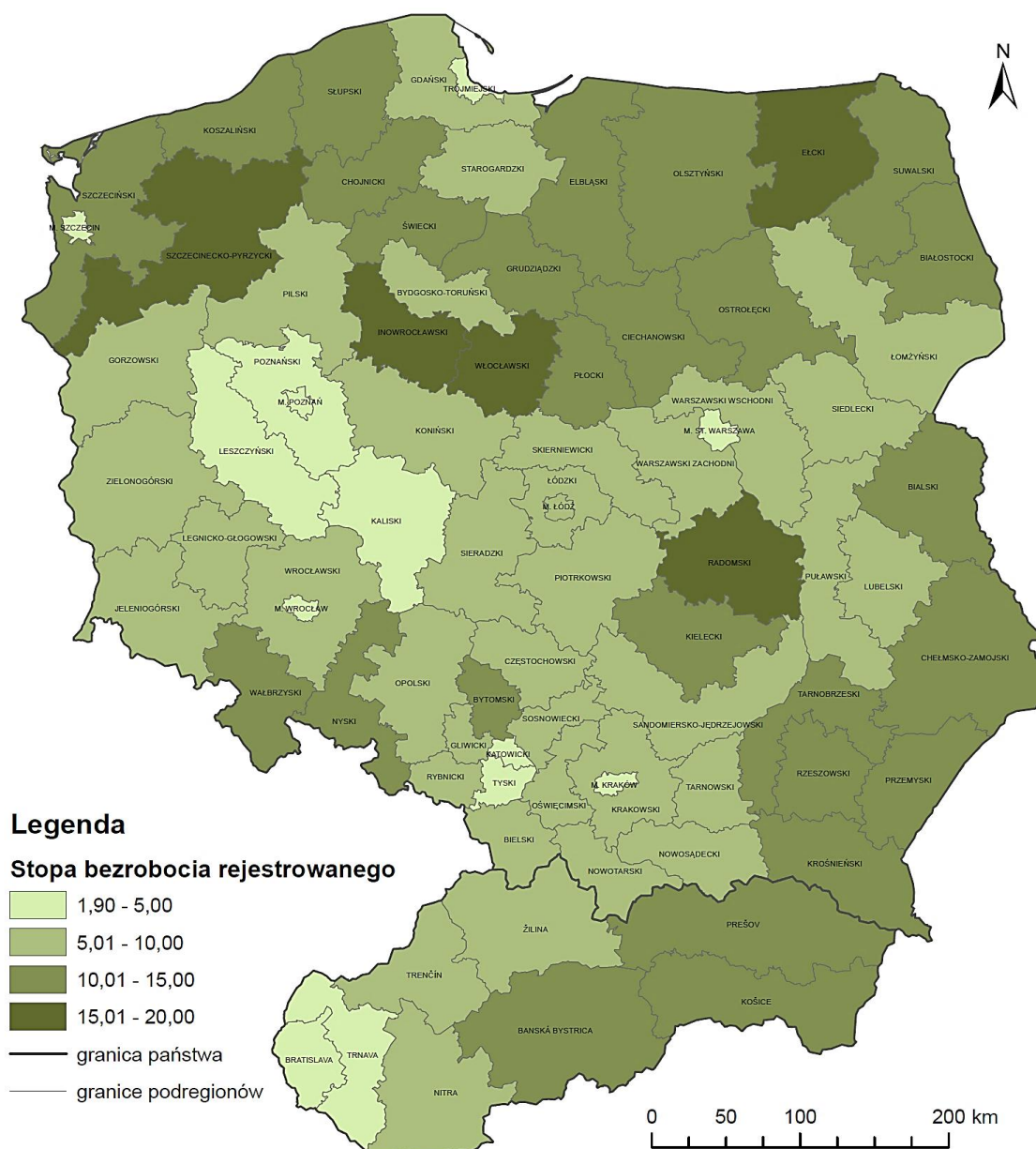
Źródło: opracowanie własne.

Warto dodać, że regiony po stronie słowackiej, w porównaniu z regionami po stronie polskiej, odznaczają się większą liczbą ludności w wieku produkcyjnym w przeliczeniu na całkowitą liczbę mieszkańców (ryc. 12). Największy udział ludności w omawianej grupie wiekowej wśród sześciu jednostek terytorialnych NUTS 3 wykazywał Kraj žilinský (70,23%) i prešovský (69,12%).

W strukturze populacji zmniejszeniu ulega również odsetek ludności w wieku przedprodukcyjnym, co jednoznacznie wynika również z omówionego w niniejszej monografii wskaźnika przyrostu naturalnego. Za niepokojące można także uznać przewidywania w zakresie wzrostu liczby ludności w wieku poprodukcyjnym, których odsetek (przy utrzymaniu wieloletniej tendencji) wzrośnie w najbliższych latach nawet o 20%. W okresie objętym obserwacją (2004-2016) omawiana tendencja, przyczyniająca się do zwiększenia wskaźnika obciążenia demograficznego, została przedstawiona we wcześniejszych rozważaniach.

Za dość istotny czynnik wpływający na kształtowanie sytuacji gospodarczej uważa się zagadnienie bezrobocia. Podobnie jak wykluczenie z rynku pracy, jest ono jednym z najważniejszych czynników, które spowalniają rozwój danego regionu. Obszary przygraniczne Polski i Słowacji cechują się pewnym zróżnicowaniem w zakresie sytuacji ludności na rynku pracy (ryc. 13). W niektórych podregionach pogranicza polsko-słowackiego stopa bezrobocia przekracza średnie krajowe, pomimo ogólnego trendu spadku bezrobocia. Na koniec IV kwartału 2016 roku średnia stopa bezrobocia rejestrowanego dla pięciu podregionów po stronie polskiej kształtowała się na poziomie 8,78%, podczas gdy średnia krajowa osiągnęła wartość 9,48%. Niemniej jednak, uwzględniając wartości odnoszące się do poszczególnych jednostek terytorialnych, odnotowuje się dużo wyższe od omawianej średniej – wskaźniki. W 2016 roku obszarem, który cechował się stosunkowo wysokim wskaźnikiem bezrobocia był Podregion krośnieński (12,10%). Słowacki obszar pogranicza wykazywał w ostatnim badanym okresie stopę bezrobocia na poziomie 10,42%. Była ona wyższa o blisko 2 punkty procentowe od średniej krajowej (8,52%). Na zaobserwowaną rozbieżność wpływ miała z pewnością zdecydowanie wyższa od niej (oraz najwyższa wśród siedmiu badanych jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji) stopa bezrobocia w Kraju prešovský (13,91%).

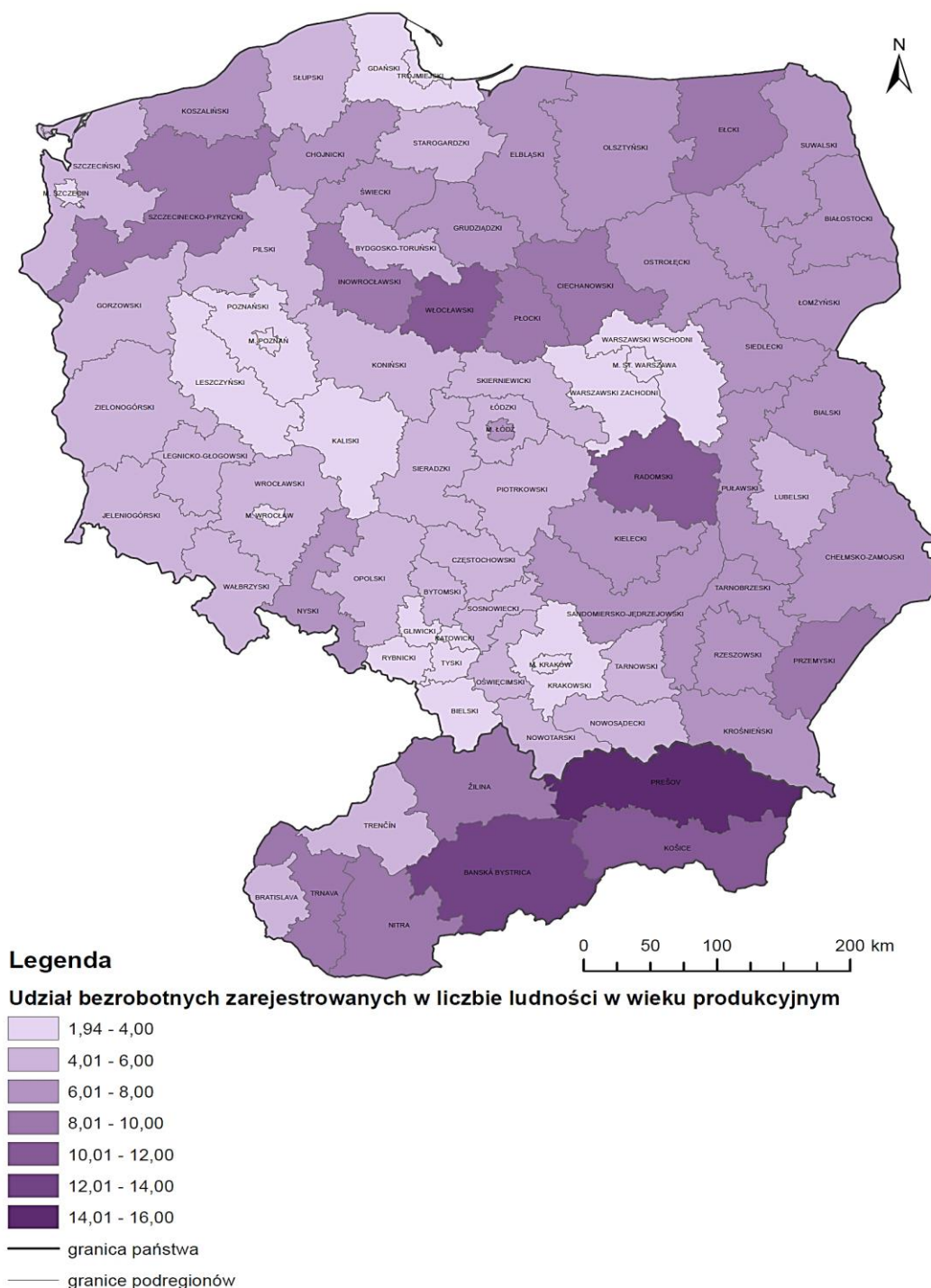
Ryc. 13. Stopa bezrobocia rejestrowanego w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku



Źródło: opracowanie własne.

W innym ujęciu (rzadziej spotykanym), stopa bezrobocia obliczana jest relacją liczby osób bezrobotnych do liczby ludności w wieku produkcyjnym. Niniejszy wskaźnik liczony tym sposobem jest zawsze niższy od omówionej wcześniej stopy bezrobocia rejestrowanego i może wydawać się mniej wiarygodny z uwagi na to, że liczba osób w wieku produkcyjnym jest zawsze większa od liczby ludności aktywnej ekonomicznie. Autorka monografii przytacza go jednak ze względu na konieczność ukazania istotnego problemu, z jakim zmaga się rynek pracy (głównie w Kraju žilinským: 8,63%, prešovským: 14,79%, jak i w Podregionie krośnieńskim: 7,92%). Na obszarach przygranicznych w odniesieniu do średniej unijnej i średniej krajowej obydwu badanych państw odnotowuje się wśród liczby osób bezrobotnych stosunkowo duży odsetek ludności w wieku produkcyjnym (ryc. 14). Za przyczyny występowania tego zjawiska można uznać niską skuteczność systemu edukacyjnego i niewystarczającą mobilność siły roboczej.

Ryc. 14. Udział bezrobotnych zarejestrowanych w liczbie ludności w wieku produkcyjnym w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku

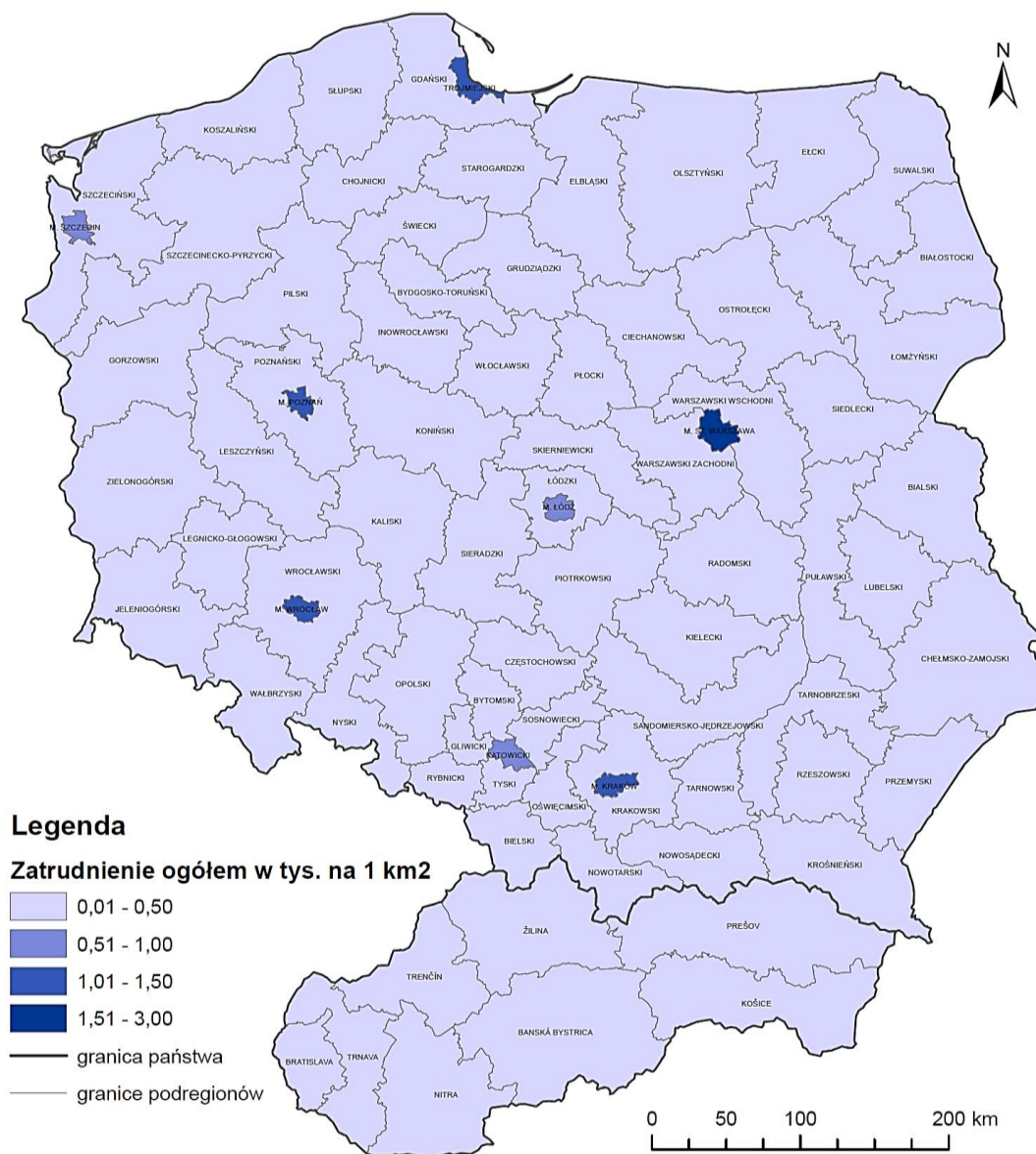


Źródło: opracowanie własne.

Nieodzownym elementem oceny potencjału rynku pracy jest analiza zatrudnienia. Pod względem średniej krajowej dla zatrudnienia ogółem w tys. na 1 km² Polska i Słowacja cechują się pewnym zróżnicowaniem, co uwypukla dodatkowo przeprowadzone wnioskowanie Autorki w przekroju regionalnym (ryc. 15). Najwyższym wskaźnikiem zatrudnienia wśród siedmiu jednostek terytorialnych NUTS 3 charakteryzował się z wynikiem 0,07 niższym od średniej dla Polski i o 0,05 wyższym od średniej dla obszarów przygranicznych po stronie

polskiej – Podregion bielski (0,11). Najniższą zaś wartością omawianego wskaźnika odznaczał się Kraj prešovský (0,03), którego wartość była niższa o 0,01 od średniej dla pogranicza po stronie słowackiej i o 0,04 niższa od średniej krajowej. Ponadto obszar pogranicza polsko-słowackiego wykazuje relatywnie wysoki udział zatrudnienia w sektorze produkcyjnym, a niskim w sektorze usług. Pracodawcy reprezentujący przedsiębiorstwa o wysokiej i średniej technologii, a także usług opartych na wysokospecjalistycznej wiedzy zlokalizowani są w zachodniej części obszarów przygranicznych.

Ryc. 15. Zatrudnienie ogółem w tys. na 1 km² w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku



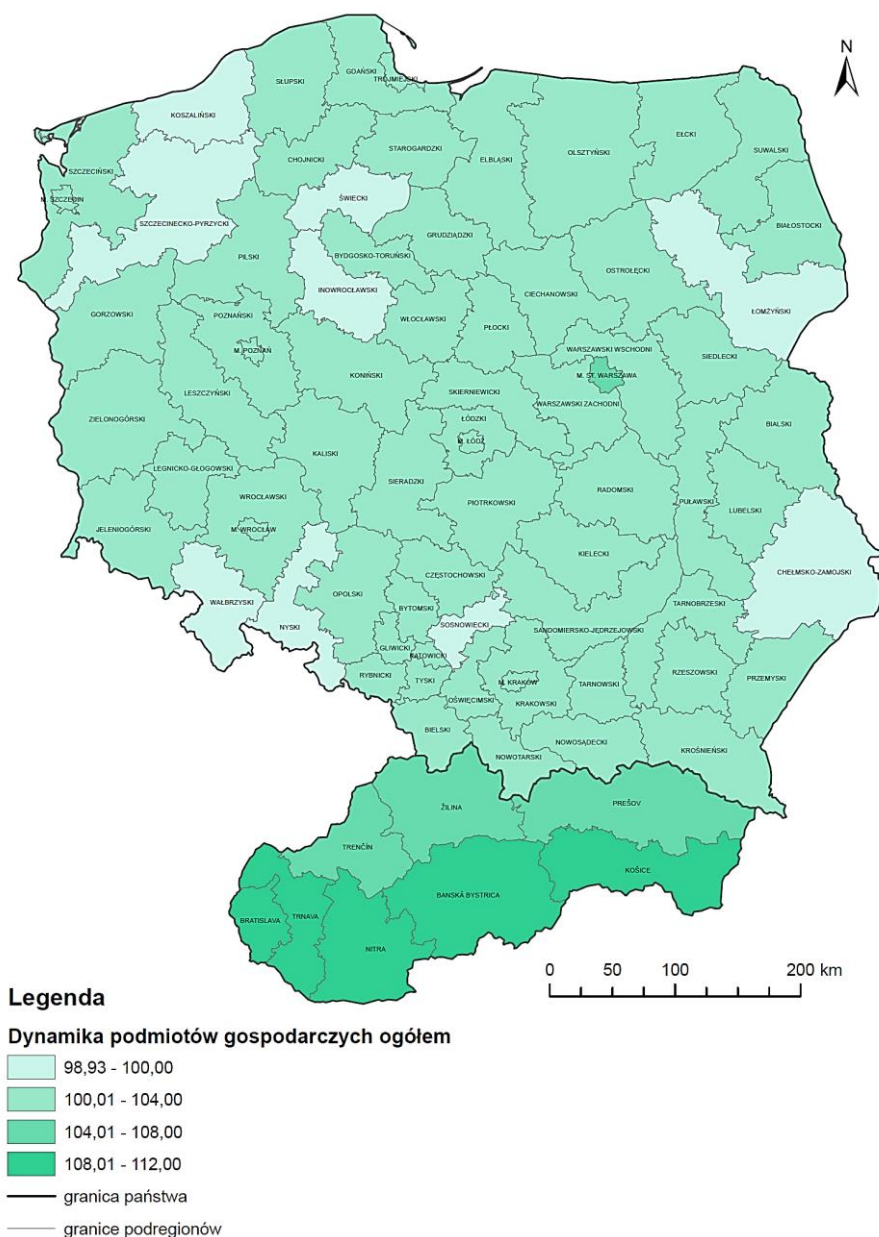
Źródło: opracowanie własne.

Analizując zagadnienie kierunków rozwoju gospodarczego w na obszarach przygranicznych, należy zwrócić uwagę na sferę przedsiębiorczości, w tym na liczebność występujących w nich podmiotów gospodarczych (ryc. 16) oraz na ich dynamikę zmian. Według danych pozyskanych z Banku Danych Lokalnych oraz z Urzędu Statystycznego Republiki Słowackiej w 2016 roku, w pięciu podregionach przygranicznych po polskiej stronie granicy zarejestrowanych było

blisko 4 682 podmiotów gospodarki narodowej na 10 tys. mieszkańców, co stanowiło ponad 6% ogółu wszystkich podmiotów w kraju. Liczba podmiotów gospodarki narodowej w przeliczeniu na 10 tys. mieszkańców w słowackiej części pogranicza w omawianym okresie wynosiła 547, a tym samym jego udział w skali kraju wynosił ponad 17%. Przy czym, przypomnieć należy, że wszelkie wskaźniki struktury muszą być rozpatrywane indywidualnie ze względu na inną liczebność podregionów w Polsce i na Słowacji.

Najwyższą wartością omawianego wskaźnika odznaczał się Podregion bielski (1150), nowotarski (981) i oświęcimski (975), najniższą zaś Kraj żilinský (314) oraz prešovský (232). Zauważalna przewaga w liczebności podmiotów gospodarki narodowej na polskim obszarze pogranicza względem pozostałych jednostek terytorialnych będących przedmiotem obserwacji wynika w szczególności z mniejszej gęstości zaludnienia po słowackiej stronie granicy.

Ryc. 16. Podmioty gospodarki narodowej na 10 tys. mieszkańców w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku

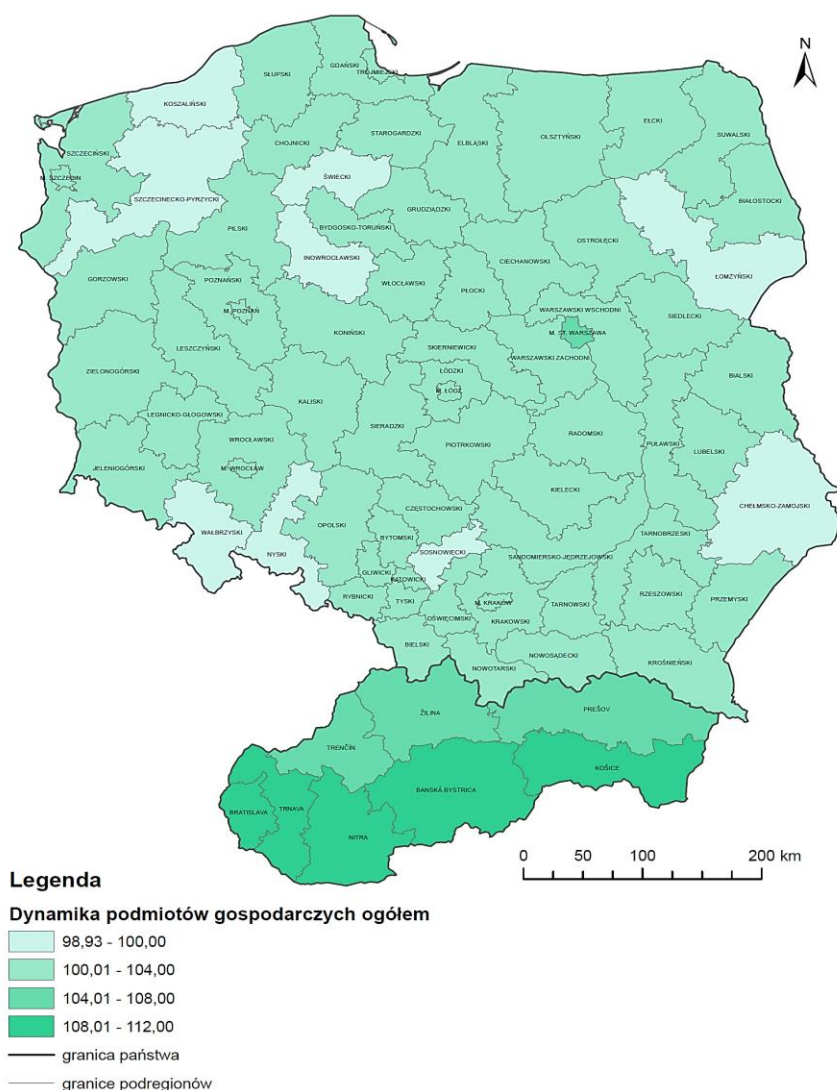


Źródło: opracowanie własne.

Uszczegóławiając ocenę potencjału gospodarczego obszarów przygranicznych, Autorka monografii poddała analizie także kwestię dynamiki zmian. Otóż, wysoki odsetek podmiotów gospodarczych nie determinuje jednoznacznie kierunku rozwoju obszaru. Obrazuje ona pewne ujęcie statyczne podjętych aktywności gospodarczych. Dopiero kontekst dynamiczny uwypukla tendencję zmian, które można uznać za pozytywne lub negatywne (ryc. 17). Największy przyrost liczby podmiotów gospodarczych w odniesieniu do poszczególnych jednostek terytorialnych w latach 2004-2016 zanotowano w 2008 roku w stosunku do 2007 i odnosił się on (mimo występującego wówczas zjawiska kryzysu gospodarczego) do trzech z siedmiu podregionów przygranicznych Polski i Słowacji: Podregionu nowosądeckiego (106,08%), Kraju żilinskýego (117,80%) i prešovskýego (115,58%).

Dane o aktywności gospodarczej przedsiębiorstw w przekroju regionalnym NUTS 3 wskazują na istotną liczebność osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą. Ta forma prawna działalności jest interesująca głównie z punktu widzenia pewnego rozdrobnienia tych podmiotów, a jednocześnie znacznego ich oddziaływania na gospodarkę regionu (ryc. 18). Należą one do grupy mikro i małych przedsiębiorstw, które poddane zostaną szczegółowej analizie w rozdziale V. niniejszej monografii.

Ryc. 17. Dynamika podmiotów gospodarczych ogółem w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku

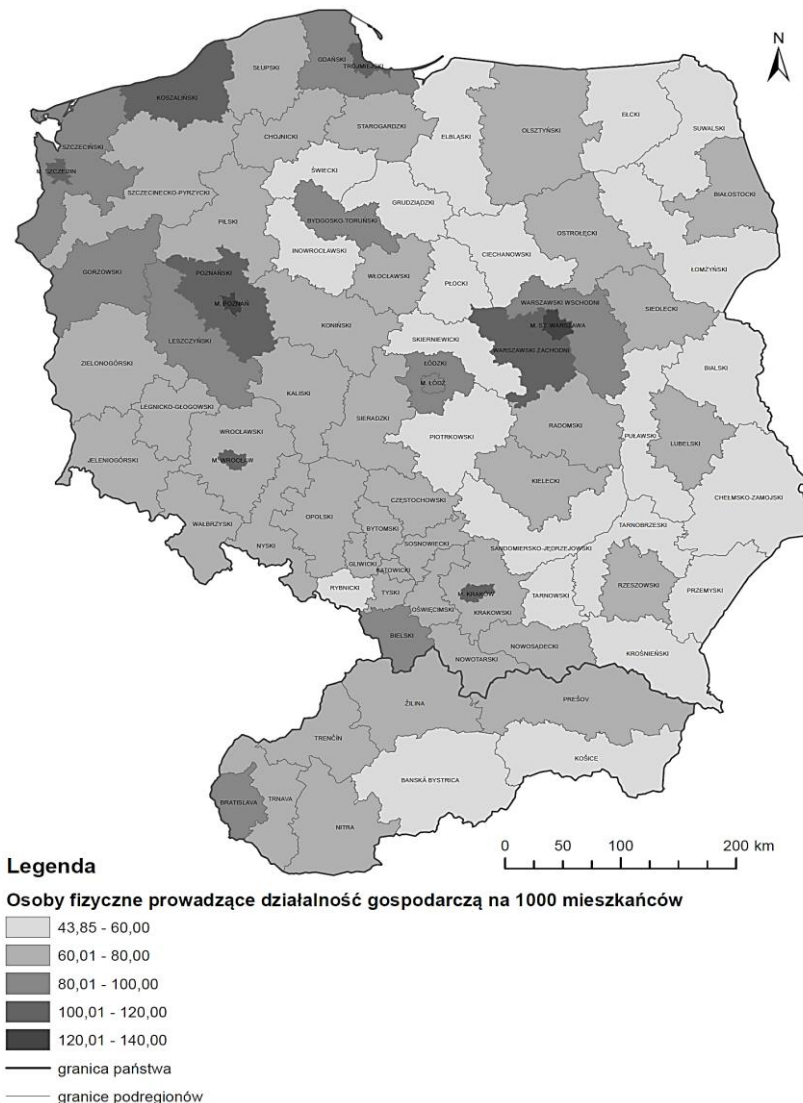


Źródło: opracowanie własne.

Najwyższe wartości wskaźnika osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą w latach 2004-2016 wykazywały: Podregion bielski (w którym liczba zarejestrowanych podmiotów gospodarczych na 1000 mieszkańców mieściła się w przedziale 79-87), a także Kraj żilinskiý (z wartością wskaźnika: 74-89). Najniższą liczbą podmiotów gospodarczych według omawianej formy prawnej odznaczały się z kolei Podregion nowosądecki (najniższe wartości wskaźnika przyjmował w latach 2004 do 2010), jak również krośnieński, który w ostatnim roku objętym analizą wykazywał aż o 32% mniej podmiotów od jednostki terytorialnej, obejmującej pod tym względem pierwsze miejsce w ogólnej klasyfikacji.

Analizując zagadnienie podmiotów gospodarczych według omawianej formy prawnej, Autorka zwróciła też uwagę na pewne tendencje w ich rozmieszczeniu w przekroju regionalnym. Zdecydowana większość tej grupy przedsiębiorców odnotowana jest w zachodniej (a także w centralnej Polsce) części obydwu krajów. Przyczynę występowania niniejszego zjawiska można upatrywać w kwestii, że zachodnia część obszaru Polski i Republiki Słowacji należy do najszybciej rozwijających się regionów w obu państwach, co jednocześnie stwarza korzystniejsze warunki do rozwoju przedsiębiorczości (ryc. 19).

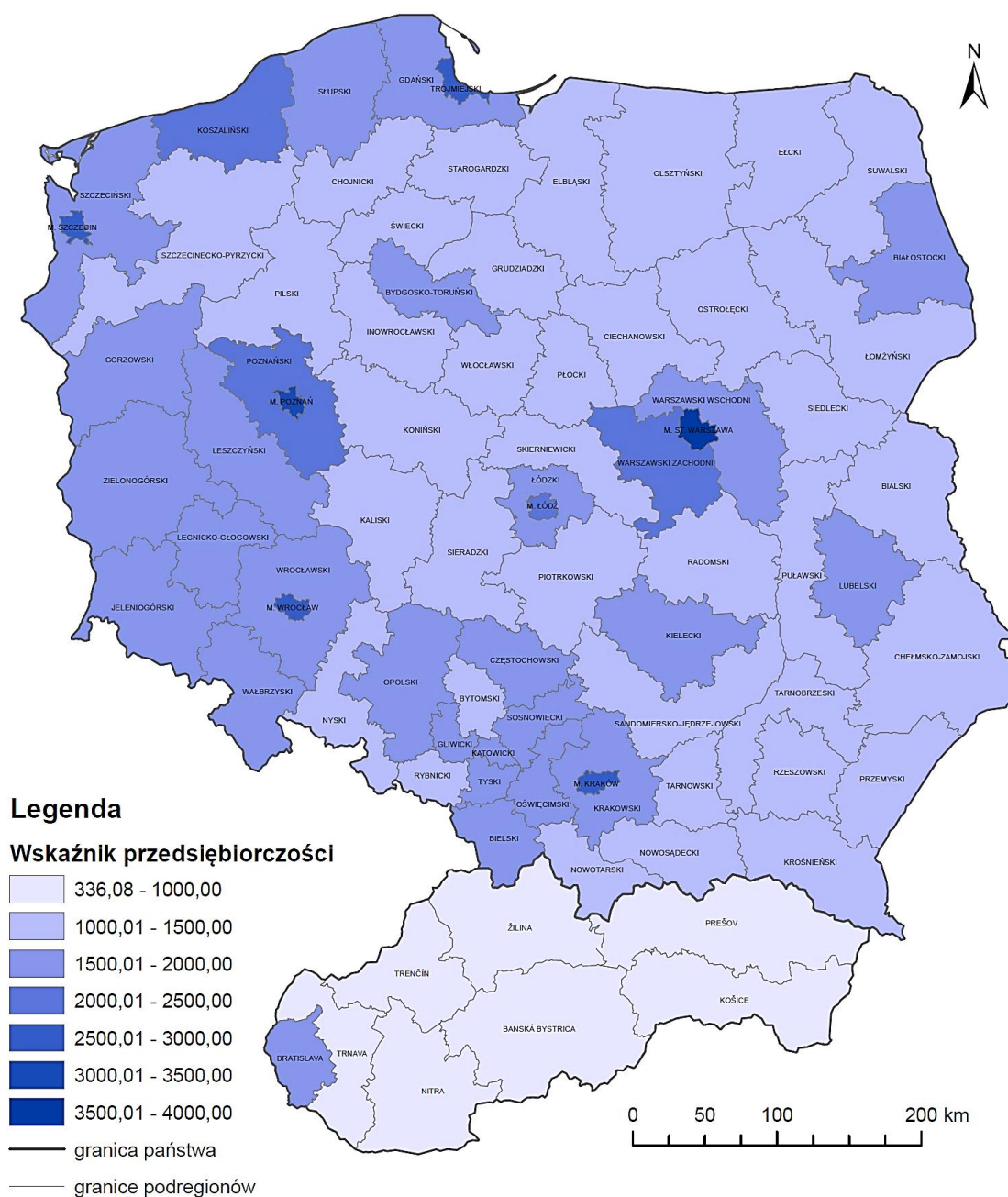
Ryc. 18. Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą na 1 000 mieszkańców w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku



Źródło: opracowanie własne.

Średni wskaźnik przedsiębiorczości (mierzony liczbą przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców w wieku produkcyjnym) po polskiej stronie granicy wynosił w 2016 roku 1435,48, co można uznać na stosunkowo korzystny wynik względem średniej w skali kraju (1584,51). Słowackie obszary przygraniczne wykazywały w omawianym okresie wartość niniejszego wskaźnika na poziomie 391,49. Był on o 181,31 niższy od wartości wskaźnika przedsiębiorczości w odniesieniu do wyniku względem kraju. Najwyższą wartością wskaźnika wśród siedmiu jednostek terytorialnych NUTS 3, będących przedmiotem monografii, cechował się Podregion bielski z wynikiem 1790,85 (o 206,34 wyższym od średniej krajowej), najniższą zaś Kraj prešovský, który uzyskał wartość wskaźnika przedsiębiorczości na poziomie 336,08.

Ryc. 19. Wskaźnik przedsiębiorczości w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku



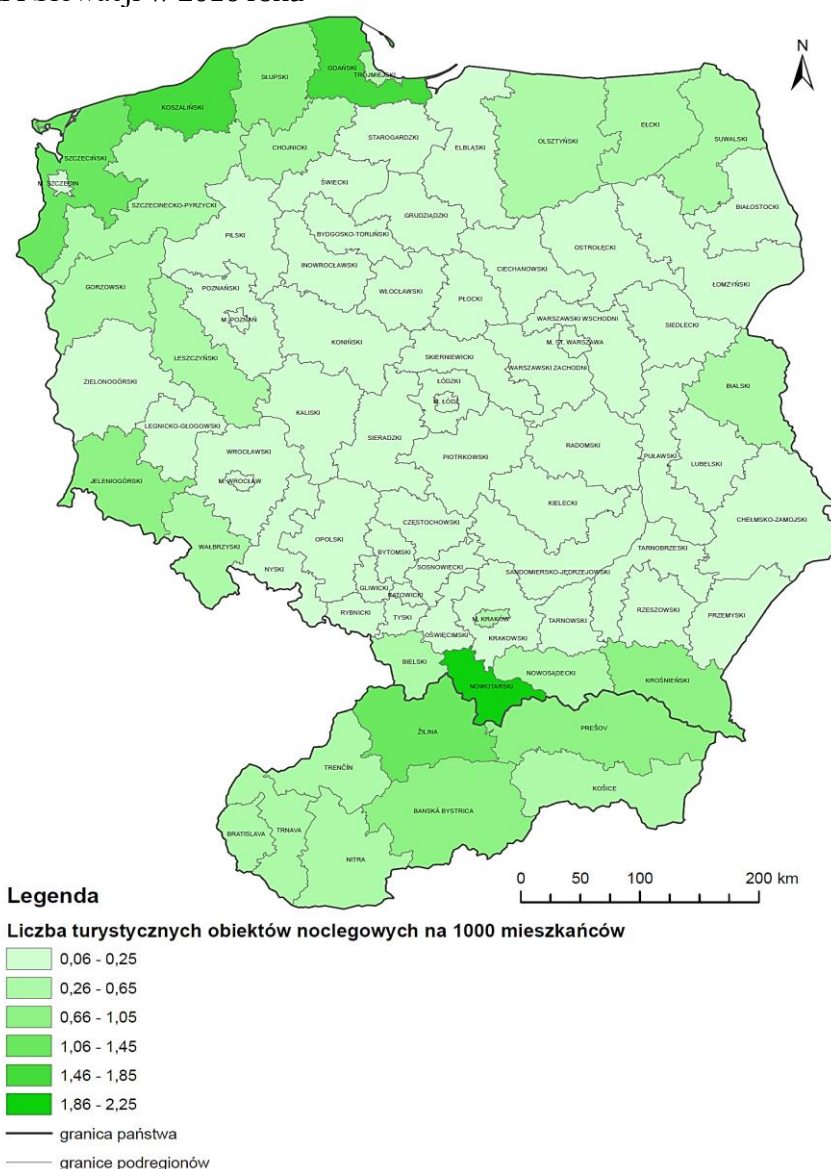
Źródło: opracowanie własne.

Obszary przygraniczne Polski i Słowacji obfitują w obszary chronione przyrodniczo, do których należą w szczególności parki narodowe: Tatrzański Park Narodowy, Pieniński Park Narodowy, Babiogórski Park Narodowy i Bieszczadzki Park Narodowy (widniejące na światowej liście UNESCO chronionych obszarów biosfery). Wśród nich znajdują się też: Gorczański Park Narodowy, Magurski Park Narodowy, Tatrzański Narodny park, Narodny park Malá Fatra, Narodny park Veľká Fatra, Narodny park Nízke Tatry, Narodny park Slovenský raj, Pieninský Narodny park oraz Narodny park Poloniny oraz wiele parków krajobrazowych. Warto przy tym podkreślić, że liczne obszary chronione są włączone do sieci Natura 2000.

Bogactwo środowiska naturalnego i związane z tym walory krajobrazowe, występowanie złóż mineralnych i termalnych, dziedzictwo kulturowe, jak również korzystny wizerunek pogranicza polsko-słowackiego, a przy tym istniejąca baza turystyczna – stwarzają warunki do rozwoju turystyki, rekreacji oraz lecznictwa uzdrowiskowego. Co więcej, są one dosyć istotną gałęzią lokalnej gospodarki po obu stronach granicy. Potencjalnie obszar pogranicza polsko-słowackiego można ponadto uznać za doskonałe miejsce dla rozwoju turystyki transgranicznej.

Liczba zlokalizowanych na terenie badanego obszaru hoteli, moteli, pensjonatów, sanatoriów i innych obiektów noclegowych, które tworzą tzw. grupę turystycznych obiektów noclegowych – charakteryzuje się dość znacznym zróżnicowaniem w poszczególnych podregionach. Najlepiej wyposażonym w infrastrukturę turystyczną obszarem przygranicznym (z wyjątkiem lat 2007-2011) był Podregion nowotarski, który (zwłaszcza w latach 2012-2016) zdecydowanie przewyższał pozostałe objęte obserwacją jednostki terytorialne. W 2016 roku liczba turystycznych obiektów noclegowych na 1 000 mieszkańców wynosiła 2,23 i była wyższa od średniej dla siedmiu analizowanych obszarów aż o 1,36 oraz 1,93 od średniej dla Polski (0,3). Co więcej, stopień rozwinięcia bazy noclegowej w podregionie nowotarskim jest porównywalny jedynie z dwoma wśród 80 jednostek terytorialnych NUTS 3 w Polsce (Podregionie koszalińskim oraz gdańskim) i w Republice Słowackiej (ryc. 20).

Ryc. 20. Liczba turystycznych obiektów noclegowych na 1 000 mieszkańców w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku



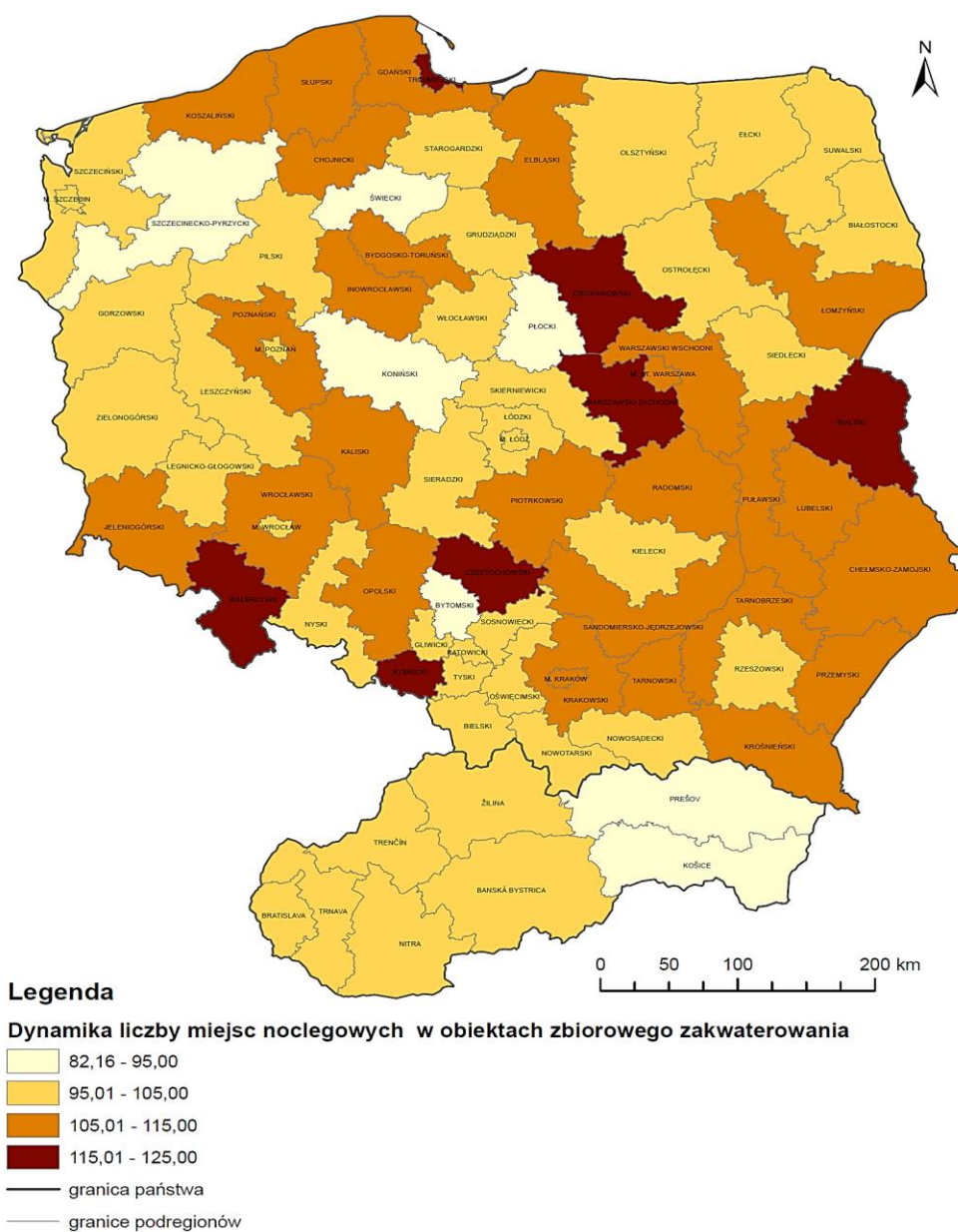
Źródło: opracowanie własne.

Autorka monografii zauważa też, że słowacka część pogranicza (poza podregionem nowotarskim) jest zdecydowanie lepiej przygotowana (od obszarów przygranicznych po stronie polskiej) do rozwoju turystyki, mimo że jej baza noclegowa jest wykorzystywana w mniej intensywnym stopniu. Z punktu widzenia planowania perspektywicznego, turystyka (w tym turystyka uzdrowiskowa) i lecznictwo uzdrowiskowe należą do sektora charakteryzującego się dochodowością w badanych podregionach. Jest ona w szczególności efektem zwiększającego się rokrocznie zainteresowania ludności (po obu stronach granicy) noclegami w obiektach zbiorowego zakwaterowania. Największą liczbę noclegów w 2016 roku (w przeliczeniu na 1 000 mieszkańców) udzielono w podregionie nowotarskim (10 872), które stanowiły ponad 35% wszystkich noclegów w siedmiu obszarach przygranicznych w tym okresie. Wskaźnik dynamiki w omawianym zakresie kształtował się dla tego podregionu (podobnie jak w pozostałych jednostkach) na stosunkowo wysokim poziomie (143% wzrostu względem 2004 roku). Najwyższą zaś wartość wskaźnika przyrostu w 2016 roku odnotowano w Podregionie krośnieńskim, w którym udzielono o 165% więcej noclegów, niż w pierwszym badanym okresie.

Opisane tendencje wskazują tym samym na zasadność uwzględnienia w analizie potencjału turystycznego jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji (położonych po obu stronach granicy tych państw) również dynamiki liczby miejsc noclegowych w obiektach zbiorowego zakwaterowania. Najwyższym wskaźnikiem przyrostu w 2016 roku (spośród wszystkich badanych obszarów) odznaczał się Podregion krośnieński, względem którego Bank Danych Lokalnych zanotował zwiększenie liczby miejsc noclegowych o ponad 8% w stosunku do 2015 roku. Na uwagę zasługuje też Podregion nowotarski, który w tym czasie objął 2. pozycję w ogólnym zestawieniu z wynikiem 103,56%. Obszar ten wykazywał też najwyższą wartość wskaźnika przyrostu (odnotowaną w latach 2004-2016), który kształtował się w 2012 roku na poziomie 154,01%.

Interesujące zależności w zakresie dynamiki zmian zaobserwowano także w przekroju regionalnym 80 jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji (ryc. 21).

Ryc. 21. Dynamika liczby miejsc noclegowych w obiektach zbiorowego zakwaterowania w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku



Źródło: opracowanie własne.

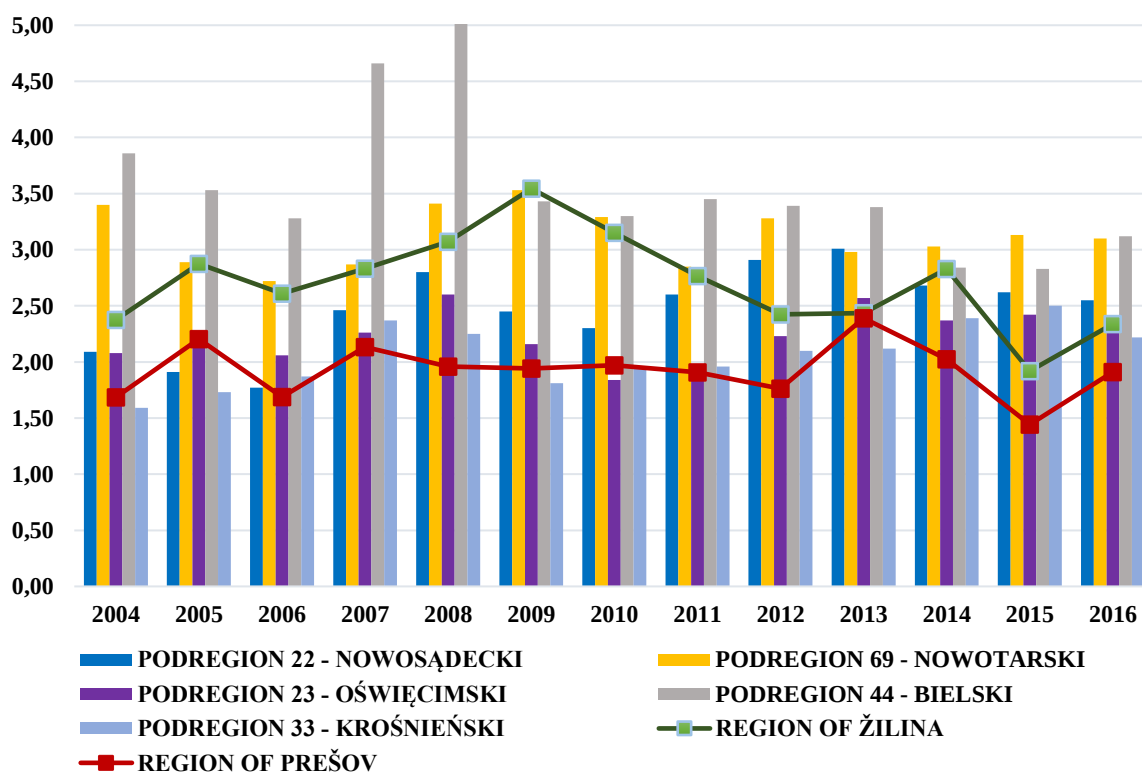
Pomimo zróżnicowania podregionów pod względem jakości i efektywności sektora turystycznego, nietypowym zjawiskiem jest intensywność przyrostu liczby miejsc noclegowych w środkowej i wschodniej części granicy (po stronie polskiej), która uznawana jest za szczególnie problemową ze względu na trudno dostępne przejścia graniczne o dość niskiej jakości. W kontekście obszarów przygranicznych będących przedmiotem monografii, odnosi się to do Podregionu krośnieńskiego.

Przeprowadzając analizę wiodących potencjałów obszarów przygranicznych Polski i Słowacji, uwypuklić warto problematykę związaną z jakością życia ich mieszkańców. Zaliczyć do niej należy głównie (uwzględniając dostępność do jednorodnych danych statystycznych) – kwestie mieszkaniowe, dostępność aptek, czy księgozbiorów bibliotek zlokalizowanych na obszarze objętym badaniem (wykresy 5, 6, 7).

Największą liczbę mieszkań oddanych do użytku na 1 000 mieszkańców w 2016 roku wśród siedmiu jednostek terytorialnych NUTS 3 odnotowano w podregionie bielskim oraz nowosądeckim (3 mieszkania), przewyższając średnią dla obszarów położonych po polskiej stronie granicy o 0,34. Od 2016 roku obserwuje się ponadto korzystne zmiany w omawianym zakresie po słowackiej stronie pogranicza (Kraju žilinským i prešovským).

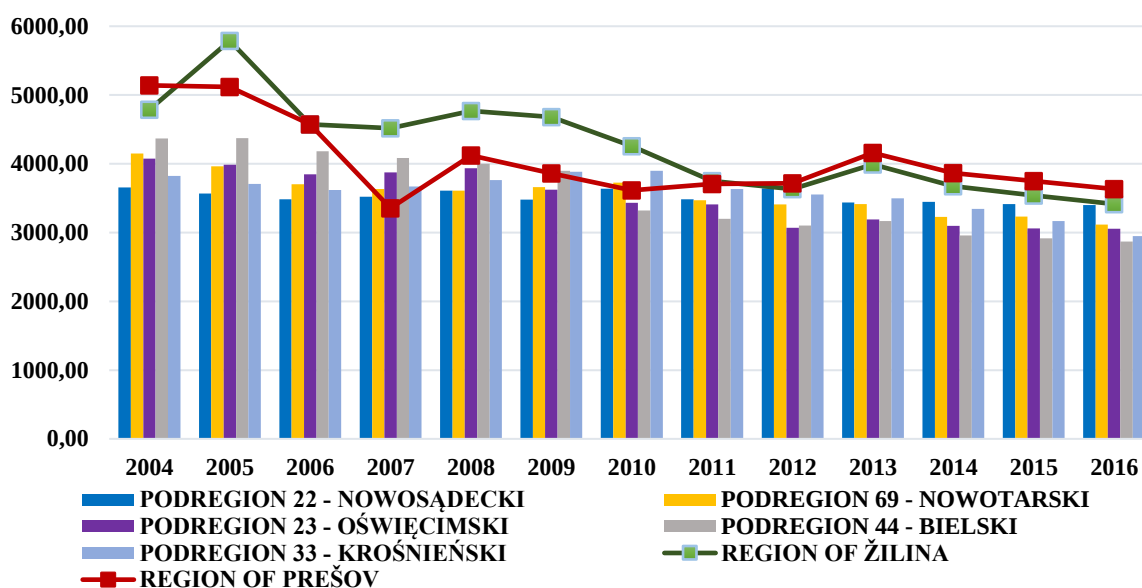
Za korzystne pod względem jakości życia mieszkańców siedmiu przygranicznych obszarów można uznać także zmniejszającą się od 2013 roku liczbę ludności w przeliczeniu na 1 aptekę. Niemniej jednak, zbyt pochopnym wnioskiem byłoby określenie tej tendencji jako wynik rejestracji kolejnych aptek i punktów aptecznych w podregionach, a wskazany wynik może być bowiem rezultatem zmniejszającej się w nich liczby ludności.

Wykres 5. Mieszkania oddane do użytku na 1 000 mieszkańców



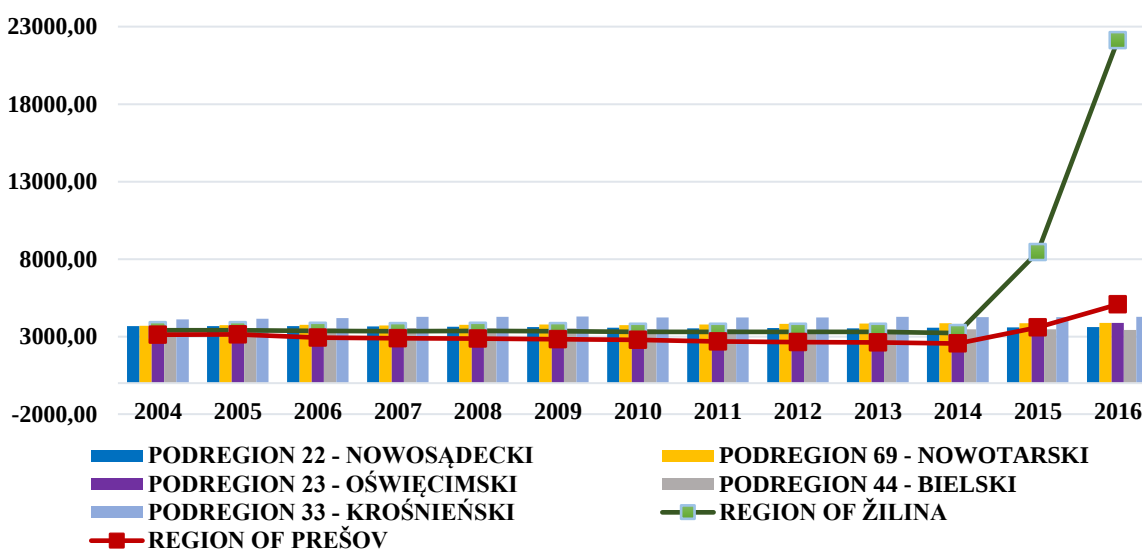
Źródło: opracowanie własne.

Wykres 6. Liczba ludności na 1 aptekę



Źródło: opracowanie własne.

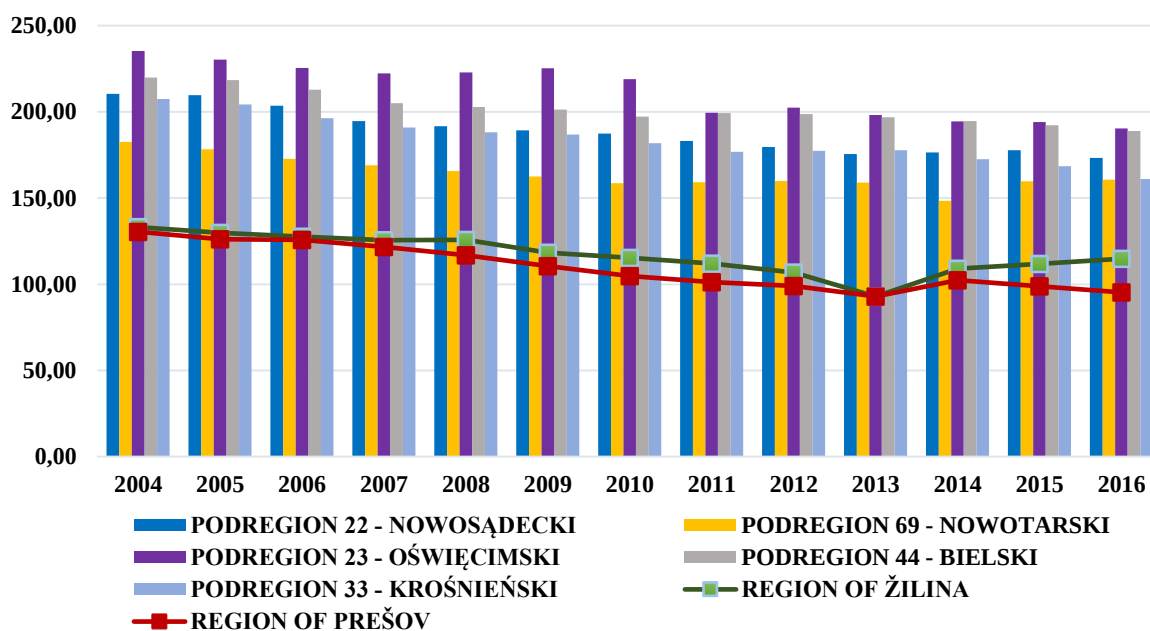
Wykres 7. Księgozbiór bibliotek na 1 000 ludności



Źródło: opracowanie własne.

Na stosunkowo zbliżonym poziomie, poza Krajem žilinským, a od 2016 roku też prešovským (wykazującymi tendencje wzrostowe) kształtuje się dostęp ludności do posiadanych księgozbiórów bibliotek, przy zdecydowanie niższym udziale podregionów po słowackiej stronie granicy w korzystaniu z bibliotek na 1 000 mieszkańców (wykres 8). Korzystanie z bibliotek na obszarze pogranicza polsko-słowackiego cechuje się stosunkowo niewielkim zróżnicowaniem przy ogólnej niewielkiej tendencji malejącej. Nadmienić należy, że w ostatnich latach w omawianych podregionach zwiększyła się liczba mieszkańców posiadających wykształcenie zawodowe, średnie oraz wyższe, nastąpił także dynamiczny wzrost liczby studentów. Wspomniany trend można zatem rozpatrywać w kontekście rozwoju społeczeństwa informacyjnego, niedostrzegającego w wystarczającym stopniu cech bibliotek, które mogą oraz powinny być wykorzystane w budowaniu społeczeństwa opartego o wiedzę.

Wykres 8. Czytelnicy bibliotek na 1 000 ludności



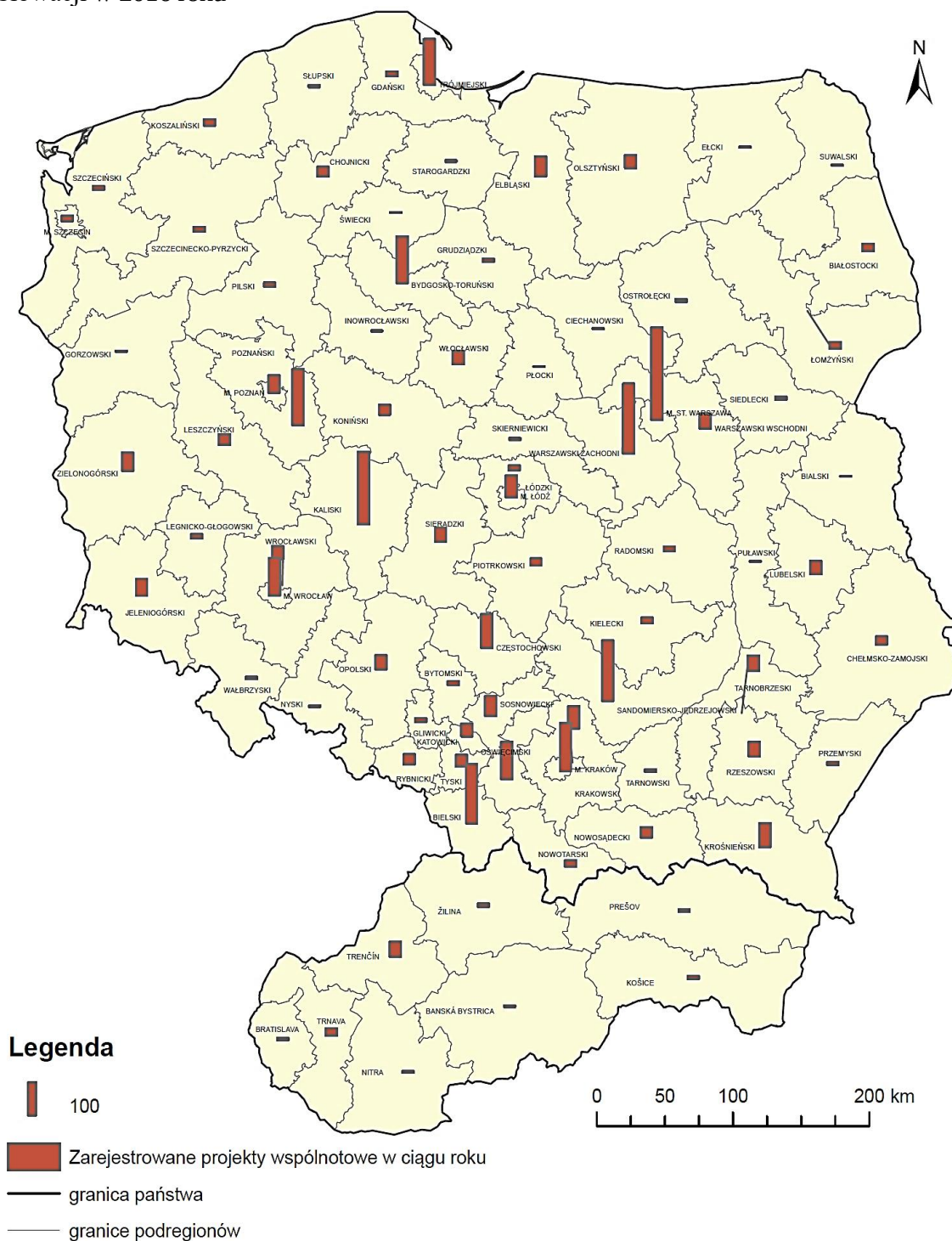
Źródło: opracowanie własne.

Jednym z istotnych potencjałów rozwoju gospodarczego obszarów przygranicznych są projekty wspólnotowe, realizowane w ramach poszczególnych Programów Operacyjnych, współfinansowanych z Funduszy Unii Europejskiej. Optymalne wykorzystanie posiadanych możliwości oraz pozyskiwanie zewnętrznych zasobów przyczynia się do zrównoważonego i trwałego rozwoju, jak również do zwiększenia konkurencyjności gospodarki w aspekcie występujących problemów globalnych, do których zaliczyć można w szczególności: problemy związane z zarządzaniem środowiskiem naturalnym, zmianami klimatycznymi, starzeniem się społeczeństwa czy kryzysem gospodarczym. Istotne znaczenie w tym względzie mają wszelkie relacje instytucjonalne, odnoszące się do najważniejszych polityk publicznych, instrumentów, a także podmiotów.

Dane statystyczne Eurostatu wskazują, że od okresu wejścia Polski i Słowacji w struktury Unii Europejskiej obserwuje się systematyczny wzrost liczby zarejestrowanych projektów wspólnotowych w ciągu roku. Przeprowadzona w tym zakresie ocena zmian potwierdza, że największą liczbę złożonych wniosków odnotowano od 2007 roku (ryc. 22). Mogło to mieć związek z wdrożeniem w tym okresie Programu Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013, kontynuowanego Programem Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020, którego głównym założeniem było wzmocnienie opartej na partnerstwie współpracy polsko-słowackiej, mającej na celu trwały rozwój obszaru przygranicznego.

Najwyższą liczbą zarejestrowanych projektów wspólnotowych w ciągu roku, odznaczały się od 2006 roku Podregiony: bielski (179) i oświęcimski (112), które przewyższają średnią krajową (48) w 2016 roku. Uwzględniając z kolei słowacką stronę granicy, zauważa się zdecydowanie mniejszą liczbę projektów zarejestrowanych tak w kraju (średnio 14 projektów), jak również w poszczególnych podregionach: Kraju žilinským (9 projektów) i prešovským (7 projektów).

Ryc. 22. Zarejestrowane projekty wspólnotowe w ciągu roku w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku



Źródło: opracowanie własne.

Choć obszary przygraniczne mają tzw. peryferyjny charakter, związany z położeniem tych jednostek terytorialnych, oddalonych od głównych ośrodków gospodarczych i społecznych obu krajów – nie warunkuje to ich niskiego poziomu rozwoju gospodarczego. Występujący w nich potencjał może czynić je bowiem ośrodkami wzrostu, w których granica państwowa będzie pozytywnie oddziaływać na ich funkcjonowanie. Stanie się tym samym impulsem do gospodarczego rozwoju podregionów, mając jednocześnie korzystny wpływ na sferę społeczną.

4.3. Analiza i ocena warunków rozwoju jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji

4.3.1. Uwagi wstępne

Głównym założeniem badania w tej części monografii była ocena warunków rozwoju w odniesieniu do obszarów przygranicznych Polski i Słowacji, położonych wzdłuż granic państwowych obu tych krajów.

W celu realizacji założeń niniejszej monografii oraz umożliwienia przeprowadzenia pogłębionej analizy, badania empiryczne podjęte w tym zakresie rozszerzono do 80 podregionów, stanowiących łącznie wszystkie jednostki terytorialne NUTS 3. Analiza warunków rozwoju w obrębie całego obszaru objętego obserwacją pozwoliła tym samym na wskazanie istotnych różnic między regionami wobec podjętej problematyki, a także na ocenę obszarów przygranicznych Polski i Słowacji na tle innych jednostek terytorialnych.

Jako kryterium doboru zmiennych warunkujących rozwój uwzględniono merytoryczną znajomość specyfiki badanego zjawiska. Istotna w tym zakresie była też dostępność odpowiednich danych osiągalnych w oficjalnej sprawozdawczości statystycznej (o czym wspomniano we wcześniejszych rozważaniach).

4.3.2. Przyjęte wskaźniki dla warunków rozwoju jednostek terytorialnych NUTS 3 oraz ich analiza statystyczna

W analizie warunków rozwoju Autorka monografii napotkała zasadniczy problem, związany z wyborem właściwych cech do przeprowadzenia badań, a co za tym idzie – z konstrukcją odpowiednich wskaźników²⁹⁸. W głównej mierze (o czym wspomniano w podrozdziale 4.1.) wynikał on z występujących utrudnień w dostępie do jednorodnych danych statystycznych dla jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji, skutkujących występowaniem problemów natury metodologicznej.

W okresie wejścia Polski oraz Słowacji do Wspólnoty Europejskiej istotne znaczenie z punktu widzenia warunków rozwoju miały w szczególności: zmienne obrazujące stan infrastruktury drogowej, przedsiębiorczość, turystykę, demografię, dostępność placówek związanych opieką zdrowotną oraz kulturą, a także zróżnicowanie powierzchni geodezyjnej kraju pod względem kierunków jej wykorzystania. Stąd też, biorąc pod uwagę dostępne oraz porównywalne dane ilościowe, wstępnie przyjęto 7 cech statystycznych, odzwierciedlających warunki rozwoju podregionów (tabela 12).

Tabela 12. Cechy statystyczne dla warunków rozwoju jednostek NUTS 3 Polski i Słowacji

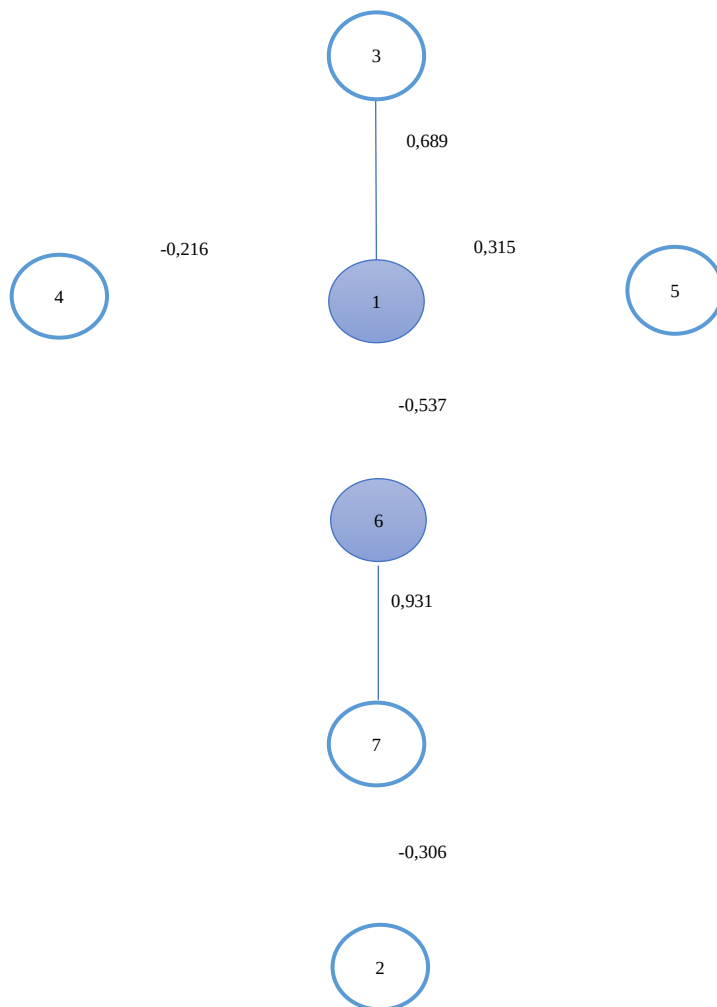
Symbol zmiennej	Typ zmiennej	Opis zmiennej
X1	S	Podmioty według klas wielkości: duże przedsiębiorstwa na 10 tys. mieszkańców
X2	S	Liczba miejsc noclegowych w obiektach zbiorowego zakwaterowania na 1 000 mieszkańców
X3	S	Długość dróg gminnych i powiatowych o nawierzchni twardej ulepszonej w km na 100 km ²
X4	D	Wskaźnik obciążenia demograficznego
X5	S	Liczba muzeów na 10 tys. mieszkańców
X6	S	Udział użytków rolnych ogółem w powierzchni ogółem
X7	S	Udział użytków rolnych – grunty orne w powierzchni ogółem

Źródło: opracowanie własne.

²⁹⁸ Kwestia doboru zmiennych, wymagających gromadzenia jednorodnych danych statystycznych jest istotnym elementem w dyskusji na temat rozwoju statystyki regionalnej.

Początkowo wyznaczona liczba 7 cech została zmodyfikowana za pomocą metody dendrytu. Wartość krytyczna współczynnika korelacji przyjęta w założeniach wyniosła: $r = 0,600$. Pozwoliła ona wyeliminować cechy, które wskazywały na zbyt wysokie skorelowanie (ryc. 23). W następstwie, cechami diagnostycznymi (dla klasyfikacji taksonomicznej) pozostały cechy: X1, X2, X4, X5, X6. Uzyskano w ten sposób listę wskaźników wykorzystanych w badaniu.

Ryc. 23. Dendryt powstały dla klasyfikacji taksonomicznej warunków rozwoju Podregionów NUTS 3 Polski i Słowacji



Źródło: opracowanie własne.

Analiza i ocena warunków rozwoju jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji została przeprowadzona z zastosowaniem metody taksonomicznej (opisanej we wcześniejszych rozważaniach), z uwzględnieniem pięciu parametrów:

- X1 Podmioty według klas wielkości: duże przedsiębiorstwa na 10 tys. mieszkańców.
- X2 Liczba miejsc noclegowych w obiektach zbiorowego zakwaterowania na 1 000 mieszkańców.
- X4 Wskaźnik obciążenia demograficznego.
- X5 Liczba muzeów na 10 tys. mieszkańców.
- X6 Udział użytków rolnych ogółem w powierzchni ogółem.

Wyłonione cechy diagnostyczne zostały wykorzystane do obliczenia syntetycznych wskaźników oceny warunków rozwoju dla każdego analizowanego obszaru NUTS 3 Polski i Słowacji. Na podstawie wykorzystanych parametrów miernika taksonomicznego (tj. średniej arytmetycznej i odchylenia standardowego) wyodrębniono przedziały klasowe (tabela 13), a także dokonano klasyfikacji 80 podregionów.

Tabela 13. Miary odległości od wzorca

Klasy	Odległość od wzorca	Wartość d_i
I – najbardziej sprzyjające warunki rozwoju	$d_i > \bar{d}_i + s_{di}$	(0,23; 1,00)
II – średnie warunki rozwoju	$\bar{d}_i - s_{di} < d_i \leq \bar{d}_i + s_{di}$	(0,10; 0,23)
III – najmniej sprzyjające warunki rozwoju	$d_i \leq \bar{d}_i - s_{di}$	(0,00; 0,10)

d_i – wartość miernika syntetycznego,

$\bar{d}_i$ – średnia arytmetyczna wskaźnika syntetycznego d_i ,

s_{di} – odchylenie standardowe d_i ,

Źródło: opracowanie własne.

Dokonana za okres 2004-2016 analiza taksonomiczna pozwoliła zaobserwować (mimo wskazanych trzech przedziałów klasowych) istotne rozbieżności w wartościach wskaźników dla poszczególnych obszarów. W omawianym okresie mieściły się one w przedziale [0,06-0,52]. Wyniki przeprowadzonych badań wskazują, że najlepszymi warunkami rozwoju wśród 80 jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji w każdym analizowanym okresie (2004, 2010, 2016) cechował się Podregion Bratislava, w odniesieniu do którego wartość wskaźników D_i mieściła się w przedziale [0,47-0,52]. Wśród obszarów, które (według wyników szczegółowych obliczeń) należały do grupy jednostek o najbardziej sprzyjających warunkach rozwoju znalazły się także m.in.: Podregion Miasto Kraków (2. lokata z wyjątkiem 2016 roku, kiedy objęła 3. miejsce), a także Podregion koszaliński, który „awansował” z 3. (w latach 2004 i 2010) na 2. pozycję w rankingu w roku 2016.

Zauważa się też, że liczba badanych jednostek w poszczególnych klasach zmieniała się w analizowanym okresie. Należy także wskazać, że 2 pierwsze lata uwzględniane w analizie (tj. 2004, 2010) charakteryzowały się występowaniem większej o osiem liczby jednostek terytorialnych, których wartość miernika taksonomicznego mieściła się w przedziale [0,23-1,00]. Wśród podregionów, które w 2016 roku znalazły się poza pierwszą klasą według przyjętej klasyfikacji znalazły się m.in.: Miasto Poznań, Miasto St. Warszawa, Podregion Słupski oraz Trójmiejski, Miasto Wrocław, Podregion Jeleniogórski i Olsztyński. Obszary te, ze względu na zmniejszenie wartości wskaźnika D_i , a tym samym zwiększenie ich odległości od przyjętego wzorca, określono mianem jednostek o tzw. średnich warunkach rozwoju. Przesunięcia w typologii niektórych jednostek terytorialnych NUTS 3 skutkowały m.in.: zwiększeniem z 59 w 2004 roku do 67 podregionów w roku 2010, a także zmniejszeniem do 58 w 2016 roku obszarów, które mieściły się w II klasie według warunków rozwoju.

Próbując ustalić przyczynę tak istotnych zmian, warto nadmienić, że w roku 2010 nastąpiła znaczna poprawa warunków rozwoju na ośmiu obszarach, które w 2004 roku znajdowały się w III klasie jednostek. Należały do nich Podregiony: puławski, przemyski, bialski, krakowski, siedlecki, chełmsko-zamojski, ciechanowski, a także sandomiersko-jędrzejowski. Jednostki te charakteryzowały się w omawianym okresie zwiększeniem wartości wskaźnika syntetycznego, który w odniesieniu do nich mieścił się w przedziale [0,11-0,13]. Za negatywne z kolei można

uznać zjawisko zmniejszenia liczby podregionów mieszczących się w II klasie obszarów w 2016 roku. W tym okresie zaobserwowano bowiem znaczne zwiększenie (z dwóch w 2010 roku do 22 w 2016 roku) liczby jednostek terytorialnych NUTS 3 z najniższą wartością miernika syntetycznego [0,06-0,10], co skutkowało przyporządkowaniem tych obszarów do III przedziału klasowego, obejmującego podregiony, w których występują najmniej sprzyjające warunki rozwoju. Warto w tym miejscu dodać, że w ostatnim analizowanym okresie należały do nich w szczególności: Podregion łódzki, sosnowiecki, bytomski, warszawski-zachodni czy choćby krakowski.

Uwzględniając zakres terytorialny podejmowanej w monografii problematyki, na szczególną uwagę w omawianym względzie zasługują obszary przygraniczne Polski i Słowacji. Stąd też, na podstawie przeprowadzonych badań, Autorka dokonała typologii jednostek terytorialnych NUTS 3 zarówno na tle wszystkich podregionów tych państw (tabela 14), jak również względem siebie (tabela 15). Wyniki szczegółowych obliczeń wskaźników Di wskazują, że wszystkie obszary przygraniczne Polski i Słowacji w każdym analizowanym okresie (2004, 2020, 2016) cechowały się średnim poziomem warunków rozwoju (II klasa). W dwóch pierwszych okresach jednostką o najwyższej wartości wskaźnika syntetycznego (spośród przygranicznych) okazał się Podregion bielski, który w latach 2004 i 2010 znalazł się na 1. miejscu w rankingu i na 9. pozycji w ogólnej klasyfikacji 80 jednostek terytorialnych NUTS 3.

Tabela 14. Typologia jednostek terytorialnych NUTS 3 (podregionów) w zakresie warunków rozwoju Polski i Słowacji w latach 2004-2016 z uwzględnieniem obszarów przygranicznych

2004	Ranking Podregionów	MODE L = 1,00	2010	Ranking Podregionów	MODE L = 1,00	2016	Ranking Podregionów	MODEL = 1,00
1	REGION OF BRATISLAVA	0,47	1	REGION OF BRATISLAVA	0,52	1	REGION OF BRATISLAVA	0,52
2	PODREGION 21 – M. KRAKÓW	0,33	2	PODREGION 21 – M. KRAKÓW	0,33	2	PODREGION 63 – KOSZALIŃSKI	0,26
	PODREGION 63 – KOSZALIŃSKI	0,33	3	PODREGION 63 – KOSZALIŃSKI	0,32	3	PODREGION 21 – M. KRAKÓW	0,25
	PODREGION 66 – SZCZECIŃSKI	0,32	4	PODREGION 66 – SZCZECIŃSKI	0,31	4	PODREGION 69 – NOWOTARSKI	0,23
3	PODREGION 62 – M. POZNAŃ	0,32	5	PODREGION 62 – M. POZNAŃ	0,30	5	PODREGION 66 – SZCZECIŃSKI	0,23
	PODREGION 28 – M. ST. WARSZAWA	0,32		PODREGION 28 – M. ST. WARSZAWA	0,27	5	PODREGION 41 – ŚLĄPSKI	0,22
4	PODREGION 41 – ŚLĄPSKI	0,30	6	PODREGION 5 – M. WROCŁAW	0,27	6	PODREGION 40 – GDAŃSKI	0,21
5	PODREGION 43 – TRÓJMIEJSKI	0,27		PODREGION 41 – ŚLĄPSKI	0,27	7	PODREGION 72 – CHOJNICKI	0,20
6	PODREGION 5 – M. WROCŁAW	0,26	7	PODREGION 1 – JELENIOGÓRSKI	0,25		PODREGION 1 – JELENIOGÓRSKI	0,20
7	PODREGION 1 – JELENIOGÓRSKI	0,25		PODREGION 43 – TRÓJMIEJSKI	0,24		REGION OF PREŠOV	0,19
8	PODREGION 56 – OLSZTYŃSKI	0,24	8	PODREGION 56 – OLSZTYŃSKI	0,24	8	REGION OF ŽILINA	0,19
	PODREGION 44 – BIELSKI	0,23	9	PODREGION 44 – BIELSKI	0,23		PODREGION 56 – OLSZTYŃSKI	0,19
	PODREGION 65 – M. SZCZECIN	0,23		REGION OF PREŠOV	0,22		REGION OF BANSKÁ BYSTRICA	0,19
9	PODREGION 13 – GORZOWSKI	0,23	10	PODREGION 72 – CHOJNICKI	0,22		PODREGION 5 – M. WROCŁAW	0,18
	REGION OF TRNAVA	0,23		PODREGION 61 – POZNAŃSKI	0,22	9	PODREGION 62 – M. POZNAŃ	0,18
10	REGION OF PREŠOV	0,22		PODREGION 65 – M. SZCZECIN	0,21		PODREGION 28 – M. ST. WARSZAWA	0,18
	PODREGION 72 – CHOJNICKI	0,22		PODREGION 13 – GORZOWSKI	0,21	10	PODREGION 33 – KROŚNIEŃSKI	0,18
	PODREGION 40 – GDAŃSKI	0,21	11	REGION OF TRNAVA	0,21		PODREGION 44 – BIELSKI	0,17
	REGION OF BANSKÁ BYSTRICA	0,21		PODREGION 6 – BYDGOSKO-TORUŃSKI	0,21	10	PODREGION 43 – TRÓJMIEJSKI	0,17
	PODREGION 16 – M. ŁÓDŹ	0,21		PODREGION 40 – GDAŃSKI	0,21	11	REGION OF TRENČÍN	0,16
	PODREGION 6 – BYDGOSKO-TORUŃSKI	0,21		REGION OF BANSKÁ BYSTRICA	0,20		REGION OF NITRA	0,16
	PODREGION 48 – KATOWICKI	0,21		PODREGION 47 – GLIWICKI	0,20		PODREGION 55 – ELCKI	0,16
	PODREGION 47 – GLIWICKI	0,21		PODREGION 69 – NOWOTARSKI	0,20	12	PODREGION 35 – RZESZOWSKI	0,15
	PODREGION 61 – POZNAŃSKI	0,21	12	PODREGION 48 – KATOWICKI	0,20		REGION OF KOŠICE	0,15
	PODREGION 14 – ZIELONOGÓRSKI	0,20		PODREGION 59 – LESZCZYŃSKI	0,20	12	PODREGION 61 – POZNAŃSKI	0,15
	PODREGION 59 – LESZCZYŃSKI	0,20		PODREGION 14 – ZIELONOGÓRSKI	0,20		PODREGION 37 – BIAŁOSTOCKI	0,15
	PODREGION 69 – NOWOTARSKI	0,19		REGION OF ŽILINA	0,20		PODREGION 22 – NOWOSĄDECKI	0,15
13	PODREGION 50 – SOSNOWIECKI	0,19		PODREGION 55 – ELCKI	0,20	13	PODREGION 6 – BYDGOSKO-TORUŃSKI	0,14
	PODREGION 67 – INOWROCŁAWSKI	0,19	13	PODREGION 33 – KROŚNIEŃSKI	0,19		PODREGION 59 – LESZCZYŃSKI	0,14
	REGION OF KOŠICE	0,18		PODREGION 67 – INOWROCŁAWSKI	0,19		PODREGION 13 – GORZOWSKI	0,14
14	PODREGION 2 – LEGNICKO-GŁOGOWSKI	0,18		PODREGION 51 – TYSKI	0,18		PODREGION 47 – GLIWICKI	0,14
	PODREGION 3 – WAŁBRZYSKI	0,18		PODREGION 16 – M. ŁÓDŹ	0,18		PODREGION 48 – KATOWICKI	0,14
	PODREGION 55 – ELCKI	0,18		PODREGION 37 – BIAŁOSTOCKI	0,18		PODREGION 67 – INOWROCŁAWSKI	0,14
	PODREGION 11 – LUBELSKI	0,17	14	REGION OF NITRA	0,18	14	PODREGION 52 – KIELECKI	0,13
	PODREGION 51 – TYSKI	0,17		REGION OF KOŠICE	0,18		PODREGION 32 – OPOLSKI	0,13
	PODREGION 58 – KONIŃSKI	0,17		PODREGION 52 – KIELECKI	0,18		PODREGION 54 – ELBLĄSKI	0,13
	PODREGION 52 – KIELECKI	0,17		PODREGION 58 – KONIŃSKI	0,18		PODREGION 39 – SUWAŁSKI	0,13
15	PODREGION 37 – BIAŁOSTOCKI	0,17		PODREGION 3 – WAŁBRZYSKI	0,17		PODREGION 34 – PRZEMYSKI	0,13
	PODREGION 32 – OPOLSKI	0,17		PODREGION 2 – LEGNICKO-GŁOGOWSKI	0,17		PODREGION 36 – TARNOBREZESKI	0,13
	PODREGION 23 – OŚWIECIMSKI	0,17		PODREGION 4 – WROCŁAWSKI	0,17		PODREGION 42 – STAROGARDZKI	0,13
	REGION OF TRENČÍN	0,17	15	PODREGION 54 – ELBLĄSKI	0,17		PODREGION 58 – KONIŃSKI	0,12
	PODREGION 30 – WARSZAWSKI ZACHODNI	0,16		PODREGION 11 – LUBELSKI	0,17	15	PODREGION 3 – WAŁBRZYSKI	0,12
16	REGION OF NITRA	0,16		PODREGION 32 – OPOLSKI	0,17		PODREGION 7 – GRUDZIĄDZKI	0,12
	PODREGION 64 – SZCZECINECKO-PYRZYCKI	0,16		PODREGION 35 – RZESZOWSKI	0,17		PODREGION 14 – ZIELONOGÓRSKI	0,12
	PODREGION 60 – PILSKI	0,16		REGION OF TRENČÍN	0,17		PODREGION 60 – PILSKI	0,12

	PODREGION 68 – ŚWIECKI	0,16	16	PODREGION 22 – NOWOSĄDECKI	0,16	16	PODREGION 65 – M. SZCZECIN	0,12
	PODREGION 49 – RYBNICKI	0,16		PODREGION 42 – STAROGARDZKI	0,16		PODREGION 51 – TYSKI	0,12
	PODREGION 45 – BYTOMSKI	0,16		PODREGION 60 – PILSKI	0,16		PODREGION 4 – WROCŁAWSKI	0,12
	PODREGION 70 – PŁOCKI	0,16		PODREGION 64 – SZCZECINECKO-PYRZYCKI	0,16		PODREGION 68 – ŚWIECKI	0,12
	PODREGION 57 – KALISKI	0,16		PODREGION 70 – PŁOCKI	0,16		PODREGION 70 – PŁOCKI	0,11
17	PODREGION 42 – STAROGARDZKI	0,15	17	PODREGION 7 – GRUDZIĄDZKI	0,16	16	PODREGION 57 – KALISKI	0,11
	PODREGION 33 – KROŚNIENSKI	0,15		PODREGION 39 – SUWAŁSKI	0,16		PODREGION 8 – WŁOCŁAWSKI	0,11
	PODREGION 54 – ELBLĄSKI	0,15		PODREGION 50 – SOSNOWIECKI	0,16		PODREGION 31 – NYSKI	0,11
	REGION OF ŽILINA	0,15		PODREGION 57 – KALISKI	0,16		PODREGION 24 – TARNOWSKI	0,11
	PODREGION 31 – NYSKI	0,15		PODREGION 30 – WARSZAWSKI ZACHODNI	0,16		PODREGION 23 – OŚWIĘCIMSKI	0,11
18	PODREGION 8 – WŁOCŁAWSKI	0,15	17	PODREGION 31 – NYSKI	0,15	16	PODREGION 64 – SZCZECINECKO-PYRZYCKI	0,11
	PODREGION 7 – GRUDZIĄDZKI	0,14		PODREGION 23 – OŚWIĘCIMSKI	0,15		REGION OF TRNAVA	0,11
	PODREGION 35 – RZESZOWSKI	0,14		PODREGION 17 – PIOTRKOWSKI	0,15		PODREGION 11 – LUBELSKI	0,11
	PODREGION 4 – WROCŁAWSKI	0,14		PODREGION 36 – TARNOBRSZESKI	0,15		PODREGION 20 – KRAKOWSKI	0,10
	PODREGION 15 – ŁÓDZKI	0,14		PODREGION 46 – CZĘSTOCHOWSKI	0,15		PODREGION 2 – LEGNICKO-GŁOGOWSKI	0,10
19	PODREGION 46 – CZĘSTOCHOWSKI	0,14	18	PODREGION 8 – WŁOCŁAWSKI	0,14	17	PODREGION 9 – BIALSKI	0,10
	PODREGION 17 – PIOTRKOWSKI	0,14		PODREGION 49 – RYBNICKI	0,14		PODREGION 17 – PIOTRKOWSKI	0,10
	PODREGION 36 – TARNOBRSZESKI	0,14		PODREGION 68 – ŚWIECKI	0,14		PODREGION 12 – PUŁAWSKI	0,10
	PODREGION 39 – SUWAŁSKI	0,13		PODREGION 19 – SKIERNIEWICKI	0,14		PODREGION 53 – SANDOMIERSKO-JĘDRZEJOWSKI	0,10
	PODREGION 22 – NOWOSĄDECKI	0,13		PODREGION 27 – RADOMSKI	0,14		PODREGION 18 – SIERADZKI	0,10
20	PODREGION 29 – WARSZAWSKI WSCHODNI	0,12	19	PODREGION 34 – PRZEMYSKI	0,14	18	PODREGION 10 – CHEŁMSKO-ZAMOJSKI	0,10
	PODREGION 19 – SKIERNIEWICKI	0,12		PODREGION 18 – SIERADZKI	0,14		PODREGION 71 – SIEDLECKI	0,09
	PODREGION 24 – TARNOWSKI	0,11		PODREGION 24 – TARNOWSKI	0,13		PODREGION 46 – CZĘSTOCHOWSKI	0,09
	PODREGION 18 – SIERADZKI	0,11		PODREGION 29 – WARSZAWSKI WSCHODNI	0,13		PODREGION 38 – ŁOMŻYŃSKI	0,09
	PODREGION 27 – RADOMSKI	0,11		PODREGION 45 – BYTOMSKI	0,13		PODREGION 27 – RADOMSKI	0,09
22	PODREGION 12 – PUŁAWSKI	0,10	20	PODREGION 15 – ŁÓDZKI	0,13	18	PODREGION 29 – WARSZAWSKI WSCHODNI	0,09
	PODREGION 34 – PRZEMYSKI	0,10		PODREGION 12 – PUŁAWSKI	0,12		PODREGION 25 – CIECHANOWSKI	0,09
	PODREGION 9 – BIALSKI	0,10		PODREGION 71 – SIEDLECKI	0,12		PODREGION 30 – WARSZAWSKI ZACHODNI	0,09
	PODREGION 20 – KRAKOWSKI	0,10		PODREGION 20 – KRAKOWSKI	0,12		PODREGION 16 – M. ŁÓDŹ	0,09
	PODREGION 71 – SIEDLECKI	0,10		PODREGION 9 – BIALSKI	0,12		PODREGION 19 – SKIERNIEWICKI	0,09
23	PODREGION 10 – CHEŁMSKO-ZAMOJSKI	0,09	21	PODREGION 25 – CIECHANOWSKI	0,12	19	PODREGION 49 – RYBNICKI	0,08
24	PODREGION 25 – CIECHANOWSKI	0,08		PODREGION 53 – SANDOMIERSKO-JĘDRZEJOWSKI	0,11		PODREGION 26 – OSTROŁĘCKI	0,08
25	PODREGION 53 – SANDOMIERSKO-JĘDRZEJOWSKI	0,08		PODREGION 10 – CHEŁMSKO-ZAMOJSKI	0,11		PODREGION 45 – BYTOMSKI	0,08
26	PODREGION 26 – OSTROŁĘCKI	0,07		PODREGION 38 – ŁOMŻYŃSKI	0,10		PODREGION 50 – SOSNOWIECKI	0,07
	PODREGION 38 – ŁOMŻYŃSKI	0,06		PODREGION 26 – OSTROŁĘCKI	0,10	20	PODREGION 15 – ŁÓDZKI	0,06

Źródło: opracowanie własne.

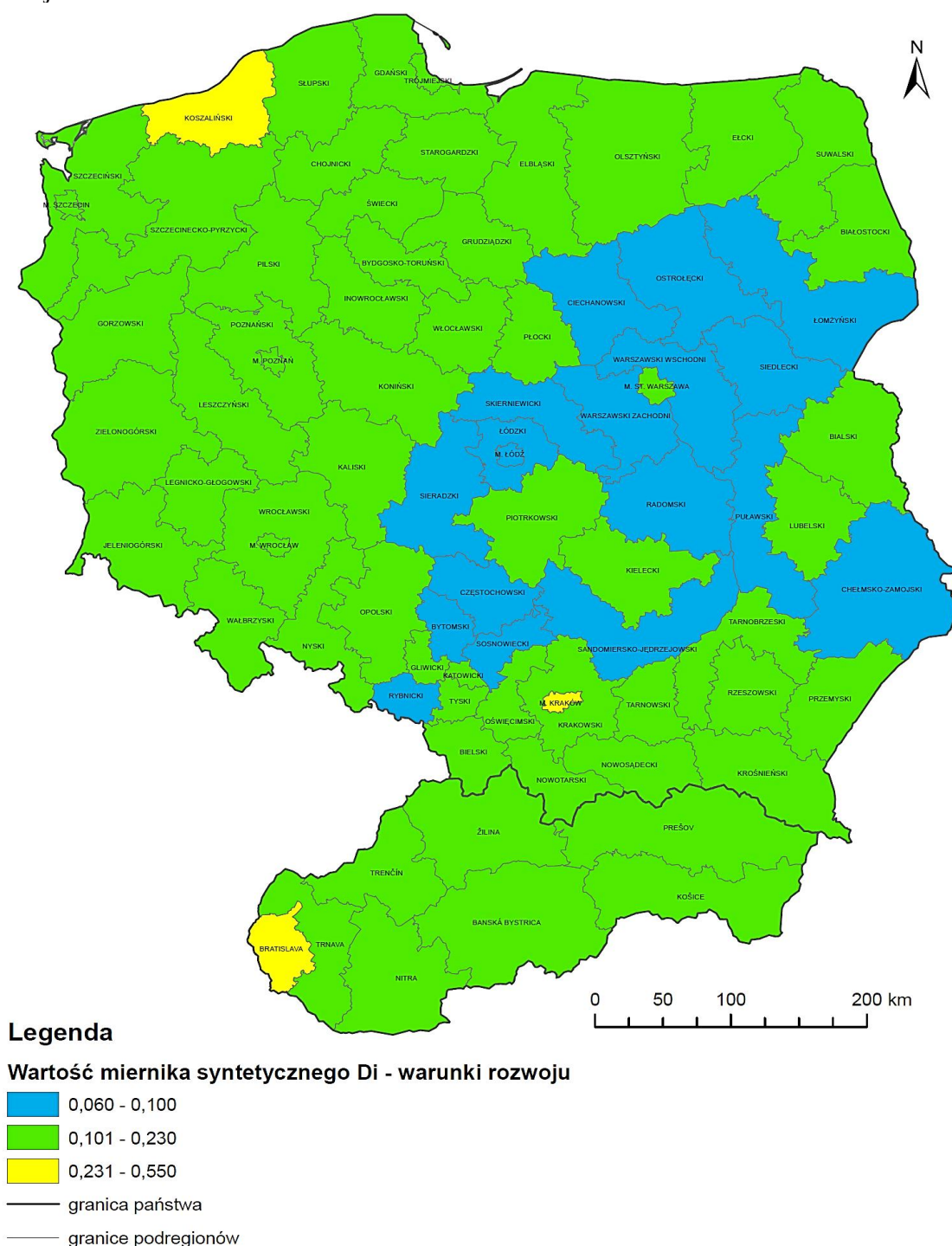
Tabela 15. Typologia obszarów przygranicznych Polski i Słowacji w zakresie warunków rozwoju w latach 2004-2016

2004	Ranking Podregionów	MODEL = 1,00	2010	Ranking Podregionów	MODEL = 1,00	2016	Ranking Podregionów	MODEL = 1,00
1	PODREGION 44 – BIELSKI	0,23	1	PODREGION 44 – BIELSKI	0,23	1	PODREGION 69 – NOWOTARSKI	0,23
2	REGION OF PREŠOV	0,22	2	REGION OF PREŠOV	0,22	2	REGION OF PREŠOV	0,19
3	PODREGION 69 – NOWOTARSKI	0,19	3	PODREGION 69 – NOWOTARSKI	0,20	3	REGION OF ŽILINA	0,19
4	PODREGION 23 – OŚWIĘCIMSKI	0,17	4	REGION OF ŽILINA	0,20	4	PODREGION 33 – KROŚNIENSKI	0,18
5	PODREGION 33 – KROŚNIENSKI	0,15	5	PODREGION 33 – KROŚNIENSKI	0,19	5	PODREGION 44 – BIELSKI	0,17
	REGION OF ŽILINA	0,15	6	PODREGION 22 – NOWOSĄDECKI	0,16	6	PODREGION 22 – NOWOSĄDECKI	0,15
6	PODREGION 22 – NOWOSĄDECKI	0,13		PODREGION 23 – OŚWIĘCIMSKI	0,15		PODREGION 23 – OŚWIĘCIMSKI	0,11

Źródło: opracowanie własne.

W roku 2016 z niższą o 0,03 od najwyższej wartością miernika taksonomicznego objął on również wysoką, 3., lokatę wśród obszarów przygranicznych Polski i Słowacji oraz 10. w ogólnym zestawieniu. Znacząco lepszym wynikiem na tle pozostałych obszarów przygranicznych obu państw będących przedmiotem niniejszej monografii cechował się w ostatnim analizowanym okresie Podregion nowotarski (1. pozycja z wynikiem 0,23 oraz 4. w ogólnym zestawieniu), a także Kraje: prešovský i žilinský, które w 2016 roku zajęły *ex aequo* 2. miejsce w rankingu oraz 8. pozycję w ogólnej klasyfikacji. Istotny awans tych jednostek (w obu zestawieniach) zaobserwowany w omawianym przedziale czasowym nie wynikał jednak (poza podregionem nowotarskim – wzrost wskaźnika o 0,03 i awans o osiem pozycji) ze zwiększenia wartości wskaźnika taksonomicznego (co miałoby odzwierciedlenie w polepszających się warunkach rozwoju tych obszarów). Był on bowiem spowodowany wyraźnym zmniejszeniem wartości wskaźnika *Di* w pozostałych podregionach. Podobne zależności można zaobserwować także w odniesieniu do Podregionu krośnieńskiego, który w roku 2016 zmienił pozycję o dwa miejsca (w stosunku do 2004 i 2010 roku) w rankingu obszarów przygranicznych, obejmując w nim 3. lokatę i 9. miejsce w ogólnym zestawieniu. Dwa ostatnie miejsca (jednak w tej samej klasie podregionów) zajęły ponadto: Podregion nowosądecki oraz oświęcimski. Warto też zwrócić uwagę na zajmowane przez wskazane obszary – miejsca w ogólnym zestawieniu w porównaniu do pierwszego analizowanego okresu. Otóż, Podregion nowosądecki w roku 2016 awansował w stosunku do 2004 z 19. na 12. pozycję, natomiast Podregion oświęcimski zanotował wówczas spadek o jedno miejsce (ryc. 24).

Ryc. 24. Klasyfikacja taksonomiczna Podregionów NUTS 3 Polski i Słowacji pod względem warunków rozwoju w 2016 roku



Źródło: opracowanie własne.

Na podstawie przeprowadzonych badań oraz po dokonaniu porównania obszarów przygranicznych Polski i Słowacji (na linii granicznej obu tych państw) z pozostałymi jednostkami terytorialnymi NUTS 3, Autorka monografii (dla usystematyzowania uzyskanych wyników) zaprezentowała dla ostatniego badanego okresu ocenę uwzględniającą procentowy udział poszczególnych grup obszarów według miejsc oraz klas (tabela 16).

Tabela 16. Ocena warunków rozwoju jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku z uwzględnieniem obszarów przygranicznych

Miejsca	Ranking Podregionów	Jednostki NUTS 3 w miejscach od 1 do 21 w %	Ocena warunków rozwoju	Udział grup podregionów według klas w %
1.	REGION OF BRATISLAVA	1,25	I	3,75
2.	PODREGION 63 – KOSZALIŃSKI	1,25		
3.	PODREGION 21 – M. KRAKÓW	1,25		
4.	PODREGION 69 – NOWOTARSKI	2,5	II	68,75
	PODREGION 66 – SZCZECIŃSKI			
5.	PODREGION 41 – SŁUPSKI	1,25		
6.	PODREGION 40 – GDAŃSKI	1,25		
7.	PODREGION 72 – CHOJNICKI	2,5		
	PODREGION 1 – JELENIOGÓRSKI			
8.	REGION OF PREŠOV	5		
	REGION OF ŽILINA			
	PODREGION 56 – OLSZTYŃSKI			
	REGION OF BANSKÁ BYSTRICA			
9.	PODREGION 5 – M. WROCŁAW	5		
	PODREGION 62 – M. POZNAŃ			
	PODREGION 28 – M. ST. WARSZAWA			
	PODREGION 33 – KROŚNIENSKI			
10.	PODREGION 44 – BIELSKI	2,5		
	PODREGION 43 – TRÓJMIEJSKI			
11.	REGION OF TREŇČÍN	3,75		
	REGION OF NITRA			
	PODREGION 55 – ELCKI			
12.	PODREGION 35 – RZESZOWSKI	6,25		
	REGION OF KOŠICE			
	PODREGION 61 – POZNAŃSKI			
	PODREGION 37 – BIAŁOSTOCKI			
	PODREGION 22 – NOWOSĄDECKI			
13.	PODREGION 6 – BYDGOSKO-TORUŃSKI	7,5		
	PODREGION 59 – LESZCZYŃSKI			
	PODREGION 13 – GORZOWSKI			
	PODREGION 47 – GLIWICKI			
	PODREGION 48 – KATOWICKI			
	PODREGION 67 – INOWROCŁAWSKI			
14.	PODREGION 52 – KIELECKI	8,75		
	PODREGION 32 – OPOLSKI			
	PODREGION 54 – ELBLĄSKI			
	PODREGION 39 – SUWAŃSKI			
	PODREGION 34 – PRZEMYSKI			
	PODREGION 36 – TARNOBRZESKI			
	PODREGION 42 – STAROGARDZKI			
15.	PODREGION 58 – KONIŃSKI	11,25		
	PODREGION 3 – WAŁBRZYSKI			
	PODREGION 7 – GRUDZIĄDZKI			
	PODREGION 14 – ZIELONOGÓRSKI			
	PODREGION 60 – PIŃSKI			
	PODREGION 65 – M. SZCZECIN			
	PODREGION 51 – TYSKI			
	PODREGION 4 – WROCŁAWSKI			
	PODREGION 68 – ŚWIECKI			
16.	PODREGION 70 – PŁOCKI	11,25		
	PODREGION 57 – KALISKI			
	PODREGION 8 – WŁOCŁAWSKI			
	PODREGION 31 – NYSKI			
	PODREGION 24 – TARNOWSKI			
	PODREGION 23 – OŚWIĘCIMSKI			
	PODREGION 64 – SZCZECINECKO-PYRZYCKI			
	REGION OF TRNAVA			
	PODREGION 11 – LUBELSKI			
17.	PODREGION 20 – KRAKOWSKI	10	III	27,5
	PODREGION 2 – LEGNICKO-GŁOGOWSKI			
	PODREGION 9 – BIAŁSKI			
	PODREGION 17 – PIOTRKOWSKI			
	PODREGION 12 – PUŁAWSKI			
	PODREGION 53 – SANDOMIERSKO-JĘDRZEJOWSKI			
	PODREGION 18 – SIERADZKI			
	PODREGION 10 – CHEŁMSKO-ZAMOJSKI			

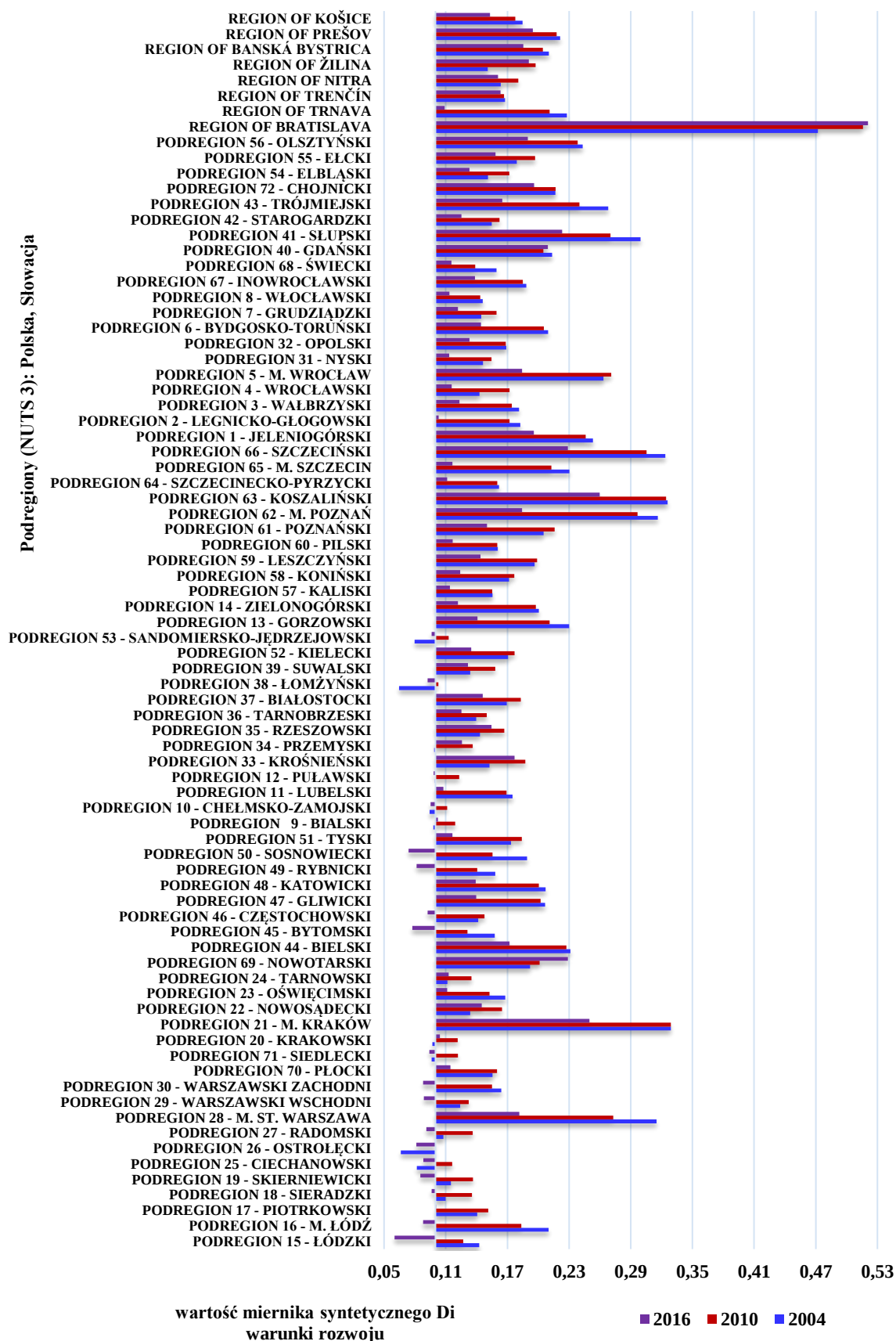
18.	PODREGION 71 – SIEDLECKI	11,25	
	PODREGION 46 – CZĘSTOCHOWSKI		
	PODREGION 38 – ŁOMŻYŃSKI		
	PODREGION 27 – RADOMSKI		
	PODREGION 29 – WARSZAWSKI WSCHODNI		
	PODREGION 25 – CIECHANOWSKI		
	PODREGION 30 – WARSZAWSKI ZACHODNI		
	PODREGION 16 – M. ŁÓDŹ		
	PODREGION 19 – SKIERNIEWICKI		
19.	PODREGION 49 – RYBNICKI	3,75	
	PODREGION 26 – OSTROŁĘCKI		
	PODREGION 45 – BYTOMSKI		
20.	PODREGION 50 – SOSNOWIECKI	1,25	
21.	PODREGION 15 – ŁÓDZKI	1,25	

Źródło: opracowanie własne.

Uwzględniając osiągnięte wartości miernika syntetycznego, wyłoniono zatem 21 miejsc w ogólnej klasyfikacji wszystkich podregionów Polski i Słowacji. Największy udział jednostek NUTS 3 w zestawieniu stanowiły obszary, które w 2016 roku zajmowały kolejno: 15., 16. i 18. miejsce. Udział tych jednostek wynosił po 11,25% ogółu wszystkich obszarów objętych badaniem. Warto dodać, że wśród dominujących pod względem liczby jednostek obejmujących ex aequo to samo miejsce znalazł się jeden obszar przygraniczny: Podregion oświęcimski (16. lokata). Kolejne spośród najczęściej „powtarzających” się lokat w ogólnej klasyfikacji, stanowiło miejsce 14. (8,75%), a także 13., które w odniesieniu do wszystkich pozycji wynosiło aż 7,5%. Warto dodać, że w ostatnim ocenianym roku pięć z siedmiu obszarów przygranicznych Polski i Słowacji mieściło się w pierwszej dziesiątce miejsc w rankingu, poza Podregionem nowosądeckim (12. lokata) i oświęcimskim (16. pozycja, o którym wspomniano wcześniej).

Interesująca z punktu widzenia zakresu podjętych w monografii rozważań jest ponadto analiza dynamiki zmian, która pozwala zauważyć trzy istotne zależności. W pierwszej kolejności należy wskazać, że w ciągu 13 analizowanych lat (2004-2016) najkorzystniejszym okresem względem warunków rozwoju jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji był rok 2010, w którym odnotowano aż 42 korzystne zmiany w wartościach miernika taksonomicznego Di. Spośród jednostek, które zanotowały w omawianym okresie tendencję wzrostową wskaźnika, obszarami o najwyższej jego dynamice legitymowały się Podregion łomżyński (159,19%), ostrołęcki (150,76%) i ciechanowski (142,08%). Opisane tendencje prezentuje szczegółowo wykres 9, uwzględniający wartości miernika syntetycznego Di w latach 2004, 2010 i 2016.

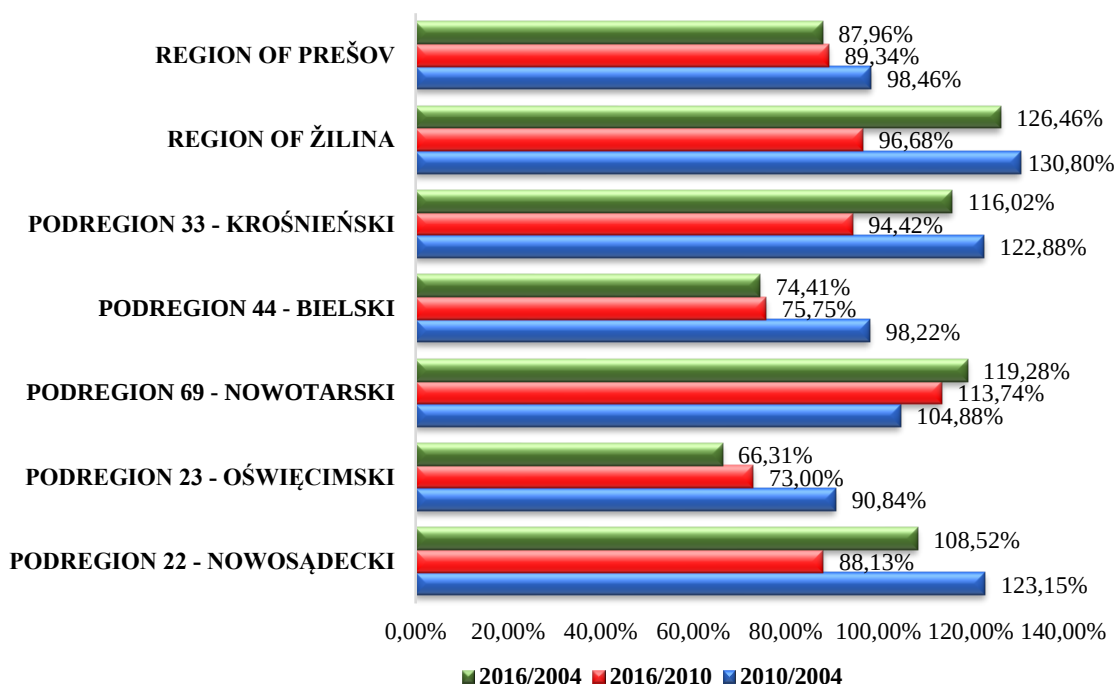
Wykres 9. Dynamika wskaźników Di dla warunków rozwoju jednostek terytorialnych NUTS 3 (podregionów) Polski i Słowacji z uwzględnieniem obszarów przygranicznych w latach 2004-2016



Źródło: opracowanie własne.

Wśród obszarów cechujących się w 2010 roku polepszeniem warunków rozwoju znalazły się trzy jednostki przygraniczne Polski i jedna Słowacji, a mianowicie Podregion nowosądecki z wartością wskaźnika dynamiki na poziomie 123,15%, Podregion krośnieński (122,88%), Podregion nowotarski (104,88%) i Kraj żilinski (130,80%). Niniejsze zależności względem obszarów przygranicznych usytuowanych na linii granicznej obu tych państw przedstawia wykres 10.

Wykres 10. Dynamika wartości wskaźników Di dla warunków rozwoju obszarów przygranicznych Polski i Słowacji w latach 2004-2016



Źródło: opracowanie własne.

Biorąc pod uwagę rok 2016 (w odniesieniu do 2010), pod względem wartości mierników taksonomicznych, odpowiadających warunkom rozwoju badanych podregionów, niemal wszystkie jednostki terytorialne NUTS 3 Polski i Słowacji (oprócz Podregionu nowotarskiego: 113,74%, gdańskiego: 102,09% i Kraju bratislavského: 100,92%) odnotowały zmniejszenie wartości wskaźnika Di. Okres ten można zatem uznać za najmniej korzystny względem sprzyjających warunków rozwoju.

Przeprowadzając z kolei porównania warunków rozwoju w ostatnim roku uwzględnionym w analizie taksonomicznej w porównaniu do roku 2004, można wskazać 15 pozytywnych zmian w wartościach omawianego wskaźnika. Należy jednak pamiętać, że jest to ocena odnosząca się do warunków rozwoju zanotowanych w momencie wejścia Polski i Słowacji do Unii Europejskiej, co z założenia pozwala stwierdzić, że warunki rozwoju tych państw (przed wejściem do Wspólnoty UE) mogły być najmniej sprzyjające. Stąd też potwierdzić należy założenie, że najmniej korzystnym okresem pod względem warunków rozwoju był rok 2016. Tym samym, w ocenie Autorki za najbardziej miarodajne wnioski należy uznać te, które odnoszą się do analizy dynamiki za lata 2010-2004 oraz 2016-2010. Dokonując próby wyjaśnienia tego zjawiska, należy dokonać analizy wartości wybranych mierników szczegółowych, która została przeprowadzona w dalszej części monografii.

Zawarta w niniejszym opracowaniu ocena warunków rozwoju została uszczegółowiona przez dokonanie analizy kilku wybranych wskaźników cząstkowych, wchodzących w ogólnym wnioskowaniu w skład cech diagnostycznych wykorzystanych do zbadania podregionów. Do mierników, wśród których zaobserwowano największe rozbieżności między badanymi obszarami, należały m.in. podmioty według klas wielkości: duże przedsiębiorstwa na 10 tys. mieszkańców (wykres 11). Warto dodać, że rozwój przedsiębiorczości odgrywa istotną rolę w procesie wzrostu i rozwoju gospodarczego. Uznawana jest ona także za kluczowy warunek osiągnięcia konkurencyjności gospodarki danego kraju.

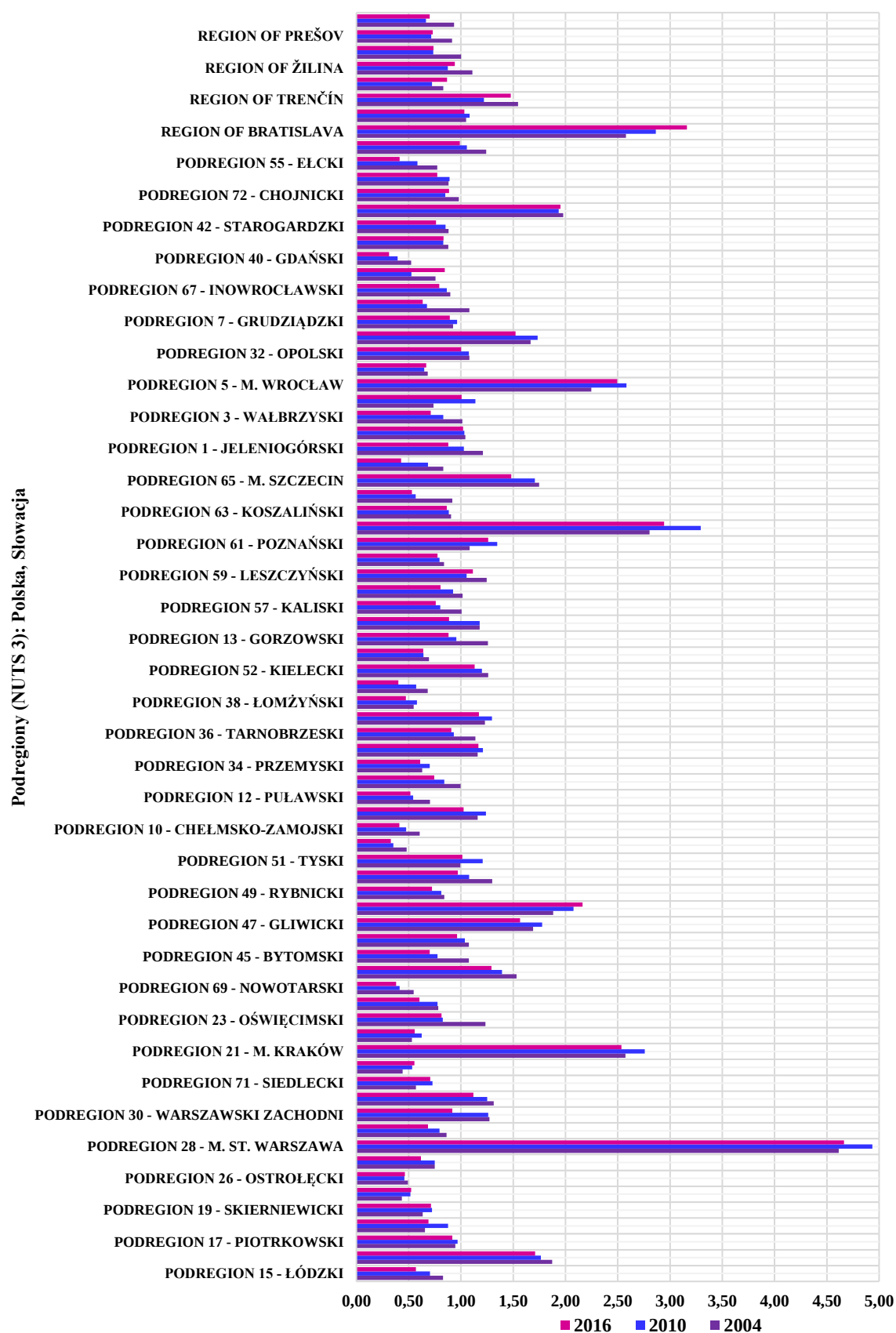
Najwyższą wartością omawianego wskaźnika w latach 2004-2016 cechował się podregion Miasto St. Warszawa (jego wartość mieściła się w przedziale 4,59-4,93), co znajduje swoje odzwierciedlenie również w sprzyjających warunkach rozwoju względem pozostałych badanych podregionów. Jednostka ta w ocenianym okresie (poza rokiem 2016) odznaczała się bowiem wysoką wartością wskaźnika syntetycznego Di, co (na podstawie wyznaczonych przedziałów) pozwoliło przyporządkować ten podregion do I klasy obszarów z najbardziej sprzyjającymi warunkami rozwoju.

Podobnie sytuacja przedstawiała się w odniesieniu do Miasta Poznań (2,71-3,29) oraz Miasta Wrocław (2,25-2,63), które także w ostatnim analizowanym okresie (z uwagi na zmniejszenie wartości miernika agregatowego) znalazły się w grupie podregionów (tzw. II klasie), uznawanych za obszary o średnich warunkach rozwoju. Niewiele niższą wartością wskaźnika zarejestrowanych przedsiębiorstw dużych na 10 tys. mieszkańców, mieszczącą się w przedziale 2,51-2,76, charakteryzowało się Miasto Kraków. Jako jedno z trzech jednostek terytorialnych NUTS 3 objętych badaniem, w roku 2016 utrzymało ono swoją pozycję wśród obszarów należących do I przedziału klasowego pod względem warunków rozwoju. Poza nim, we wskazanej grupie wyróżnić należy także Kraj Bratislavský (2,52-3,43), który objął 1. lokatę w każdym badanym roku (2004, 2010, 2016).

Interesująco przedstawia się także poziom wskaźnika agregatowego dla Podregionu koszalińskiego, legitymującego się pod względem warunków rozwoju (mimo relatywnie niskiej wartości wskaźnika liczby przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców: 0,83-0,96) 2. lokatą w ostatnim badanym roku (awansując o jedną pozycję względem 2004 i 2010). Znaczne zróżnicowanie przestrzenne w omawianym zakresie w roku 2016 prezentuje ryc. 25.

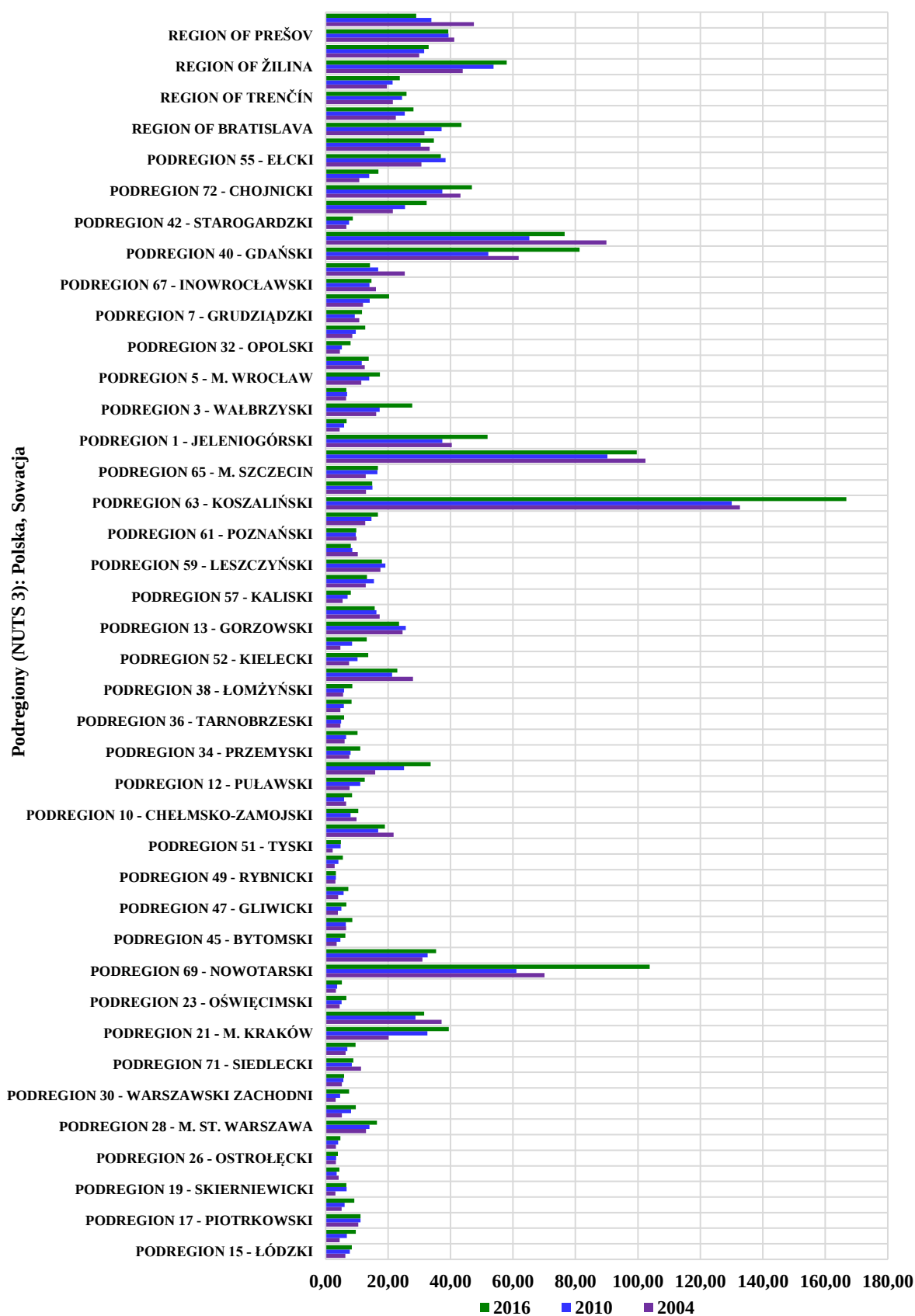
Wysoka pozycja tego podregionu w ocenie warunków rozwoju może być wynikiem relatywnie najlepiej rozwiniętej bazy noclegowej (jednego z parametrów cząstkowych wskaźnika syntetycznego) wśród wszystkich analizowanych jednostek (wykres 12).

Wykres 11. Podmioty według klas wielkości: duże przedsiębiorstwa na 10 tys. mieszkańców w latach 2004-2016



Źródło: opracowanie własne.

Wykres 12. Liczba miejsc noclegowych w obiektach zbiorowego zakwaterowania na 1 000 mieszkańców w latach 2004-2016



Źródło: opracowanie własne.

Ryc. 25. Zróźnicowanie przestrzenne jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku względem podmiotów gospodarczych według klas wielkości: duże przedsiębiorstwa na 10 tys. mieszkańców



Legenda

Podmioty gospodarcze według klas wielkości: duże przedsiębiorstwa na 10 tys. mieszkańców

0,31 - 1,00

1,01 - 2,50

2,51 - 4,00

4,01 - 5,50

— granica państwa

— granice podregionów

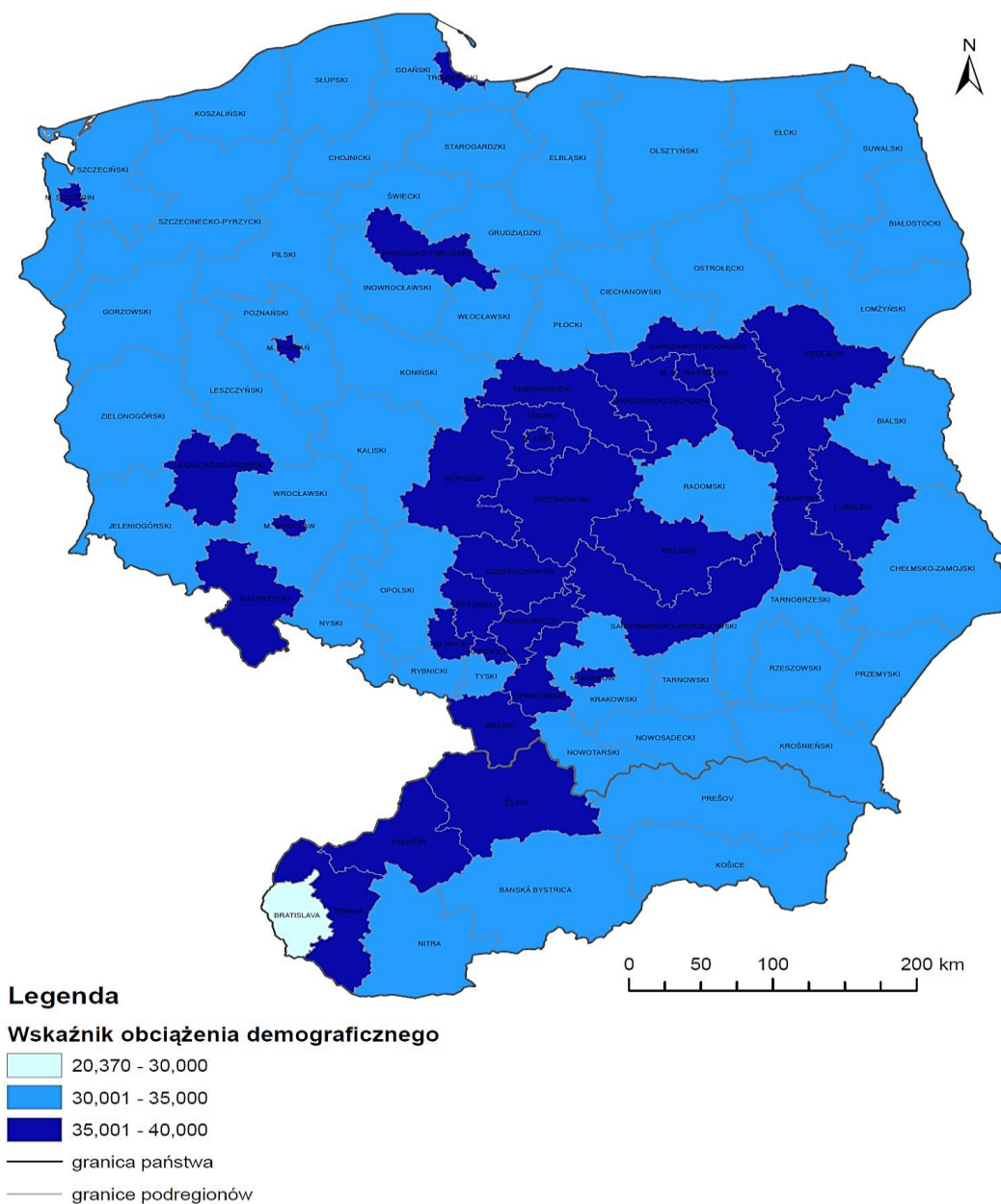
Źródło: opracowanie własne.

Uszczegóławiając ocenę warunków rozwoju 80 jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji o wybrane wskaźniki cząstkowe, w wartościach których zaobserwowano istotne rozbieżności, które mogły mieć na nią wpływ, warto przyjrzeć się kwestii obciążenia demograficznego w podregionach²⁹⁹. Identyfikacja zmian pomiędzy trzema grupami ludności według ekonomicznych grup wieku, tj. w liczbie ludności w wieku produkcyjnym oraz nieprodukcyjnym (przedprodukcyjnym i poprodukcyjnym), ma bowiem istotne znaczenie w procesach rozwoju gospodarczego. Pozwala ona m.in. ustalić poziom zasobów czynnika pracy, przewidywać obciążenie systemu zabezpieczenia społecznego czy też zagrożenie bezrobociem. Warto dodać, dzięki prognozom potencjalnego współczynnika obciążenia demograficznego, można podejmować działania związane z powiększaniem bądź też pomniejszaniem zasobów szkół, przedszkoli czy chociażby z kształtowaniem wieku emerytalnego.

Najniższą wartością wskaźnika obciążenia demograficznego charakteryzował się w każdym analizowanym okresie (2004-2016) Kraj bratislavský z miernikiem mieszczącym się w przedziale 0,17-0,20. Stosunkowo niewielkie obciążenie ludnością w nieprodukcyjnym wieku w znacznym stopniu przyczyniło się do wysokiej wartości wskaźnika syntetycznego Di dla tego obszaru, dzięki czemu można go było zakwalifikować do I klasy Podregionów – z najkorzystniejszymi warunkami rozwoju we wszystkich latach objętych badaniem. Jedne z niższych wartości wskaźnika obciążenia demograficznego osiągnęły w tym okresie także dwie jednostki terytorialne NUTS 3, które uwzględniono we wskazanej klasie obszarów. Były nimi: Miasto Kraków (0,30-0,37), jak również Podregion koszaliński (0,30-0,35). Zróżnicowanie przestrzenne wszystkich jednostek uwzględnionych w analizie prezentuje ryc. 26.

²⁹⁹ Współczynnik obrazujący liczbę ludności w wieku nieprodukcyjnym przypadającą na liczbę ludności w wieku produkcyjnym.

Ryc. 26. Zróznicowanie przestrzenne jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku pod względem wskaźnika obciążenia demograficznego



Źródło: opracowanie własne.

Za niepokojącą można uznać tendencję zwiększania się w poszczególnych latach liczby ludności w wieku nieprodukcyjnym, która przypadająca na liczbę ludności w wieku produkcyjnym. Aż 71 z 80 podregionów odnotowało w roku 2016 względem 2004 roku wskaźnik dynamiki omawianych zmian powyżej 100%. Wśród nich znalazły się również obszary należące w latach 2004-2010 do grupy jednostek o najbardziej sprzyjających warunkach rozwoju: Miasto St. Warszawa (123%), Poznań (128%), Szczecin (123%), Podregion jeleniogórski (112%), Miasto Wrocław (124%), Podregion słupski (111%), trójmiejski (123%) i olsztyński (110%). Wnioskować stąd można, że trend wzrostowy dla wartości wskaźnika obciążenia demograficznego względem tych obszarów mógł przyczynić się do zmniejszenia wartości miernika syntetycznego, a tym samym do pogorszenia ich warunków rozwoju. Jednostki te w ostatnim badanym roku legitymowały się średnimi warunkami rozwoju (II klasa obiektów).

Biorąc pod uwagę zasięg terytorialny podejmowanej w monografii problematyki, na szczególną uwagę w omawianym zakresie zasługują obszary przygraniczne Polski i Słowacji, usytuowane na linii granicznej obu tych państw. Wyniki szczegółowych obliczeń wskazują, że cztery z siedmiu ocenianych podregionów cechowały się minimalnym (ok. 1-3%) zmniejszeniem wartości wskaźnika obciążenia demograficznego w 2016 roku. Należały do nich po polskiej stronie granicy: Podregion nowosądecki, nowotarski (z wartością wskaźnika dynamiki zmian na poziomie 97%) i przemyski z wynikiem 98%. Po słowackiej zaś stronie granicy, obszarem cechującym się obniżeniem wartości wskaźnika liczby ludności w wieku nieprodukcyjnym, przypadającą na liczbę ludności w wieku produkcyjnym, był Kraj żilinski. Warto przypomnieć, że ta jednostka terytorialna zajęła w ostatnim badanym roku 2. miejsce (pod względem warunków rozwoju) w rankingu obszarów przygranicznych i 8. pozycję w ogólnej klasyfikacji wszystkich jednostek terytorialnych NUTS 3.

4.4. Analiza i ocena poziomu rozwoju gospodarczego i społecznego obszarów przygranicznych Polski i Słowacji, z uwzględnieniem zróżnicowania terytorialnego względem pozostałych jednostek NUTS 3

4.4.1. Uwagi wstępne

Głównym celem badania w niniejszej części monografii była ocena poziomu rozwoju gospodarczego i społecznego w odniesieniu do obszarów przygranicznych Polski i Słowacji, jak również określenie przemian dokonujących się w tym względzie w latach 2004-2016. Podobnie jak w przypadku analizy warunków rozwoju – badania empiryczne we wskazanym zakresie przeprowadzono dla 80 podregionów, stanowiących łącznie wszystkie jednostki terytorialne NUTS 3 obu tych państw. Zamierzeniem Autorki było bowiem ukazanie zróżnicowania terytorialnego poszczególnych podregionów, a także zbadanie oddziaływania przygranicznego położenia na rozwój gospodarczy i społeczny.

Należy zaznaczyć, że potrzeba monitorowania poziomu rozwoju (tak gospodarczego, jak i społecznego) wynika przede wszystkim z konieczności eliminowania dysproporcji wśród obszarów (zwłaszcza problemowych), co jest jednym z głównych celów polityki Unii Europejskiej. Ocena poziomu rozwoju nabrała natomiast szczególnego znaczenia zwłaszcza po 2004 roku, kiedy członkami Wspólnoty zostały kraje niezwykle zróżnicowane pod względem ekonomicznym, politycznym, społecznym czy kulturowym.

4.4.2. Przyjęte wskaźniki dla poziomu rozwoju jednostek terytorialnych NUTS 3 oraz ich analiza statystyczna

Zważywszy na fakt, że literatura przedmiotu nie określa uniwersalnych rozwiązań w omawianym zakresie³⁰⁰, w celach porównawczych między Polską a Słowacją, w kontekście dokonujących się zmian w poziomie rozwoju, niezbędne było staranne wyodrębnienie odpowiednich mierników do przeprowadzenia analizy statystycznej.

Należy dodać (o czym wspomniano już we wcześniejszych rozważaniach), że istotnym ograniczeniem dla możliwości przeprowadzenia pogłębionej analizy dotyczących oceny poziomu rozwoju była również dostępność wystarczającej liczby danych statystycznych, niezbędnych do skonstruowania wskaźników cząstkowych. Stąd też, biorąc pod uwagę dostępne i porównywalne dane ilościowe wskazano 43 cechy statystyczne, odnoszące się do poziomu rozwoju gospodarczego i społecznego jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji (tabela 17).

³⁰⁰ W literaturze przedmiotu istnieje wiele podejść do problemu budowy mierników rozwoju społeczno-gospodarczego w międzynarodowych badaniach porównawczych.

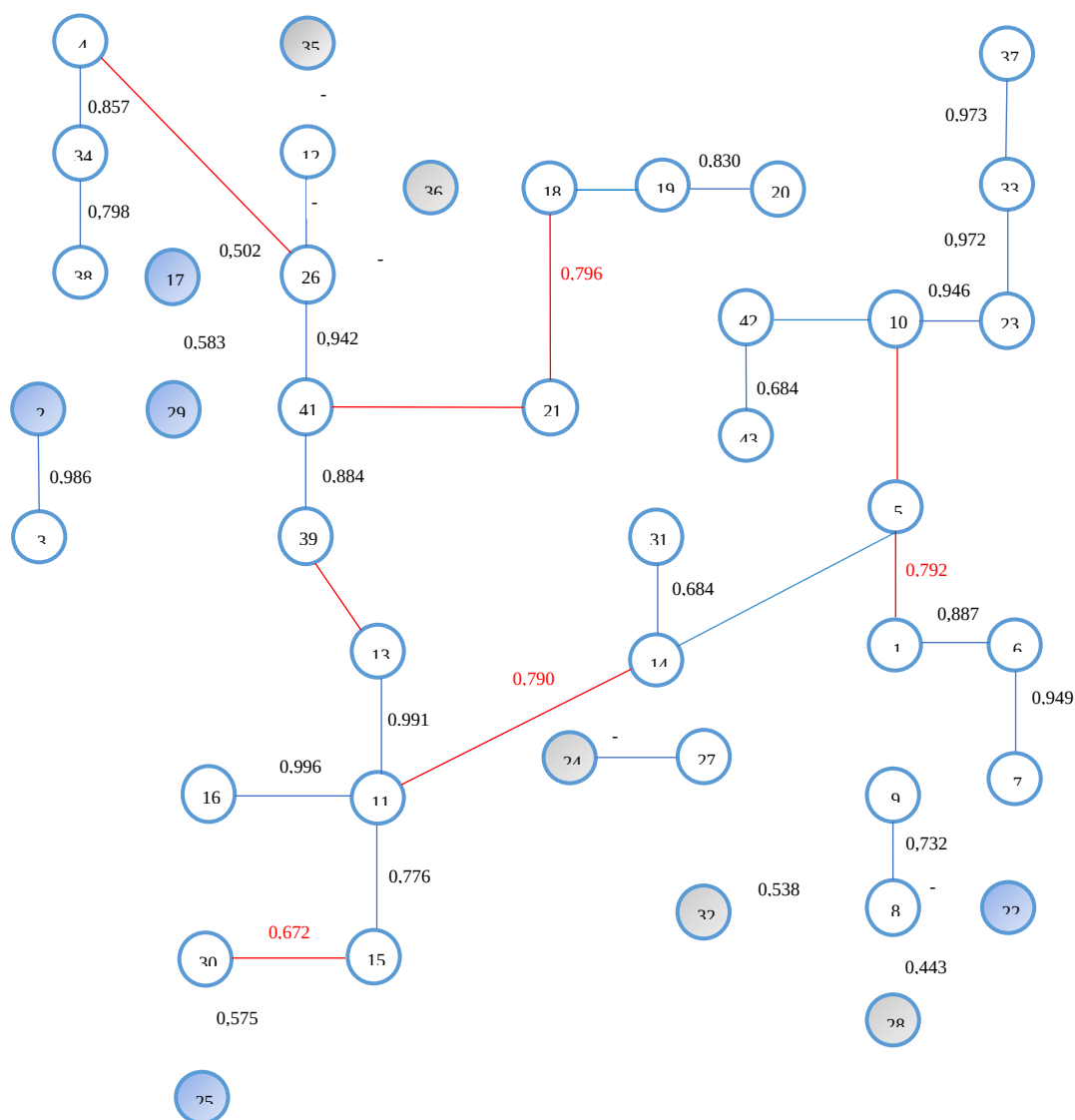
Tabela 17. Cechy statystyczne dla poziomu rozwoju jednostek NUTS 3 Polski i Słowacji

Symbol zmiennej	Typ zmiennej	Opis zmiennej
X1	S	PKB per capita w mln EUR
X2	S	Dynamika PKB per capita
X3	S	Dynamika PKB
X4	S	Udział regionalnego PKB w PKB w skali kraju
X5	S	Udział regionalnego PKB per capita w PKB per capita w skali kraju
X6	S	Wartość dodana brutto na 1 zatrudnionego w tys. EUR – ceny bieżące
X7	S	Wartość dodana brutto na 1 zatrudnionego w tys. EUR – ceny stałe
X	D	Udział bezrobotnych zarejestrowanych w liczbie ludności w wieku produkcyjnym
X9	D	Stopa bezrobocia rejestrowanego
X10	S	Zatrudnienie ogółem w tys. na 1 km ²
X11	S	Podmioty gospodarki narodowej na 10 tys. mieszkańców
X12	S	Udział MSP w podmiotach gospodarki narodowej ogółem
X13	S	Podmioty według klas wielkości: mikro i małe przedsiębiorstwa na 10 tys. mieszkańców
X14	S	Podmioty według klas wielkości: średnie przedsiębiorstwa na 10 tys. mieszkańców
X15	S	Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą na 1 000 mieszkańców
X16	S	Wskaźnik przedsiębiorczości
X17	S	Dynamika podmiotów gospodarczych ogółem
X18	S	Liczba turystycznych obiektów noclegowych na 1 000 mieszkańców
X19	S	Liczba udzielonych noclegów w ciągu roku w turystycznych obiektach noclegowych na 1 000 mieszkańców
X20	S	Korzystający z noclegów w turystycznych obiektach noclegowych na 1 000 mieszkańców
X21	S	Liczba hoteli, moteli, pensjonatów i innych obiektów hotelowych na 1 000 mieszkańców
X22	S	Dynamika liczby miejsc noclegowych w obiektach zbiorowego zakwaterowania
X23	D	Gęstość zaludnienia na 1 km ²
X24	S	Przyrost naturalny na 1 000 mieszkańców
X25	S	Saldo migracji na 1 000 mieszkańców
X26	D	Indeks starzenia się społeczeństwa
X27	D	Liczba zgonów na 1 000 mieszkańców
X28	D	Śmiertelność niemowląt na 1 000 mieszkańców
X29	S	Odsetek ludności w wieku produkcyjnym
X30	S	Mieszkania oddane do użytku na 1 000 mieszkańców
X31	S	Udział ludności korzystającej z sieci kanalizacyjnej w % ludności ogółem
X32	D	Liczba ludności na 1 aptekę
X33	S	Liczba aptek na 1 km ²
X34	S	Woda dostarczana do gospodarstw domowych w dam ³ na 1 mieszkańca
X35	S	Księgozbiór bibliotek na 1 000 ludności
X36	S	Czytelnicy bibliotek na 1 000 ludności
X37	D	Ilość oczyszczonych ścieków w tys. dam ³ na 100 km ²
X38	D	Ilość ścieków odprowadzonych z gospodarstw domowych na 1 mieszkańca w dam ³
X39	S	Udział powierzchni Subregionu ogółem w powierzchni kraju
X40	S	Udział użytków rolnych – sady w powierzchni ogółem
X41	D	Udział użytków nierolniczych w powierzchni ogółem
X42	S	Rejestracja znaków towarowych Unii Europejskiej na 1 mln mieszkańców
X43	S	Zarejestrowane projekty wspólnotowe w ciągu roku

Źródło: opracowanie własne.

Wstępnie wyznaczona liczba 43 cech została zmodyfikowana za pomocą metody dendrytu. Wartość krytyczna współczynnika korelacji przyjęta w założeniach wyniosła: $r = 0,600$. Pozwoliła ona wyeliminować cechy, które wskazywały na zbyt wysokie skorelowanie (ryc. 27). Miernikami (dla klasyfikacji taksonomicznej) pozostały zatem cechy: 2, 17, 22, 24, 25, 28, 29, 32, 35, 36, 40. Uzyskano w ten sposób listę wskaźników diagnostycznych wykorzystanych w badaniu.

Ryc. 27. Dendryt powstały dla klasyfikacji taksonomicznej poziomu rozwoju Podregionów NUTS 3 Polski i Słowacji



Źródło: opracowanie własne.

W dalszej kolejności wyłoniono 11 cech diagnostycznych, wykorzystanych w obliczeniach względem poziomu rozwoju. Uwzględniając specyfikę wybranych za pomocą dendrytu mierników, odnoszących się do poziomu rozwoju, dokonano również ich podziału na grupę odpowiedzialną za poziom rozwoju gospodarczego oraz grupę cech przyporządkowaną do obliczenia poziomu rozwoju społecznego (tabela 18).

Tabela 18. Cechy diagnostyczne dla poziomu rozwoju gospodarczego i społecznego jednostek NUTS 3 Polski i Słowacji

Symbol cechy	Grupy cech	Cechy diagnostyczne
X2	Poziom rozwoju gospodarczego	Dynamika PKB per capita
X17		Dynamika podmiotów gospodarczych ogółem
X22		Dynamika liczby miejsc noclegowych w obiektach zbiorowego zakwaterowania
X25		Saldo migracji na 1 000 mieszkańców
X29		Odsetek ludności w wieku produkcyjnym
X40		Udział użytków rolnych – sady w powierzchni ogółem
X24	Poziom rozwoju społecznego	Przyrost naturalny na 1 000 mieszkańców
X28		Śmiertelność niemowląt na 1 000 mieszkańców
X32		Liczba ludności na 1 aptekę
X35		Księgozbiór bibliotek na 1 000 ludności
X36		Czytelnicy bibliotek na 1 000 ludności

Źródło: opracowanie własne.

1. Ocena poziomu rozwoju gospodarczego jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji oraz ich analiza statystyczna

Analiza i ocena poziomu rozwoju gospodarczego podregionów Polski i Słowacji została przeprowadzona z zastosowaniem metody taksonomicznej z wykorzystaniem sześciu parametrów:

X2 Dynamika PKB per capita.

X17 Dynamika podmiotów gospodarczych ogółem.

X22 Dynamika liczby miejsc noclegowych w obiektach zbiorowego zakwaterowania.

X25 Saldo migracji na 1 000 mieszkańców.

X29 Odsetek ludności w wieku produkcyjnym.

X40 Udział użytków rolnych – sady w powierzchni ogółem.

Wyodrębnione cechy diagnostyczne zostały wykorzystane do obliczenia syntetycznych wskaźników oceny poziomu rozwoju gospodarczego dla każdego analizowanego obszaru NUTS 3 Polski i Słowacji. Na podstawie wykorzystanych parametrów miernika taksonomicznego (tj. średniej arytmetycznej i odchylenia standardowego) ustalono przedziały klasowe (tabela 19), a także dokonano klasyfikacji 80 podregionów.

Tabela 19. Miary odległości od wzorca

Klasy	Odległość od wzorca	Wartość d_i
I – najwyższy poziom rozwoju gospodarczego	$d_i > \bar{d}_i + s_{di}$	(0,21; 1,00)
II – średni poziom rozwoju gospodarczego	$\bar{d}_i - s_{di} < d_i \leq \bar{d}_i + s_{di}$	(0,10; 0,21)
III – niski poziom rozwoju gospodarczego	$d_i \leq \bar{d}_i - s_{di}$	(0,00; 0,10)

d_i – wartość miernika syntetycznego,

$\bar{d}_i$ – średnia arytmetyczna wskaźnika syntetycznego d_i ,

s_{di} – odchylenie standardowe d_i ,

Źródło: opracowanie własne.

Wyniki przeprowadzonych badań w latach 2004-2016 pozwalają zaobserwować (mimo wyszczególnionych trzech przedziałów klasowych) pewne rozbieżności w wartościach wskaźników dla poszczególnych jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji. W omawianym okresie mieściły się one w przedziale [0,04-0,38]. Najlepiej rozwiniętym obszarem wśród 80 jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji w pierwszym analizowanym roku (2004) cechowały się: Kraj Trnava i Nitra, w odniesieniu do których wartość miernika agregatowego wynosiła 0,27. W kolejnych dwóch przedziałach czasowych (2010 i 2016) 1. pozycją w ogólnym zestawieniu charakteryzował się natomiast Podregion Warszawski-Zachodni. Wartość wskaźnika syntetycznego dla tego podregionu w analizowanych latach mieściła się w przedziale [0,36-0,38].

Analiza taksonomiczna pozwoliła wskazać, że liczba badanych jednostek w poszczególnych klasach zmieniała się w analizowanym okresie. Należy także dodać, że dwa pierwsze lata uwzględniane w analizie (tj. 2004 i 2010) cechowały się występowaniem zdecydowanie większej liczby jednostek terytorialnych, których wartość miernika taksonomicznego mieściła się w przedziale [0,21-1,00]. Do obszarów, które w momencie wejścia Polski i Słowacji do Unii Europejskiej (2004) odznaczały się najwyższym poziomem rozwoju gospodarczego, zaliczało się bowiem 12 jednostek terytorialnych NUTS 3, których liczba w kolejnym (2010) roku zwiększyła się do 22, a w ostatnim roku objętym badaniem ograniczyła się już tylko do jednego podregionu.

Wśród obszarów, które w 2016 roku znalazły się poza pierwszą klasą według przyjętej klasyfikacji (w porównaniu do 2004 i 2010 roku), można wyróżnić m.in.: Podregion warszawski wschodni, skierniewicki, łódzki, Miasto Kraków, Podregion sandomiersko-jędrzejowski, rybnicki, plocki, krakowski, poznański, Kraj bratislavský, Trnava, Nitra, Podregion sosnowiecki, a także Kraj žilinský i prešovský. Jednostki te, ze względu na zmniejszenie wartości wskaźnika syntetycznego, a tym samym zwiększenie ich odległości od przyjętego wzorca, określono mianem jednostek o tzw. średnim poziomie rozwoju gospodarczego. Przetasowanie w typologii niektórych jednostek terytorialnych NUTS 3 skutkowało m.in.: zwiększeniem z 47 w 2004 roku do 55 podregionów w roku 2010, a także zmniejszeniem do 52 w 2016 roku obszarów, które mieściły się w II klasie jednostek w omawianym zakresie.

Podjmując próbę ustalenia wskazanych zmian, należy zauważyć, że w roku 2010 nastąpiło znaczne zwiększenie poziomu rozwoju gospodarczego w 17 podregionach, które w 2004 roku znajdowały się pod tym względem w III klasie jednostek terytorialnych. Należały do nich wyłącznie polskie Podregiony: starogardzki, jeleniogórski, koniński, bialski, ełcki, wrocławski, wałbrzyski, ślęski, przemyski, tamowski, nowotarski, bytomski, szczecińsko-pyżycki, elbląski, ostrołęcki, chełmińsko-zamojski, łomżyński, białostocki, jak również krośnieński. Wymienione jednostki odznaczały się w omawianym okresie zwiększeniem wartości wskaźnika syntetycznego, który mieścił się w przedziale [0,11-0,20]. Koncentrując rozważania na ocenie zmian w poszczególnych klasach, warto dodać, że w roku 2010 (w odróżnieniu od zmian o charakterze pozytywnym) zanotowano zmniejszenie wartości miernika syntetycznego względem Podregionu grudziądzkiego (z 0,13 na 0,09), który tym samym objął ostatnią pozycję w ogólnym zestawieniu (III klasa).

Za negatywną zmianę można uznać zmniejszenie liczby (z 55 do 52) podregionów, mieszczących się w II klasie obszarów w 2016 roku. W ocenianym okresie zaobserwowano znaczne zwiększenie (z trzech w 2010 roku do 27 w 2016 roku) liczby jednostek terytorialnych NUTS 3 z najniższą wartością miernika syntetycznego [0,04-0,10], czego rezultatem było przyporządkowanie tych obszarów do III przedziału klasowego, obejmującego podregiony charakteryzujące się najniższym poziomem rozwoju gospodarczego. Wśród nich znalazły

się również obszary legitymujące się w 2010 roku najwyższymi wartościami omawianego wskaźnika (I klasa). Należały do nich: Podregion płocki (0,07), legnicko-głogowski (0,09), gliwicki (0,08), sosnowiecki, leszczyński i ostrołęcki (z wartością wskaźnika 0,10), a także koniński z wynikiem 0,07 w 2016 roku.

Biorąc pod uwagę zakres terytorialny podejmowanej w monografii problematyki, główny nurt rozważań Autorka koncentrowała na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji. Stąd też, na podstawie przeprowadzonych badań, dokonała typologii jednostek terytorialnych NUTS 3 względem wszystkich podregionów tych państw (tabela 20), jak też wobec obszarów przygranicznych, położonych na linii granicznej obu tych państw (tabela 21). Wyniki szczegółowych obliczeń wskaźników syntetycznych obrazują, że w trzech analizowanych przedziałach czasowych (2004, 2010 i 2016) najkorzystniejszym okresem okazał się rok 2010 (z wyłączeniem Krajów: Žilina i Prešov). Warto także zauważyć, że trzy przedziały klasowe (grupy) z najwyższym, średnim i niskim poziomem rozwoju gospodarczego można było wyodrębnić jedynie w pierwszym roku objętym analizą (2004). Wówczas dwa Kraje: Žilina i Prešov objęły 1. pozycję w rankingu obszarów przygranicznych oraz kolejno 7. i 8. w ogólnej klasyfikacji. W roku 2010 jednostki te legitymowały się 5. i 6. miejscem w zestawieniu jednostek przygranicznych, zmniejszając tym samym pozycję na 14. i 15. w ogólnej klasyfikacji 80 jednostek terytorialnych NUTS 3. W roku 2016 podregiony z niższą od najwyższej (Žilina o 0,03 i Prešov o 0,05) wartością miernika taksonomicznego objęły również wysoką – 2. i 3. – lokatę wśród obszarów przygranicznych Polski i Słowacji oraz 6. i 8. w ogólnym zestawieniu.

W latach 2010 i 2016 wszystkie oceniane jednostki zaliczono do II klasy (o średnim poziomie rozwoju), przy czym znacząco lepszym wynikiem na tle pozostałych obszarów przygranicznych obu państw będących przedmiotem niniejszej monografii odznaczał się w ostatnim analizowanym okresie Podregion nowosądecki, który w 2016 roku zajął 1. miejsce w rankingu i 3. lokatę w ogólnej klasyfikacji. Awans tej jednostki (w obydwu zestawieniach), zaobserwowany w niniejszym przedziale czasowym, nie wynikał jednak ze zwiększenia wartości wskaźnika taksonomicznego (co miałoby odzwierciedlenie w polepszających się warunkach rozwoju tego obszaru). Miał on źródło w szczególności w znacznym zmniejszeniu wartości wskaźnika Di w pozostałych podregionach.

Interesujące zależności można zaobserwować także w odniesieniu do Podregionu krośnieńskiego, który w roku 2016 (mimo zmniejszenia wartości miernika agregatowego) utrzymał swoją pozycję (w stosunku do 2010 roku) w rankingu obszarów przygranicznych, obejmując w nim 4. lokatę oraz 9. miejsce w ogólnym zestawieniu. Mimo relatywnie korzystnej lokaty w ogólnej klasyfikacji, wskazana jednostka, wraz z Podregionem oświęcimskim i bielskim, uznana została za obszar wykazujący względnie najniższy poziom rozwoju gospodarczego wśród jednostek terytorialnych NUTS 3 położonych na linii granicznej Polski i Słowacji. Można przypuszczać, że są to obszary, które w najmniejszym stopniu wykorzystują szansę rozwoju, wynikającą z przygranicznego położenia, co może być skutkiem relatywnie niewielkiej liczby przejść granicznych na tych terenach.

Tabela 20. Typologia jednostek terytorialnych NUTS 3 (podregionów) w zakresie poziomu rozwoju gospodarczego Polski i Słowacji w latach 2004-2016 z uwzględnieniem obszarów przygranicznych

2004	Ranking Podregionów	MODEL = 1,00	2010	Ranking Podregionów	MODEL = 1,00	2016	Ranking Podregionów	MODEL = 1,00
1	REGION OF TRNAVA	0,27	1	PODREGION 30 – WARSZAWSKI ZACHODNI	0,38	1	PODREGION 30 – WARSZAWSKI ZACHODNI	0,36
	REGION OF NITRA	0,27		PODREGION 29 – WARSZAWSKI WSCHODNI	0,36		PODREGION 20 – KRAKOWSKI	0,20
2	REGION OF BRATISLAVA	0,26	3	PODREGION 19 – SKIERNIEWICKI	0,34	2	PODREGION 53 – SANDOMIERSKO-JĘDRZEJOWSKI	0,20
3	PODREGION 50 – SOSNOWIECKI	0,25	4	PODREGION 15 – ŁÓDZKI	0,29		REGION OF BRATISLAVA	0,17
4	REGION OF TRENCÍN	0,24		PODREGION 21 – M. KRAKÓW	0,26	3	REGION OF TRNAVA	0,17
5	PODREGION 30 – WARSZAWSKI ZACHODNI	0,23	5	PODREGION 53 – SANDOMIERSKO-JĘDRZEJOWSKI	0,26		PODREGION 22 – NOWOSĄDECKI	0,17
	PODREGION 21 – M. KRAKÓW	0,23		PODREGION 49 – RYBNICKI	0,25	4	PODREGION 29 – WARSZAWSKI WSCHODNI	0,16
6	REGION OF ŽILINA	0,23	6	PODREGION 70 – PŁOCKI	0,25		PODREGION 21 – M. KRAKÓW	0,16
	PODREGION 15 – ŁÓDZKI	0,23		PODREGION 24 – TARNOWSKI	0,25		REGION OF TRENCÍN	0,16
7	PODREGION 70 – PŁOCKI	0,22		PODREGION 11 – LUBELSKI	0,25		PODREGION 24 – TARNOWSKI	0,16
	REGION OF KOŠICE	0,22		PODREGION 2 – LEGNICKO-GŁOGOWSKI	0,25		PODREGION 27 – RADOMSKI	0,16
	REGION OF PREŠOV	0,22		PODREGION 20 – KRAKOWSKI	0,25		PODREGION 15 – ŁÓDZKI	0,16
8	PODREGION 32 – OPOLSKI	0,21		PODREGION 61 – POZNAŃSKI	0,23		REGION OF NITRA	0,16
	PODREGION 29 – WARSZAWSKI WSCHODNI	0,21	7	PODREGION 5 – M. WROCŁAW	0,23		PODREGION 19 – SKIERNIEWICKI	0,16
	REGION OF BANSKÁ BYSTRICA	0,21		REGION OF BRATISLAVA	0,23		PODREGION 11 – LUBELSKI	0,16
	PODREGION 13 – GORZOWSKI	0,21	8	PODREGION 47 – GLIWICKI	0,22		PODREGION 61 – POZNAŃSKI	0,16
9	PODREGION 28 – M. ST. WARSZAWA	0,20		PODREGION 50 – SOSNOWIECKI	0,22	5	PODREGION 4 – WROCŁAWSKI	0,15
	PODREGION 61 – POZNAŃSKI	0,19		PODREGION 51 – TYSKI	0,22		PODREGION 40 – GDAŃSKI	0,15
10	PODREGION 20 – KRAKOWSKI	0,19		PODREGION 59 – LESZCZYŃSKI	0,22		PODREGION 25 – CIECHANOWSKI	0,15
	PODREGION 62 – M. POZNAŃ	0,19		PODREGION 28 – M. ST. WARSZAWA	0,22		PODREGION 9 – BIAŁSKI	0,15
	PODREGION 51 – TYSKI	0,19		PODREGION 26 – OSTROŁĘCKI	0,22		PODREGION 35 – RZESZOWSKI	0,15
11	PODREGION 14 – ZIELONOGÓRSKI	0,18		PODREGION 58 – KONIŃSKI	0,22	6	PODREGION 49 – RYBNICKI	0,14
	PODREGION 53 – SANDOMIERSKO-JĘDRZEJOWSKI	0,18	9	PODREGION 23 – OŚWIĘCIMSKI	0,21		REGION OF ŽILINA	0,14
11	PODREGION 8 – WŁOCŁAWSKI	0,18		PODREGION 65 – M. SZCZECIN	0,21		PODREGION 6 – BYDGOSKO-TORUŃSKI	0,14
	PODREGION 47 – GLIWICKI	0,17		PODREGION 12 – PUŁAWSKI	0,21		PODREGION 46 – CZĘSTOCHOWSKI	0,14
	PODREGION 22 – NOWOSĄDECKI	0,17		PODREGION 27 – RADOMSKI	0,21		REGION OF BANSKÁ BYSTRICA	0,14
	PODREGION 68 – ŚWIECKI	0,17		PODREGION 16 – M. ŁÓDŹ	0,21	7	PODREGION 12 – PUŁAWSKI	0,13
	PODREGION 49 – RYBNICKI	0,17		PODREGION 17 – PIOTRKOWSKI	0,21		PODREGION 32 – OPOLSKI	0,13
	PODREGION 17 – PIOTRKOWSKI	0,17		PODREGION 71 – SIEDLECKI	0,20		PODREGION 34 – PRZEMYSKI	0,13
	PODREGION 11 – LUBELSKI	0,17		PODREGION 48 – KATOWICKI	0,20		PODREGION 67 – INOWROCŁAWSKI	0,13
	PODREGION 19 – SKIERNIEWICKI	0,16	10	PODREGION 40 – GDAŃSKI	0,20		PODREGION 36 – TARNOBRZESKI	0,13
12	PODREGION 16 – M. ŁÓDŹ	0,16		PODREGION 60 – PILSKI	0,20		PODREGION 43 – TRÓJMIEJSKI	0,13
	PODREGION 59 – LESZCZYŃSKI	0,16		PODREGION 44 – BIELSKI	0,20	8	PODREGION 37 – BIAŁOSTOCKI	0,12
	PODREGION 2 – LEGNICKO-GŁOGOWSKI	0,16		PODREGION 32 – OPOLSKI	0,20		REGION OF PREŠOV	0,12
13	PODREGION 35 – RZESZOWSKI	0,15	11	PODREGION 38 – ŁOMŻYŃSKI	0,20		PODREGION 10 – CHEŁMSKO-ZAMOJSKI	0,12
	PODREGION 43 – TRÓJMIEJSKI	0,15		REGION OF TRNAVA	0,19		PODREGION 5 – M. WROCŁAW	0,12
	PODREGION 12 – PUŁAWSKI	0,15		PODREGION 10 – CHEŁMSKO-ZAMOJSKI	0,19		PODREGION 3 – WAŁBRZYSKI	0,12
	PODREGION 25 – CIECHANOWSKI	0,15		PODREGION 68 – ŚWIECKI	0,19		PODREGION 1 – JELENIOGÓRSKI	0,12
	PODREGION 40 – GDAŃSKI	0,15		PODREGION 6 – BYDGOSKO-TORUŃSKI	0,19		PODREGION 28 – M. ST. WARSZAWA	0,12
	PODREGION 31 – NYSKI	0,15		PODREGION 22 – NOWOSĄDECKI	0,19		PODREGION 69 – NOWOTARSKI	0,12
14	PODREGION 67 – INOWROCŁAWSKI	0,14	12	PODREGION 9 – BIAŁSKI	0,19	9	REGION OF KOŠICE	0,11
	PODREGION 46 – CZĘSTOCHOWSKI	0,14		PODREGION 4 – WROCŁAWSKI	0,19		PODREGION 57 – KALISKI	0,11
	PODREGION 57 – KALISKI	0,14		PODREGION 35 – RZESZOWSKI	0,19		PODREGION 33 – KROŚNIEŃSKI	0,11
	PODREGION 5 – M. WROCŁAW	0,14		PODREGION 52 – KIELECKI	0,18		PODREGION 17 – PIOTRKOWSKI	0,11
15	PODREGION 60 – PILSKI	0,13		PODREGION 57 – KALISKI	0,18		PODREGION 8 – WŁOCŁAWSKI	0,11

	PODREGION 48 – KATOWICKI	0,13		REGION OF NITRA	0,18		PODREGION 63 – KOSZALIŃSKI	0,11
	PODREGION 44 – BIELSKI	0,13		PODREGION 42 – STAROGARDZKI	0,18		PODREGION 51 – TYSKI	0,11
	PODREGION 7 – GRUDZIĄDZKI	0,13		PODREGION 18 – SIERADZKI	0,18		PODREGION 52 – KIELECKI	0,11
	PODREGION 6 – BYDGOSKO-TORUŃSKI	0,13		REGION OF KOŠICE	0,18		PODREGION 23 – OŚWIĘCIMSKI	0,11
16	PODREGION 36 – TARNOBRZESKI	0,13	13	PODREGION 33 – KROŚNIEŃSKI	0,18	10	PODREGION 66 – SZCZECIŃSKI	0,11
	PODREGION 71 – SIEDLECKI	0,12		REGION OF TREŇCÍN	0,17		PODREGION 7 – GRUDZIĄDZKI	0,11
	PODREGION 52 – KIELECKI	0,12		PODREGION 8 – WŁOCŁAWSKI	0,17		PODREGION 44 – BIELSKI	0,11
	PODREGION 23 – OŚWIĘCIMSKI	0,12		PODREGION 37 – BIAŁOSTOCKI	0,17		PODREGION 41 – SŁUPSKI	0,11
	PODREGION 18 – SIERADZKI	0,12		PODREGION 25 – CIECHANOWSKI	0,17		PODREGION 13 – GORZOWSKI	0,10
	PODREGION 56 – OLSZTYŃSKI	0,12		PODREGION 43 – TRÓJMIEJSKI	0,17		PODREGION 50 – SOSNOWIECKI	0,10
	PODREGION 65 – M. SZCZECIN	0,12		PODREGION 46 – CZĘSTOCHOWSKI	0,17		PODREGION 72 – CHOJNICKI	0,10
	PODREGION 63 – KOSZALIŃSKI	0,12		REGION OF ŽILINA	0,16		PODREGION 54 – ELBLĄSKI	0,10
17	PODREGION 27 – RADOMSKI	0,12	14	PODREGION 66 – SZCZECIŃSKI	0,16	11	PODREGION 56 – OLSZTYŃSKI	0,10
	PODREGION 66 – SZCZECIŃSKI	0,11		PODREGION 36 – TARNOBRZESKI	0,16		PODREGION 59 – LESZCZYŃSKI	0,10
18	PODREGION 42 – STAROGARDZKI	0,10	15	PODREGION 3 – BANSKÁ BYSTRICA	0,16	12	PODREGION 31 – NYSKI	0,10
	PODREGION 1 – JELENIOGÓRSKI	0,10		PODREGION 62 – M. POZNAŃ	0,16		PODREGION 14 – ZIELONOGÓRSKI	0,10
	PODREGION 58 – KONIŃSKI	0,10		PODREGION 54 – ELBLĄSKI	0,15		PODREGION 26 – OSTROŁĘCKI	0,10
	PODREGION 9 – BIAŁSKI	0,10		PODREGION 69 – NOWOTARSKI	0,15		PODREGION 71 – SIEDLECKI	0,10
	PODREGION 55 – ELCKI	0,10		PODREGION 55 – ELCKI	0,15		PODREGION 60 – PILSKI	0,10
	PODREGION 4 – WROCŁAWSKI	0,10		PODREGION 45 – BYTOMSKI	0,15	11	PODREGION 39 – SUWAŃSKI	0,09
19	PODREGION 3 – WAŁBRZYSKI	0,09	16	PODREGION 3 – WAŁBRZYSKI	0,15		PODREGION 38 – ŁOMŻYŃSKI	0,09
	PODREGION 41 – SŁUPSKI	0,09		PODREGION 63 – KOSZALIŃSKI	0,15		PODREGION 18 – SIERADZKI	0,09
	PODREGION 34 – PRZEMYSLSKI	0,09		REGION OF PREŠOV	0,15		PODREGION 2 – LEGNICKO-GŁOGOWSKI	0,09
	PODREGION 24 – TARNOWSKI	0,09		PODREGION 56 – OLSZTYŃSKI	0,15		PODREGION 55 – ELCKI	0,09
	PODREGION 69 – NOWOTARSKI	0,09		PODREGION 31 – NYSKI	0,14		PODREGION 65 – M. SZCZECIN	0,09
	PODREGION 45 – BYTOMSKI	0,08	17	PODREGION 1 – JELENIOGÓRSKI	0,14	13	PODREGION 42 – STAROGARDZKI	0,09
20	PODREGION 64 – SZCZECINECKO-PYRZYCKI	0,08		PODREGION 14 – ZIELONOGÓRSKI	0,14		PODREGION 62 – M. POZNAŃ	0,08
	PODREGION 54 – ELBLĄSKI	0,08	18	PODREGION 34 – PRZEMYSLSKI	0,14	14	PODREGION 47 – GLIWICKI	0,08
	PODREGION 26 – OSTROŁĘCKI	0,08		PODREGION 64 – SZCZECINECKO-PYRZYCKI	0,13		PODREGION 45 – BYTOMSKI	0,07
	PODREGION 39 – SUWAŃSKI	0,08	19	PODREGION 67 – INOWROCŁAWSKI	0,13	15	PODREGION 58 – KONIŃSKI	0,07
21	PODREGION 10 – CHEŁMSKO-ZAMOJSKI	0,08		PODREGION 13 – GORZOWSKI	0,13		PODREGION 70 – PŁOCKI	0,07
	PODREGION 38 – ŁOMŻYŃSKI	0,06	20	PODREGION 41 – SŁUPSKI	0,11	16	PODREGION 16 – M. ŁÓDŹ	0,06
	PODREGION 72 – CHOJNICKI	0,06		PODREGION 39 – SUWAŃSKI	0,10		PODREGION 48 – KATOWICKI	0,06
22	PODREGION 37 – BIAŁOSTOCKI	0,06		PODREGION 72 – CHOJNICKI	0,10		PODREGION 64 – SZCZECINECKO-PYRZYCKI	0,05
	PODREGION 33 – KROŚNIEŃSKI	0,05		PODREGION 7 – GRUDZIĄDZKI	0,09		PODREGION 68 – ŚWIECKI	0,04

Źródło: opracowanie własne.

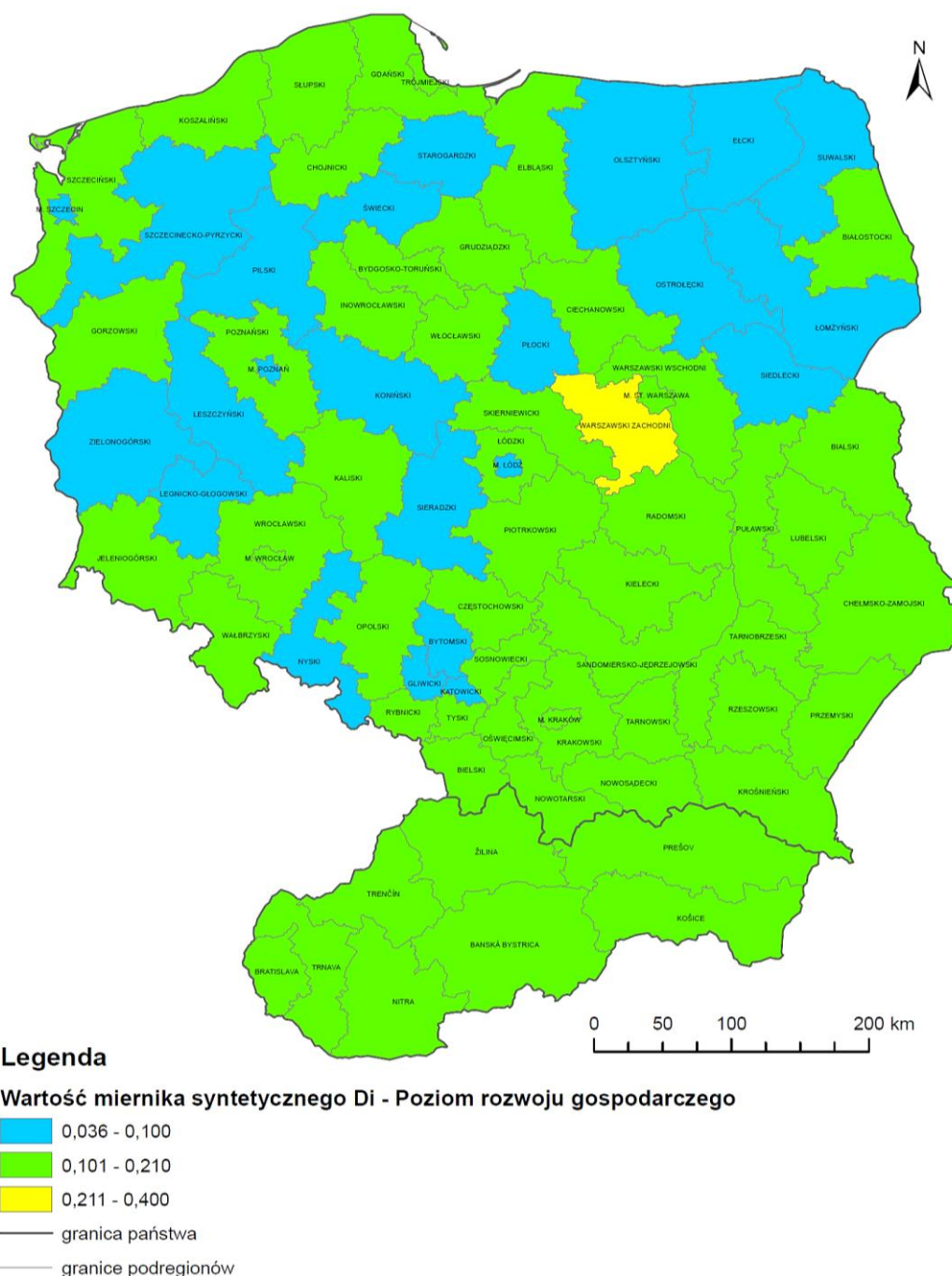
Tabela 21. Typologia obszarów przygranicznych Polski i Słowacji w zakresie poziomu rozwoju gospodarczego w latach 2004-2016

2004	Ranking Podregionów	MODEL = 1,00	2010	Ranking Podregionów	MODEL = 1,00	2016	Ranking Podregionów	MODEL = 1,00
1	REGION OF ŽILINA	0,23	1	PODREGION 23 – OŚWIĘCIMSKI	0,21	1	PODREGION 22 – NOWOSĄDECKI	0,17
2	REGION OF PREŠOV	0,22	2	PODREGION 44 – BIELSKI	0,20	2	REGION OF ŽILINA	0,14
3	PODREGION 22 – NOWOSĄDECKI	0,17	3	PODREGION 22 – NOWOSĄDECKI	0,19	3	REGION OF PREŠOV	0,12
4	PODREGION 44 – BIELSKI	0,13	4	PODREGION 33 – KROŚNIEŃSKI	0,18	4	PODREGION 69 – NOWOTARSKI	0,12
5	PODREGION 23 – OŚWIĘCIMSKI	0,12	5	REGION OF ŽILINA	0,16		PODREGION 33 – KROŚNIEŃSKI	0,11
6	PODREGION 69 – NOWOTARSKI	0,09	6	PODREGION 69 – NOWOTARSKI	0,15		PODREGION 23 – OŚWIĘCIMSKI	0,11
7	PODREGION 33 – KROŚNIEŃSKI	0,05		REGION OF PREŠOV	0,15		PODREGION 44 – BIELSKI	0,11

Źródło: opracowanie własne.

Szczegółowo przedstawioną w monografii klasyfikację obszarów przygranicznych pod względem poziomu rozwoju gospodarczego na tle wszystkich jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji prezentuje ryc. 28.

Ryc. 28. Klasyfikacja taksonomiczna Podregionów NUTS 3 Polski i Słowacji pod względem poziomu rozwoju gospodarczego w 2016 roku



Źródło: opracowanie własne.

Wyniki przeprowadzonych badań (po dokonaniu porównania obszarów przygranicznych Polski i Słowacji z pozostałymi jednostkami terytorialnymi NUTS 3) umożliwiły Autorce monografii zaprezentowanie dla ostatniego badanego okresu oceny uwzględniającej procentowy udział poszczególnych grup obszarów według miejsc oraz klas (tabela 22).

Tabela 22. Ocena poziomu rozwoju gospodarczego jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku z uwzględnieniem obszarów przygranicznych

Miejsca	Ranking Podregionów	Jednostki NUTS 3 w miejscach od 1 do 21 w %	Ocena poziomu rozwoju gospodarczego	Udział grup podregionów według klas w %
1.	PODREGION 30 – WARSZAWSKI ZACHODNI	1,25	I	1,25
2.	PODREGION 20 – KRAKOWSKI	2,50	II	58,75
	PODREGION 53 – SANDOMIERSKO-JĘDRZEJOWSKI			
3.	REGION OF BRATISLAVA	3,75		
	REGION OF TRNAVA			
	PODREGION 22 – NOWOSĄDECKI			
4.	PODREGION 29 – WARSZAWSKI WSCHODNI	12,50		
	PODREGION 21 – M. KRAKÓW			
	REGION OF TREŇČÍN			
	PODREGION 24 – TARNOWSKI			
	PODREGION 27 – RADOMSKI			
	PODREGION 15 – ŁÓDZKI			
	REGION OF NITRA			
	PODREGION 19 – SKIERNIEWICKI			
	PODREGION 11 – LUBELSKI			
PODREGION 61 – POZNAŃSKI				
5.	PODREGION 4 – WROCŁAWSKI	6,25		
	PODREGION 40 – GDAŃSKI			
	PODREGION 25 – CIECHANOWSKI			
	PODREGION 9 – BIAŁSKI			
	PODREGION 35 – RZESZOWSKI			
6.	PODREGION 49 – RYBNICKI	6,25		
	REGION OF ŽILINA			
	PODREGION 6 – BYDGOSKO-TORUŃSKI			
	PODREGION 46 – CZĘSTOCHOWSKI			
	REGION OF BANSKÁ BYSTRICA			
7.	PODREGION 12 – PUŁAWSKI	7,50		
	PODREGION 32 – OPOLSKI			
	PODREGION 34 – PRZEMYSKI			
	PODREGION 67 – INOWROCŁAWSKI			
	PODREGION 36 – TARNOBRZESKI			
	PODREGION 43 – TRÓJMIEJSKI			
8.	PODREGION 37 – BIAŁOSTOCKI	10,00		
	REGION OF PREŠOV			
	PODREGION 10 – CHEŁMSKO-ZAMOJSKI			
	PODREGION 5 – M. WROCŁAW			
	PODREGION 3 – WAŁBRZYSKI			
	PODREGION 1 – JELEŃOGÓRSKI			
	PODREGION 28 – M. ST. WARSZAWA			
	PODREGION 69 – NOWOTARSKI			
9.	REGION OF KOŠICE	16,25		
	PODREGION 57 – KALISKI			
	PODREGION 33 – KROŚNIEŃSKI			
	PODREGION 17 – PIOTRKOWSKI			
	PODREGION 8 – WŁOCŁAWSKI			
	PODREGION 63 – KOSZALIŃSKI			
	PODREGION 51 – TYSKI			
	PODREGION 52 – KIELECKI			
	PODREGION 23 – OŚWIĘCIMSKI			
	PODREGION 66 – SZCZECIŃSKI			
	PODREGION 7 – GRUDZIĄDZKI			
	PODREGION 44 – BIELSKI			
	PODREGION 41 – SŁUPSKI			
10.	PODREGION 13 – GORZÓWSKI	13,75	III	33,75
	PODREGION 50 – SOSNOWIECKI			
	PODREGION 72 – CHOJNICKI			
	PODREGION 54 – ELBLĄSKI			
	PODREGION 56 – OLSZTYŃSKI			
	PODREGION 59 – LESZCZYŃSKI			
	PODREGION 31 – NYSKI			
	PODREGION 14 – ZIELONOGÓRSKI			
	PODREGION 26 – OSTROŁECKI			
	PODREGION 71 – SIEDLECKI			
	PODREGION 60 – PIŁSKI			

11.	PODREGION 39 – SUWAŃSKI	8,75	
	PODREGION 38 – ŁOMŻYŃSKI		
	PODREGION 18 – SIERADZKI		
	PODREGION 2 – LEGNICKO-GŁOGOWSKI		
	PODREGION 55 – ELCKI		
	PODREGION 65 – M. SZCZECIN		
	PODREGION 42 – STAROGARDZKI		
12.	PODREGION 62 – M. POZNAŃ	2,50	
	PODREGION 47 – GLIWICKI		
13.	PODREGION 45 – BYTOMSKI	3,75	
	PODREGION 58 – KONIŃSKI		
	PODREGION 70 – PŁOCKI		
14.	PODREGION 16 – M. ŁÓDŹ	2,50	
	PODREGION 48 – KATOWICKI		
15.	PODREGION 64 – SZCZECINECKO-PYRZYCKI	1,25	
16.	PODREGION 68 – ŚWIECKI	1,25	

Źródło: opracowanie własne.

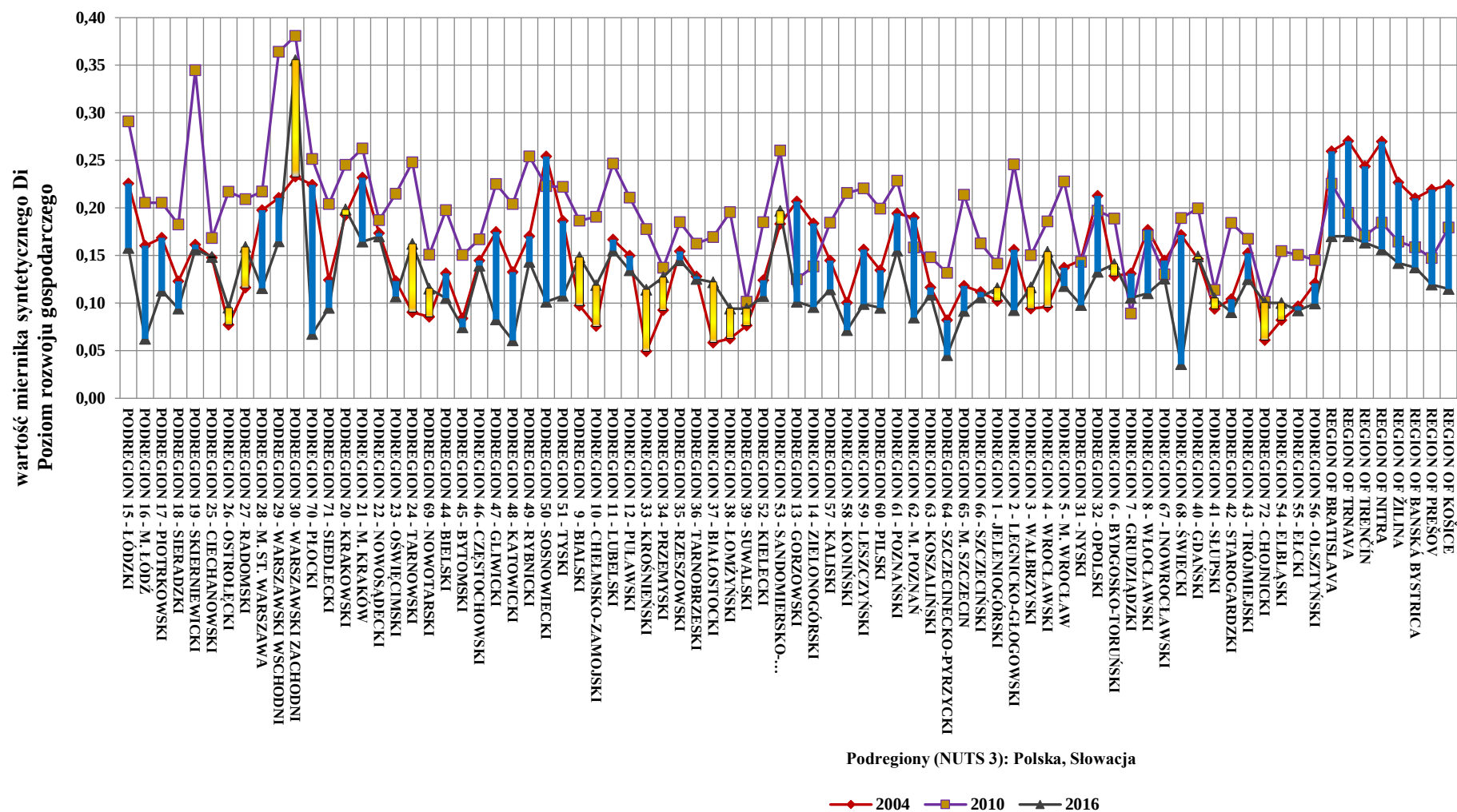
Uwzględniając osiągnięte wartości wskaźnika syntetycznego Di, wyłoniono 16 pozycji w ogólnej klasyfikacji wszystkich podregionów Polski i Słowacji. Najliczniejszym zbiorem obiektów NUTS 3 w zestawieniu stanowiły obszary, które w 2016 roku zajmowały 9., 10. i 4. lokatę. Udział tych jednostek wynosił kolejno po 16,25%, 13,75% i 12,50% ogółu wszystkich obszarów objętych badaniem. Należy zauważyć, że wśród dominujących pod względem liczby jednostek obejmujących ex aequo 9. miejsce w ogólnej klasyfikacji znalazły się trzy obszary przygraniczne: Podregion krośnieński, oświęcimski i bielski. Następne spośród najczęściej „powtarzających” się pozycji w zestawieniu stanowiło miejsce 8. z wynikiem 10%. Wśród jednostek legitymujących się tym wynikiem wyróżnić można w tym okresie dwa obszary przygraniczne: Prešov i Podregion nowotarski. Dalsze miejsce (11.), które w stosunku do wszystkich pozycji wynosiło 8,75%, zajęło siedem jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski. Warto dodać, że w ostatnim badanym roku wszystkie obszary przygraniczne Polski i Słowacji (leżące na linii granicznej obu tych państw) mieściły się w pierwszej dziesiątce lokat wśród 80 podregionów objętych badaniem.

Autorka, uszczegóławiając podjęte w monografii rozważania, przeprowadziła także analizę dynamiki zmian, która umożliwiła wyodrębnienie istotnych zależności. W pierwszej kolejności należy zauważyć, że spośród wszystkich badanych lat (2004, 2010 oraz 2016), najkorzystniejszym pod względem poziomu rozwoju gospodarczego jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji był rok 2010, w którym odnotowano aż 63 korzystne zmiany w wartościach miernika taksonomicznego Di. Spośród jednostek, które zanotowały w omawianym czasie tendencję wzrostową wskaźnika, obszarami o najwyższej jego dynamice legitymowały się Podregion krośnieński (360,69%), łódzki (312,00%) i białostocki (290,23%). Wśród obszarów charakteryzujących się wówczas zwiększeniem wskaźnika odpowiadającego za poziom rozwoju gospodarczego znalazły się cztery jednostki przygraniczne Polski. Były nimi: Podregion nowosądecki z wartością wskaźnika dynamiki na poziomie 107,90%, Podregion oświęcimski (174,54%), bielski (150,56) i krośnieński.

Uwzględniając rok 2016 (w odniesieniu do 2010) pod względem wartości mierników taksonomicznych, odpowiadających poziomowi rozwoju gospodarczego wszystkich 80 podregionów, można dostrzec, że niemal każda jednostka terytorialna NUTS 3 Polski i Słowacji (oprócz Podregionu grudziądzkiego: 118,59%) odnotowała zmniejszenie wartości wskaźnika Di. Okres ten można więc uznać za najmniej korzystny względem poziomu rozwoju gospodarczego.

Przeprowadzając z kolei ocenę poziomu rozwoju gospodarczego w ostatnim roku uwzględnionym w analizie w porównaniu do roku 2004, można wskazać 23 pozytywne zmiany w wartościach omawianego wskaźnika. Niemniej jednak istotnym jest, że ocena ta odnosiła się do poziomu rozwoju wypracowanego w momencie wejścia Polski i Słowacji do Unii Europejskiej (wykres 13).

Wykres 13. Dynamika wskaźników Di dla poziomu rozwoju gospodarczego jednostek terytorialnych NUTS 3 (podregionów) Polski i Słowacji z uwzględnieniem obszarów przygranicznych w latach 2004-2016

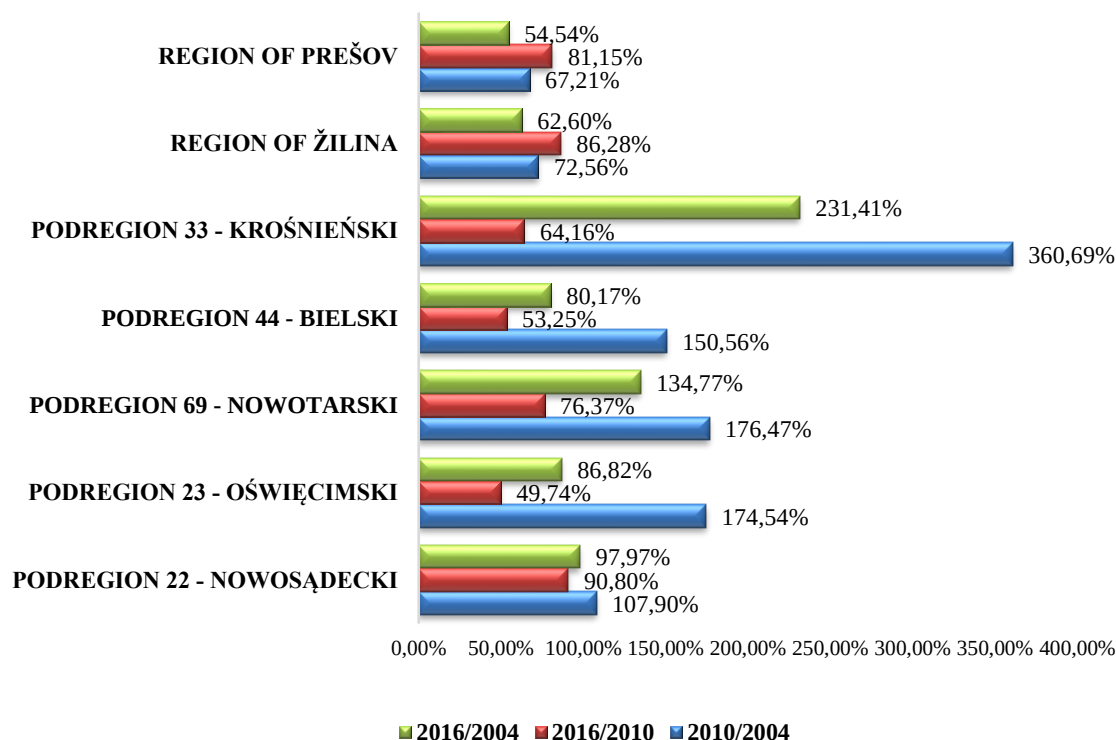


Źródło: opracowanie własne.

Z założenia można więc stwierdzić, że dzięki sprzyjającym od tamtego okresu warunkom rozwoju tych państw osiągnięto opisany w analizie poziom rozwoju gospodarczego. Stąd też przypuszczać można, że najmniej korzystnym okresem pod względem omawianego wskaźnika (uwzględniając również najmniej sprzyjające wówczas warunki rozwoju) był rok 2016. Tym samym, w ocenie Autorki za najbardziej miarodajne wnioski należy uznać te, które odnoszą się do analizy dynamiki za lata 2010-2004 i 2016-2010. Podejmując próbę wyjaśnienia tego zjawiska, Autorka monografii przeprowadziła analizę współzależności pomiędzy warunkami rozwoju a poziomem rozwoju gospodarczego jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji, która została zaprezentowana w dalszej części opracowania.

Koncentrując rozważania na analizie dynamiki poziomu rozwoju gospodarczego obszarów przygranicznych Polski i Słowacji, należy zauważyć, że względem pięciu z siedmiu podregionów (poza Krajem prešovským i žilinskim) zanotowano w 2010 roku wzrost wskaźnika rozwoju gospodarczego. Największy spadek wartości omawianego miernika syntetycznego obserwowano z kolei w 2016 roku w odniesieniu do roku 2010 (wykres 14).

Wykres 14. Dynamika wartości wskaźników Di dla poziomu rozwoju gospodarczego obszarów przygranicznych Polski i Słowacji w latach 2004-2016



Źródło: opracowanie własne.

Dokonując próby wyjaśnienia tego zjawiska, warto wskazać na koncentrację zjawisk ekonomicznych, które mogą wywołać skutki o charakterze gospodarczym w najbliższych latach. W kontekście omawianego zagadnienia zauważa się także, że wyróżniającymi się wartościami wskaźnika dynamiki wśród badanych obiektów NUTS 3, charakteryzował się podregion krośnieński (mimo relatywnie niskiego względem innych podregionów wskaźnika rozwoju gospodarczego). Wartość omawianego wskaźnika dla tego obszaru zwiększyła się w 2010 roku w stosunku do 2004 roku blisko trzykrotnie, a w 2016 roku w porównaniu z pierwszym badanym okresem o ponad 130%.

2. Ocena poziomu rozwoju społecznego jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji oraz ich analiza statystyczna

Analiza oraz ocena poziomu rozwoju społecznego podregionów Polski i Słowacji (podobnie jak ocena poziomu rozwoju gospodarczego) została przeprowadzona z zastosowaniem metody taksonomicznej z wykorzystaniem pięciu parametrów:

- X24 Przyrost naturalny na 1 000 mieszkańców.
- X28 Śmiertelność niemowląt na 1 000 mieszkańców.
- X32 Liczba ludności na 1 aptekę.
- X35 Księgozbiór bibliotek na 1 000 ludności.
- X36 Czytelnicy bibliotek na 1 000 ludności.

Wskazane mierniki zostały wykorzystane do obliczenia syntetycznych wskaźników oceny poziomu rozwoju społecznego dla podregionów Polski i Słowacji. Na podstawie wykorzystanych parametrów miernika taksonomicznego (tj. średniej arytmetycznej i odchylenia standardowego) wyodrębniono przedziały klasowe (tabela 23), jak też dokonano względem nich klasyfikacji 80 podregionów.

Tabela 23. Miary odległości od wzorca

Klasy	Odległość od wzorca	Wartość d_i
I – najwyższy poziom rozwoju społecznego	$d_i > \bar{d}_i + s_{di}$	(0,21; 1,00)
II – średni poziom rozwoju społecznego	$\bar{d}_i - s_{di} < d_i \leq \bar{d}_i + s_{di}$	(0,10; 0,21)
III – niski poziom rozwoju społecznego	$d_i \leq \bar{d}_i - s_{di}$	(0,00; 0,10)

d_i – wartość miernika syntetycznego,

$\bar{d}_i$ – średnia arytmetyczna wskaźnika syntetycznego d_i ,

s_{di} – odchylenie standardowe d_i ,

Źródło: opracowanie własne.

Rezultaty przeprowadzonych badań w latach 2004-2016 wskazują na istotne (podobnie, jak w przypadku poziomu rozwoju gospodarczego) zróżnicowanie poziomu rozwoju społecznego jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji. W analizowanym okresie mieściły się one w przedziale [-0,02-0,56]. Najwyższym poziomem rozwoju społecznego wśród 80 jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji w pierwszym roku objętym obserwacją (2004) charakteryzował się Podregion tarnowski – wobec którego wartość miernika syntetycznego wynosiła 0,22. Utrzymanie relatywnie wysokiej wartości wskaźnika agregatowego w kolejnych dwóch przedziałach czasowych (2010 i 2016) pozwoliło zakwalifikować ten obszar również w tych okresach (uwzględniając miary odległości od wzorca) do I klasy jednostek terytorialnych. Z kolei 1. pozycją w ogólnym zestawieniu w 2010 roku cechowało się Miasto St. Warszawa (0,23), zaś w 2016 Kraj žilinsky, który awansował aż o 10 miejsc w ogólnej klasyfikacji w odniesieniu do roku 2010 i 2004 (zajmował wówczas 11. lokatę). Tak znacząca zmiana wynikała ze zwiększenia (o 0,44) wartości wskaźnika syntetycznego dla tego podregionu (do poziomu 0,56) w stosunku do wyniku uzyskanego przez niego w pierwszych dwóch przedziałach czasowych.

Wyniki badań umożliwiły ponadto uzyskanie informacji o pewnym „przetasowaniu” w przyporządkowaniu ocenianych jednostek do poszczególnych klas w omawianym okresie. Interesująca jest również odmienna w odniesieniu do poziomu rozwoju gospodarczego tendencja zmian. Dwa pierwsze lata uwzględniane w analizie (tj. 2004 i 2010) cechowały się bowiem występowaniem zdecydowanie mniejszej liczby obiektów, których wartość miernika taksonomicznego mieściła się w I przedziale klasowym (0,21-1,00]. Do obszarów, które w momencie wejścia Polski i Słowacji do Unii Europejskiej (2004) odznaczały się najwyższym

poziomem rozwoju społecznego, zaliczono tylko jedną jednostkę terytorialną NUTS 3. Ich liczba w kolejnym (2010) roku zwiększyła się do czterech, a w ostatnim roku objętym badaniem obejmowała już osiem podregionów. W gronie liderów zestawienia w 2016 roku (w I klasie podregionów według przyjętej klasyfikacji), w porównaniu do 2004 i 2010 roku, znalazły się m.in.: Kraj žilinský, bratislavský, banskobystričský, košický, Miasto St. Warszawa, Podregion leszczyński i rzeszowski. Obszary te, ze względu na zwiększenie wartości wskaźnika syntetycznego, a tym samym zmniejszenie ich odległości od przyjętego wzorca, określono jednostkami o najwyższym poziomie rozwoju społecznego. Zmiany w typologii niektórych jednostek terytorialnych NUTS 3 skutkowały także m.in. zwiększeniem z 60 w 2004 roku do 68 w roku 2010 i 2016 podregionów mieszczących się w II klasie jednostek w omawianym zakresie.

Próbując ustalić czynnik, który stymulował wskazane zmiany, należy zauważyć, że w roku 2010 nastąpiło znaczne zwiększenie poziomu rozwoju społecznego w 12 podregionach, które w 2004 znajdowały się pod tym względem w III klasie jednostek terytorialnych. Należały do nich Podregiony: łódzki, warszawski wschodni, Miasto Wrocław, Miasto St. Warszawa, Podregion rybnicki, Kraj banskobystričský, Podregion łomżyński, bytomski, radomski, warszawski zachodni, gliwicki i trójmiejski. Wspomniane jednostki charakteryzowały się w omawianym okresie zwiększeniem wartości wskaźnika syntetycznego, który mieścił się w przedziale [0,11-0,20]. Przeprowadzając ocenę zmian, które nastąpiły w poszczególnych klasach, należy dodać, że w roku 2010 (jako zmiany o charakterze negatywnym) zanotowano zmniejszenie wartości miernika agregatowego względem Podregionu ciechanowskiego (z 0,15 na 0,10), który tym samym objął 13. pozycję w ogólnym zestawieniu (III klasa). Zdecydowanie pozytywną zmianą było zwiększenie w 2016 roku liczby podregionów mieszczących się w II klasie obszarów pod względem poziomu rozwoju społecznego (o czym wspomniano wcześniej). W ocenianym okresie zaobserwowano też znaczne zmniejszenie (z 19 w 2004 roku do 4 w 2016) liczby jednostek terytorialnych NUTS 3 z najniższą wartością miernika syntetycznego [-0,02-0,10], czego rezultatem było przyporządkowanie tych obszarów do II przedziału klasowego, obejmującego podregiony charakteryzujące się średnim poziomem rozwoju społecznego.

Uwzględniając zakres terytorialny podejmowanej w monografii problematyki, Autorka koncentrowała rozważania na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji. Ich wynikiem było dokonanie typologii jednostek terytorialnych NUTS 3 względem wszystkich podregionów tych państw (tabela 24), jak również wobec obszarów przygranicznych, położonych na linii granicznej obu tych państw (tabela 25). Opierając się na wynikach analizy taksonomicznej, można stwierdzić, że w trzech analizowanych przedziałach czasowych (2004, 2010 i 2016) najkorzystniejszym okresem okazał się rok 2016. Nie udało się ponadto wyróżnić w żadnym z tych okresów trzech klas (z najwyższym, średnim i niskim poziomem rozwoju społecznego). W pierwszym i drugim roku objętym analizą (2004, 2010) można było wyodrębnić obiekty o niskim oraz średnim poziomie rozwoju społecznego. Wówczas podregiony: krośnieński i nowosądecki (a w 2010 także oświęcimski) objęły 1. pozycję w rankingu obszarów przygranicznych oraz kolejno 2. i 3. w klasyfikacji ogólnej. W roku 2016 legitymowały się one 2., a także 3. miejscem w zestawieniu jednostek przygranicznych, zmniejszając tym samym pozycję na 7. i 8. w ogólnej klasyfikacji 80 jednostek terytorialnych NUTS 3. Miejsce 1. (też w ogólnym zestawieniu) zajął wówczas Kraj žilinský z wartością wskaźnika na poziomie 0,56. Odznaczał się on znacząco lepszym wynikiem na tle pozostałych obszarów przygranicznych obu państw będących przedmiotem niniejszej monografii. Awans tej jednostki (w obydwu zestawieniach), zaobserwowany w niniejszym przedziale czasowym, wynikał w szczególności ze znacznego zwiększenia wartości wskaźnika taksonomicznego względem pozostałych podregionów.

Tabela 24. Typologia jednostek terytorialnych NUTS 3 (podregionów) w zakresie poziomu rozwoju społecznego Polski i Słowacji w latach 2004-2016 z uwzględnieniem obszarów przygranicznych

2004	Ranking Podregionów	MODEL = 1,00	2010	Ranking Podregionów	MODEL = 1,00	2016	Ranking Podregionów	MODEL = 1,00
1	PODREGION 24 – TARNOWSKI	0,22	1	PODREGION 28 – M. ST. WARSZAWA	0,23	1	REGION OF ŽILINA	0,56
2	PODREGION 18 – SIERADZKI	0,21	2	PODREGION 59 – LESZCZYŃSKI	0,22	2	REGION OF BRATISLAVA	0,54
	PODREGION 33 – KROŚNIEŃSKI	0,21		PODREGION 24 – TARNOWSKI	0,22	3	REGION OF BANSKÁ BYSTRICA	0,40
	PODREGION 2 – LEGNICKO-GŁOGOWSKI	0,21		PODREGION 18 – SIERADZKI	0,22	4	REGION OF KOŠICE	0,29
	PODREGION 22 – NOWOSĄDECKI	0,21		PODREGION 35 – RZESZOWSKI	0,21	5	PODREGION 28 – M. ST. WARSZAWA	0,24
3	PODREGION 36 – TARNOBRZESKI	0,20	3	PODREGION 48 – KATOWICKI	0,21	6	PODREGION 59 – LESZCZYŃSKI	0,22
4	PODREGION 59 – LESZCZYŃSKI	0,19		PODREGION 33 – KROŚNIEŃSKI	0,21		PODREGION 35 – RZESZOWSKI	0,22
	PODREGION 56 – OLSZTYŃSKI	0,19		PODREGION 22 – NOWOSĄDECKI	0,21		PODREGION 24 – TARNOWSKI	0,22
	PODREGION 23 – OŚWIĘCIMSKI	0,19		PODREGION 36 – TARNOBRZESKI	0,21		PODREGION 69 – NOWOTARSKI	0,21
5	PODREGION 54 – ELBLĄSKI	0,19	3	PODREGION 23 – OŚWIĘCIMSKI	0,21	7	PODREGION 48 – KATOWICKI	0,21
	PODREGION 67 – INOWROCŁAWSKI	0,18		PODREGION 61 – POZNAŃSKI	0,21		PODREGION 22 – NOWOSĄDECKI	0,21
6	PODREGION 21 – M. KRAKÓW	0,17	4	PODREGION 13 – GORZOWSKI	0,20	8	PODREGION 61 – POZNAŃSKI	0,21
	PODREGION 66 – SZCZECIŃSKI	0,17		PODREGION 56 – OLSZTYŃSKI	0,19		PODREGION 23 – OŚWIĘCIMSKI	0,21
	PODREGION 14 – ZIELONOGÓRSKI	0,17		PODREGION 21 – M. KRAKÓW	0,19		PODREGION 33 – KROŚNIEŃSKI	0,20
	PODREGION 32 – OPOLSKI	0,17		PODREGION 69 – NOWOTARSKI	0,19		PODREGION 65 – M. SZCZECIN	0,20
	PODREGION 40 – GDAŃSKI	0,17		PODREGION 60 – PIŁSKI	0,19	9	PODREGION 21 – M. KRAKÓW	0,20
	PODREGION 44 – BIELSKI	0,17		PODREGION 50 – SOSNOWIECKI	0,19		PODREGION 36 – TARNOBRZESKI	0,20
	PODREGION 50 – SOSNOWIECKI	0,17		PODREGION 9 – BIALSKI	0,19		PODREGION 32 – OPOLSKI	0,19
	PODREGION 42 – STAROGARDZKI	0,17		PODREGION 65 – M. SZCZECIN	0,19		PODREGION 11 – LUBELSKI	0,19
	PODREGION 63 – KOSZALIŃSKI	0,17		PODREGION 14 – ZIELONOGÓRSKI	0,19	10	PODREGION 44 – BIELSKI	0,19
	PODREGION 1 – JELENIOGÓRSKI	0,17		PODREGION 63 – KOSZALIŃSKI	0,19		PODREGION 60 – PIŁSKI	0,18
	PODREGION 35 – RZESZOWSKI	0,16		PODREGION 44 – BIELSKI	0,19		PODREGION 29 – WARSZAWSKI WSCHODNI	0,18
	PODREGION 39 – SUWAŃSKI	0,16	5	PODREGION 32 – OPOLSKI	0,18		PODREGION 37 – BIAŁOSTOCKI	0,18
7	PODREGION 72 – CHOJNICKI	0,16		PODREGION 66 – SZCZECIŃSKI	0,18	11	PODREGION 18 – SIERADZKI	0,18
	PODREGION 10 – CHEŁMSKO-ZAMOJSKI	0,16		PODREGION 1 – JELENIOGÓRSKI	0,18		PODREGION 51 – TYSKI	0,18
	PODREGION 69 – NOWOTARSKI	0,16		PODREGION 37 – BIAŁOSTOCKI	0,18		PODREGION 26 – OSTROŁĘCKI	0,18
	PODREGION 13 – GORZOWSKI	0,16		PODREGION 70 – PŁOCKI	0,18		PODREGION 9 – BIALSKI	0,18
	PODREGION 65 – M. SZCZECIN	0,16	6	PODREGION 11 – LUBELSKI	0,18	12	PODREGION 49 – RYBNICKI	0,18
	PODREGION 6 – BYDGOSKO-TORUŃSKI	0,16		PODREGION 67 – INOWROCŁAWSKI	0,17		PODREGION 62 – M. POZNAŃ	0,18
	PODREGION 52 – KIELECKI	0,16		PODREGION 51 – TYSKI	0,17		PODREGION 50 – SOSNOWIECKI	0,17
	PODREGION 3 – WAŁBRZYŃSKI	0,16		PODREGION 17 – PIOTRKOWSKI	0,17		PODREGION 20 – KRAKOWSKI	0,17
	PODREGION 48 – KATOWICKI	0,16		PODREGION 62 – M. POZNAŃ	0,17	13	PODREGION 57 – KALISKI	0,17
8	PODREGION 60 – PIŁSKI	0,15	7	PODREGION 58 – KONIŃSKI	0,17		PODREGION 63 – KOSZALIŃSKI	0,16
	PODREGION 55 – ELCKI	0,15		PODREGION 2 – LEGNICKO-GŁOGOWSKI	0,17		PODREGION 39 – SUWAŃSKI	0,16
	PODREGION 17 – PIOTRKOWSKI	0,15		PODREGION 71 – SIEDLECKI	0,16		PODREGION 14 – ZIELONOGÓRSKI	0,16
	PODREGION 19 – SKIERNIEWICKI	0,15		PODREGION 64 – SZCZECINECKO-PYRZYCKI	0,16		PODREGION 4 – WROCŁAWSKI	0,16
	PODREGION 41 – ŚLUPSKI	0,15		PODREGION 3 – WAŁBRZYŃSKI	0,16	13	PODREGION 5 – M. WROCŁAW	0,16
	PODREGION 70 – PŁOCKI	0,15		PODREGION 72 – CHOJNICKI	0,16		PODREGION 70 – PŁOCKI	0,16
9	PODREGION 25 – CIECHANOWSKI	0,15	8	PODREGION 57 – KALISKI	0,16		PODREGION 58 – KONIŃSKI	0,16
	PODREGION 9 – BIALSKI	0,15		PODREGION 68 – ŚWIECKI	0,16		PODREGION 71 – SIEDLECKI	0,16
	PODREGION 26 – OSTROŁĘCKI	0,14		PODREGION 19 – SKIERNIEWICKI	0,16		PODREGION 43 – TRÓJMIEJSKI	0,16
	PODREGION 64 – SZCZECINECKO-PYRZYCKI	0,14		PODREGION 54 – ELBLĄSKI	0,16		PODREGION 72 – CHOJNICKI	0,15
	PODREGION 31 – NYSKI	0,14		PODREGION 26 – OSTROŁĘCKI	0,16		PODREGION 67 – INOWROCŁAWSKI	0,15
	PODREGION 62 – M. POZNAŃ	0,14		PODREGION 39 – SUWAŃSKI	0,15		PODREGION 13 – GORZOWSKI	0,15
	PODREGION 11 – LUBELSKI	0,14		PODREGION 4 – WROCŁAWSKI	0,15		PODREGION 1 – JELENIOGÓRSKI	0,15

10	PODREGION 46 – CZĘSTOCHOWSKI	0,13	9	PODREGION 8 – WŁOCŁAWSKI	0,15	14	PODREGION 17 – PIOTRKOWSKI	0,15
	PODREGION 61 – POŻNAŃSKI	0,13		PODREGION 34 – PRZEMYSKI	0,15		PODREGION 30 – WARSZAWSKI ZACHODNI	0,15
	PODREGION 57 – KALISKI	0,13		PODREGION 10 – CHEŁMSKO-ZAMOJSKI	0,15		PODREGION 34 – PRZEMYSKI	0,15
	PODREGION 71 – SIEDLECKI	0,13		PODREGION 29 – WARSZAWSKI WSCHODNI	0,15		PODREGION 66 – SZCZECIŃSKI	0,15
	PODREGION 12 – PUŁAWSKI	0,13		PODREGION 12 – PUŁAWSKI	0,14		PODREGION 7 – GRUDZIĄDZKI	0,15
	PODREGION 37 – BIAŁOSTOCKI	0,13		PODREGION 6 – BYDGOSKO-TORUŃSKI	0,14		PODREGION 56 – OLSZTYŃSKI	0,14
	PODREGION 34 – PRZEMYSKI	0,13		PODREGION 52 – KIELECKI	0,14		PODREGION 68 – ŚWIECKI	0,14
11	PODREGION 4 – WROCŁAWSKI	0,13	10	PODREGION 20 – KRAKOWSKI	0,14	15	PODREGION 19 – SKIERNIEWICKI	0,14
	PODREGION 51 – T YSKI	0,12		PODREGION 42 – STAROGARDZKI	0,14		PODREGION 8 – WŁOCŁAWSKI	0,14
	PODREGION 8 – WŁOCŁAWSKI	0,12		PODREGION 55 – ELCKI	0,14		REGION OF TRNAVA	0,14
	REGION OF ŽILINA	0,12		REGION OF TRNAVA	0,14		PODREGION 2 – LEGNICKO-GŁOGOWSKI	0,14
12	PODREGION 58 – K JONIŃSKI	0,12	11	PODREGION 49 – RYBNICKI	0,13	16	PODREGION 40 – GDAŃSKI	0,14
	PODREGION 68 – ŚWIECKI	0,12		PODREGION 41 – SŁUPSKI	0,13		PODREGION 25 – CIECHANOWSKI	0,14
	REGION OF BRATISLAVA	0,11		PODREGION 31 – NYSKI	0,13		PODREGION 47 – GLIWICKI	0,14
13	REGION OF TRNAVA	0,11	12	PODREGION 30 – WARSZAWSKI ZACHODNI	0,13	17	PODREGION 54 – ELBLĄSKI	0,13
	PODREGION 20 – KRAKOWSKI	0,11		PODREGION 38 – ŁOMŻYŃSKI	0,13		PODREGION 12 – PUŁAWSKI	0,13
	REGION OF TRENČÍN	0,10		PODREGION 5 – M. WROCŁAW	0,13		PODREGION 42 – STAROGARDZKI	0,13
14	PODREGION 15 – ŁÓDZKI	0,10	13	PODREGION 47 – GLIWICKI	0,13	18	PODREGION 41 – SŁUPSKI	0,13
	PODREGION 29 – WARSZAWSKI WSCHODNI	0,10		REGION OF BRATISLAVA	0,13		PODREGION 38 – ŁOMŻYŃSKI	0,13
	PODREGION 53 – SANDOMIERSKO-JĘDRZEJOWSKI	0,10		REGION OF ŽILINA	0,12		PODREGION 6 – BYDGOSKO-TORUŃSKI	0,13
15	PODREGION 5 – M. WROCŁAW	0,09	14	PODREGION 46 – CZĘSTOCHOWSKI	0,12	19	PODREGION 10 – CHEŁMSKO-ZAMOJSKI	0,13
	PODREGION 28 – M. ST. WARSZAWA	0,09		PODREGION 40 – GDAŃSKI	0,12		PODREGION 64 – SZCZECINECKO-PYRZYCKI	0,12
	PODREGION 49 – RYBNICKI	0,09		PODREGION 45 – BYTOMSKI	0,12		PODREGION 53 – SANDOMIERSKO-JĘDRZEJOWSKI	0,12
16	REGION OF BANSKÁ BYSTRICA	0,09	15	PODREGION 15 – ŁÓDZKI	0,11	20	PODREGION 31 – NYSKI	0,12
	PODREGION 38 – ŁOMŻYŃSKI	0,08		PODREGION 43 – TRÓJMIEJSKI	0,11		PODREGION 52 – KIELECKI	0,12
	REGION OF NITRA	0,08		REGION OF BANSKÁ BYSTRICA	0,11		REGION OF NITRA	0,11
17	PODREGION 7 – GRUDZIĄDZKI	0,08	16	PODREGION 27 – RADOMSKI	0,11	18	PODREGION 27 – RADOMSKI	0,11
	PODREGION 45 – BYTOMSKI	0,08		PODREGION 25 – CIECHANOWSKI	0,10		PODREGION 55 – ELCKI	0,11
	PODREGION 27 – RADOMSKI	0,07		PODREGION 53 – SANDOMIERSKO-JĘDRZEJOWSKI	0,10		PODREGION 3 – WAŁBRZYSKI	0,11
18	PODREGION 16 – M. ŁÓDŹ	0,07	17	REGION OF TRENČÍN	0,10	19	REGION OF PREŠOV	0,11
	PODREGION 30 – WARSZAWSKI ZACHODNI	0,07		REGION OF NITRA	0,09		REGION OF TRENČÍN	0,11
	PODREGION 47 – GLIWICKI	0,07		PODREGION 16 – M. ŁÓDŹ	0,09		PODREGION 15 – ŁÓDZKI	0,10
19	PODREGION 43 – TRÓJMIEJSKI	0,04	18	PODREGION 7 – GRUDZIĄDZKI	0,07	20	PODREGION 46 – CZĘSTOCHOWSKI	0,09
	REGION OF PREŠOV	0,04		REGION OF PREŠOV	0,07		PODREGION 45 – BYTOMSKI	0,08
20	REGION OF KOŠICE	-0,01	19	REGION OF KOŠICE	-0,02		PODREGION 16 – M. ŁÓDŹ	0,08

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 25. Typologia obszarów przygranicznych Polski i Słowacji w zakresie poziomu rozwoju społecznego w latach 2004-2016

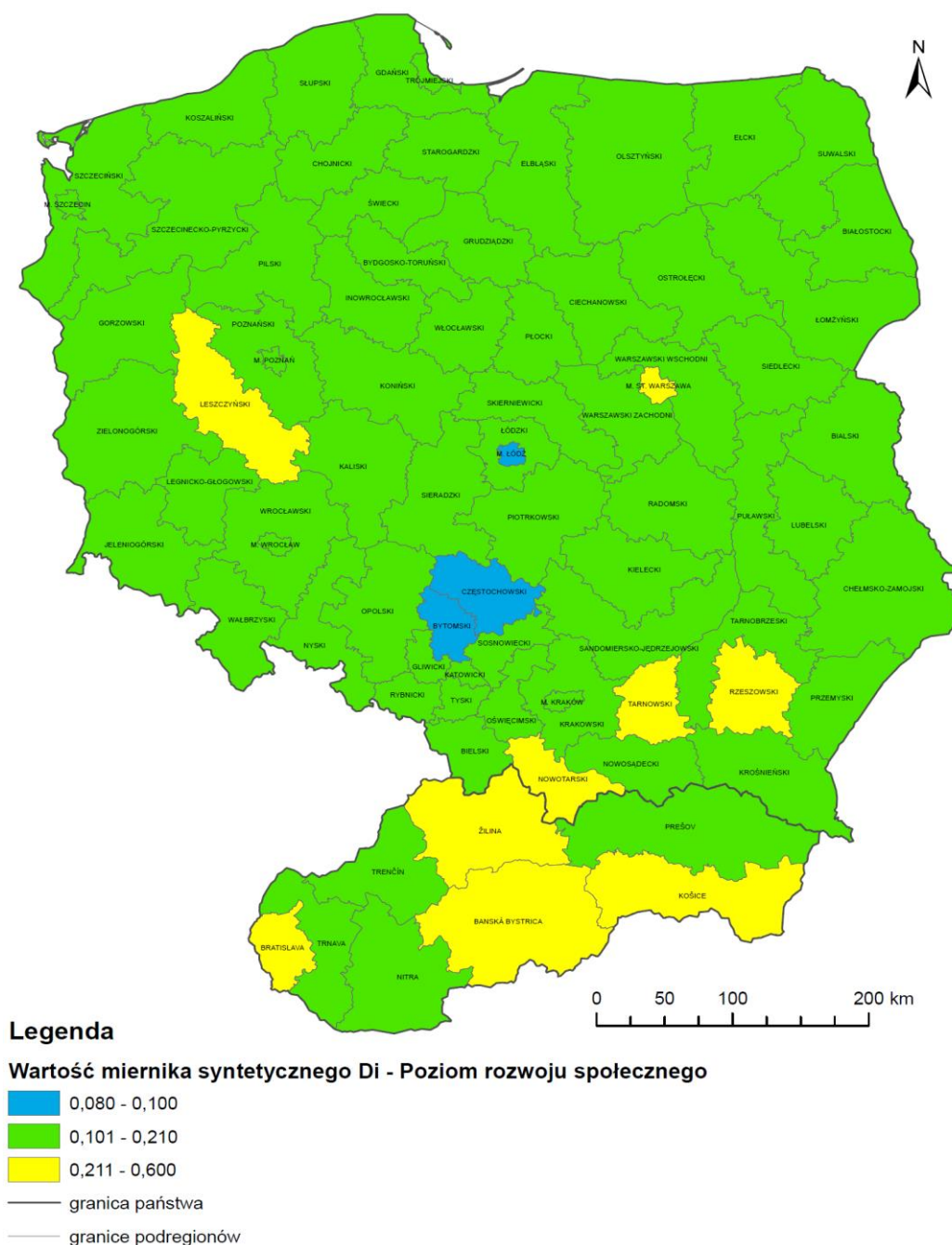
2004	Ranking Podregionów	MODEL = 1,00	2010	Ranking Podregionów	MODEL = 1,00	2016	Ranking Podregionów	MODEL = 1,00
1	PODREGION 33 – KROŚNIENSKI	0,21	1	PODREGION 33 – KROŚNIENSKI	0,21	1	REGION OF ŽILINA	0,56
	PODREGION 22 – NOWOSĄDECKI	0,21		PODREGION 22 – NOWOSĄDECKI	0,21	2	PODREGION 69 – NOWOTARSKI	0,21
2	PODREGION 23 – OŚWIĘCIMSKI	0,19		PODREGION 23 – OŚWIĘCIMSKI	0,21		PODREGION 22 – NOWOSĄDECKI	0,21
3	PODREGION 44 – BIELSKI	0,17	2	PODREGION 69 – NOWOTARSKI	0,19		PODREGION 23 – OŚWIĘCIMSKI	0,21
4	PODREGION 69 – NOWOTARSKI	0,16		PODREGION 44 – BIELSKI	0,19	3	PODREGION 33 – KROŚNIENSKI	0,20
5	REGION OF ŽILINA	0,12	3	REGION OF ŽILINA	0,12	4	PODREGION 44 – BIELSKI	0,19
6	REGION OF PREŠOV	0,04	4	REGION OF PREŠOV	0,07	5	REGION OF PREŠOV	0,11

Źródło: opracowanie własne.

Istotne zależności można zaobserwować także w odniesieniu do Kraju prešovského, który w roku 2016 (mimo zwiększenia wartości miernika agregatowego) utrzymał swoją ostatnią pozycję (w stosunku do 2010 i 2004 roku) w rankingu obszarów przygranicznych, obejmując w nim 5. lokatę oraz 17. miejsce w ogólnej klasyfikacji. Jednostka ta uznana zatem została za obszar wykazujący względnie najniższy poziom rozwoju społecznego wśród jednostek terytorialnych NUTS 3 położonych na linii granicznej Polski i Słowacji.

Szczegółowo przedstawioną w monografii klasyfikację obszarów przygranicznych pod względem poziomu rozwoju gospodarczego na tle wszystkich jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji prezentuje ryc. 29.

Ryc. 29. Klasyfikacja taksonomiczna Podregionów NUTS 3 Polski i Słowacji pod względem poziomu rozwoju społecznego w 2016 roku



Źródło: opracowanie własne.

W wyniku przeprowadzonych badań (po dokonaniu porównania obszarów przygranicznych Polski i Słowacji z pozostałymi jednostkami terytorialnymi NUTS 3) Autorka monografii przedstawiła dla ostatniego badanego okresu ocenę uwzględniającą procentowy udział poszczególnych grup obszarów według miejsc i klas (tabela 26).

Tabela 26. Ocena poziomu rozwoju społecznego jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku z uwzględnieniem obszarów przygranicznych

Miejsca	Ranking Podregionów	Jednostki NUTS 3 w miejscach od 1 do 21 w %	Ocena poziomu rozwoju społecznego	Udział grup podregionów według klas w %
1.	REGION OF ŽILINA	1,25	I	10,00
2.	REGION OF BRATISLAVA	1,25		
3.	REGION OF BANSKÁ BYSTRICA	1,25		
4.	REGION OF KOŠICE	1,25		
5.	PODREGION 28 – M. ST. WARSZAWA	1,25		
6.	PODREGION 59 – LESZCZYŃSKI	3,75	II	68,00
	PODREGION 35 – RZESZÓWSKI			
	PODREGION 24 – TARNÓWSKI			
7.	PODREGION 69 – NOWOTARSKI	6,25		
	PODREGION 48 – KATOWICKI			
	PODREGION 22 – NOWOSĄDECKI			
	PODREGION 61 – POZNAŃSKI			
8.	PODREGION 23 – OŚWIĘCIMSKI	5,00		
	PODREGION 33 – KROŚNIENSKI			
	PODREGION 65 – M. SZCZECIN			
	PODREGION 21 – M. KRAKÓW			
9.	PODREGION 36 – TARNOBRZESKI	3,75		
	PODREGION 32 – OPOLSKI			
	PODREGION 11 – LUBELSKI			
10.	PODREGION 44 – BIELSKI	11,25		
	PODREGION 60 – PIŁSKI			
	PODREGION 29 – WARSZAWSKI WSCHODNI			
	PODREGION 37 – BIAŁOSTOCKI			
	PODREGION 18 – SIERADZKI			
	PODREGION 51 – TYSKI			
	PODREGION 26 – OSTROŁĘCKI			
	PODREGION 9 – BIAŁSKI			
11.	PODREGION 49 – RYBNICKI	3,75		
	PODREGION 62 – M. POZNAŃ			
	PODREGION 50 – SOSNOWIECKI			
12.	PODREGION 20 – KRAKOWSKI	11,25		
	PODREGION 57 – KALISKI			
	PODREGION 63 – KOSZALIŃSKI			
	PODREGION 39 – SUWAŃSKI			
	PODREGION 14 – ZIELONOGÓRSKI			
	PODREGION 4 – WROCŁAWSKI			
	PODREGION 5 – M. WROCŁAW			
	PODREGION 70 – PŁOCKI			
13.	PODREGION 58 – KONIŃSKI	11,25		
	PODREGION 71 – SIEDLECKI			
	PODREGION 43 – TRÓJMIEJSKI			
	PODREGION 72 – CHOJNICKI			
	PODREGION 67 – INOWROCŁAWSKI			
	PODREGION 13 – GORZÓWSKI			
	PODREGION 1 – JELENIOGÓRSKI			
	PODREGION 17 – PIOTRKOWSKI			
14.	PODREGION 30 – WARSZAWSKI ZACHODNI	11,25		
	PODREGION 34 – PRZEMYSKI			
	PODREGION 66 – SZCZECIŃSKI			
	PODREGION 7 – GRUDZIĄDZKI			
	PODREGION 56 – OLSZTYŃSKI			
	PODREGION 68 – ŚWIECKI			
	PODREGION 19 – SKIERNIEWICKI			
	PODREGION 8 – WŁOCŁAWSKI			
	REGION OF TRNAVA			
	PODREGION 2 – LEGNICKO-GŁOGOWSKI			
	PODREGION 40 – GDAŃSKI			

15.	PODREGION 25 – CIECHANOWSKI	8,75		
	PODREGION 47 – GLIWICKI			
	PODREGION 54 – ELBLĄSKI			
	PODREGION 12 – PUŁAWSKI			
	PODREGION 42 – STAROGARDZKI			
	PODREGION 41 – SŁUPSKI			
	PODREGION 38 – ŁOMŻYŃSKI			
	PODREGION 6 – BYDGOSKO-TORUŃSKI			
16.	PODREGION 10 – CHEŁMSKO-ZAMOJSKI	5,00		
	PODREGION 64 – SZCZECINECKO-PYRZYCKI			
	PODREGION 53 – SANDOMIERSKO-JĘDRZEJOWSKI			
	PODREGION 31 – NYSKI			
17.	PODREGION 52 – KIELECKI	7,50		
	REGION OF NITRA			
	PODREGION 27 – RADOMSKI			
	PODREGION 55 – EŁCKI			
	PODREGION 3 – WAŁBRZYSKI			
	REGION OF PREŠOV			
18.	REGION OF TRENČÍN	1,25	III	5,00
19.	PODREGION 15 – ŁÓDZKI			
20.	PODREGION 46 – CZĘSTOCHOWSKI			
	PODREGION 45 – BYTOMSKI			
	PODREGION 16 – M. ŁÓDŹ	2,50		

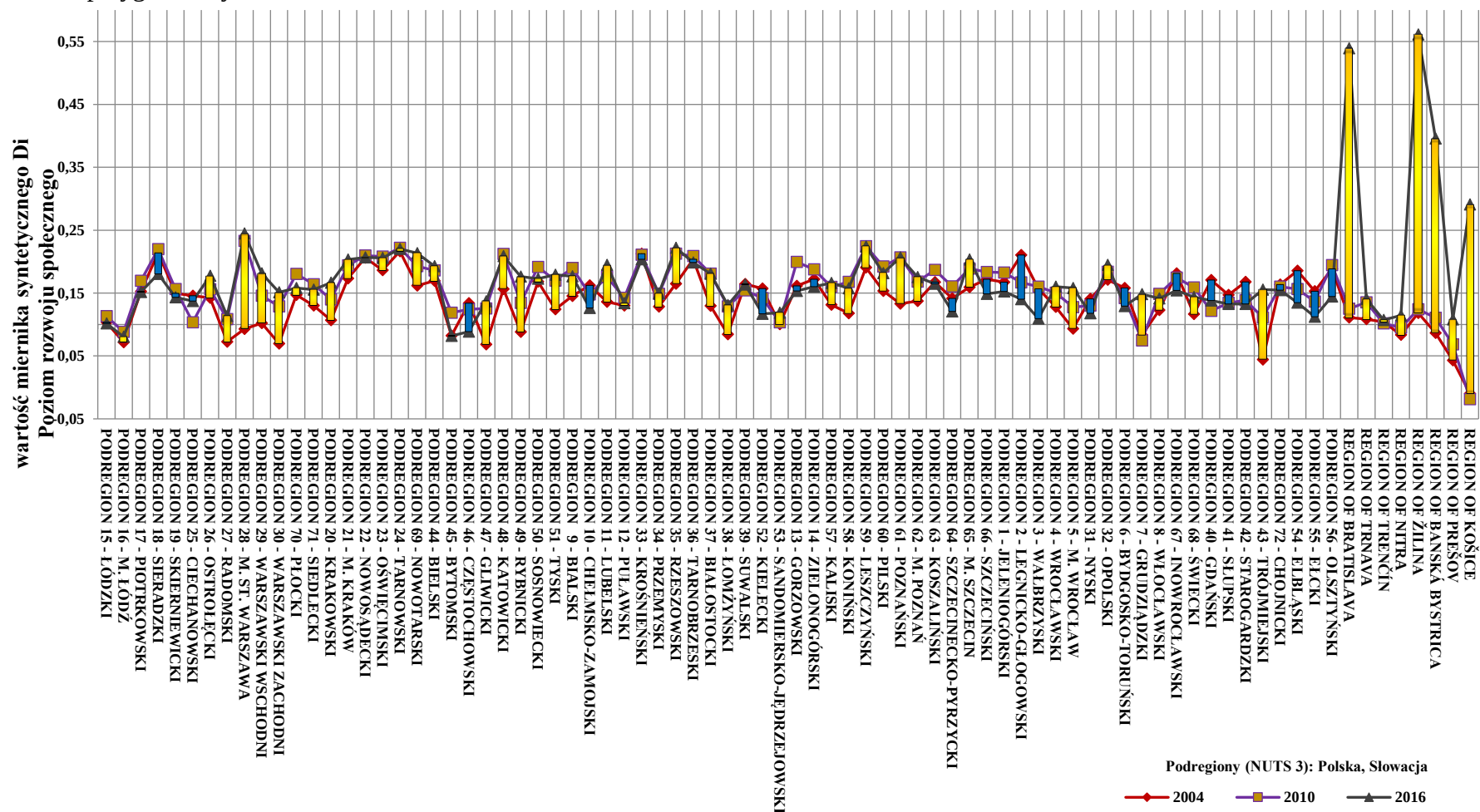
Źródło: opracowanie własne.

Wartości miernika syntetycznego, osiągnięte przez badane jednostki terytorialne Polski i Słowacji, umożliwiły wyróżnienie 20 miejsc w ogólnej klasyfikacji pod względem poziomu rozwoju społecznego. Najliczniejszy zbiór obiektów NUTS 3 w zestawieniu stanowiły podregiony, które w 2016 roku zajmowały 10., 12., 13. i 14. pozycję w rankingu. Udział tych jednostek wynosił 11,25% ogółu wszystkich obszarów objętych badaniem. Za istotne (z punktu widzenia podjętej problematyki) można uznać, że wśród dominujących pod względem liczby jednostek obejmujących ex aequo wskazane miejsca w ogólnej klasyfikacji nie znalazły się żadne obszary przygraniczne, położone na linii granicznej obu państw. Kolejne wśród najczęściej występujących pozycji w zestawieniu stanowiło miejsce 15. z wynikiem 8,75%. Dalszą lokatą (17.), która w stosunku do wszystkich pozycji stanowiła 8,75% jednostek terytorialnych, legitymowało się sześć podregionów (w tym 3 polskie i 3 słowackie). Wśród jednostek cechujących się tym wynikiem wyróżnić można ponadto jeden słowacki obszar przygraniczny: Prešov. Uzupełniając wnioskowanie, dodać należy, że w 2016 roku – sześć z siedmiu obszarów przygranicznych Polski i Słowacji (leżących na linii granicznej obu państw objętych badaniem) mieściło się w pierwszej dziesiątce lokat wśród wszystkich 80 podregionów.

Uszczegóławiając podjęte w monografii rozważania, Autorka przeprowadziła także analizę dynamiki zmian, która umożliwiła wyodrębnienie istotnych zależności. Spośród wszystkich badanych lat (2004, 2010 i 2016) najkorzystniejszym okresem pod względem poziomu rozwoju społecznego jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji był rok 2010 (wykres 15). Zanotowano w nim aż 63 korzystne zmiany w wartościach wskaźnika syntetycznego.

Wśród obszarów, które wykazywały wówczas tendencję wzrostową miernika agregatowego najwyższą dynamiką zmian legitymowały się: Miasto St. Warszawa (250,99%), Podregion trójmiejski (249,52%) i warszawski zachodni (185%). Zwiększeniem wartości wskaźnika poziomu rozwoju społecznego odznaczały się ponadto cztery jednostki przygraniczne Polski i dwa kraje na Słowacji. Były nimi: Podregion nowosądecki z wartością wskaźnika dynamiki na poziomie 101,64%, nowotarski (118,99%), oświęcimski (111,52%), bielski (109,95), a także Kraj žilinský (105,11%) i prešovský (158,61%).

Wykres 15. Dynamika wskaźników Di dla poziomu rozwoju społecznego jednostek terytorialnych NUTS 3 (podregionów) Polski i Słowacji z uwzględnieniem obszarów przygranicznych w latach 2004-2016

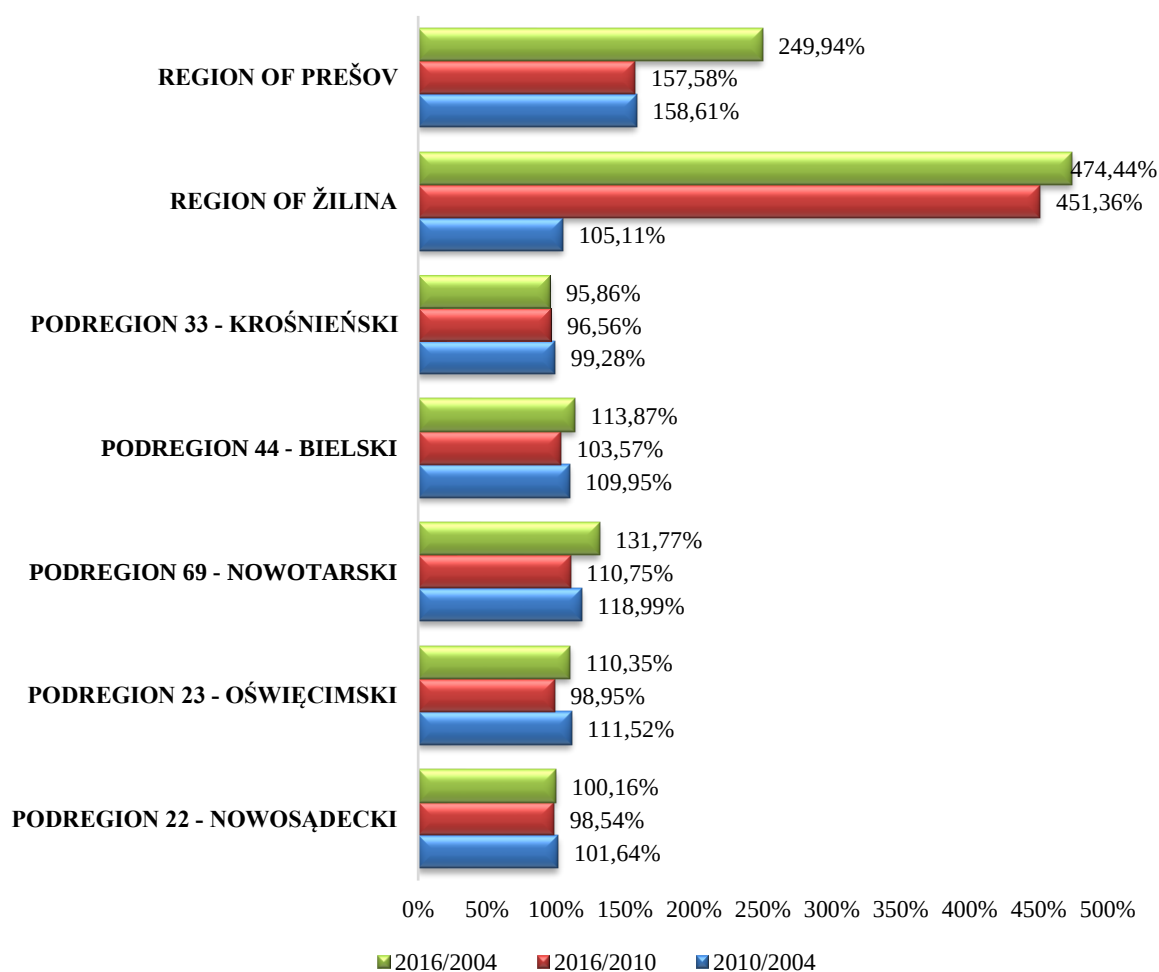


Źródło: opracowanie własne.

Wyniki przeprowadzonych badań wykazały, że drugim okresem pod względem liczby korzystnych zmian okazał się rok 2016 (w porównaniu do roku 2004), w którym Autorka monografii wyodrębniła 50 pozytywnych zmian w wartościach omawianego wskaźnika. Koncentrując z kolei rozważania na ostatnim okresie objętym analizą (2016 rok), w odniesieniu do 2010, można dostrzec 36 korzystnych zmian w wartości omawianego wskaźnika, które odnotowano wśród 45% jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji. Niemniej jednak, w porównaniu do dwóch pozostałych okresów porównawczych (2010/2004 i 2016/2004), zmiany zaobserwowane w roku 2016 w stosunku do 2010 roku pozwalają uznać go za najmniej korzystny względem poziomu rozwoju społecznego.

Analiza dynamiki poziomu rozwoju społecznego obszarów przygranicznych Polski i Słowacji wykazała, że względem sześciu podregionów (poza krośnieńskim – 99,28%) zanotowano w 2010 roku istotny wzrost wskaźnika rozwoju społecznego. Najwięcej niekorzystnych zmian wartości omawianego miernika syntetycznego obserwowano z kolei w 2016 roku w odniesieniu do roku 2010 (wykres 16). W okresie tym trzy z siedmiu jednostek objętych badaniem wykazały stosunkowo niewielkie zmniejszenia w wartościach wskaźników Di. Cechowały się nimi: Podregion krośnieński (96,56%), oświęcimski (98,95%) oraz nowosądecki, który odnotował tendencję spadkową w omawianym zakresie na poziomie niespełna 2%.

Wykres 16. Dynamika wartości wskaźników Di dla poziomu rozwoju społecznego obszarów przygranicznych Polski i Słowacji w latach 2004-2016



Źródło: opracowanie własne.

Próbując wyjaśnić niniejsze zjawisko, warto wskazać na koncentrację czynników socjokulturowych, których oddziaływanie może wywołać skutki o charakterze społecznym w perspektywie najbliższych lat. W zakresie omawianego zagadnienia zauważa się ponadto wyróżniające wartości wskaźnika dynamiki wśród badanych obszarów przygranicznych, którymi charakteryzował się w szczególności Kraj żilniský, względem którego odnotowano blisko czterokrotne zwiększenie wartości miernika agregatowego w ostatnim analizowanym okresie (2016) w stosunku do 2004 roku. Wartość wskaźnika dynamiki dla tego obszaru kształtowała się wówczas na poziomie 474,44%. Na uwagę w tym względzie zasługuje także Kraj prešovský (249,94%), mimo relatywnie niskiego w odniesieniu innych podregionów wskaźnika rozwoju społecznego. Jego wartość zwiększyła się w 2016 roku w stosunku do 2010 roku o blisko 60%, a w odniesieniu do pierwszego badanego okresu o ok. 150%.

4.5. Analiza współzależności pomiędzy warunkami rozwoju a poziomem rozwoju na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji

Przeprowadzone w monografii badania z wykorzystaniem metody taksonomicznej umożliwiły Autorce dokonanie analizy współzależności pomiędzy warunkami rozwoju oraz poziomem rozwoju gospodarczego obszarów przygranicznych Polski i Słowacji, położonych na linii granicznej obu tych państw.

W tym celu skonstruowano matematyczny model funkcji regresji liniowej³⁰¹ w postaci:

$$\text{poziom rozwoju gospodarczego} = a + b * \text{warunki rozwoju}$$

³⁰¹ Regresja liniowa (zwana również regresją prostą) – metoda estymowania wartości oczekiwanej zmiennej y przy znanych wartościach innej zmiennej lub zmiennych x . Wówczas y nazywana jest zmienną objaśnianą, a x zmienną objaśniającą. Współczynnik korelacji liniowej informuje, jak bardzo dane są od siebie zależne, natomiast regresja liniowa odpowiada na pytanie: jak bardzo zmieni się y gdy zmianie ulegnie x .

Dopasowanie ma na celu przede wszystkim uzyskanie ocen wartości parametrów a i b opisujących prostą oraz ich niepewności $u(a)$ i $u(b)$.

Postać funkcji regresji liniowej przedstawia się następująco:

$$y = ax + b$$

Dla jednej zmiennej objaśniającej zagadnienie polega na poprowadzeniu prostej regresji jak najlepiej dopasowanej do zbioru n punktów doświadczalnych $\{(x_1, y_1), (x_2, y_2), \dots, (x_n, y_n)\}$ gdzie:

a – współczynnik kierunkowy prostej regresji,

b – wyraz wolny prostej regresji

$$a = \frac{\sum (X_i - \bar{X}) \cdot (Y_i - \bar{Y})}{\sum (X_i - \bar{X})^2} = \frac{\text{cov}(X, Y)}{\sigma_x^2} = r_{xy} \cdot \frac{\sigma_y}{\sigma_x}$$

$$b = \bar{Y} - a \cdot \bar{X}$$

X_i, Y_i – wartości zmiennych X i Y ,

$\bar{X}, \bar{Y}$ – średnie zmiennych X i Y ,

$\text{cov}(X, Y)$ – kowariancja zmiennych X i Y ,

σ_x, σ_y – odchylenia standardowe zmiennych X i Y ,

r_{xy} – współczynnik korelacji między X i Y .

M. Sobczyk, *Statystyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2019, s. 252.

W wyniku obliczeń z wykorzystaniem funkcji statystycznej REGLINP³⁰² otrzymano następującą postać funkcji: $y = -0,23x + 0,19$ oraz współczynnik: $R^2 = 0,68$ i odchylenie resztowe: $Su = 0,07$.

W oparciu o oceny, jakie każdemu badanemu obszarowi przygranicznemu przypisano w zakresie warunków rozwoju i poziomu rozwoju gospodarczego, przeprowadzono stosowne obliczenia, które umożliwiły wyznaczenie współczynnika liniowej regresji prostej $b = 0,19$. Współczynnik R^2 wskazuje, że model w 68% wyjaśnia zmienność wartości poziomu rozwoju gospodarczego. Wartość odchylenia wartości rzeczywistych zmiennej prognozowanej od teoretycznych wskazuje na niewielkie przeciętne odchylenia wartości rzeczywistych zmiennej prognozowanej od teoretycznych. Wyniki badań w kontekście poszczególnych podregionów Polski i Słowacji wskazują jednoznacznie, że warunki rozwoju w dużej mierze wpływają na poziom rozwoju gospodarczego obszarów przygranicznych. W ramach kompleksowej analizy omawianych zależności i umożliwienia wyciągnięcia pełniejszych wniosków, Autorka monografii rozszerzyła wnioskowanie o wszystkie jednostki terytorialne NUTS 3 Polski i Słowacji.

Szczegółowo przedstawioną w monografii analizę współzależności pomiędzy warunkami rozwoju a poziomem rozwoju gospodarczego obszarów przygranicznych na tle wszystkich jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku prezentuje ryc. 30.

³⁰² Funkcja REGLINP – umożliwia wyznaczenie parametrów równania funkcji regresji o postaci:

$$Y = a_1 X + a_0$$

oraz dodatkowych współczynników: współczynnika determinacji R^2 , odchylenia resztowego Su .

R^2 (ang. r square) – współczynnik determinacji. Miara oceny dopasowania funkcji regresji do danych empirycznych. Informuje, jaka część zmienności zmiennej objaśnianej Y – została wyjaśniona przez zmienność zmiennej objaśniającej X . Współczynnik determinacji oblicza się według wzoru:

$$R^2 = \frac{\sum_{i=1}^N (\hat{y}_i - \bar{y})^2}{\sum_{i=1}^N (y_i - \bar{y})^2}$$

gdzie: y_i – wartości empiryczne zmiennej Y ($i = 1, \dots, N$), $\hat{y}_i$ – wartości teoretyczne zmiennej Y ($i = 1, \dots, N$) wyznaczone na podstawie linii regresji, N – liczebność próby (szereg szczegółowy).

Ponadto prawdziwe są zależności: $R^2 = 1 - \varphi^2$ (współczynnik zbieżności), $R^2 = r_{YX}^2$ (współczynnik determinacji). Wartość współczynnika determinacji mieści się w przedziale $[0; 1]$. Im wyższa wartość, tym lepsze dopasowanie linii regresji do danych empirycznych. Przy drugiej wartości skrajnej, jeżeli współczynnik wyznaczania ma wartość 0, równanie regresji nie jest pomocne w obliczaniu prognozowanej wartości Y .

Su – Odchylenie standardowe składnika resztowego – jedna ze statystycznych miar jakości prognozy. Wartość odchylenia standardowego reszt s informuje o wielkości odchylenia wartości rzeczywistych zmiennej prognozowanej od teoretycznych. Im mniejsza wartość miernika, tym lepsza jakość modelu. Odchylenie standardowe składnika resztowego wyrażane jest wzorem:

$$s = \left[\frac{1}{n - m - 1} \sum_{t=1}^n (y_t - \hat{y}_t)^2 \right]^{0,5}$$

gdzie:

n – liczba obserwacji,

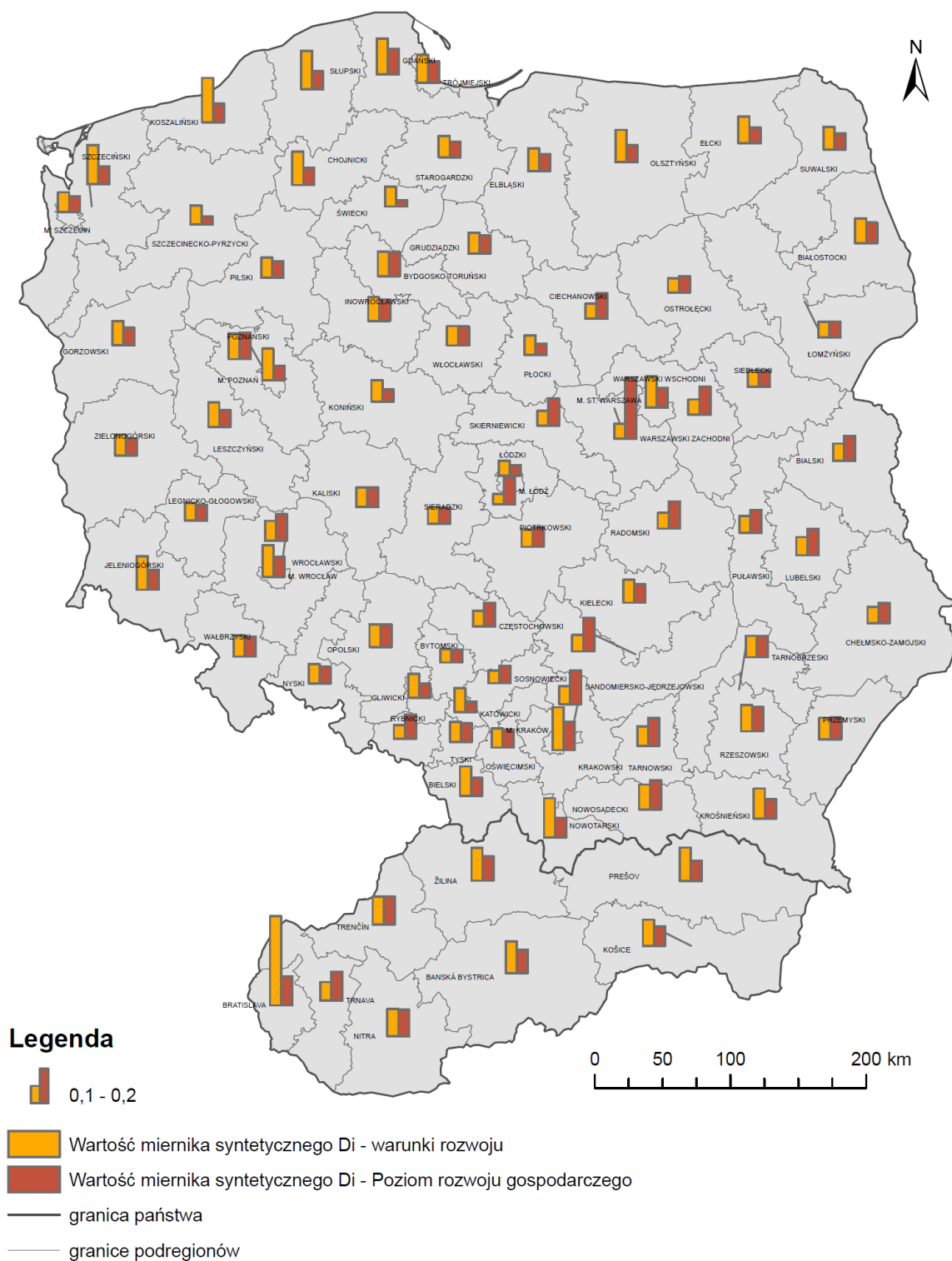
m – liczba zmiennych objaśniających (bez zmiennej stojącej przy wyrazie wolnym),

y_t – wartość zmiennej Y w chwili t ,

$\hat{y}_t$ – teoretyczna wartość zmiennej Y w chwili t .

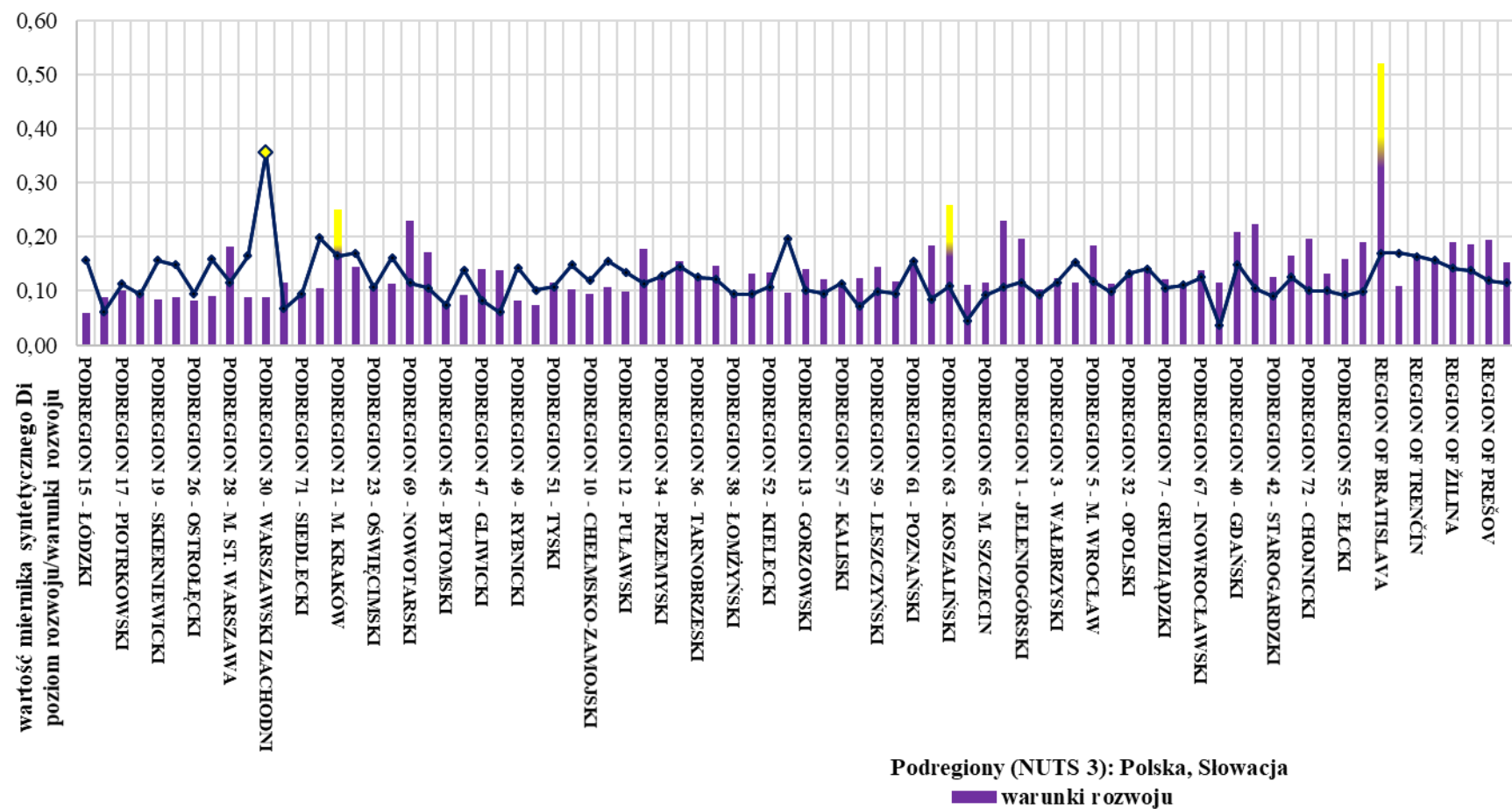
M. Sobczyk, *Statystyka*, op. cit., s. 252.

Ryc. 30. Relacja warunków rozwoju względem poziomu rozwoju gospodarczego Podregionów NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku



Źródło: opracowanie własne.

Wykres 17. Wartość wskaźników Di dla warunków rozwoju i poziomu rozwoju gospodarczego w podregionach Polski i Słowacji w 2016 roku



Źródło: opracowanie własne.

Wyniki dogłębnej analizy warunków rozwoju oraz poziomu rozwoju gospodarczego jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji umożliwiły Autorce monografii wyodrębnić grupy podregionów, uwzględniających poziom zróżnicowania obu badanych zjawisk. W następstwie przeprowadzonej we wcześniejszych rozważaniach analizy taksonomicznej, jak również w wyniku przeprowadzonej oceny regresji liniowej wyłoniono dziewięć grup jednostek terytorialnych według następujących typów:

- I – najbardziej sprzyjające warunki rozwoju + wysoki poziom rozwoju gospodarczego;
- II – najbardziej sprzyjające warunki rozwoju + średni poziom rozwoju gospodarczego;
- III – najbardziej sprzyjające warunki rozwoju + niski poziom rozwoju gospodarczego;
- IV – średnie warunki rozwoju + wysoki poziom rozwoju gospodarczego;
- V – średnie warunki rozwoju + średni poziom rozwoju gospodarczego;
- VI – średnie warunki rozwoju + niski poziom rozwoju gospodarczego;
- VII – najmniej sprzyjające warunki rozwoju + wysoki poziom rozwoju gospodarczego;
- VIII – najmniej sprzyjające warunki rozwoju + średni poziom rozwoju gospodarczego;
- IX – najmniej sprzyjające warunki rozwoju + niski poziom rozwoju gospodarczego.

Najliczniejszy zbiór w każdym badanym przedziale czasowym (2004, 2010, 2016) tworzyły jednostki terytorialne należące do V grupy obiektów. Uwzględniono w niej aż 48 podregionów w 2010 roku, stanowiących 60% badanych jednostek, wśród których znalazły się wszystkie obszary przygraniczne Polski i Słowacji, leżące na linii granicznej obu tych państw. Na wysokim poziomie kształtowała się kwalifikacja jednostek terytorialnych także w dwóch „skrajnych” okresach (2004 i 2016), w których do grupy obiektów cechujących się średnimi warunkami rozwoju oraz średnim poziomem rozwoju gospodarczego zaliczono 45% podregionów (36 jednostek terytorialnych NUTS 3). Pozycją 2. (z wartością wskaźnika 23,75%) legitymował się zbiór VI, obejmujący w 2016 roku 19 obszarów, odznaczających się średnimi warunkami rozwoju, a także stosunkowo niskim poziomem rozwoju gospodarczego.

Za interesującą można uznać współzależność pomiędzy omawianymi wskaźnikami syntetycznymi, którą wykazywał w tym zakresie (w 2004 roku) jeden obszar przygraniczny, zlokalizowany po polskiej stronie granicy: Podregion krośnieński. Można zatem wnioskować, że bliskość granicy okazała się wobec tej jednostki obszarem niewykorzystanej szansy, a także że niski poziom rozwoju gospodarczego koncentruje się przede wszystkim we wschodniej jej części.

W podjętych rozważaniach Autorka zwróciła szczególną uwagę na IV grupę obiektów, która w trzech badanych okresach charakteryzowała się skrajnymi wartościami w kontekście liczebności jednostek terytorialnych. Największą liczbę podregionów przyporządkowano do tego zbioru w roku 2010 (16 jednostek), wykazując tym samym zwiększenie o 7 podregionów w stosunku do roku 2004. Z kolei w ostatnim badanym roku (2016) nie odnotowano żadnego obiektu, cechującego się średnimi warunkami rozwoju oraz wysokim poziomem rozwoju gospodarczego. Sytuację tę zaobserwowano aż w sześciu z dziewięciu wyszczególnionych zbiorów, do których co najmniej w jednym roku nie przypisano żadnej jednostki terytorialnej NUTS 3 Polski i Słowacji (tabela 27).

Tabela 27. Macierz relacji warunków rozwoju oraz poziomu rozwoju gospodarczego jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji w latach 2004-2016

Lata	Wyszczególnienie	2004	2010	2016	2004	2010	2016	2004	2010	2016
		Najbardziej sprzyjające warunki rozwoju			Średnie warunki rozwoju			Najmniej sprzyjające warunki rozwoju		
2004	Wysoki poziom rozwoju gospodarczego	M. Kraków, Bratislava			Łódź, Płocki, Sosnowiecki, Trnava, Trenčín, Nitra, Žilina, Prešov, Košice					
2010			M. St. Warszawa, M. Kraków, M. Wrocław, Bratislava			Skieriewicki, Warszawski Wschodni, Warszawski Zachodni, Płocki, Krakowski, Tarnowski, Gliwicki, Rybnicki, Sosnowiecki, Tyski, Lubelski, Sandomiersko-jędrzejowski, Koniński, Leszczyński, Poznański, Legnickogłogowski		Łódź, Orlęcki,		
2016										Warszawski Zachodni
2004	Średni poziom rozwoju gospodarczego	M. St. Warszawa, M. Poznań, Koszaliński, Szczeciński, M. Wrocław, Trójmiejski, Olsztyński			M. Łódź, Piotrkowski, Sieradzki, Skieriewicki, Radomski, Warszawski Wschodni, Warszawski Zachodni, Nowosądecki, Oświęcimski, Bielski, Częstochowski, Gliwicki, Katowicki, Rybnicki, Tyski, Lubelski, Rzeszowski, Tarnobrzanski, Kielecki, Gorzowski, Zielonogórski, Kaliski, Leszczyński, Piłski, Poznański, M. Szczecin, Legnickogłogowski, Nyski, Opolski, Bydgoskotorski, Grudziński, Włocławski, Inowrocławski, Świecki, Gdański, Bąska Bystrica			Ciechanowski, Siedlecki, Krakowski, Puławski, Sandomiersko-jędrzejowski		
2010			M. Poznań, Koszaliński, Jeleniogórski, Słupski, Trójmiejski, Olsztyński			M. Łódź, Piotrkowski, Sieradzki, Ciechanowski, Radomski, Siedlecki, Nowosądecki, Oświęcimski, Nowotarski, Bielski, Bytomski, Częstochowski, Katowicki, Bialski, Chelmskozamowski, Puławski, Krośniński, Przemyski, Rzeszowski, Tarnobrzanski, Białostocki, Łomżyński, Kielecki, Gorzowski, Zielonogórski, Kaliski, Piłski, Szczecinekopyrzycki, M. Szczecin, Wałbrzyski, Wrocławski, Nyski, Opolski, Bydgoskotorski, Włocławski, Inowrocławski, Świecki, Gdański, Starogardzki, Elbląski, Elki, Trnava, Trenčín, Nitra, Žilina, Bąska Bystrica, Prešov, Košice				
2016				M. Kraków, Bratislava			M. St. Warszawa, Nowosądecki, Oświęcimski, Tarnowski, Nowotarski, Bielski, Tyski, Lubelski, Krośniński, Przemyski, Rzeszowski, Tarnobrzanski, Białostocki, Kielecki, Kaliski, Poznański, Szczeciński, Jeleniogórski, Wałbrzyski, Wrocławski, M. Wrocław, Opolski, Bydgosko-torski, Grudziński, Włocławski, Inowrocławski, Gdański, Słupski, Trójmiejski, Trnava, Trenčín, Nitra, Žilina, Bąska Bystrica, Prešov, Košice			Łódź, Piotrkowski, Skieriewicki, Radomski, Warszawski Wschodni, Krakowski, Częstochowski, Rybnicki, Bialski, Chelmsko-Zamowski, Puławski, Sandomiersko-jędrzejowski,

Źródło: opracowanie własne.

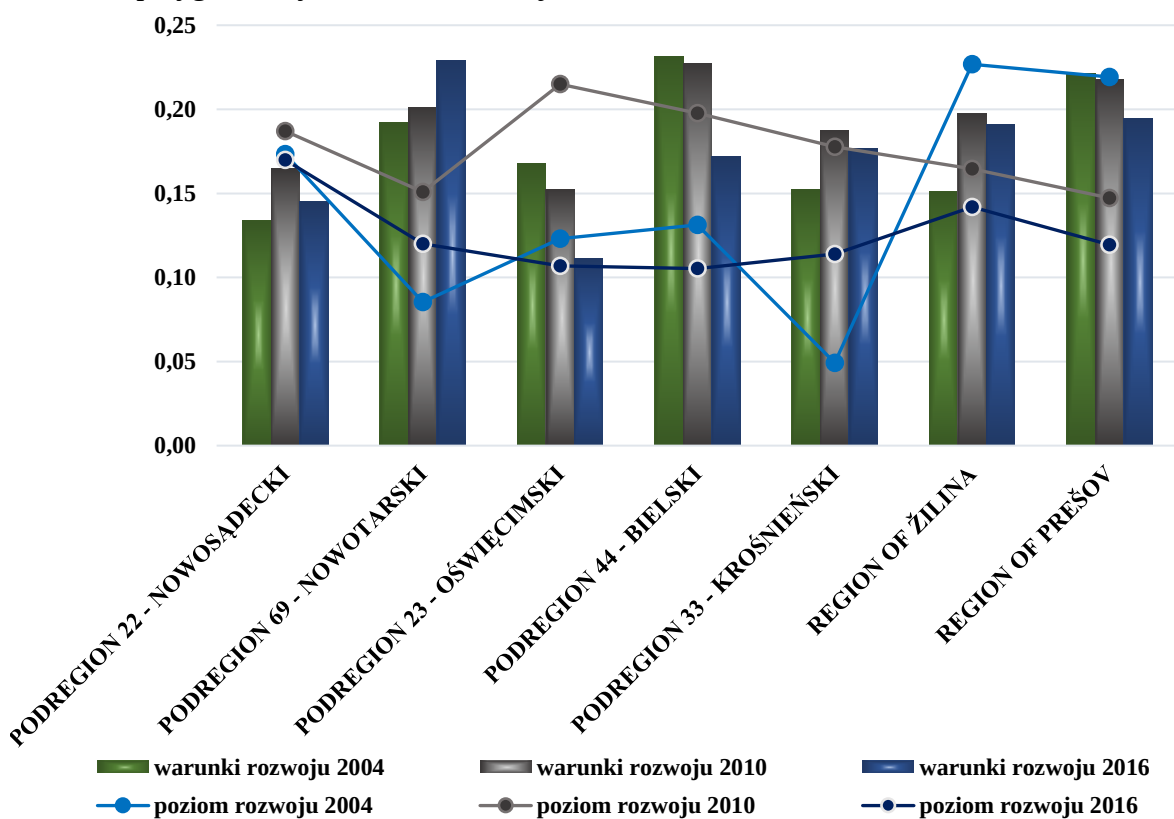
Biorąc pod uwagę zakres terytorialny podjętych w monografii badań, uwzględnić należy, że w pierwszym analizowanym okresie (2004 rok) w skład omawianej klasy weszły dwa obszary przygraniczne: Kraj žilinský i prešovský. Szczegółowo niniejsze zależności w kontekście siedmiu jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji przedstawia tabela 28 oraz wykres 18.

Tabela 28. Relacja warunków rozwoju oraz poziomu rozwoju gospodarczego obszarów przygranicznych Polski i Słowacji w latach 2004-2016

Obszary przygraniczne Polski i Słowacji NUTS 3	Warunki rozwoju 2004		Poziom rozwoju 2004		Warunki rozwoju 2010		Poziom rozwoju 2010		Warunki rozwoju 2016		Poziom rozwoju 2016	
	Miejsce	Wartość miernika syntetycznego Di	Miejsce	Wartość miernika syntetycznego Di	Miejsce	Wartość miernika syntetycznego Di	Miejsce	Wartość miernika syntetycznego Di	Miejsce	Wartość miernika syntetycznego Di	Miejsce	Wartość miernika syntetycznego Di
PODREGION 22 – NOWOSĄDECKI	6	0,13	3	0,17	5	0,16	3	0,19	5	0,15	1	0,17
PODREGION 69 – NOWOTARSKI	3	0,19	6	0,09	3	0,20	6	0,15	1	0,23	3	0,12
PODREGION 23 – OŚWIĘCIMSKI	4	0,17	5	0,12	6	0,15	1	0,21	6	0,11		0,11
PODREGION 44 – BIELSKI	1	0,23	4	0,13	1	0,23	2	0,20	4	0,17	4	0,11
PODREGION 33 – KROŚNIENSKI	5	0,15	7	0,05	4	0,19	4	0,18	3	0,18		0,11
REGION OF ŽILINA		0,15	1	0,23	3	0,20	5	0,16		0,19	2	0,14
REGION OF PREŠOV	2	0,22	2	0,22	2	0,22	6	0,15	2	0,19	3	0,12

Źródło: opracowanie własne.

Wykres 18. Analiza współzależności pomiędzy warunkami rozwoju i poziomem rozwoju gospodarczego obszarów przygranicznych Polski i Słowacji w latach 2004-2016



Źródło: opracowanie własne.

Poza grupą IV Autorka monografii zaobserwowała dwa zbiory obiektów, których w 2016 roku nie reprezentowała żadna jednostka terytorialna. Odznaczały się one najbardziej sprzyjającymi warunkami rozwoju i najwyższym poziomem rozwoju (I klasa), jak również niskim poziomem rozwoju gospodarczego, przy najbardziej sprzyjających warunkach rozwoju (III klasa). Podobnie jak w ostatnim analizowanym okresie, także w 2010 roku odnotowano łącznie trzy grupy obszarów, w których nie występował ani jeden spośród 80 podregionów objętych badaniem.

W pierwszym ocenianym roku opisana sytuacja odnosiła się z kolei do VII klasy obiektów (wysoki poziom rozwoju gospodarczego, przy niekorzystnych warunkach rozwoju). Co więcej, w tej grupie (na podstawie przeprowadzonych obliczeń) przyporządkowano także znikomą liczbę jednostek terytorialnych w pozostałych dwóch okresach (2010 i 2016), stanowiąc zaledwie 1,25-2,5% wszystkich podregionów. Podobne zależności wykazano w odniesieniu do III klasy obiektów, którą w 2004 roku reprezentowały zaledwie dwa podregiony (2,5%), natomiast w pozostałych latach (2010 i 2016) w jej składzie nie zanotowano już żadnego obiektu.

Zaprezentowana w niniejszym podrozdziale analiza współzależności między warunkami rozwoju a poziomem rozwoju gospodarczego jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji pozwala stwierdzić istotną ich korelację. Niniejszy wniosek potwierdza dominacja liczby jednostek terytorialnych, należących do V i VI grupy obiektów, jak też znikoma reprezentacja IV klasy, w której znalazły się podregiony charakteryzujące się średnimi warunkami rozwoju oraz wysokim poziomem rozwoju gospodarczego. Co więcej, znikomość (a w dwóch pierwszych latach brak) obiektów wyłonionych w grupie IX jednoznacznie wskazuje, że wysoki poziom rozwoju gospodarczego nie występuje na obszarach o niesprzyjających warunkach rozwoju.

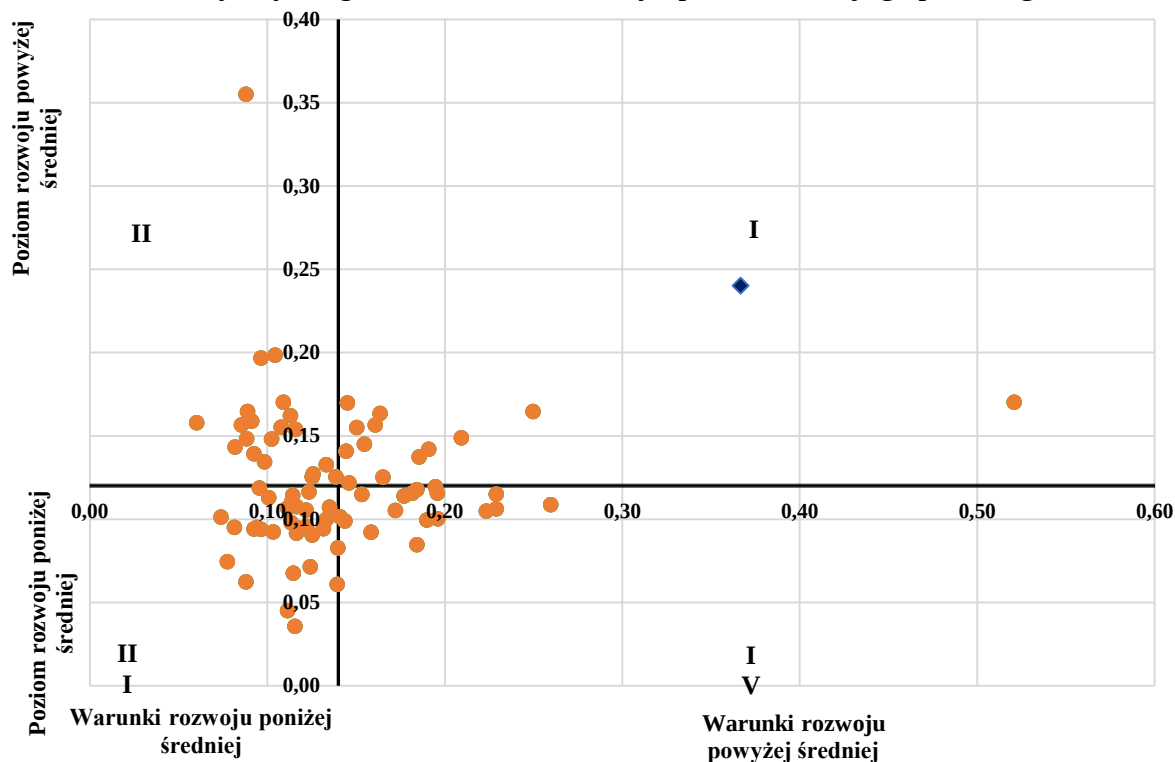
Wyniki przeprowadzonych badań przyczyniły się ponadto do przedstawienia przez Autorkę kolejnej interesującej obserwacji. Uśredniając wartości miernika agregatowego dla każdej jednostki terytorialnej (w tym obszarów przygranicznych), wyłoniła ona obiekty znajdujące się powyżej i poniżej średniej w kontekście warunków rozwoju i poziomu rozwoju gospodarczego. Tym samym wyodrębniła podregiony o warunkach rozwoju powyżej średniej oraz poziomie rozwoju gospodarczego powyżej i poniżej średniej, jak również obszary cechujące się warunkami rozwoju poniżej średniej, przy poziomie rozwoju gospodarczego powyżej i poniżej średniej (wykres 19).

Najliczniejszą grupę (30 podregionów) stanowiły jednostki terytorialne NUTS 3 Polski i Słowacji, reprezentujące III „ćwiartkę” obiektów, odznaczających się zarówno warunkami, jak i poziomem rozwoju gospodarczego poniżej średniej. Wśród nich znalazł się jeden obszar przygraniczny, położony na linii granicznej obu tych państw – Podregion oświęcimski. O 10 mniej od największego zbioru jednostek wchodziło w skład grupy obszarów o warunkach rozwoju poniżej średniej, przy jednoczesnym poziomie rozwoju gospodarczego powyżej średniej (II ćwiartka). We wskazanej grupie nie odnotowano ponadto ani jednego obszaru przygranicznego Polski i Słowacji.

Najmniej liczny zbiór obiektów (I ćwiartka) reprezentowany był z kolei przez 13 jednostek terytorialnych, wśród których wyróżniono Podregion nowosądecki i Kraj žilinský. Cechowały się one (jako jedyne z sześciu obszarów przygranicznych, będących przedmiotem niniejszej monografii) zarówno warunkami rozwoju, jak i poziomem rozwoju gospodarczego powyżej średniej.

Autorka monografii zwróciła także uwagę na liczebność obiektów charakteryzujących się warunkami rozwoju powyżej średniej, które odznaczały się jednocześnie poziomem rozwoju gospodarczego poniżej średniej. Uwypukliła tym samym kwestię zbliżonych warunków rozwoju między poszczególnymi obszarami i zróżnicowania w poziomie rozwoju gospodarczego w wybranych jednostkach przestrzennych. Do omawianej grupy (IV ćwiartka) należało 17 podregionów, w tym cztery obszary przygraniczne Polski i Słowacji: Podregion nowotarski, bielski, krośnieński oraz Kraj prešovský.

Wykres 19. Rozmieszczenie jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji według uśrednionych wartości miernika syntetycznego Di dla warunków rozwoju i poziomu rozwoju gospodarczego w 2016 roku



Źródło: opracowanie własne.

Próbując wyjaśnić niniejsze zależności (uwzględniając przeprowadzoną analizę poszczególnych wskaźników makroekonomicznych obszarów przygranicznych na poziomie NUTS 3), za istotne należy uznać, że położenie geograficzne nie jest przeszkodą w dynamicznym rozwoju analizowanych podregionów. Zważywszy na możliwość podejmowania przez nie współpracy transgranicznej w wymiarze gospodarczym, kulturowym i instytucjonalnym, przygraniczne położenie może wręcz być czynnikiem, na podstawie którego obszary te mogłyby zdynamizować swój rozwój.

Jednocześnie można wnioskować, że bliskość granicy pozostaje często obszarem niewykorzystanej szansy, a także że niski poziom rozwoju gospodarczego skupia się przede wszystkim we wschodniej części badanych obszarów. Podregiony te wymagają więc skutecznego planowania przestrzennego, zapewniającego możliwość realizacji ważnych wspólnych inwestycji, będących podstawą ich długofalowego rozwoju gospodarczego, zwłaszcza że stymulują go działania zintegrowane na każdym poziomie planowania, uwzględniające zarówno narzędzia polityki regionalnej, jak i przestrzennej.

V. Sektor małych i średnich przedsiębiorstw obszarów przygranicznych Polski i Słowacji i jego rola w rozwoju gospodarczym – badania empiryczne

5.1. Cel i założenia metodyczne badań empirycznych

W monografii podjęto próbę ukazania roli małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju gospodarczym obszarów przygranicznych, z uwzględnieniem oceny ich atrakcyjności inwestycyjnej oraz wykorzystania możliwości rozwojowych. W celu realizacji głównego problemu badawczego, jej Autorka przeprowadziła dwuetapowe badania empiryczne. W pierwszym z nich (o którym traktuje IV. rozdział monografii) skoncentrowano rozważania na ocenie zróżnicowania przestrzennego poziomu rozwoju gospodarczego siedmiu obszarów przygranicznych Polski i Słowacji. Należy przypomnieć, że kompleksowa w tym zakresie analiza została przeprowadzona łącznie dla 72 podregionów Polski i osiem krajów Słowacji. Drugi etap badań ukierunkowano z kolei na ocenę poziomu rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw (zlokalizowanych w Podregionie nowosądeckim, nowotarskim, oświęcimskim, bielskim, krośnieńskim oraz Kraju żlińskim i prešovským), jak też na ocenę sektora małych i średnich przedsiębiorstw w kontekście rozwoju obszarów przygranicznych Polski oraz Słowacji. Ostatnim elementem poddanym wnioskowaniu była analiza współzależności pomiędzy rozwojem MSP a rozwojem gospodarczym obszarów przygranicznych.

Metodologia badań przyjęta w niniejszej części monografii opierała się na badaniu opinii ekspertów merytorycznych z wykorzystaniem metody Delphi³⁰³. Narzędziem niezbędnym do weryfikacji przyjętych założeń było przeprowadzenie badań ankietowych według określonego kwestionariusza³⁰⁴.

Ankieta, skierowana do pracowników naukowych uczelni (w tym kadr zarządzających), przedstawicieli instytucji otoczenia biznesu oraz władz jednostek samorządu terytorialnego, zlokalizowanych na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji, składała się z czterech części oraz metryczki.

Pytania zawarte w pierwszej części kwestionariusza odnosiły się do kwestii rozwoju gospodarczego obszarów przygranicznych Polski i Słowacji w kontekście:

- oceny wykorzystania przez samorządy lokalne możliwości rozwojowych;
- aspektów, jakie powinny być uwzględniane przy planowaniu przez samorządy kierunków rozwoju;
- najistotniejszych problemów rozwojowych obszarów przygranicznych;
- dotychczasowego zaangażowania samorządów w rozwiązywaniu problemów w sferze gospodarczej.

³⁰³ Jedną z metod, rozumianych jako zasadny, typowy i powtarzalny sposób zbierania, opracowywania, analizy i interpretacji danych empirycznych, służący do uzyskiwania maksymalnie i optymalnie uzasadnionych odpowiedzi na stawiane pytania badawcze. S. Nowak, *Metodologia badań społecznych*, PWN, Warszawa 2008, s. 22.

Metoda delficka we współczesnej formie została wypracowana na początku lat 50. XX wieku w amerykańskiej organizacji badawczej RAND Corporation. Jej nazwa została zaproponowana przez filozofa A. Kaplana, założenia zaś zostały opracowane przez matematyków: N. Dalkeya oraz O. Helmera dla umożliwienia długookresowego prognozowania przyszłości. Określono wówczas podstawowe fundamenty, składające się z wiedzy i spekulacji, na których można oprzeć przewidywanie. Z uwagi, iż w procesie przewidywania najczęściej napotyka się na problemy związane z wystarczającymi zasobami wiedzy, metoda delficka pozwala wydobyć opinie ekspertów, które umożliwiają rozwiązanie problemów i określenie prawdopodobnej przyszłości. R.G. Fischer, *The Delphi Method: A Description, Review, and Criticism*, „Journal of Academic Librarianship”, 1978, vol. 4, no. 2, s. 64.

³⁰⁴ W badaniu ankietowym w niniejszej monografii nie wykorzystano pełnego mechanizmu badania delfickiego. Miało jednak ono charakter badania niezależnych opinii ekspertów, co jest jedną z cech wykorzystania metody delfickiej.

Odpowiedzi na pytania w pierwszej i czwartej kategorii polegały na przyporządkowaniu oceny każdemu z wymienionych zagadnień (1 – bardzo nisko, 2 – nisko, 3 – dostatecznie, 4 – dobrze, 5 – bardzo dobrze, 0 – trudno powiedzieć), zaś w drugiej i trzeciej należało wskazać pięć najistotniejszych aspektów i uszeregować je od 1 do 5 (gdzie 1 to najmniej istotny aspekt, natomiast 5 – najbardziej istotny ze wskazanych).

Pytania zawarte w drugiej części kwestionariusza dotyczyły oceny atrakcyjności inwestycyjnej obszarów przygranicznych Polski i Słowacji, w tym stanu infrastruktury technicznej. Odpowiedzi na pytania polegały na przyporządkowaniu oceny każdemu z wymienionych zagadnień (1 – bardzo nisko, 2 – nisko, 3 – dostatecznie, 4 – dobrze, 5 – bardzo dobrze, 0 – trudno powiedzieć).

Zagadnienia uwzględnione w trzeciej części formularza miały za zadanie uzyskać odpowiedź na temat znaczenia małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju gospodarczym obszarów przygranicznych Polski i Słowacji i uwzględniały następujące kwestie:

- ocenę otoczenia w kontekście stwarzania przyjaznych warunków dla rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw;
- ocenę stopnia istotności roli małych oraz średnich przedsiębiorstw w rozwoju gospodarczym obszarów przygranicznych;
- ocenę znaczenia małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju gospodarczym obszarów przygranicznych według określonych sfer oddziaływania.

Odpowiedź na pierwsze pytanie miała na celu wybranie jednej spośród trzech podanych opinii (tak, nie, trudno powiedzieć). Odpowiedzi udzielone w drugiej i trzeciej kategorii polegały na przyporządkowaniu oceny każdemu z wymienionych zagadnień (1 – bardzo nisko, 2 – nisko, 3 – dostatecznie, 4 – dobrze, 5 – bardzo dobrze, 0 – trudno powiedzieć).

Uzupełnieniem badań w niniejszej monografii była czwarta część kwestionariusza, traktująca o warunkach rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji, składająca się z opinii ekspertów w zakresie:

- oceny oddziaływania czynników rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw;
- oceny natężenia barier rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw;
- przewidywań odnoszących się do zwiększenia przychodów małych i średnich przedsiębiorstw, wynikających z usunięcia barier ich rozwoju;
- oceny wykorzystania przez władze samorządowe instrumentów wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw.

Odpowiedź na pierwsze i drugie pytanie polegała na przyporządkowaniu oceny każdemu z wymienionych zagadnień (gdzie 1 to najmniej istotny czynnik/bariera, a 5 – najistotniejszy/najistotniejsza ze wskazanych, 0 – trudno powiedzieć). Opinie ekspertów udzielone względem trzeciego zagadnienia wyrażone zostały poprzez wskazanie procentowych wartości (spośród pięciu zaproponowanych przez Autorkę) w zakresie zwiększenia przychodów małych i średnich przedsiębiorstw. Ocena wykorzystania przez władze samorządowe instrumentów wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw (czwarte pytanie) polegała na przyporządkowaniu stopnia każdemu z wymienionych zagadnień (1 – bardzo nisko, 2 – nisko, 3 – dostatecznie, 4 – dobrze, 5 – bardzo dobrze, 0 – trudno powiedzieć).

Metryczka kwestionariusza badania ankietowego obejmowała pięć aspektów, które odnosiły się do następujących informacji:

- reprezentowanej przez eksperta instytucji;
- zajmowanego stanowiska służbowego;
- posiadanego stopnia naukowego;
- długości stażu pracy;
- obszary prowadzenia aktywności zawodowej.

Badanie ankietowe przeprowadzono w okresie lipiec – październik 2019 roku wśród 59 ekspertów wybranych celowo z uwzględnieniem ich specjalistycznej wiedzy, związanej z badanym zagadnieniem. Współczynnik realizacji próby wynosił 64% (37 ekspertów).

Pozyskane na podstawie opinii ekspertów informacje poddano analizie statystycznej, która obejmowała wyznaczenie miar położenia i ocenę zgodności opinii. Spośród miar położenia wybrano miarę pozycyjną, czyli dominantę. Zaznaczyć należy, że zgodność ekspertów scharakteryzowano za pomocą miar zmienności³⁰⁵. Z uwagi na złożoność podejmowanych zagadnień w kwestionariuszu ankiety, odpowiedzi ekspertów w niniejszym badaniu były mierzone według kilku skal: nominalnej alternatywnej, stosunkowej, skali rang oraz skali pozycyjnej. Wyniki przeprowadzonych badań zostały zaś poddane analizie statystycznej, weryfikującej zgodność opinii ekspertów. W tym celu zastosowano dwa mierniki, uzależnione od skali, w której mierzone były odpowiedzi poszczególnych ekspertów, tj.: współczynnik dyspersji względnej klasyfikacji³⁰⁶ oraz współczynnik konkordancji Kendalla i Smitha³⁰⁷.

Wyniki przeprowadzonych badań umożliwiły Autorce monografii podjęcie próby ukazania roli małych oraz średnich przedsiębiorstw w rozwoju gospodarczym obszarów przygranicznych na przykładzie Polski i Słowacji. Zasadność jej przeprowadzenia wynikała w szczególności z braku dogłębnych badań w literaturze przedmiotu w omawianym zakresie.

³⁰⁵ M. Cieślak (red.), *Prognozowanie gospodarcze – metody i zastosowania*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 180.

³⁰⁶ Jeden z mierników oceny zgodności opinii ekspertów (h), których odpowiedzi są mierzone w skali nominalnej i wyrażany jest wzorem:

$$h = \frac{k}{k-1} (1 - \sum_j f_j^2), h_r \in [0,1]$$

gdzie:

h – wartość współczynnika dyspersji względnej klasyfikacji,

k – liczba wariantów dla r -tego pytania,

f_j – częstość występowania j -tego wariantu wśród odpowiedzi.

Współczynnik dyspersji względnej klasyfikacji zawiera się w przedziale $[0, 1]$; im jego wartość jest niższa, tym zgodność opinii ekspertów jest lepsza.

M. Wójciak, *Metody oceny zgodności opinii ekspertów na potrzeby badania foresight*, Studia Ekonomiczne, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2015, s. 63-64.

³⁰⁷ Jeden z mierników oceny zgodności opinii ekspertów (W) przedstawiający przeciętny stopień zgodności poglądów wszystkich ekspertów przy stosowaniu skali porządkowej. Wyrażany jest wzorem:

$$W = \frac{12S}{n^2(k^3 - k)}$$

gdzie:

W – przeciętny stopień zgodności poglądów ekspertów,

S – suma kwadratów odchyleń x_{ij} od średniej $\bar{x}$,

n – liczba ekspertów,

k – liczba wariantów odpowiedzi.

gdzie:

$$S = \sum_{i=1}^k (\sum_{j=1}^n x_{ij} - \bar{x})^2$$

gdzie:

$$\bar{x} = \frac{1}{k} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^k x_{ij}$$

Współczynnik konkordancji Kendalla i Smitha przybiera wartości z przedziału $(0,1]$; im jego wartość jest wyższa, tym zgodność opinii ekspertów jest lepsza.

Istotność współczynnika W może zostać zbadana na podstawie statystyki χ^2 o $k - 1$ stopniach swobody, wobec której weryfikowana jest hipoteza zerowa, określająca niezgodność ekspertów wobec hipotezy alternatywnej, która stanowi, iż eksperci są zgodni. Poziom istotności obliczany jest wzorem:

$$\chi^2 = \frac{12S}{nk(k+1)}$$

M. Wójciak, *Metody oceny zgodności opinii ekspertów na potrzeby badania foresight*, op. cit., s. 63-64.

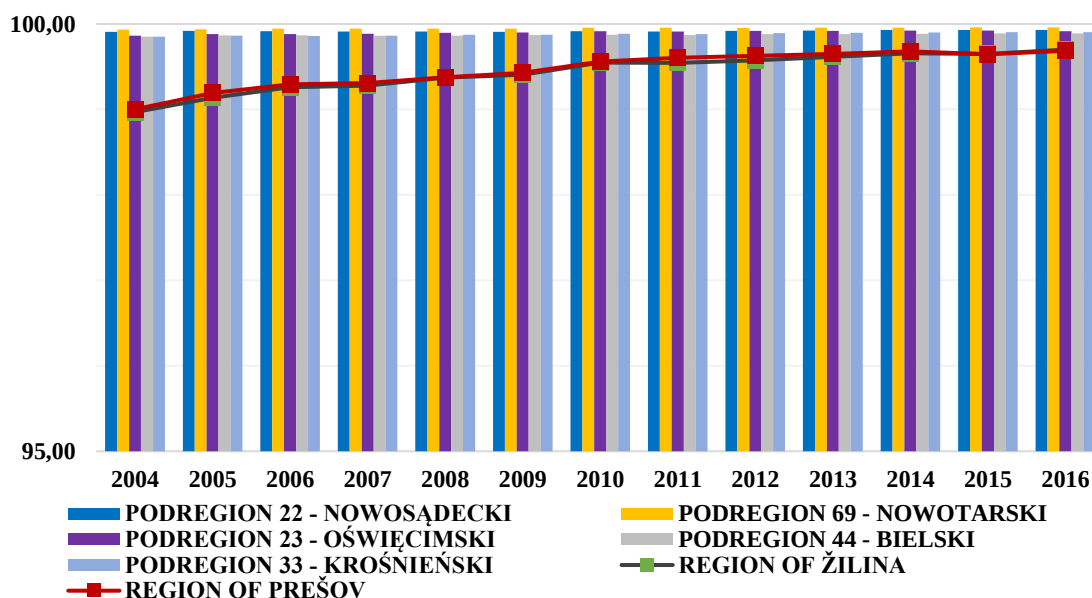
5.2. Analiza sektora małych i średnich przedsiębiorstw wybranych obszarów przygranicznych Polski i Słowacji

Oszacowanie rzeczywistej liczby małych i średnich przedsiębiorstw działających na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji jest trudne do ustalenia. Dostrzega się bowiem istotne różnice między liczbą przedsiębiorstw zarejestrowanych a ilością podmiotów działających, które rzeczywiście wykazują aktywność gospodarczą. Co więcej, w trakcie kompletowania jednorodnych danych statystycznych dla jednostek terytorialnych NUTS 3 objętych badaniem, napotkano na trudności w pozyskaniu części informacji (wynikające z różnic w sposobie zagregowania danych w Polsce i na Słowacji) oraz na problemy natury metodologicznej, związane z porównywalnością wskaźników, a tym samym z ich interpretacją. Z tego też względu Autorka monografii przeprowadziła analizę sektora małych i średnich przedsiębiorstw w oparciu o możliwe do usystematyzowania dane liczbowe o podmiotach zarejestrowanych.

Według danych pozyskanych z Eurostatu, Banku Danych Lokalnych oraz z Urzędu Statystycznego Republiki Słowackiej w 2016 roku, w pięciu podregionach przygranicznych po polskiej stronie granicy zarejestrowanych było łącznie blisko 245 tys. przedsiębiorstw, z czego ponad 242 tys. przedsiębiorstw mikro i małych, 1 646 przedsiębiorstw średnich i niewiele ponad 200 przedsiębiorstw dużych. Liczba podmiotów gospodarki narodowej w słowackiej części pogranicza w omawianym okresie wynosiła blisko 41 tys., wśród których odnotowano ponad 40 tys. przedsiębiorstw mikro i małych, blisko 600 podmiotów średniej wielkości, jak też 125 przedsiębiorstw dużych. Przypomnieć przy tym należy, że zauważalne rozbieżności w liczbie podmiotów gospodarczych wynikają w szczególności z występowania naturalnych różnic w podregionach wchodzących w skład obszarów przygranicznych Polski i Słowacji, jak również ich zróżnicowania pod względem powierzchni³⁰⁸ i liczby ludności.

Rozważania na temat małych i średnich przedsiębiorstw przeprowadzone przez Autorkę pozwoliły wskazać, że ta grupa podmiotów gospodarczych zdecydowanie dominuje w liczebności ogółu przedsiębiorstw wśród siedmiu jednostek terytorialnych Polski i Słowacji w latach 2004-2016 i kształtuje się średnio na poziomie 99,69-99,96% (wykres 20).

Wykres 20. Udział MSP w podmiotach gospodarki narodowej ogółem w latach 2004-2016



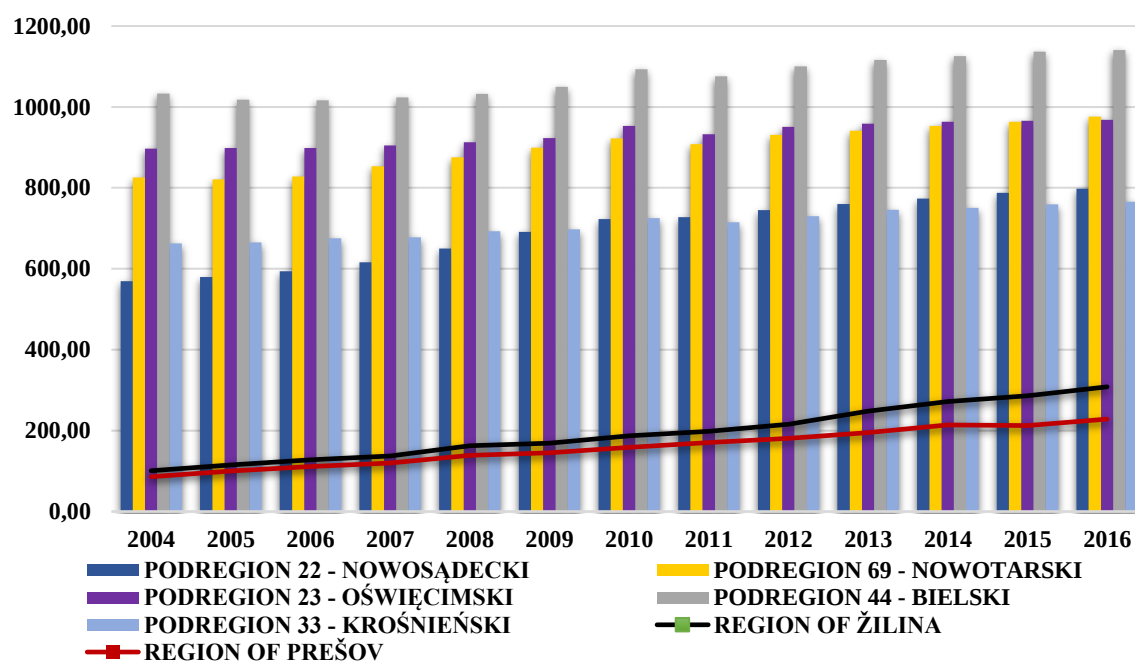
Źródło: opracowanie własne.

³⁰⁸ Po stronie polskiej obejmuje on 22 314 km², zaś po słowackiej stronie granicy obszar ten zajmuje 15 782 km².

Należy zaznaczyć, że taka struktura przedsiębiorstw jest typowa dla krajów o rozwiniętej gospodarce rynkowej, w których MSP w istotny sposób wpływają na zatrudnienie, wytwarzanie PKB, handel zagraniczny czy działalność inwestycyjną i innowacyjną. Ponadto, struktura działowa sektora MSP (biorąc pod uwagę liczbę podmiotów małych i średniej wielkości) w istotny sposób wpływa na strukturę całej gospodarki Unii Europejskiej.

Dane o aktywności gospodarczej przedsiębiorstw w przekroju regionalnym NUTS 3 w Polsce i na Słowacji potwierdzają istotną liczebność podmiotów małej i średniej wielkości w latach 2004-2016. Wśród nich szczególne znaczenie w kontekście oddziaływania na gospodarkę podregionów mają (ze względu na spore rozproszenie) przedsiębiorstwa zarejestrowane jako: osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, o czym Autorka traktuje w IV. rozdziale niniejszej monografii. Na koniec 2016 roku w pięciu badanych obszarach przygranicznych po stronie polskiej odnotowano blisko 4650 mikro- oraz małych przedsiębiorstw na 10 tys. mieszkańców, spośród których aż 25% zarejestrowanych było w Podregionie bielskim (wykres 21).

Wykres 21. Podmioty według klas wielkości: mikro i małe przedsiębiorstwa na 10 tys. mieszkańców w latach 2004-2016

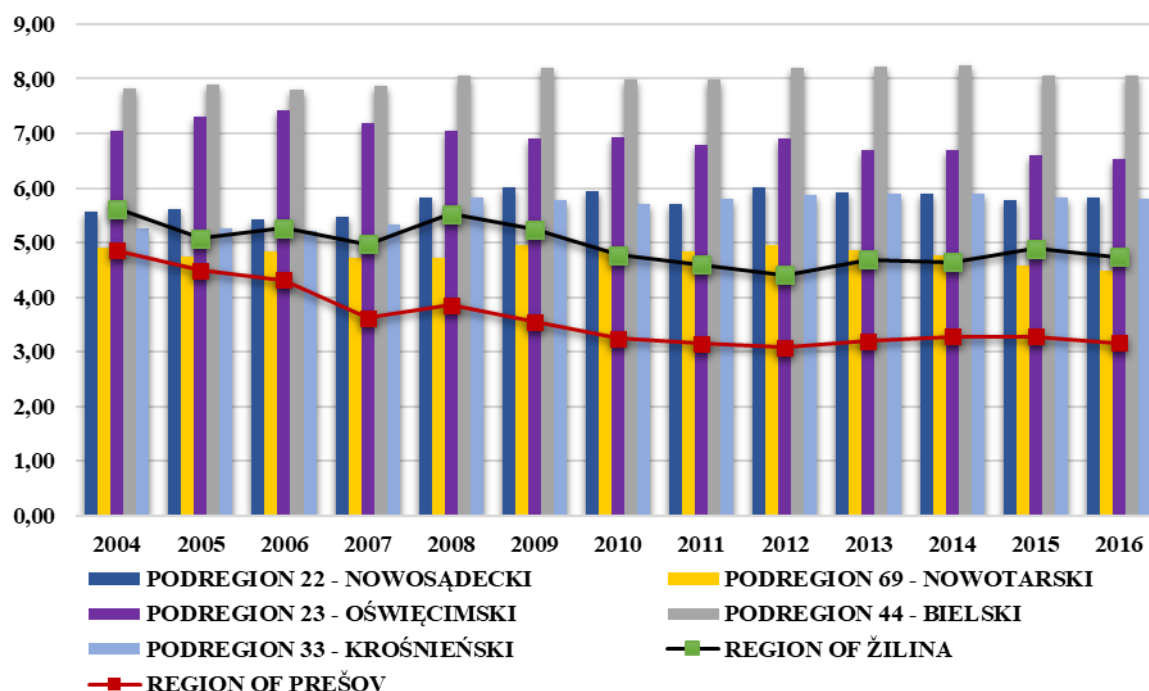


Źródło: opracowanie własne.

Wskazana jednostka terytorialna dominowała tym samym pod względem liczby omawianej grupy podmiotów gospodarczych wśród wszystkich siedmiu obszarów przygranicznych w każdym analizowanym okresie. Słowacki obszar pogranicza charakteryzował się w tym zakresie zdecydowanie mniejszą liczbą przedsiębiorstw z grupy mikro i małych (łącznie ok. 530 podmiotów w przeliczeniu na 10 tys. mieszkańców), których ponad 57% zlokalizowano w Kraju žilinským. Zauważalna przewaga w liczebności podmiotów mikro i małych na 10 tys. mieszkańców zarejestrowanych po polskiej stronie granicy względem pozostałych jednostek terytorialnych będących przedmiotem obserwacji, wynika w szczególności z mniejszej gęstości zaludnienia po słowackiej stronie granicy. Stąd też wszelkie interpretacje odnoszące się do aktywności gospodarczej i jej ocena muszą być rozpatrywane indywidualnie i z dużą ostrożnością.

Uszczegóławiając analizę sektora małych oraz średnich przedsiębiorstw obszarów przygranicznych, Autorka monografii wyodrębniła w przeprowadzanej ocenie także sektor przedsiębiorstw średnich, który w 2016 roku stanowił ok. 1% podmiotów w grupie MSP, z wyjątkiem Kraju żylińskiego i prešovského, w których udział kształtował się na poziomie ok. 1,5% wszystkich jednostek gospodarczych, zatrudniających nie więcej niż 250 pracowników. Przeliczając jednak liczbę podmiotów średnich na 10 tys. mieszkańców podregionu, jednostki terytorialne NUTS 3 po stronie polskiej cechowały się większą liczbą przedsiębiorstw w omawianej grupie (od 5-8), spośród których najwięcej podmiotów zarejestrowanych było w Podregionie bielskim (wykres 22).

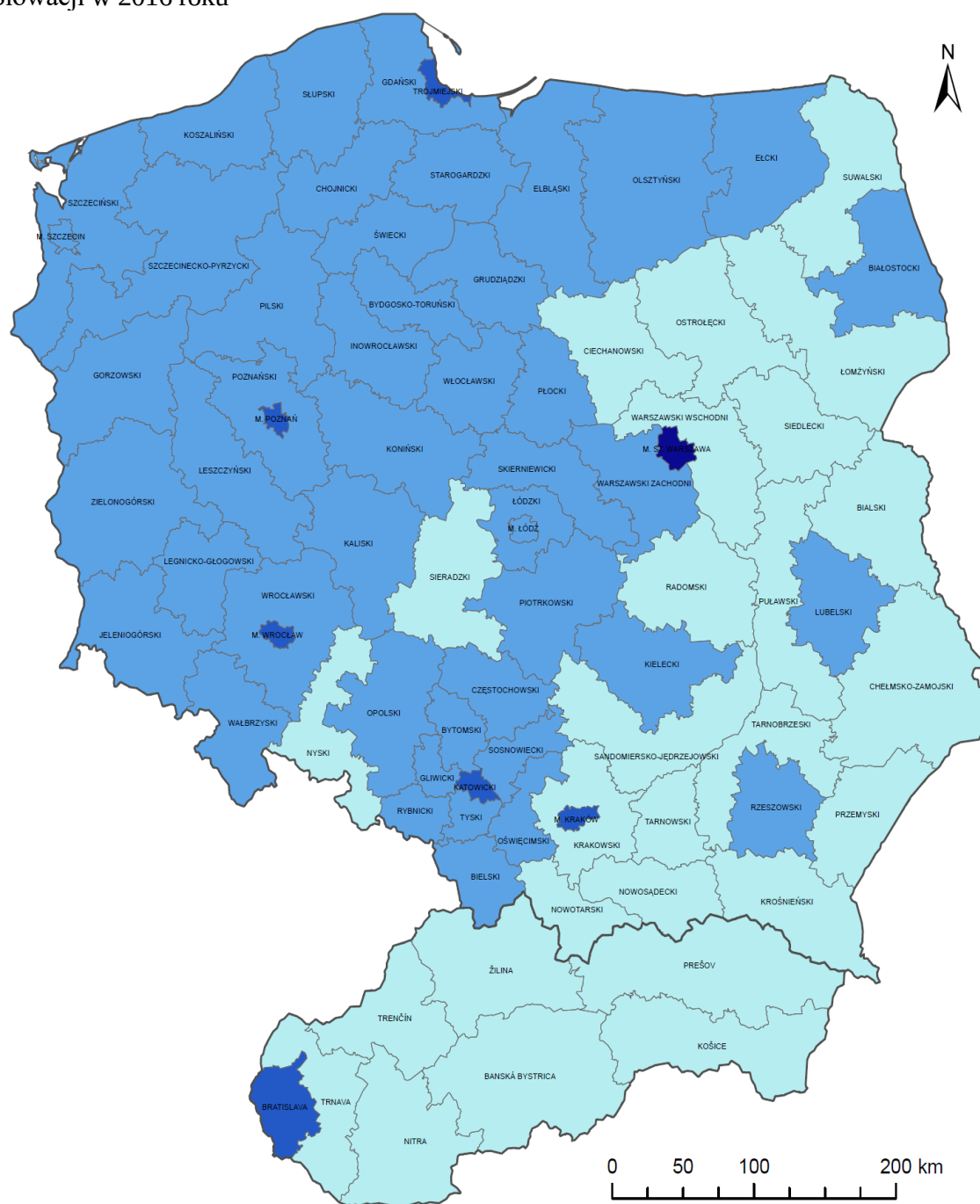
Wykres 22. Podmioty według klas wielkości: średnie przedsiębiorstwa na 10 tys. mieszkańców w latach 2004-2016



Źródło: opracowanie własne.

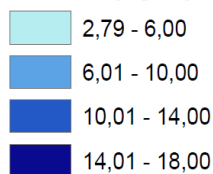
Analizując zagadnienie podmiotów gospodarczych średnich, Autorka zwróciła też uwagę na pewne tendencje w ich rozmieszczeniu w przekroju regionalnym (ryc. 31). Otóż, zdecydowana większość tej grupy przedsiębiorców odnotowana jest w zachodniej (w tym w centralnej w Polsce) części obydwu krajów. Jako przyczynę występowania niniejszego zjawiska można wskazać, że zachodnia część obszaru Polski i Republiki Słowacji należy do najszybciej rozwijających się regionów w obu państwach, co jednocześnie stwarza korzystniejsze warunki do rozwoju przedsiębiorczości, na co w sposób dynamiczny reagują przedsiębiorstwa średniej wielkości.

Ryc. 31. Podmioty według klas wielkości – średnie przedsiębiorstwa w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku



Legenda

Podmioty gospodarcze według klas wielkości: średnie przedsiębiorstwa na 10 tys. mieszk.



— granica państwa
— granice podregionów

Źródło: opracowanie własne.

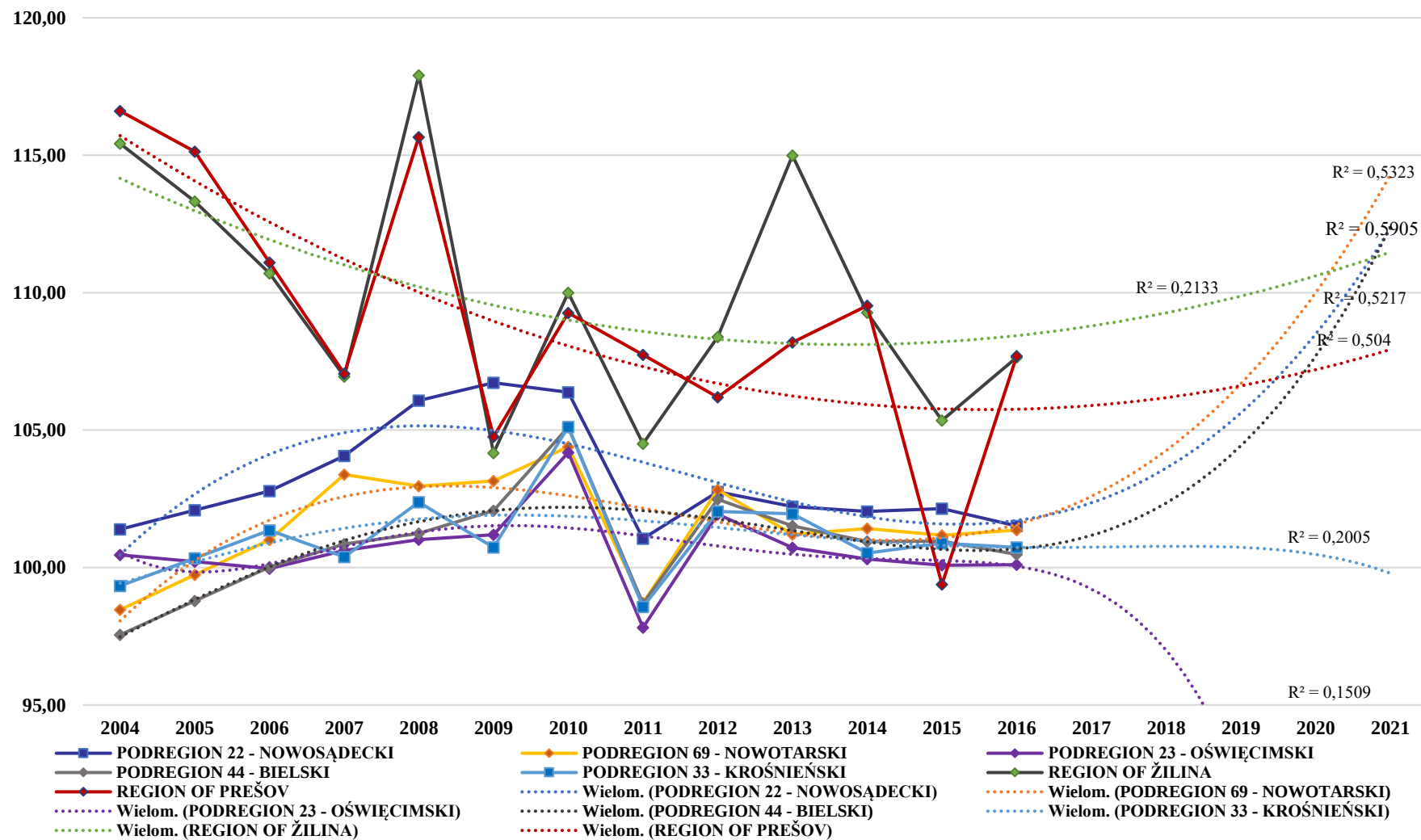
Dokonując próby ukazania znaczenia małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce, warto (w kontekście 13 lat objętych obserwacją, 2004-2016) zwrócić uwagę na ich funkcjonowanie w warunkach spowolnienia gospodarczego. Przeprowadzono w tym celu analizę dynamiki tego sektora. Dla każdego obszaru wyznaczono linię trendu do roku 2021 oraz współczynnik determinacji (wykres 23). Wykazała ona, że małe i średnie przedsiębiorstwa zarejestrowane w siedmiu jednostkach terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji w umiarkowanym stopniu odczuwały skutki niekorzystnej koniunktury gospodarczej dostrzegalnej w krajach Unii Europejskiej od 2008 roku. Warto dodać, że małe i średnie przedsiębiorstwa narażone na największe niebezpieczeństwo w sytuacji spowolnienia gospodarczego są w stanie nie tylko przetrwać, ale również (poprzez swój rozwój) mogą ten rynek wzmocnić. Na szczególną uwagę w tym względzie zasługuje rok 2009, kiedy to odnotowano nadal dodatnie tempo wzrostu liczby małych i średnich przedsiębiorstw (choć niższe niż w 2008 roku w stosunku do 2007) we wszystkich badanych obszarach. Wskaźniki dynamiki podmiotów w omawianej grupie mieściły się bowiem w przedziale 100,73-106,72%.

Niestety, w okresie objętym obserwacją wystąpiły także przypadki likwidacji działalności, widoczne w grupie przedsiębiorstw zlokalizowanych na niektórych (bardziej „wrażliwych” na zmiany) obszarach przygranicznych. Było to odzwierciedleniem reakcji na załamanie się popytu i silne wyhamowanie tempa wzrostu gospodarczego, jakie miało miejsce w tamtym okresie. Najsilniejsze ich oddziaływanie zaobserwowano w 2011 roku w odniesieniu do czterech z siedmiu jednostek terytorialnych NUTS 3 (Podregionu: nowotarskiego, oświęcimskiego, bielskiego i krośnieńskiego), wśród których największym zmniejszeniem liczby zarejestrowanych podmiotów w skali mikro, małych i średnich cechował się Podregion oświęcimski (o 2,18%), krośnieński (1,43%) i bielski (1,31%). Najsłabiej skutki niekorzystnych zmian koniunkturalnych w 2011 roku wpłynęły na sektor MSP w Kraju prešovským, który odnotował wzrost liczby omawianej grupy przedsiębiorstw o ponad 7%. Za niepokojące można uznać zjawisko występujących od 2016 (zaś w kontekście Kraju prešovského od 2015) wahań w zakresie funkcjonowania podmiotów mikro, małych i średnich. Niemniej jednak, wyznaczone linie trendu wskazują, że w najbliższych latach ta grupa podmiotów zarejestrowanych na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji będzie w miarę stabilna. Można przewidywać także, że odnotuje się wzrost liczby przedsiębiorstw sektora MSP w czterech z siedmiu jednostek terytorialnych objętych badaniem, w odniesieniu do których wartość współczynnika determinacji świadczy o najlepszym dopasowaniu linii regresji do danych empirycznych. Wśród nich wyróżnić należy Podregiony, względem których współczynniki determinacji wyznaczone dla określenia istotności niniejszej analizy informują, że model wyjaśnia kolejno:

- 59% zmiennej objaśnianej dla MSP w Podregionie nowosądeckim;
- 53% zmiennej objaśnianej dla MSP w Podregionie nowotarskim;
- 52% zmiennej objaśnianej dla MSP w Podregionie bielskim;
- 50% zmiennej objaśnianej dla MSP w Kraju prešovským.

Sytuację pozostałych trzech jednostek terytorialnych NUTS 3 (Podregionu oświęcimskiego, krośnieńskiego i Kraju žilinskýego) – z uwagi na niższe wartości współczynnika R^2 – należy uznać za niepewną i niejednoznaczną.

Wykres 23. Dynamika podmiotów według klas wielkości: mikro, małe i średnie w Podregionach NUTS 3 w ogólnej liczbie ludności w latach 2004-2016 oraz linie trendu do 2021 roku



Źródło: opracowanie własne.

W celu usystematyzowania informacji dotyczących aktywności gospodarczej małych i średnich przedsiębiorstw tak, aby były one porównywalne ze sobą, Autorka monografii przeprowadziła analizę poziomu przedsiębiorczości na obszarach przygranicznych. Przy czym ogólny wskaźnik przedsiębiorczości, wyrażany liczbą podmiotów gospodarczych w przeliczeniu na 10 tys. ludności w wieku produkcyjnym, zaprezentowany został już w rozdziale IV., podrozdziale 4.2., w którym przedstawiono zarys wiodących potencjałów oraz zakresu zróżnicowań obszarów przygranicznych Polski i Słowacji. Wyodrębnienie tego zagadnienia we wcześniejszych rozważaniach było konieczne z punktu widzenia jego wykorzystania w dokonywaniu analizy warunków oraz poziomu rozwoju gospodarczego. Przypomnieć jednak należy, że średni wskaźnik przedsiębiorczości po polskiej stronie granicy wynosił w 2016 roku 1435,48, co można uznać za relatywnie korzystny wynik względem średniej w skali kraju (1584,51). Słowackie obszary przygraniczne wykazywały z kolei w omawianym okresie wartość niniejszego wskaźnika na poziomie 391,49. Był on o 181,31 niższy od wartości wskaźnika przedsiębiorczości w odniesieniu do wyniku względem kraju.

W ramach rozwinięcia analizy poziomu przedsiębiorczości na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji, Autorka wyznaczyła wskaźniki gęstości małych i średnich przedsiębiorstw (wykresy 24-26), stanowiących relację ich liczby oraz powierzchni Podregionu ($WGP_{(P)}$)³⁰⁹, jak również wyrażonych jako stosunek liczby MSP do liczby mieszkańców danej jednostki przestrzennej ($WGP_{(L)}$)³¹⁰. Uzyskane wyniki zestawiono następnie ze wskaźnikami gęstości dla ogółu podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w układzie terytorialnym NUTS 3 (tabele 29 i 30).

Wyniki przeprowadzonej analizy w ramach pierwszego z omawianych wskaźników jednoznacznie wykazują dominację polskiej części pogranicza w liczbie małych i średnich przedsiębiorstw w przeliczeniu na powierzchnię, wśród których wyraźnie wyróżniał się w każdym analizowanym okresie Podregion bielski. W latach 2004-2016 wartość wskaźnika gęstości MSP w przeliczeniu na 1 km² tej jednostki mieścił się w przedziale 28,21-32,50. Niższą, lecz wyróżniającą się wartością wskaźnika gęstości cechował się też Podregion oświęcimski z wynikiem 26,42 w 2016 roku (o 2,10 wyższym niż w pierwszym okresie objętym obserwacją). Najniższymi wartościami wskaźnika relacji MSP do powierzchni Podregionu w odniesieniu do wszystkich badanych obszarów odznaczały się Kraje: žilinský i prešovský, względem których wartość wskaźnika w latach 2004-2016 nie przekraczała czterech jednostek gospodarczych w skali mikro i małej na 1 km². Warto zauważyć także, że wszystkie analizowane w niniejszej monografii jednostki terytorialne wykazywały wyraźną tendencję wzrostową w omawianym zakresie, wśród których to słowacka część pogranicza cechowała się największymi zwiększeniami w kontekście dynamiki zmian (nawet do 293%).

³⁰⁹ $WGP_{(P)}$ – Wskaźnik gęstości przedsiębiorstw, będący relacją liczby małych i średnich przedsiębiorstw w Podregionie i jego powierzchni, wyrażony wzorem:

$$WGP(P) = \frac{LP}{P}$$

gdzie:

LP – liczba przedsiębiorstw (według określonego kryterium),

P – powierzchnia Podregionu (w km²).

³¹⁰ $WGP_{(L)}$ – Wskaźnik gęstości przedsiębiorstw, będący relacją liczby małych i średnich przedsiębiorstw w Podregionie i liczby jego mieszkańców, wyrażony wzorem:

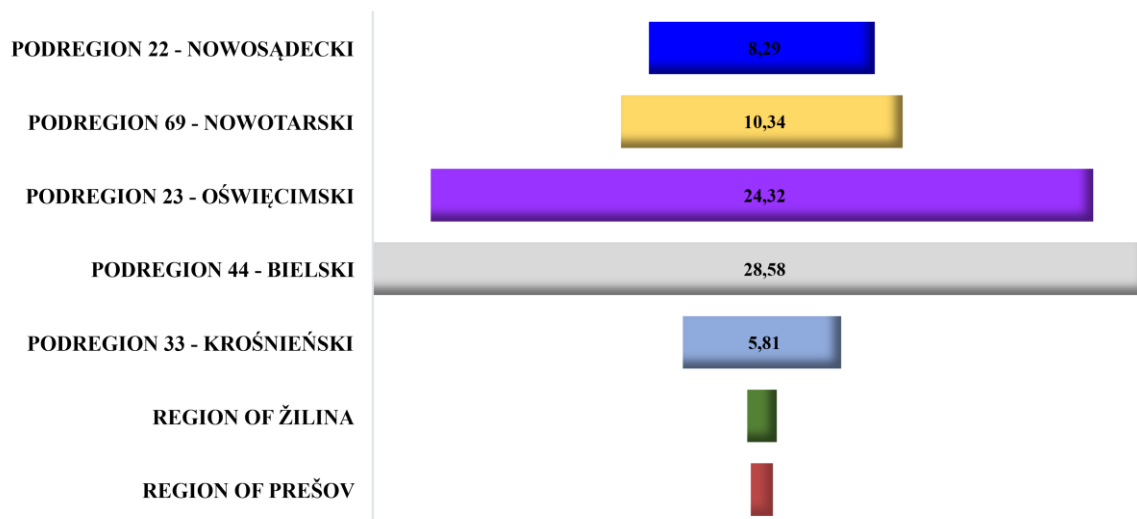
$$WGP(L) = \frac{LP}{L}$$

gdzie:

LP – liczba przedsiębiorstw (według określonego kryterium),

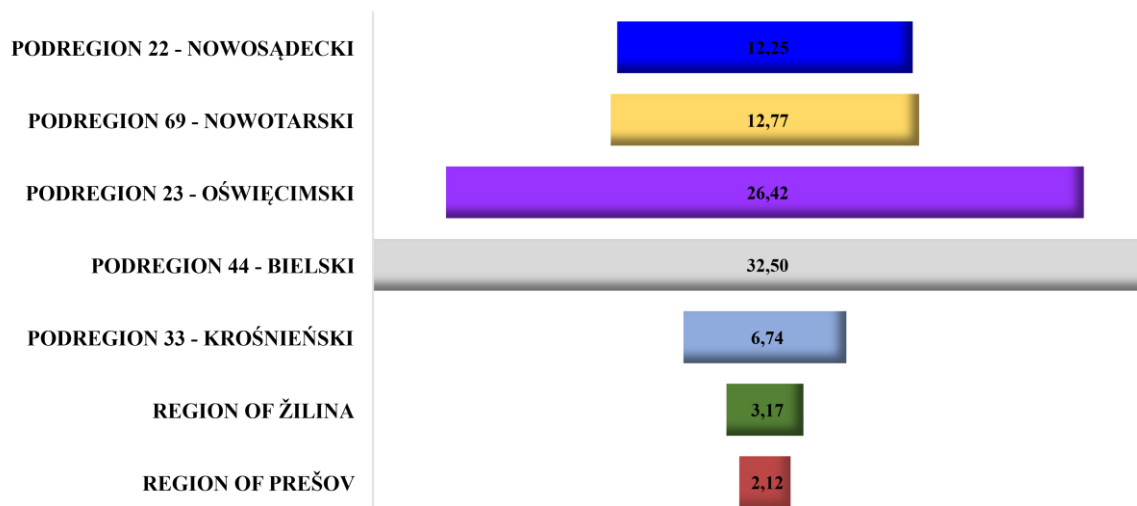
L – liczba mieszkańców Podregionu.

Wykres 24. Relacja MSP do powierzchni Podregionu – wskaźnik gęstości $WGP_{(P)}$ w Podregionach NUTS 3 w 2004 roku



Źródło: opracowanie własne.

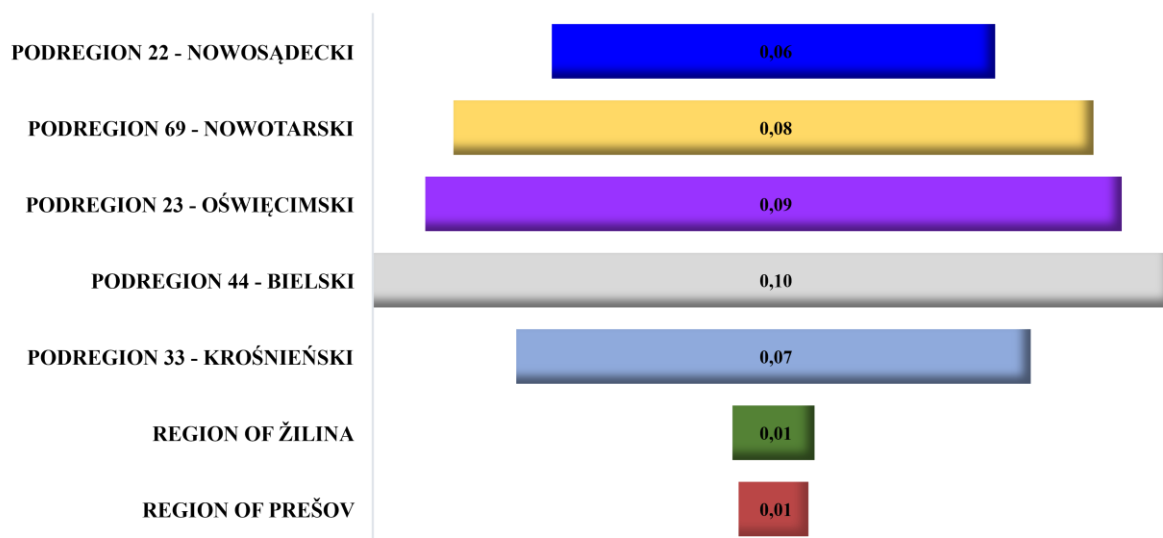
Wykres 25. Relacja MSP do powierzchni Podregionu – wskaźnik gęstości $WGP_{(P)}$ w Podregionach NUTS 3 w 2016 roku



Źródło: opracowanie własne.

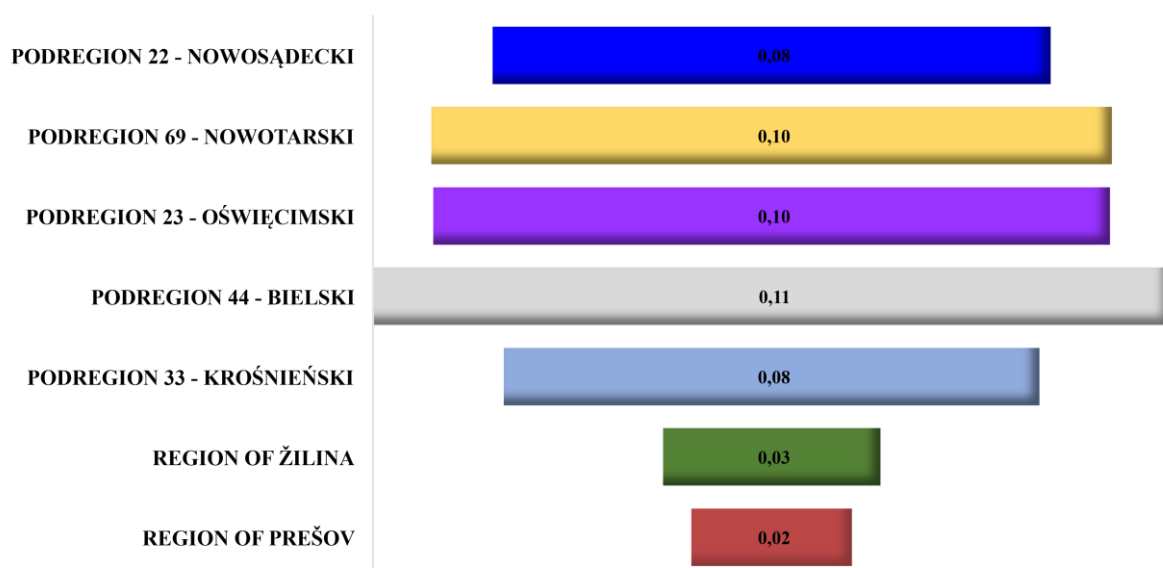
Podobne zależności zaobserwowano też względem przyjmowanych wartości drugiego z analizowanych wskaźników ($WGP_{(L)}$), które potwierdzają wzrost aktywności gospodarczej ludności w latach 2004-2016 we wszystkich siedmiu obszarach przygranicznych Polski i Słowacji oraz dominację obszarów przygranicznych Polski w liczbie małych i średnich przedsiębiorstw w przeliczeniu na jednego mieszkańca. Niemniej jednak, pamiętać należy, że wpływ na rozkład aktywności gospodarczej (w tym małych i średnich przedsiębiorstw) ma gęstość zaludnienia, która (o czym wspomniano we wcześniejszych rozważaniach) pod tym względem w 2016 roku najniżej klasyfikowała Podregion krośnieński (87,31), a także Kraj żilinský (101,43) i prešovský (91,55).

Wykres 26. Relacja MSP do liczby mieszkańców Podregionu – wskaźnik gęstości $WGP_{(L)}$ w Podregionach NUTS 3 w 2004 roku



Źródło: opracowanie własne.

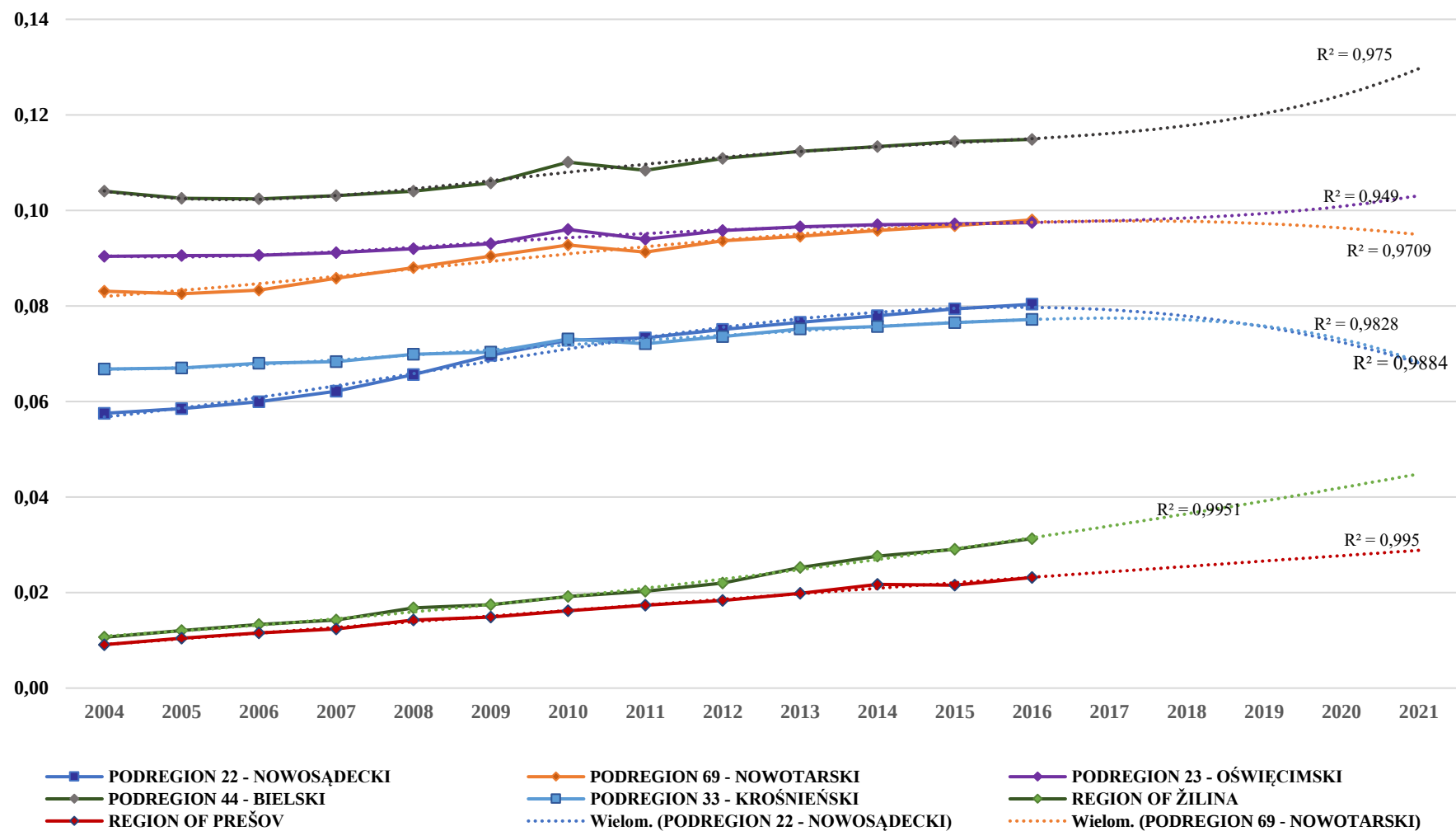
Wykres 27. Relacja MSP do liczby mieszkańców Podregionu – wskaźnik gęstości $WGP_{(L)}$ w Podregionach NUTS 3 w 2016 roku



Źródło: opracowanie własne.

W ramach uszczegółowienia analizy przedsiębiorczości obszarów przygranicznych Polski i Słowacji oraz oszacowania ich wartości w przyszłości, wyznaczono dla każdego z nich linie trendu do 2021 roku. Model zaś zweryfikowano (podobnie jak w przypadku badania dynamiki MSP) za pomocą wskaźnika determinacji (wykres 28).

Wykres 28. Wskaźnik gęstości $WGP_{(L)}$ w Podregionach NUTS 3 w latach 2004-2016 oraz linie trendu do 2021 roku



Źródło: opracowanie własne.

Tabela 29. Wskaźnik gęstości $WGP_{(P)}$ w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w latach 2004-2016

Wskaźnik gęstości $WGP_{(P)}$	Podregiony	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Relacja podmiotów gospodarczych do powierzchni Podregionu	PODREGION 22 – NOWOSĄDECKI	8,30	8,47	8,71	9,06	9,62	10,26	10,92	11,03	11,33	11,58	11,82	12,07	12,26
	PODREGION 69 – NOWOTARSKI	10,35	10,32	10,43	10,78	11,10	11,45	11,95	11,80	12,14	12,28	12,46	12,60	12,77
	PODREGION 23 – OŚWIĘCIMSKI	24,36	24,40	24,45	24,63	24,85	25,15	26,20	25,63	26,12	26,31	26,39	26,41	26,44
	PODREGION 44 – BIELSKI	28,62	28,27	28,25	28,49	28,85	29,45	30,95	30,54	31,30	31,77	32,07	32,38	32,53
	PODREGION 33 – KROŚNIENSKI	5,82	5,84	5,92	5,94	6,08	6,13	6,44	6,35	6,48	6,60	6,64	6,69	6,74
	REGION OF ŽILINA	1,10	1,24	1,37	1,47	1,73	1,80	1,98	2,06	2,24	2,57	2,81	2,96	3,18
	REGION OF PREŠOV	0,81	0,94	1,04	1,11	1,29	1,35	1,47	1,58	1,68	1,82	1,99	1,98	2,13
Relacja MSP do powierzchni Podregionu	PODREGION 22 – NOWOSĄDECKI	8,29	8,46	8,70	9,05	9,61	10,25	10,91	11,02	11,32	11,58	11,81	12,07	12,25
	PODREGION 69 – NOWOTARSKI	10,34	10,32	10,42	10,77	11,10	11,45	11,95	11,80	12,13	12,28	12,45	12,60	12,77
	PODREGION 23 – OŚWIĘCIMSKI	24,32	24,38	24,43	24,60	24,83	25,12	26,18	25,60	26,10	26,29	26,37	26,39	26,42
	PODREGION 44 – BIELSKI	28,58	28,23	28,21	28,46	28,81	29,41	30,91	30,50	31,26	31,73	32,03	32,34	32,50
	PODREGION 33 – KROŚNIENSKI	5,81	5,83	5,91	5,93	6,07	6,12	6,43	6,34	6,47	6,59	6,63	6,69	6,74
	REGION OF ŽILINA	1,09	1,23	1,36	1,46	1,72	1,79	1,97	2,06	2,23	2,56	2,80	2,95	3,17
	REGION OF PREŠOV	0,81	0,93	1,03	1,10	1,28	1,34	1,46	1,58	1,67	1,81	1,98	1,97	2,12

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 30. Wskaźnik gęstości $WGP_{(L)}$ w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w latach 2004-2016

Wskaźnik gęstości $WGP_{(L)}$	Podregiony	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Relacja podmiotów gospodarczych do liczby mieszkańców Podregionu	PODREGION 22 – NOWOSĄDECKI	0,06	0,06	0,06	0,06	0,07	0,07	0,07	0,07	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08
	PODREGION 69 – NOWOTARSKI	0,08	0,08	0,08	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,10	0,10	0,10
	PODREGION 23 – OŚWIĘCIMSKI	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,10	0,09	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10
	PODREGION 44 – BIELSKI	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11
	PODREGION 33 – KROŚNIENSKI	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,08	0,08	0,08	0,08
	REGION OF ŽILINA	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,03	0,03	0,03	0,03
	REGION OF PREŠOV	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Relacja MSP do liczby mieszkańców Podregionu	PODREGION 22 – NOWOSĄDECKI	0,06	0,06	0,06	0,06	0,07	0,07	0,07	0,07	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08
	PODREGION 69 – NOWOTARSKI	0,08	0,08	0,08	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,10	0,10	0,10
	PODREGION 23 – OŚWIĘCIMSKI	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09	0,10	0,09	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10
	PODREGION 44 – BIELSKI	0,10	0,10	0,10	0,10	0,10	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11
	PODREGION 33 – KROŚNIENSKI	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,08	0,08	0,08	0,08
	REGION OF ŽILINA	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,03	0,03	0,03	0,03
	REGION OF PREŠOV	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02

Źródło: opracowanie własne.

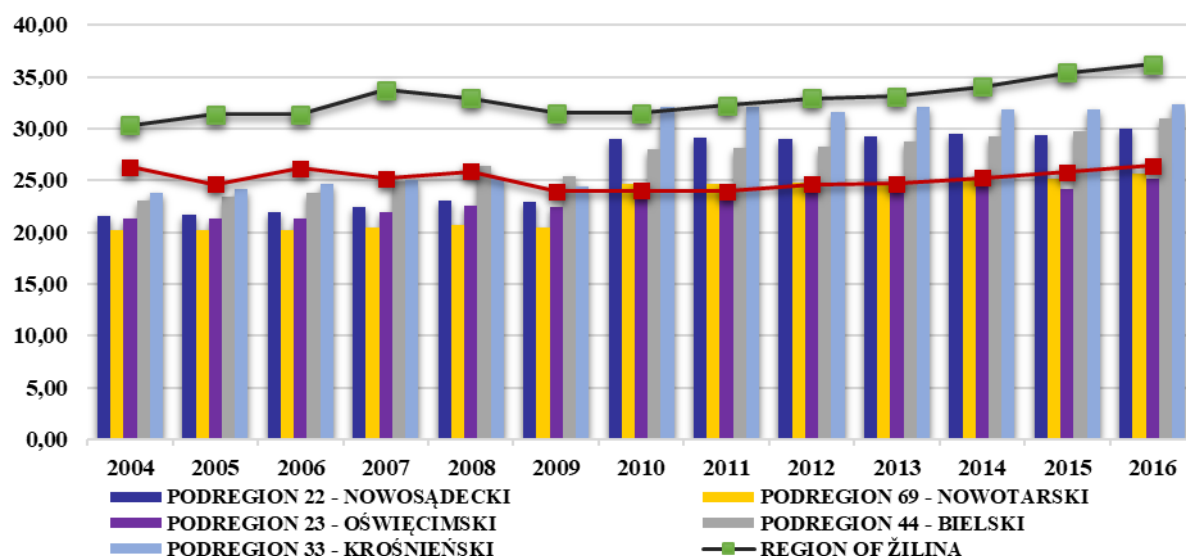
Współczynniki determinacji wyznaczone dla określenia istotności niniejszego modelu wskazują, że wyjaśnia on kolejno:

- 99% zmiennej objaśnianej dla MSP w Podregionie nowosądeckim;
- 97% zmiennej objaśnianej dla MSP w Podregionie nowotarskim;
- 95% zmiennej objaśnianej dla MSP w Podregionie oświęcimskim;
- 98% zmiennej objaśnianej dla MSP w Podregionie bielskim;
- 98% zmiennej objaśnianej dla MSP w Podregionie krośnieńskim;
- 99% zmiennej objaśnianej dla MSP w Kraju žilinským;
- 99% zmiennej objaśnianej dla MSP w Kraju prešovským.

Wyniki przeprowadzonej analizy informują o wzroście poziomu przedsiębiorczości we wszystkich jednostkach terytorialnych NUTS 3 objętych obserwacją i porównywalnym do krajów Unii Europejskiej trendzie rozwojowym. Biorąc pod uwagę występujące wahania w dynamice podmiotów z grupy MSP i zmieniające się warunki otoczenia, należy jednak wykazać się dużą ostrożnością w prognozowaniu ich sytuacji w najbliższych latach. Szczególnie ważne zatem dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw są działania państwa w zakresie wspierania przedsiębiorczości. Należy wspomnieć, że to właśnie ta grupa przedsiębiorstw ma istotny wpływ na zatrudnienie (zapewniając miejsca pracy znacznej grupie ludności), pełniąc tym samym istotną rolę w gospodarce. Analiza zatrudnienia, którą Autorka przeprowadziła w rozdziale IV., jest zatem nieodzownym elementem oceny potencjału gospodarczego każdej jednostki przestrzennej. Jej uzupełnienie stanowi wnioskowanie, traktujące o udziale pracujących w ogólnej liczbie ludności w latach 2004-2016 (wykres 29). Polska i Słowacja cechują się pod tym względem pewnym zróżnicowaniem, co uwypukla dodatkowo przeprowadzone wnioskowanie Autorki w przekroju regionalnym.

Największy udział pracujących w podregionach ogółem w każdym analizowanym okresie reprezentował Kraj žilinský, w odniesieniu do którego odsetek ten mieścił się w przedziale 30,31-36,23. Należy przypomnieć, że obszary przygraniczne po stronie słowackiej odznaczały się w latach 2004-2016 większą liczbą ludności w wieku produkcyjnym w przeliczeniu na całkowitą liczbę mieszkańców. Największy udział ludności w omawianej grupie wiekowej wśród siedmiu jednostek terytorialnych NUTS 3 wykazywał wówczas Kraj žilinský (70,23%) i prešovský (69,12%), który pod względem struktury pracujących obejmował dopiero 5. lokatę. Wysoką wartością wskaźnika ludności pracującej odznaczał się nadto Podregion krośnieński (32,35), bielski (30,98), a także nowosądecki z wynikiem 30,02 w 2016 roku. Relatywnie wysoki odsetek ludności w wieku produkcyjnym ma wyraźne odzwierciedlenie w kształtowaniu się niniejszych zależności. Można zatem wnioskować, że systematyczne zmniejszanie się udziału ludności w wieku przedprodukcyjnym w kolejnych latach (co wykazała analiza przeprowadzona w rozdziale IV. monografii) będzie miało niekorzystny wpływ na poziom wzrostu i rozwoju gospodarczego.

Wykres 29. Udział pracujących w Podregionach NUTS 3 w ogólnej liczbie ludności w latach 2004-2016



Źródło: opracowanie własne.

Autorka monografii w celu uściślenia rozważań odnoszących się do rynku pracy w podregionach przygranicznych podjęła próby dokonania klasyfikacji osób pracujących w siedmiu jednostkach terytorialnych NUTS 3 według następujących branż³¹¹:

- Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo.
- Przemysł i budownictwo.
- Handel; naprawa pojazdów samochodowych; transport i gospodarka magazynowa; zakwaterowanie i gastronomia; informacja i komunikacja.
- Działalność finansowa i ubezpieczeniowa; obsługa rynku nieruchomości.
- Pozostałe usługi.

Polski obszar pogranicza cechował się w latach 2004-2016 relatywnie wysokim udziałem osób pracujących w rolnictwie, leśnictwie, łowiectwie i rybactwie (Podregion nowosądecki, nowotarski i krośnieński), jak również w przemyśle i budownictwie, w którym na szczególną uwagę zasługuje Podregion oświęcimski oraz bielski. Udział pracujących we wskazanych branżach wynosił w analizowanym okresie ok. 40% ogółu ludności. Jednostki te tym samym charakteryzowały się stosunkowo niskim odsetkiem osób pracujących m.in. w branżach związanych z handlem i naprawą pojazdów samochodowych, transporcie oraz gospodarce magazynowej, zakwaterowaniu i gastronomii, informacji i komunikacji czy w pozostałych usługach, co z kolei jest cechą wyróżniającą pod tym względem słowacką część pogranicza: Kraj žilinský i prešovský. Odznaczały się one udziałem osób pracujących w tych branżach w przedziale 25-35% ludności tych krajów (tabela 31).

³¹¹ Z uwagi na występujące różnice w układach klasyfikacyjnych poszczególnych sekcji w Polsce i na Słowacji, a także ze względu na problemy, związane z poziomem zagregowania danych, dokonano (na podstawie stosownych obliczeń) jednolitego podziału grup sekcji według branż.

Tabela 31. Udział pracujących według branż w liczbie ludności ogółem w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w latach 2004-2016

Grupy sekcji	Podregiony	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	PODREGION 22 – NOWOSĄDECKI	33,56	33,10	32,64	31,90	31,15	30,77	46,10	45,54	45,60	45,17	44,70	44,60	43,55
	PODREGION 69 – NOWOTARSKI	37,57	37,47	37,35	36,76	35,98	36,62	45,97	45,74	45,50	45,37	44,65	44,54	43,59
	PODREGION 23 – OŚWIĘCIMSKI	15,99	15,97	15,95	15,47	15,05	14,99	21,26	21,11	21,43	21,29	20,94	21,15	20,38
	PODREGION 44 – BIELSKI	8,08	7,98	7,87	7,53	7,13	7,36	14,61	14,33	14,27	13,99	13,80	13,54	12,95
	PODREGION 33 – KROŚNIEŃSKI	25,30	24,86	24,43	24,07	23,85	0,00	41,06	41,03	41,75	41,33	41,56	41,78	41,18
	REGION OF ŽILINA	3,85	3,34	3,34	2,75	2,80	2,58	2,46	2,49	2,56	2,67	2,58	2,60	2,54
	REGION OF PREŠOV	5,70	5,41	4,18	4,56	3,92	4,46	4,04	4,06	3,87	4,12	3,94	3,84	3,68
Przemysł i budownictwo*	PODREGION 22 – NOWOSĄDECKI	23,99	24,21	24,42	25,26	25,40	25,31	19,95	20,50	20,29	19,64	19,49	19,74	20,33
	PODREGION 69 – NOWOTARSKI	17,49	18,35	19,25	19,14	19,43	18,89	16,11	16,38	16,16	16,49	16,68	17,46	17,79
	PODREGION 23 – OŚWIĘCIMSKI	43,17	42,83	42,49	43,70	43,37	42,25	39,15	39,33	38,35	37,24	37,25	37,13	37,92
	PODREGION 44 – BIELSKI	40,05	40,99	41,92	42,85	42,67	41,30	38,07	39,34	39,24	38,84	38,68	39,55	40,34
	PODREGION 33 – KROŚNIEŃSKI	33,26	33,57	33,87	34,19	33,48	30,38	24,42	24,31	23,58	24,00	23,74	24,01	24,08
	REGION OF ŽILINA	36,82	37,14	36,50	35,46	38,04	35,53	34,60	34,93	34,13	33,84	33,48	33,56	33,79
	REGION OF PREŠOV	34,39	34,54	34,44	34,70	35,07	31,68	32,86	32,69	31,89	32,14	32,63	32,31	33,33
Handel; naprawa pojazdów samochodowych; transport i gospodarka magazynowa; zakwaterowanie i gastronomia; informacja i komunikacja	PODREGION 22 – NOWOSĄDECKI	15,04	15,09	15,14	15,78	16,60	16,76	12,64	12,86	12,97	13,25	13,96	14,02	14,35
	PODREGION 69 – NOWOTARSKI	16,66	16,40	16,13	16,77	17,50	17,06	15,12	15,04	15,27	14,78	15,21	14,42	14,74
	PODREGION 23 – OŚWIĘCIMSKI	11,85	12,29	12,74	12,89	14,04	14,57	13,91	14,16	14,49	15,18	15,25	15,25	15,64
	PODREGION 44 – BIELSKI	19,13	18,99	18,85	19,04	20,71	21,02	19,45	19,02	18,98	19,09	19,05	18,45	18,48
	PODREGION 33 – KROŚNIEŃSKI	11,72	12,12	12,54	12,61	13,94	15,10	11,63	11,65	11,51	11,18	11,04	10,96	11,28
	REGION OF ŽILINA	25,34	26,22	26,49	30,71	27,51	28,20	28,51	28,41	29,37	29,69	30,40	29,78	29,49
	REGION OF PREŠOV	22,34	22,64	24,07	24,29	24,67	25,29	24,68	24,56	25,96	26,09	26,88	26,38	25,67
Działalność finansowa i ubezpieczeniowa; obsługa rynku nieruchomości	PODREGION 22 – NOWOSĄDECKI	1,90	2,00	2,09	1,94	2,15	1,84	1,33	1,34	1,35	1,36	1,38	1,32	1,42
	PODREGION 69 – NOWOTARSKI	1,71	1,73	1,74	1,70	1,76	1,50	1,19	1,23	1,27	1,18	1,22	1,20	1,19
	PODREGION 23 – OŚWIĘCIMSKI	2,73	2,62	2,50	2,29	2,40	2,92	2,53	2,48	2,51	2,53	2,57	2,57	2,36
	PODREGION 44 – BIELSKI	2,65	2,63	2,62	2,36	2,38	2,25	2,03	1,84	1,86	1,93	1,89	1,76	1,74
	PODREGION 33 – KROŚNIEŃSKI	2,11	2,02	1,93	1,98	1,93	0,00	1,29	1,40	1,32	1,32	1,31	1,28	1,23
	REGION OF ŽILINA	1,83	1,81	1,77	1,59	1,65	1,65	1,56	1,42	1,35	1,27	1,25	1,28	1,22
	REGION OF PREŠOV	1,66	1,74	1,86	1,61	1,83	1,92	1,84	1,80	1,85	1,87	1,81	1,84	1,84
Pozostałe usługi**	PODREGION 22 – NOWOSĄDECKI	25,51	25,61	25,71	25,12	24,69	25,31	19,99	19,76	19,78	20,57	20,48	20,31	20,35
	PODREGION 69 – NOWOTARSKI	26,58	26,05	25,52	25,63	25,33	25,92	21,61	21,60	21,80	22,17	22,23	22,39	22,70
	PODREGION 23 – OŚWIĘCIMSKI	26,25	26,29	26,32	25,64	25,14	25,27	23,15	22,93	23,23	23,76	24,00	23,89	23,71
	PODREGION 44 – BIELSKI	30,09	29,41	28,74	28,23	27,12	28,06	25,84	25,46	25,65	26,16	26,58	26,69	26,49
	PODREGION 33 – KROŚNIEŃSKI	27,61	27,42	27,23	27,14	26,79	28,01	21,59	21,60	21,84	22,16	22,35	21,97	22,24
	REGION OF ŽILINA	32,16	31,49	31,90	29,49	29,99	32,05	32,86	32,75	32,59	32,52	32,28	32,77	32,96
	REGION OF PREŠOV	35,90	35,66	35,45	34,84	34,52	36,66	36,58	36,89	36,45	35,78	34,75	35,63	35,48

* Pod pojęciem „Przemysł i budownictwo” rozumie się sekcje: Górnictwo i wydobywanie; Przetwórstwo przemysłowe; Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną i gorącą wodę; Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami; rekultywacja; oraz Budownictwo.

** Pod pojęciem „Pozostałe usługi” rozumie się sekcje: Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna; Administrowanie i działalność wspierająca; Administracja publiczna i obrona narodowa, obowiązkowe zabezpieczenia społeczne; Edukacja; Opieka zdrowotna i pomoc społeczna; Działalność związana z kulturą rozrywką i rekreacją oraz Pozostała działalność usługowa.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (Bank Danych Lokalnych), Eurostat oraz Urzędu Statystycznego Republiki Słowackiej za lata 2004-2016.

Należy dodać, że rynek pracy na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji jest usprawniany dzięki wieloletniej współpracy instytucji rynku pracy działających w ich obrębie. Poprzez wspólną aktywność wielu organizacji (65 instytucji z podregionu nowosądeckiego i Kraju prešovskiego), w 2013 roku podpisana została umowa partnerska na rzecz wspólnego działania dla przygranicznego rynku pracy pn. Porozumienie o Współpracy Partnerstwa na Transgranicznym Rynku Pracy Polski i Słowacji „Poprad – Dunajec”. Głównym jego celem jest promowanie polsko-słowackiej współpracy partnerskiej dla zrównoważonego społeczno-gospodarczego, środowiskowego oraz kulturalnego rozwoju terenów przygranicznych Rzeczypospolitej Polskiej i Republiki Słowackiej. Realizowane jest ono na podstawie podejmowanych projektów i działań obustronnych. Współpraca podjęta w ramach Umowy Partnerstwa obejmuje tzw. trzy obszary tematyczne: edukacji na rzecz rynku pracy, mobilności zawodowej i integracji społeczno-zawodowej, dzięki której możliwe stało się m.in. wspieranie osób marginalizowanych na rynku pracy³¹². Co więcej, istotnym elementem partnerstwa jest współpraca polskich oraz słowackich uczelni wyższych oraz szkół średnich w ramach wymiany studentów i pracowników naukowych, organizacji wspólnych konferencji, seminariów, warsztatów i praktyk.

Podsumowując podjęte w niniejszym podrozdziale rozważania, można wnioskować, że aktywność gospodarcza wykazywana na obszarach objętych badaniem i potencjał ludnościowy są na relatywnie wysokim poziomie. Niniejsze zależności pozwalają uznać obszary przygraniczne Polski i Słowacji, obejmujące siedem jednostek terytorialnych NUTS 3 (pomimo ich tzw. peryferyjnego charakteru, związanego z położeniem tych jednostek terytorialnych, oddalonych od głównych ośrodków gospodarczych i społecznych obu krajów) za strefy o silnym potencjale gospodarczym i społecznym. Czyni on je zatem ośrodkami wzrostu, w których granica państwowa może zdecydowanie pozytywnie oddziaływać na ich funkcjonowanie, stając się impulsem do gospodarczego rozwoju podregionów, mając jednocześnie korzystny wpływ na sferę społeczną.

5.3. Opis próby badawczej

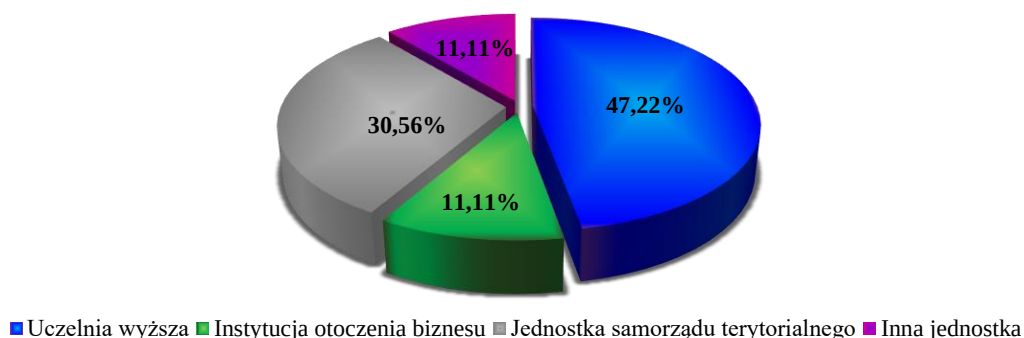
Celem przeprowadzonego badania opinii ekspertów było uzyskanie informacji na temat oddziaływania małych i średnich przedsiębiorstw na rozwój gospodarczy przygranicznych jednostek terytorialnych NUTS 3. Skierowane zostało do pracowników naukowych uczelni (w tym kadr zarządzających), przedstawicieli instytucji otoczenia biznesu i władz jednostek samorządu terytorialnego, zlokalizowanych na obszarach przygranicznych Polski oraz Słowacji (Podregionu: nowosądeckiego, nowotarskiego, oświęcimskiego, bielskiego, krośnieńskiego, Kraju žilinskýego i prešovskýego) i (celowo) ośmiu innych obszarów (trzech nieprzygranicznych: Podregionu krakowskiego, tarnowskiego i tarnobrzeskiego; trzech położonych przy granicy z Czechami: Podregionu opolskiego, nyskiego i rybnickiego, jednego Podregionu przygranicznego z Ukrainą: przemyskiego i jednego obszaru Przygranicznego Słowacji oraz Węgier: Kraju košickýego).

³¹² Niezwykle pomocny jest w tym względzie polsko-słowacki portal Partnerstwa: www.praca-plsk.eu. Umożliwia on dostęp do informacji o rynku pracy, edukacji, szkoleniach, realizowanych projektach oraz wydarzeniach. Ułatwia też pozyskanie informacji na temat: regulacji prawnych odnoszących się do zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej, jak również nawiązywanie kontaktów, w tym organizację internetowych giełd pracy. Równolegle beneficjenci Porozumienia mają możliwość uzyskania wsparcia:

- Po polskiej stronie Pogranicza: w Punkcie Informacji o przygranicznym rynku pracy Słowacji i Biurze Partnerstwa, z siedzibą w Zespole Zamiejscowym w Nowym Sączu Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Krakowie (gdzie dodatkowo świadczone są usługi EURES dla pracodawców, rozumiane jako międzynarodowa sieć pośrednictwa pracy funkcjonująca w obrębie EOG.EURES, która jest jedną z podstawowych usług rynku pracy);
- Po słowackiej stronie Pogranicza: w Urzędzie Pracy, Spraw Socjalnych i Rodziny w Starej Lubovlii.

Badanie ankietowe przeprowadzono w okresie lipiec – październik 2019 roku wśród 59 ekspertów, wybranych z uwzględnieniem ich specjalistycznej wiedzy, związanej z zagadnieniem objętym obserwacją. Wśród reprezentantów uczelni wyznaczono 26 ekspertów (łącznie z 16 uczelni), spośród których odesłano 18 ankiet, co stanowiło 69,23% wypełnionych kwestionariuszy. Przedstawiciele instytucji otoczenia biznesu i władz jednostek samorządu terytorialnego stanowili w niniejszym badaniu 55,17% ogółu próby (32 ekspertów), a zwrotność kwestionariuszy w ramach tej grupy wynosiła 19 ankiet (59,38%). Współczynnik realizacji próby ogółem wynosił zatem 63,79% (37 ekspertów), z czego najliczniejsza grupa osób, które wzięły udział w przeprowadzanym badaniu, reprezentowała uczelnię – 47,22% oraz jednostkę samorządu terytorialnego – 30,56% (wykres 30).

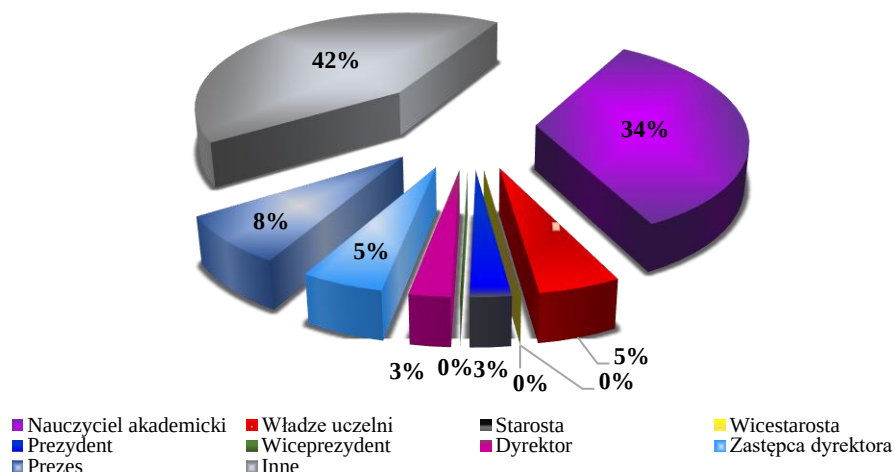
Wykres 30. Reprezentowana instytucja



Źródło: opracowanie własne.

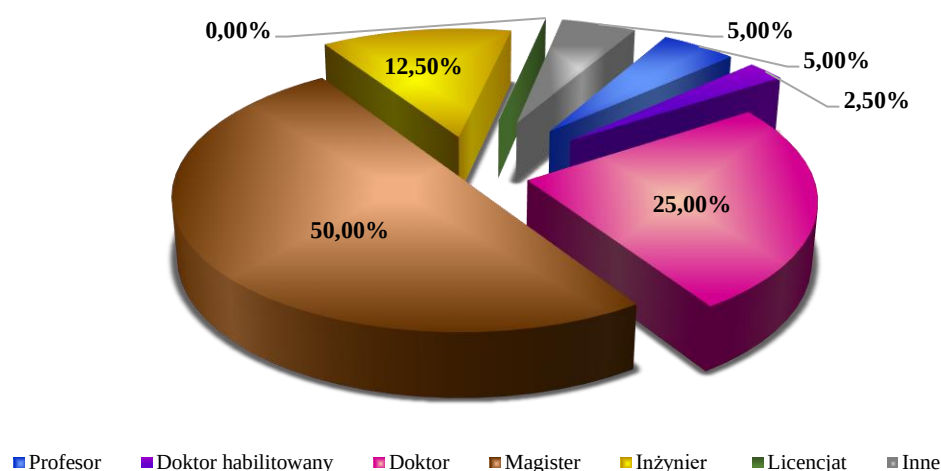
Uwzględniając z kolei rodzaj zajmowanego stanowiska, najwyższą wartością wskaźnika (42%) charakteryzowała się grupa „inne”, w ramach której najczęściej wymieniano: kierownika projektu, głównego specjalistę, reprezentanta wymiaru sprawiedliwości i doktoranta. Równie wysokim udziałem w omawianej grupie cechowało się również stanowisko nauczyciela akademickiego (34%). Należy też zwrócić uwagę, że pozostałe wskazywane rodzaje stanowisk miały charakter kierowniczy i obejmowało je łącznie 24% ogółu ekspertów (wykres 31). Badania wykazały również (wykres 32), że osoby biorące w nim udział w większości legitymowały się tytułem magistra (50%) oraz stopniem doktora, doktora habilitowanego i profesora (łącznie blisko 33% ogółu ekspertów).

Wykres 31. Zajmowane stanowisko



Źródło: opracowanie własne.

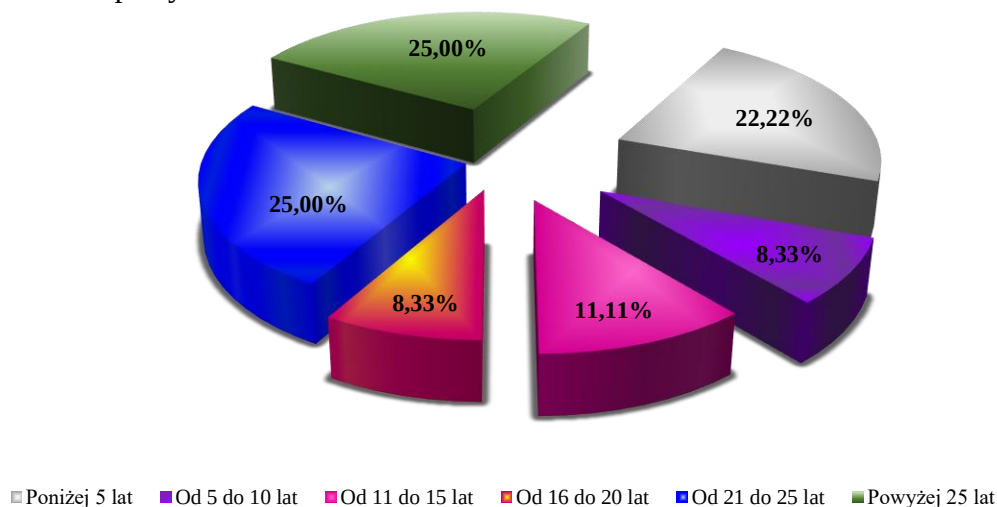
Wykres 32. Stopień/tytuł naukowy



Źródło: opracowanie własne.

Autorka monografii, wskazując na wysokie kompetencje próby badawczej, uwzględniła też okres doświadczenia zawodowego (wykres 33), czego odzwierciedleniem jest potwierdzany przez blisko 60% ekspertów staż pracy powyżej 15 lat (w tym 50% z nich odznaczała się ponad 20-letnim doświadczeniem w wykonywanym zawodzie).

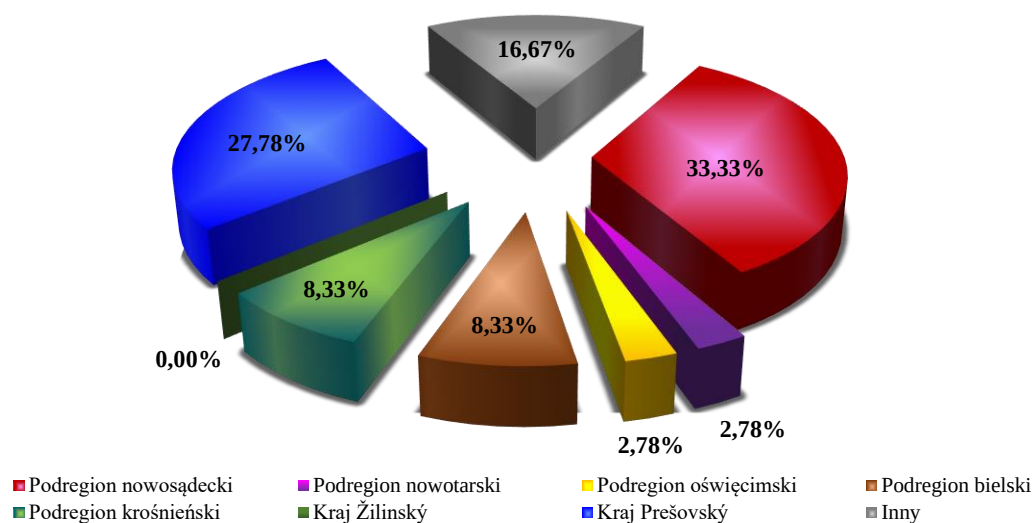
Wykres 33. Staż pracy



Źródło: opracowanie własne.

Biorąc pod uwagę cel przeprowadzanych badań i ich zakres, zasadnym jest również zwrócenie uwagi na obszar terytorialny reprezentowany przez ekspertów. Spośród siedmiu podregionów przygranicznych Polski i Słowacji największy odsetek stanowili przedstawiciele Podregionu nowosądeckiego (33,33%) i Kraju prešovského (27,78%). W skład innych jednostek terytorialnych najczęściej wskazywanych w kwestionariuszu (16,67%) wchodziły z kolei: Podregion krakowski, tarnowski, nyski, a także Kraj košický.

Wykres 34. Miejsce zamieszkania/prowadzenia aktywności zawodowej



Źródło: opracowanie własne.

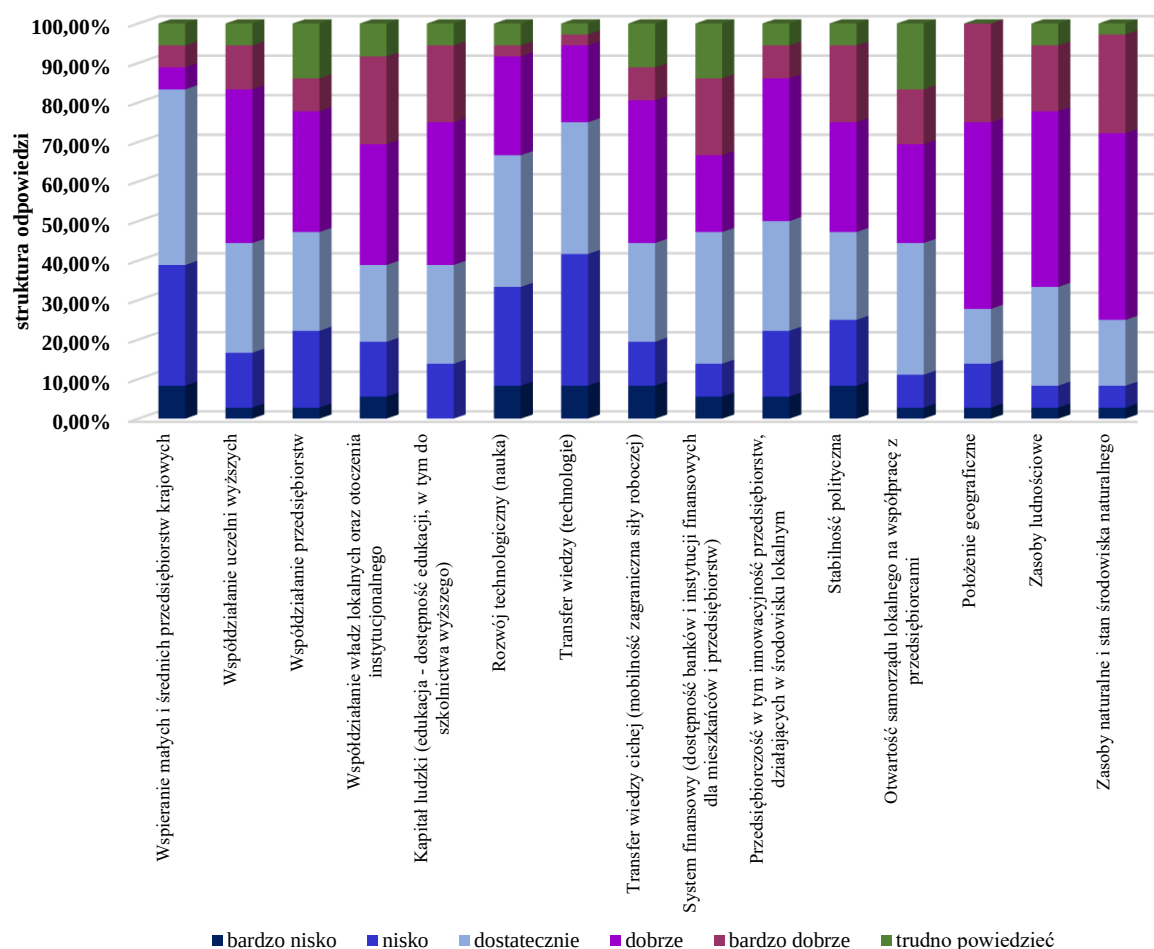
5.4. Ocena wykorzystania możliwości rozwojowych obszarów przygranicznych

Pytania uwzględnione w pierwszej części kwestionariusza odnosiły się do zagadnienia rozwoju gospodarczego obszarów przygranicznych Polski i Słowacji w kontekście:

- Oceny wykorzystania przez samorządy lokalne możliwości rozwojowych.
- Aspektów, jakie powinny być uwzględniane przy planowaniu przez samorządy kierunków rozwoju.
- Najistotniejszych problemów rozwojowych obszarów przygranicznych.
- Dotychczasowego zaangażowania samorządów w rozwiązywanie problemów w sferze gospodarczej.

Wyniki przeprowadzonych badań, w pierwszym z czterech analizowanych aspektów w omawianej części, miały na celu określenie stopnia wykorzystania przez samorządy lokalne możliwości rozwojowych na obszarach przygranicznych w 15 sferach oddziaływania. Według opinii ekspertów, samorządy lokalne najlepiej spośród wskazanych możliwości wykorzystują tzw. „położenie geograficzne”, któremu nadano średnią oceną na poziomie 3,81 (wykres 35). Wnioskować więc można, że nie jest ono przeszkodą w dynamicznym rozwoju analizowanych podregionów. Co więcej, bliskość granicy, odnosząca się do omawianych jednostek terytorialnych, stała się zdecydowanie obszarem „wykorzystanej szansy”. Niniejsze wnioski potwierdzają opinie ekspertów, którzy wysoko oceniali m.in. wykorzystanie przez władze lokalne zasobów naturalnych i środowiskowych (3,78), zasobów ludnościowych (3,50), jak również dostępu do nowoczesnych form edukacji, a w tym do szkolnictwa wyższego (3,44). Współczynniki dyspersji weryfikujące opinie 36 ankietowanych nie przekraczały poziomu 0,9, co pozwoliło Autorce monografii wskazać na ich relatywną zgodność w przyznanych ocenach.

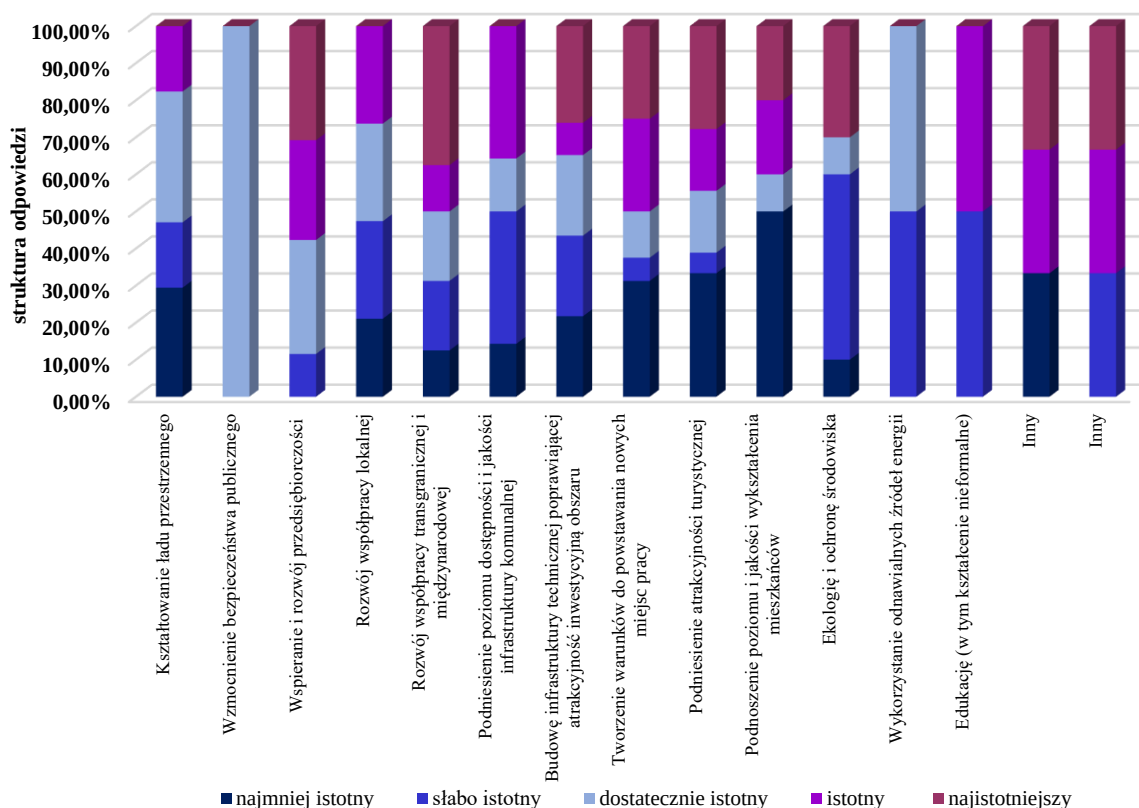
Wykres 35. Ocena wykorzystania przez samorządy lokalne możliwości rozwojowych na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji



Źródło: opracowanie własne.

Za niepokojącą można natomiast uznać zgodną opinię (przy współczynniku dyspersji: 0,83), zakładającą niewystarczające, zdaniem badanych, wykorzystanie możliwości rozwojowych poprzez wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw (średnia ocen 2,53). Biorąc pod uwagę, że stanowią one w szczególności istotne źródło dochodów dla budżetu państwa i budżetów lokalnych, biorą znaczący udział w tworzeniu produktu krajowego brutto, tworzą nowe miejsca pracy, a także przyczyniają się do kreowania zmian społecznych i funkcjonalnych obszaru – istotnym jest skoncentrowanie działań jednostek samorządu terytorialnego na zwiększeniu wsparcia dla tej grupy podmiotów. Tym bardziej, że badania opinii ekspertów (pytanie I.2.) wykazały (z oceną 3,77 przy częstości odpowiedzi 72,22% i najwyższej sumie rang na poziomie: 98), iż wspieranie i rozwój przedsiębiorczości należą do najważniejszych aspektów (wśród 13 zaproponowanych w kwestionariuszu), które powinny być uwzględniane przy planowaniu przez samorządy kierunków rozwoju obszarów przygranicznych Polski i Słowacji (wykres 36). Blisko 64% badanych (przy sumie rang: 68) wskazało też, że znacząca („dostatecznie istotna”) w tym zakresie jest także budowa infrastruktury technicznej, poprawiająca atrakcyjność inwestycyjną obszaru. Należy podkreślić, że dzięki skutecznemu planowaniu przestrzennemu może być ona podstawą długofalowego rozwoju gospodarczego.

Wykres 36. Najważniejszych aspekty, które powinny być uwzględniane przy planowaniu przez samorządy kierunków rozwoju obszarów przygranicznych Polski i Słowacji



Źródło: opracowanie własne.

Kolejnym, trzecim pod względem częstości udzielonych odpowiedzi (44,44%) i sumie rang (55), elementem, który powinien być uwzględniany w planowaniu kierunków rozwoju, okazał się rozwój współpracy transgranicznej i międzynarodowej (50% ekspertów uznało ten aspekt za „istotny” i „najistotniejszy”, nadając mu ocenę 4 i 5). Zważywszy na możliwość podejmowania przez obszary przygraniczne współpracy transgranicznej w wymiarze gospodarczym, kulturowym i instytucjonalnym, Autorka monografii (w oparciu o wyniki przeprowadzonych badań) zwraca uwagę, że przygraniczne położenie może stać się czynnikiem, na podstawie którego te jednostki przestrzenne mogłyby zdynamizować swój rozwój. Warto też zauważyć, że badani zgodnie (przy częstości odpowiedzi: 50% i średniej ocen: 3) podzielali pogląd o ważności podnoszenia atrakcyjności turystycznej regionu, której ważną częścią jest baza turystyczna. Pozyskane opinie potwierdzają także, że obszar pogranicza polsko-słowackiego jest doskonałym miejscem dla rozwoju turystyki transgranicznej.

Na uwagę (wśród najważniejszych aspektów, jakie samorządy powinny uwzględniać przy planowaniu kierunków rozwoju obszarów przygranicznych) zasługuje również kwestia tworzenia warunków do powstawania nowych miejsc pracy. Usprawnianie funkcjonowania rynku pracy na obszarze pogranicza polsko-słowackiego powinno być według blisko 45% ekspertów (przy sumie rang wynoszącej 49) brane pod uwagę w podejmowanej na poziomie lokalnym aktywności. Wśród badanych, którzy wskazali niniejszy aspekt w grupie pięciu najistotniejszych, aż 50% oceniła go jako „istotny” oraz „najistotniejszy” (wartościując go na poziomie 4 i 5). Podobnie ankietowani oceniali również zagadnienie rozwoju współpracy lokalnej, której ważność uznało niespełna 53% ekspertów (suma rang 49 i średnia ocen: 3).

Eksperci w kwestionariuszu badania zwracali też uwagę (przy częstotliwości odpowiedzi 8,33%) na tzw. „inne” elementy, które powinny zostać uwzględnione w planowaniu kierunków rozwoju. Wymieniali oni m.in.: budowanie osobistych przyjaźni, inwestycje w infrastrukturę turystyczną i kulturalną, wykorzystujące lokalne zasoby; partnerstwa publiczno-prywatne, budowanie współpracy między organizacjami pozarządowymi, zwiększenie dostępności komunikacyjnej (drogowej i kolejowej) powiatu oraz transfer wiedzy. Z kolei najniższym wskaźnikiem częstotliwości udzielonych odpowiedzi charakteryzował się w omawianej części aspekt wzmocnienia bezpieczeństwa publicznego. Zaledwie 3% ekspertów uwzględniła go w gronie pięciu najważniejszych elementów z punktu widzenia prowadzonej polityki regionalnej.

Współczynnik konkordancji Kendalla i Smitha, weryfikujący opinie 36 ekspertów, w omawianej części kwestionariusza kształtował się na poziomie 0,80, co pozwoliło Autorce wskazać na ich wysoką zgodność w przyznanych ocenach³¹³. Istotność współczynnika W ³¹⁴ została z kolei zbadana przy zastosowaniu statystyki X^2 o $k-1$ stopniach swobody, dla której zweryfikowano hipotezę zerową, zakładającą, że eksperci nie są zgodni wobec przyjętych opinii. Wykazała ona, że są podstawy do odrzucenia hipotezy zerowej ($X^2 = 114,7$), stąd wartość współczynnika W oceniono jako istotną, a więc eksperci w ramach doboru zagadnień oraz przyznanych rang – względem planowania przez samorządy kierunków rozwoju obszarów przygranicznych Polski i Słowacji – byli w dużym stopniu zgodni.

Analiza trzeciego z czterech analizowanych problemów w pierwszej części badania opinii ekspertów (odnoszącego się bezpośrednio do zagadnienia rozwoju gospodarczego jednostek terytorialnych objętych obserwacją) miała na celu wyodrębnienie najistotniejszych problemów rozwojowych obszarów przygranicznych Polski i Słowacji (wykres 37). Umożliwiła ona tym samym wskazanie kierunków działań, jakie powinny zostać podjęte w celu niwelowania tych barier.

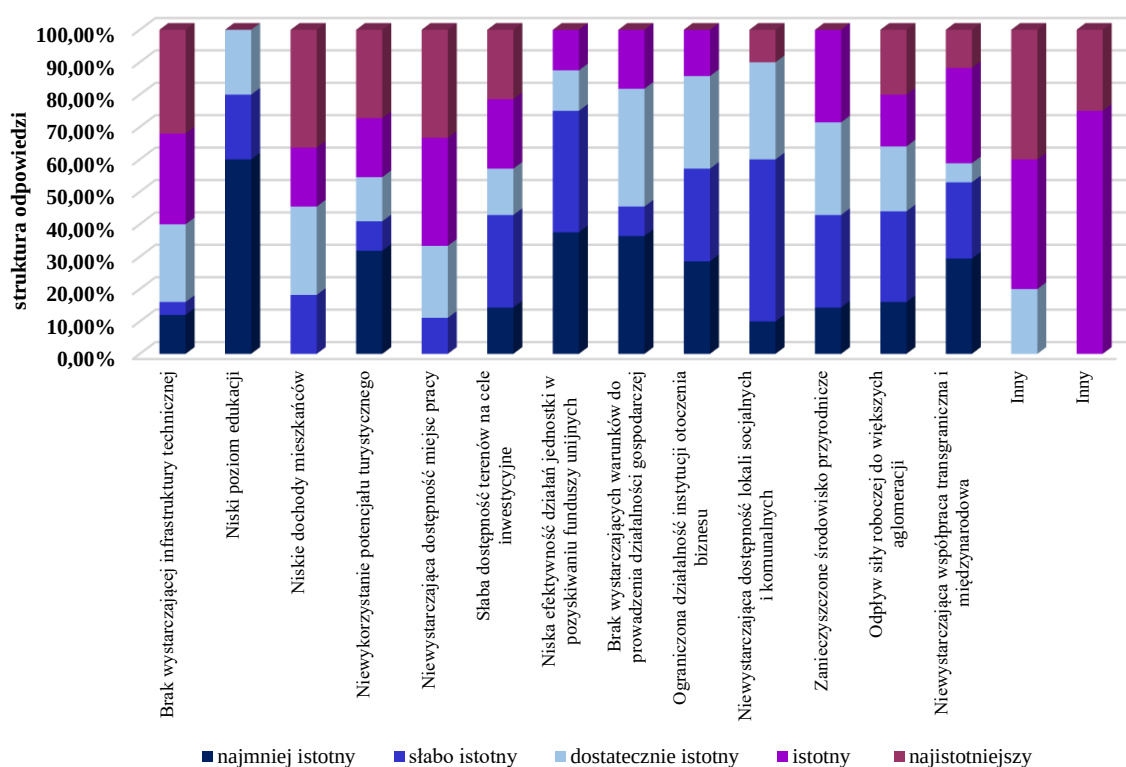
Za najważniejszą do rozwiązania przez władze lokalne kwestię (wśród 13 wyszczególnionych w kwestionariuszu) w omawianym zakresie (wskaźnik częstotliwości udzielonych odpowiedzi 69,44% przy sumie rang na poziomie 91) uznano brak wystarczającej infrastruktury technicznej. Należy zauważyć, że aż 60% badanych uznała ten problem za „istotny” i „najistotniejszy”, nadając mu ocenę 4 i 5. Warto nadmienić, że badani zgodnie (przy częstotliwości odpowiedzi: 39% i średniej ocen: 3,07) podzielali pogląd o stosunkowo słabej dostępności terenów pod cele inwestycyjne.

Ograniczenia infrastrukturalne, jako najczęściej występujące bariery rozwoju gospodarczego, stanowiące w szczególności niedorozwój infrastruktury technicznej (sieć transportowa, telekomunikacyjna, energetyczna) i społecznej (szkoły, szpitale etc.), stanowią swego rodzaju wyzwanie w realizowaniu prorozwojowej polityki regionalnej jednostek terytorialnych (zwłaszcza uznanych za obszary problemowe). Wynika to m.in. z wysokiej ich kapitałochłonności i długiego okresu zwrotu.

³¹³ Wysoka wartość współczynnika mieszczącego się w przedziale (0,1) świadczy o zgodności ekspertów.

³¹⁴ Przeciętny stopień zgodności poglądów ekspertów – współczynnik konkordancji Kendalla i Smitha.

Wykres 37. Najistotniejsze problemy rozwojowe obszarów przygranicznych Polski i Słowacji



Źródło: opracowanie własne.

Badania opinii ekspertów uwypuklają także (przy wysokiej częstości odpowiedzi: blisko 70% oraz sumie rang: 74) kolejną przeszkodę w dynamicznym rozwoju obszarów przygranicznych Polski i Słowacji, którą jest odpyły siły roboczej do większych aglomeracji. Wskazana bariera ma swoje odzwierciedlenie w wynikach analiz przeprowadzonych przez Autorkę w IV. rozdziale monografii. Potwierdzają one, że rozmieszczenie przestrzenne migracji na pograniczu polsko-słowackim jest nierównomierne, a także że saldo migracji stałej w siedmiu podregionach objętych szczegółowym badaniem plasuje je (poza Podregionem bielskim oraz do 2013 roku również poza Podregionem nowotarskim) w grupie jednostek przestrzennych NUTS 3, wykazujących w 2016 roku ujemne wartości tego wskaźnika.

Na uwagę (wśród najważniejszych problemów rozwojowych) zasługuje też kwestia niewystarczającego wykorzystania potencjału turystycznego obszarów przygranicznych. Ponad 61% opinii ekspertów (przy sumie rang 66 i średniej ocen na poziomie 3) skoncentrowanych zostało na tym zagadnieniu. Podzielana przez nich ocena jest spójna z poglądem (uwzględnionym w odpowiedziach do pytania I.2.) o ważności podnoszenia atrakcyjności turystycznej regionu, której ważną częścią jest baza turystyczna. Autorka zwraca zatem uwagę na szczególne uwrażliwienie samorządów terytorialnych względem środowiska naturalnego i związane z nim walory krajobrazowe, występowanie złóż mineralnych i termalnych, dziedzictwo kulturowe, korzystny wizerunek pogranicza polsko-słowackiego, a przy tym istniejącą bazę turystyczną. Właściwe ich wykorzystanie stwarza dogodne warunki do rozwoju turystyki, rekreacji i lecznictwa uzdrowiskowego, stając się istotną gałęzią lokalnej gospodarki po obu stronach granicy.

Eksperti w kwestionariuszu badania zwracali też uwagę (przy częstości odpowiedzi 47,22% i sumie rang: 46) na problem niewystarczającej współpracy transgranicznej oraz międzynarodowej, którą (w pytaniu I.2.) uznali za istotny element planowania kierunków rozwoju. Aby współpraca transgraniczna przynosiła wymierne korzyści i umożliwiała osiągnięcie

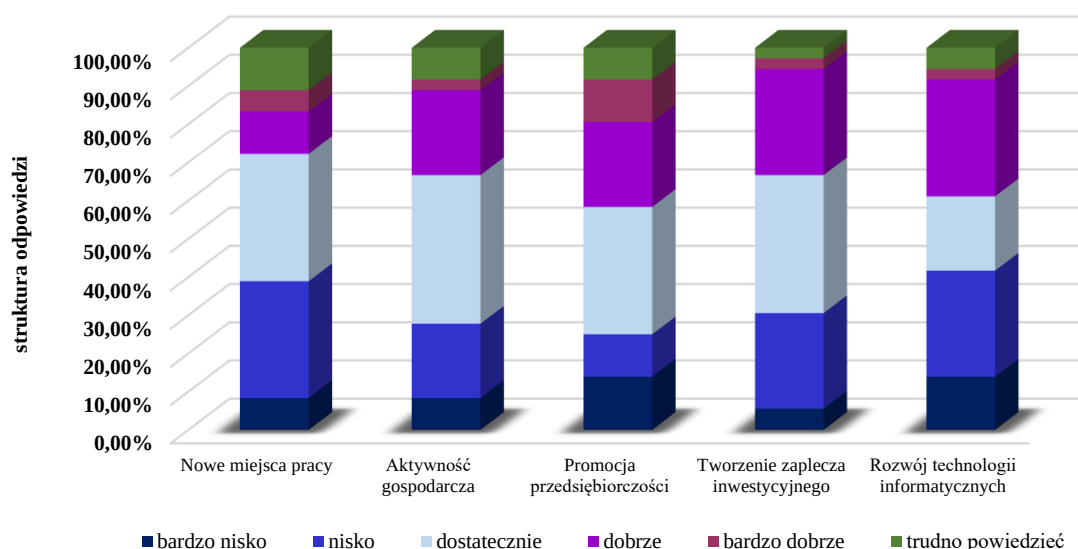
zakładanych celów, niezwykle istotna okazuje się zatem znajomość zarówno czynników sprzyjających rozwojowi tej współpracy, jak i stanowiących bariery w jej rozwoju. Program Współpracy Transgranicznej Polska – Słowacja 2007-2013 w znacznym wymiarze wpłynął na wielopłaszczyznowe przemiany na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji. Co więcej, istotnemu wzmocnieniu uległy międzyinstytucjonalne kontakty transgraniczne na obszarze objętym Programem, co zaowocowało aktywną współpracą z partnerem zagranicznym blisko 60% samorządów po stronie polskiej i 80% po stronie słowackiej. W kontekście zaś beneficjentów objętych Programem, szczególnie wysoką aktywnością cechowali się odbiorcy wsparcia z obszarów pasa przygranicznego, względem których zrealizowano aż 90% wartości wszystkich projektów określonych w niniejszym dokumencie. Promowanie międzynarodowej współpracy i wzmacnianie integracji pogranicza polsko-słowackiego stało się także głównym celem Programu Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020. Analiza informacji cząstkowych z realizacji Programu Współpracy Transgranicznej we wskazanym okresie programowania potwierdza zasadność realizacji przedsięwzięć w zakresie prowadzonej polityki transgranicznej. Z uwagi jednak na okres trwania Programu Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020, na obecnym etapie jego realizacji nie można przeprowadzić weryfikacji uwzględniającej końcowe rezultaty wdrażania Programu.

W przeprowadzanej analizie Autorka uwzględniła też tzw. „inne” problemy rozwojowe (wymieniane przez ekspertów), które odnoszą się do obszarów przygranicznych Polski i Słowacji. Wśród nich znalazły się (przy częstości odpowiedzi: 11-14%) następujące zastrzeżenia: rywalizacja, brak działań lub odłożenie w czasie inwestycji w wymiarze strategicznym dla rozwoju lokalnego oraz regionalnego, komunikacja w języku narodowym, pomijanie faktu członkostwa w Unii Europejskiej, niedostatecznie rozwinięta sieć komunikacyjna, poziom kadr samorządowych, relatywnie niski poziom zewnętrznej dostępności komunikacyjnej determinujący peryferyjność obszarów, jak również niska dostępność komunikacyjna podregionu.

Zgodność opinii ekspertów w omawianej części kwestionariusza zweryfikowano (podobnie jak w pytaniu I.2.) z wykorzystaniem współczynnika konkordancji Kendalla i Smitha (W). Wysoka wartość wskaźnika (0,63) potwierdza wysoką zgodność w przyznanych ocenach. Istotność współczynnika W, zbadana przy zastosowaniu statystyki X^2 o k-1 stopniach swobody, dla której zweryfikowano hipotezę zerową, wykazała, że są podstawy do odrzucenia hipotezy zerowej ($X^2=91,4$). Wartość współczynnika W oceniono zatem jako istotną. Eksperti w ramach doboru zagadnień oraz przyznanych rang – względem problemów rozwojowych obszarów przygranicznych Polski i Słowacji – byli w znacznym stopniu zgodni.

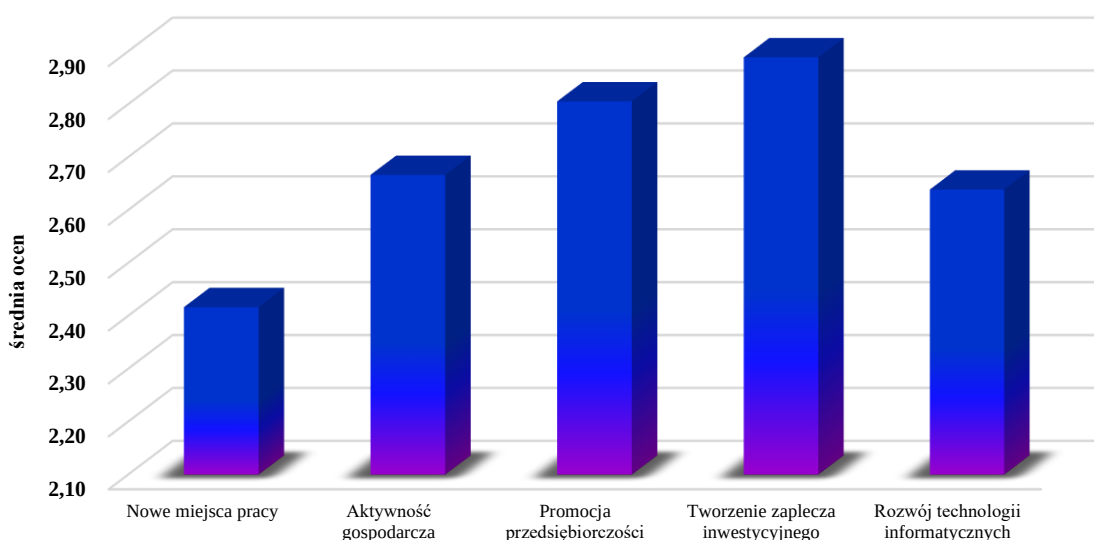
Zamierzeniem Autorki, na podstawie opinii udzielonych w kolejnym (czwartym) pytaniu w pierwszej części kwestionariusza, była próba oceny dotychczasowego zaangażowania samorządów w rozwiązywanie problemów w sferze gospodarczej na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji. Według opinii ekspertów samorządy lokalne (co wynika ze średniej ocen) w dostatecznym stopniu włączają się w każdy z pięciu wymienionych obszarów działania, spośród których najwyższe zaangażowanie wskazano w obszarze: tworzenia zaplecza inwestycyjnego, któremu nadano średnią ocen na poziomie 2,89 (wykresy 38, 39). Nieco niżej (2,81) oceniono w tym zakresie promocję przedsiębiorczości i wspieranie aktywności gospodarczej (2,67). Pogląd ten jest zgodny z opinią zawartą w pytaniu I.1. kwestionariusza, w którym uznali oni, że wykorzystanie możliwości rozwojowych poprzez wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw jest niewystarczające.

Wykres 38. Ocena dotychczasowego zaangażowania samorządów w rozwiązywanie problemów w sferze gospodarczej na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji



Źródło: opracowanie własne.

Wykres 39. Średnia ocena dotychczasowego zaangażowania samorządów w rozwiązywanie problemów w sferze gospodarczej na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji



Źródło: opracowanie własne.

W celu skutecznego rozwiązywania problemów w sferze gospodarczej konieczne jest zatem zwiększenie działań w tych obszarach. Współczynniki dyspersji względnej klasyfikacji, weryfikujące opinie 36 badanych w omawianym pytaniu, nie przekraczały poziomu 0,9, co można uznać za relatywną zgodność w przyznanych ocenach.

Szczegółowo syntetyczne wyniki badań w obszarze traktującym o aspektach związanych z rozwojem gospodarczym obszarów przygranicznych Polski i Słowacji, zawierające zarówno dominantę, częstość udzielonych odpowiedzi, średnią ocen, miejsce w klasyfikacji, przyznane rangi, jak również poziom zgodności opinii ekspertów, uwzględniający rodzaj przyjętych w poszczególnych pytaniach – skal – prezentuje tabela 32.

Tabela 32. Rozwój gospodarczy obszarów przygranicznych Polski i Słowacji

Pytanie I.1.					Pytanie I.2.						Pytanie I.3.						Pytanie I.4.						
Ocena wykorzystania przez samorządy lokalne możliwości rozwojowych na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji	Dominanta	Średnia ocen	Ranking miejsc wg średniej	Współczynnik dyspersji	Najważniejszych aspektów, które powinny być uwzględniane przy planowaniu przez samorządy kierunków rozwoju obszarów przygranicznych Polski i Słowacji	Dominanta	Średnia ocen	Częstość odpowiedzi	Ranking miejsc wg średniej	Suma rang	Ranking miejsc wg sumy	Najistotniejsze problemy rozwojowe obszarów przygranicznych Polski i Słowacji	Dominanta	Średnia ocen	Częstość odpowiedzi	Ranking miejsc wg średniej	Suma rang	Ranking miejsc wg sumy	Ocena dotychczasowego zaangażowania samorządów w rozwiązywanie problemów w sferze gospodarczej na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji	Dominanta	Średnia ocen	Ranking miejsc wg średniej	Współczynnik dyspersji
Położenie geograficzne	4	3,81	1	0,82	Wspieranie i rozwój przedsiębiorczości	3;5	3,77	72,22%	1	98	1	Inny***	4	4,25	11,11%	1	17	12	Tworzenie zaplecza inwestycyjnego	3	2,89	1	0,87
Zasoby naturalne i stan środowiska naturalnego	4	3,78	2	0,82	Inny*	2;4;5	3,67	8,33%	2	11	10	Inny****	4;5	4,20	13,89%	2	21	10	Promocja przedsiębiorczości	3	2,81	2	0,89
Zasoby ludnościowe	4	3,50	3	0,85	Rozwój współpracy transgranicznej i międzynarodowej	5	3,44	44,44%	3	55	3	Niewystarczająca dostępność miejsc pracy	4;5	3,89	25,00%	3	35	7	Aktywność gospodarcza	3	2,7	3	0,9
Kapitał ludzki (edukacja – dostępność edukacji, w tym do szkolnictwa wyższego)	4	3,44	4	0,90	Inny**	1;4;5	3,33	8,33%	4	10	11	Niskie dochody mieszkańców	5	3,73	30,56%	4	41	6	Rozwój technologii informatycznych	4	2,64	4	0,92
Współdziałanie uczelni wyższych	4	3,25	5	0,88	Tworzenie warunków do powstawania nowych miejsc pracy	1	3,06	44,44%	5	49	5	Brak wystarczającej infrastruktury technicznej	5	3,64	69,44%	5	91	1	Nowe miejsca pracy	3	2,4	5	0,91
Współdziałanie władz lokalnych oraz otoczenia instytucjonalnego	4	3,25		0,95	Wzmocnienie bezpieczeństwa publicznego	3	3,00	2,78%	6	3	14	Słaba dostępność terenów na cele inwestycyjne	2	3,07	38,89%	6	43	5					
Stabilność polityczna	4	3,17	6	0,96	Podniesienie atrakcyjności turystycznej	1	3,00	50,00%		54	4	Niewykorzystanie potencjału turystycznego	1	3,00	61,11%	7	66	3					
Przedsiębiorczość w tym innowacyjność przedsiębiorstw, działających w środowisku lokalnym	4	3,08	7	0,90	Edukację (w tym kształcenie nieformalne)	2;4	3,00	5,56%		6	12	Odpływ siły roboczej do większych aglomeracji	2	2,96	69,44%	8	74	2					
System finansowy (dostępność banków i instytucji finansowych dla mieszkańców i przedsiębiorstw)	3	2,97	8	0,94	Budowę infrastruktury technicznej, poprawiającej atrakcyjność inwestycyjną obszaru	5	2,96	63,89%	7	68	2	Zanieczyszczone środowisko przyrodnicze	2;3;4	2,71	19,44%	9	19	11					

Transfer wiedzy cichej (mobilność zagraniczna siły roboczej)	4	2,92	9	0,92	Ekologię i ochronę środowiska	2	2,90	27,78%	8	29	8	Niewystarczająca współpraca transgraniczna i międzynarodowa	1;4	2,71	47,22%		46	4
Otwartość samorządu lokalnego na współpracę z przedsiębiorcami	3	2,89	10	0,93	Podniesienie poziomu dostępności i jakości infrastruktury komunalnej	2;4	2,71	38,89%		38	7	Niewystarczająca dostępność lokali socjalnych i komunalnych	2	2,50	27,78%	10	25	9
Współdziałanie przedsiębiorstw	4	2,81	11	0,94	Podnoszenie poziomu i jakości wykształcenia mieszkańców	1	2,60	27,78%	9	26	9	Brak wystarczających warunków do prowadzenia działalności gospodarczej	1;3	2,36	30,56%	11	26	8
Rozwój technologiczny (nauka)	3	2,72	12	0,90	Rozwój współpracy lokalnej	2;3;4	2,58	52,78%	10	49	5	Ograniczona działalność instytucji otoczenia biznesu	1;2;3	2,29	19,44%	12	16	13
Transfer wiedzy (technologie)	2;3	2,67	13	0,88	Wykorzystanie odnawialnych źródeł energii	2;3	2,50	5,56%	11	5	13	Niska efektywność działań jednostki w pozyskiwaniu funduszy unijnych	1;2	2,00	22,22%	13	16	13
Wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw krajowych	3	2,53	14	0,83	Kształtowanie ładu przestrzennego	3	2,41	47,22%	12	41	6	Niski poziom edukacji	1	1,60	13,89%	14	8	14

Źródło: opracowanie własne.

- * Budowanie osobistych przyjaźni, przyjaźni, dzielnic; Budowa wielofunkcyjnego zbiornika retencyjnego Kąty – Myscowa oraz inwestycje w infrastrukturę turystyczną i kulturalną, wykorzystujące lokalne zasoby; Partnerstwa publiczno-prywatne;
- ** Budowanie współpracy między organizacjami pozarządowymi; Zwiększenie dostępności komunikacyjnej (drogowej i kolejowej) powiatu; Transfer wiedzy.
- *** Rywalizacja; Inwestycje w wymiarze strategicznym dla rozwoju lokalnego i regionalnego nie zostały podjęte lub są odłożone w czasie (Zbiornik retencyjny Kąty-Myscowa; Obszary strategicznej interwencji regionalnej: „Beskid Niski” i „Obszar Gmin Dorzecza Wisłoki”); Wsparcie partnerstw i powiązań lokalnych; Komunikacja w języku narodowym.
- **** Pomijanie faktu członkostwa w UE; Niedostatecznie rozwinięta sieć komunikacyjna; Poziom kadr samorządowych; Relatywnie niski poziom zewnętrznej dostępności komunikacyjnej determinujący peryferyjność obszarów; Niska dostępność komunikacyjna podregionu.

5.5. Ocena atrakcyjności inwestycyjnej obszarów przygranicznych

Pytania zawarte w drugiej części kwestionariusza dotyczyły oceny atrakcyjności inwestycyjnej obszarów przygranicznych Polski i Słowacji, w tym stanu infrastruktury technicznej. Zasadność podjęcia tego problemu przez Autorkę potwierdzają opinie ekspertów, wyrażone w pierwszej części badań, w której wśród najważniejszych aspektów, które powinny być uwzględniane przy planowaniu przez samorządy kierunków rozwoju obszarów przygranicznych Polski i Słowacji (pytanie I.2.) wskazano rozwój infrastruktury technicznej, poprawiającej atrakcyjność inwestycyjną obszaru. W dokonanej ocenie dotychczasowego zaangażowania samorządów w rozwiązywanie problemów w sferze gospodarczej na obszarach przygranicznych (pytanie I.4.) najkorzystniej zaopiniowano też tzw. tworzenie zaplecza inwestycyjnego.

Wyniki przeprowadzonych analiz w pierwszym z dwóch podjętych kwestii w omawianej części odnosiły się do 15 sfer oddziaływania. Badania opinii ekspertów wykazały (ze średnią cen 4,5) z relatywnie dużą zgodnością (przy współczynniku dyspersji na poziomie 0,64), że najwyżej ocenianą kategorią oddziałującą na atrakcyjność inwestycyjną siedmiu jednostek przestrzennych, będących przedmiotem monografii, jest atrakcyjność turystyczna obszaru (wykresy 40 i 41), która bezsprzecznie stwarza warunki do rozwoju turystyki, rekreacji oraz lecznictwa uzdrowiskowego, będąc istotną gałęzią lokalnej gospodarki po obu stronach granicy. Warto przy tym zwrócić uwagę na to, że eksperci podkreślali już w pierwszej części badań jej duże znaczenie.

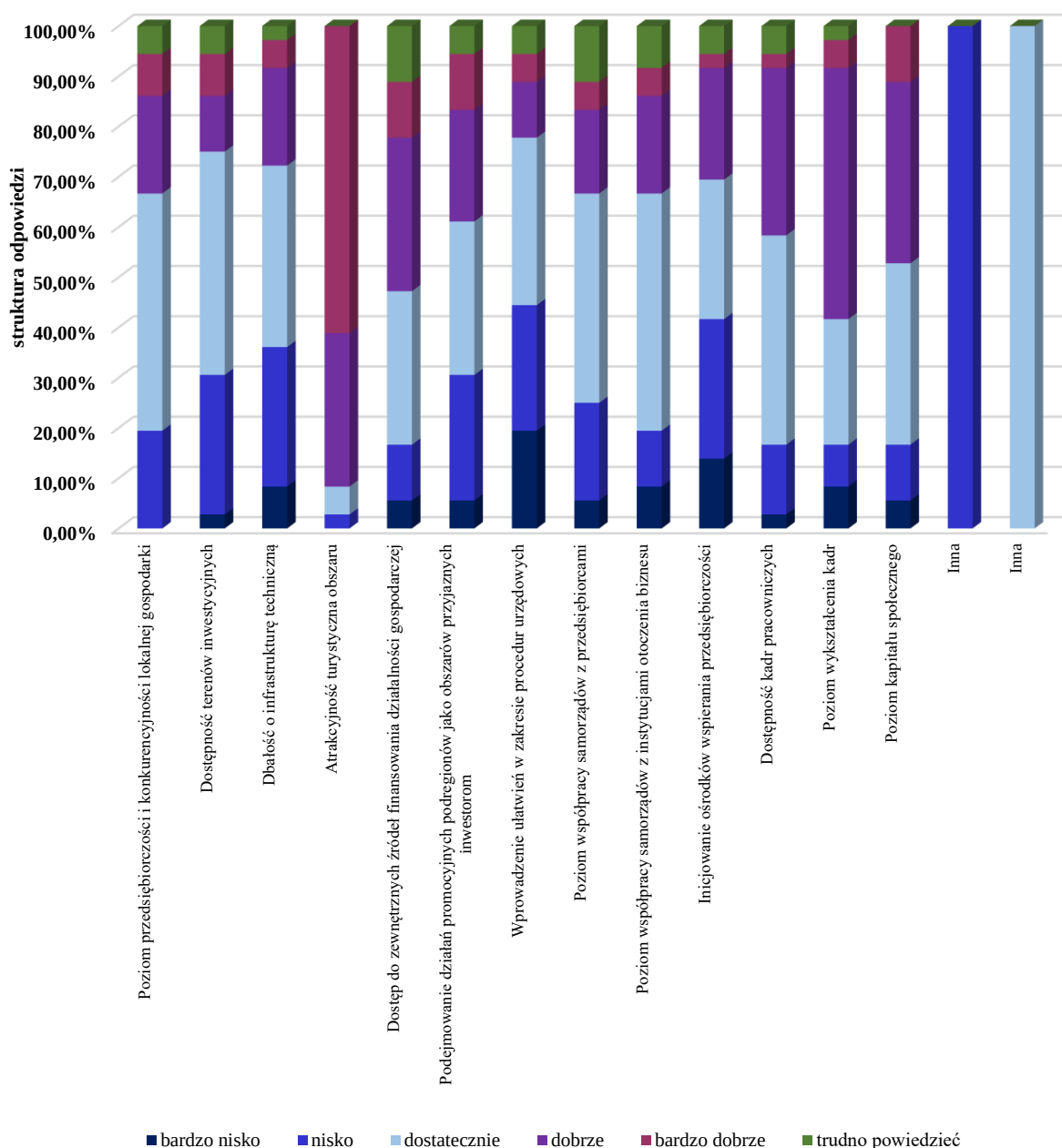
Należy przypomnieć, że w Programie Współpracy Transgranicznej Polska – Słowacja 2007-2013 działania związane z podejmowaniem współpracy w zakresie turystyki oraz ochrony dziedzictwa kulturowego i przyrodniczego oraz promocji partnerstwa cieszyły się największym zainteresowaniem. Jednocześnie najwięcej realizowanych wówczas projektów odnosiło się do kodów interwencji obejmujących właśnie te działania. Stąd w Programie Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020 (pierwsza oś priorytetowa) uwzględniono ochronę, promowanie i rozwój głównego potencjału obszaru, wskazanego jako dziedzictwo kulturowe oraz przyrodnicze, stanowiące bogate źródło komparatywnych zasobów. Realizacja tego celu ma przyczynić się do rozwoju nowych, inteligentnych form promocji środowiska naturalnego, a także dziedzictwa kulturowego, zapewniając jednocześnie zrównoważony i skuteczny sposób ich wykorzystania.

Autorka monografii zauważa ponadto (uwzględniając wysoką wartość współczynnika zgodności opinii) istotny związek między odpowiedziami ekspertów w zakresie oceny atrakcyjności inwestycyjnej obszarów przygranicznych a oceną wykorzystania przez samorządy lokalne możliwości rozwojowych (pytanie I.4.). Wskazana zbieżność odnosi się m.in. (poza atrakcyjnością turystyczną obszaru) do szeroko pojmowanego kapitału społecznego, któremu w omawianym pytaniu przyznano (według średniej) najwyższe pozycje w ogólnej klasyfikacji. Wśród nich znalazły się: poziom kapitału społecznego (przy współczynniku dyspersji 0,85 i średniej: 3,36), poziom wykształcenia kadr (przy średniej: 3,28 i wartości wskaźnika dyspersji: 0,80), jak również dostępność kadr pracowniczych, którą oceniono „dostatecznie”, z uwzględnieniem współczynnika zgodności: 0,83. Na szczególną uwagę w analizowanym obszarze zasługuje również opinia ekspertów, spośród których blisko 50% osób oceniło poziom przedsiębiorczości i konkurencyjności lokalnej gospodarki na poziomie „dostatecznym”, zaś 28% z nich uznało ten aspekt za „dobry” i „bardzo dobry” pod względem atrakcyjności inwestycyjnej siedmiu przygranicznych jednostek przestrzennych. Należy też podkreślić, że relatywna komplementarność opinii ekspertów w ocenianym obszarze pozwala twierdzić, że odpowiedzi badanych nie są przypadkowe. Eksperci w kwestionariuszu badania zwracali również uwagę na tzw. „inne” sfery, oddziałujące na

atrakcyjność inwestycyjną obszarów przygranicznych, wśród których wymieniono: dostępność transportową obszaru, w tym transport zbiorowy oraz poziom nowoczesności zasobów w sektorze usług publicznych.

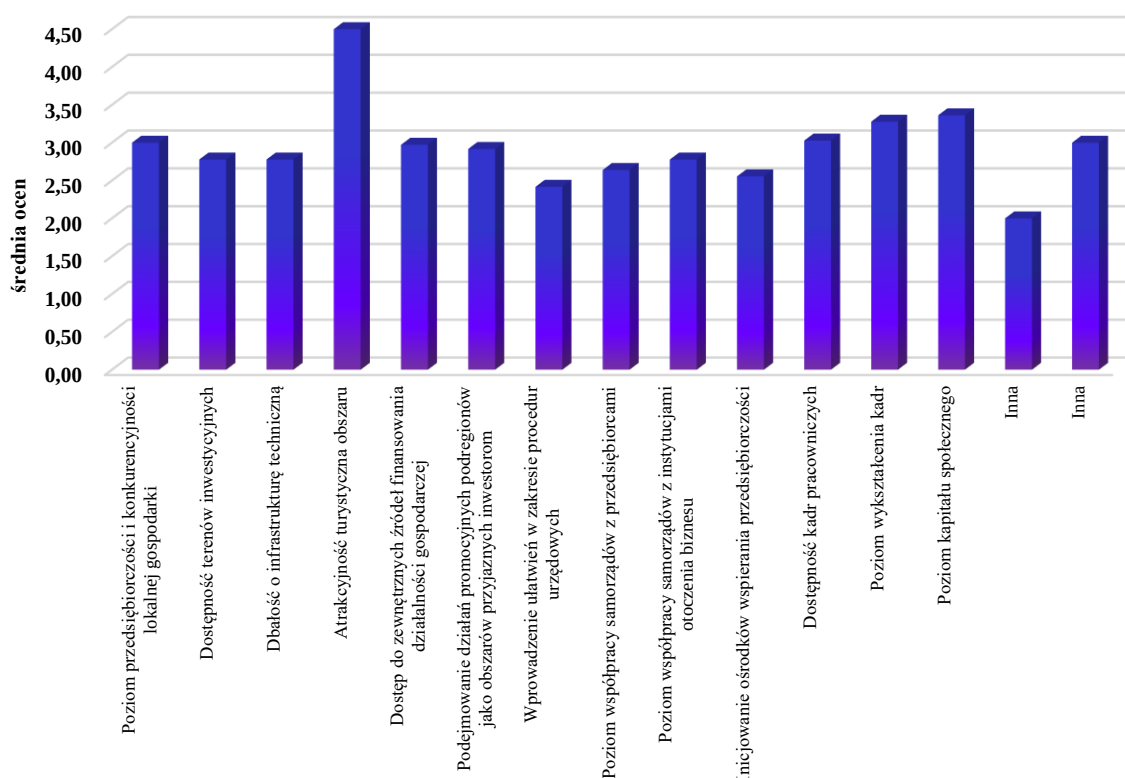
Za niepokojącą można natomiast uznać zgodną opinię (przy współczynniku dyspersji: 0,92), odnoszącą się do wprowadzenia przez samorządy ułatwień w zakresie procedur urzędowych (średnia ocen 2,42). Blisko 45% ekspertów ocenia je „bardzo nisko” i „nisko”. Stanowić ona może podstawę do takiego formułowania polityki regionalnej regionu, która – niwelując złożoność rozwiązań o charakterze prawnym – umożliwi pełne wykorzystanie potencjału gospodarczego obszarów przygranicznych Polski i Słowacji.

Wykres 40. Ocena atrakcyjności inwestycyjnej obszarów przygranicznych Polski i Słowacji w poszczególnych sferach



Źródło: opracowanie własne.

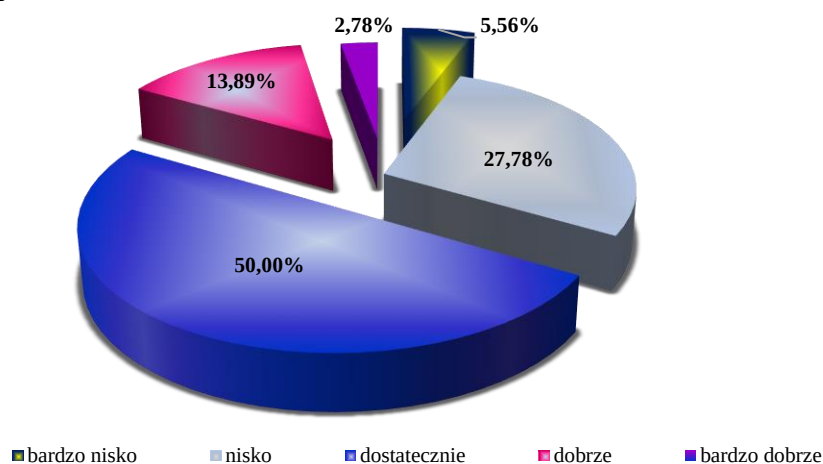
Wykres 41. Średnia ocena atrakcyjności inwestycyjnej obszarów przygranicznych Polski i Słowacji w poszczególnych sferach



Źródło: opracowanie własne.

Badania w drugiej z podjętych kwestii w omawianej części odnosiły się do oceny stanu infrastruktury technicznej obszarów przygranicznych Polski i Słowacji. Opinie ekspertów jednoznacznie wskazują na jej niezadowalający poziom, przy współczynniku dyspersji względnej klasyfikacji na poziomie 0,78 (co świadczy o dużym stopniu zgodności udzielonych odpowiedzi). Co więcej, jedynie niespełna 17% badanych uznało, że analizowaną sferę można ocenić na poziomie „dobrym” i „bardzo dobrym” (wykres 42).

Wykres 42. Ocena stanu infrastruktury technicznej (w szczególności drogi) obszarów przygranicznych Polski i Słowacji



Źródło: opracowanie własne.

Zważywszy na spójność udzielonych opinii ze współczynnikiem częstości odpowiedzi, dotyczących wskazania najistotniejszych problemów rozwojowych obszarów przygranicznych (pytanie I.3.), kwestię infrastruktury technicznej można uznać za priorytetową w procesie podejmowania decyzji o projektowanych działaniach, związanych z usuwaniem barier rozwoju gospodarczego w podregionach.

Problem, na który zwrócono uwagę w przeprowadzanym badaniu, został już poddany próbie zniwelowania na podstawie realizacji Programu Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013, poprzez inwestycje w przygraniczną infrastrukturę transportową. Niemniej jednak, wykorzystane w tym zakresie środki finansowe, przeznaczone na rozwiązywanie problemów z nią związanych, pozwoliły na wyeliminowanie tylko ich części. Stąd też w Programie Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020 odniesiono się (w drugiej osi priorytetowej) do usprawnienia infrastruktury transportowej obszarów przygranicznych Polski i Słowacji, będącej obecnie jedną z najbardziej problematycznych kwestii objętych wsparciem jednostek terytorialnych. Za podstawowy cel w tym zakresie przyjęto realizację inwestycji drogowych, pozwalających na stworzenie zintegrowanej sieci komunikacyjnej obu krajów, której zamierzeniem jest m.in. ułatwienie im dostępu do korytarzy Transeuropejskich Sieci Transportowych (TEN-T).

Szczegółowo syntetyczne wyniki badań w obszarze traktującym o aspektach odnoszących się do oceny atrakcyjności inwestycyjnej obszarów przygranicznych Polski i Słowacji, zestawiono zbiorczo wraz z przeprowadzoną w dalszej części monografii oceną sektora małych i średnich przedsiębiorstw w kontekście rozwoju tych jednostek przestrzennych (tabela 33). Zawierają one zarówno dominantę, częstość udzielonych odpowiedzi, średnią ocen, miejsce w klasyfikacji, jak również poziom zgodności opinii ekspertów, uwzględniający rodzaj przyjętej skali.

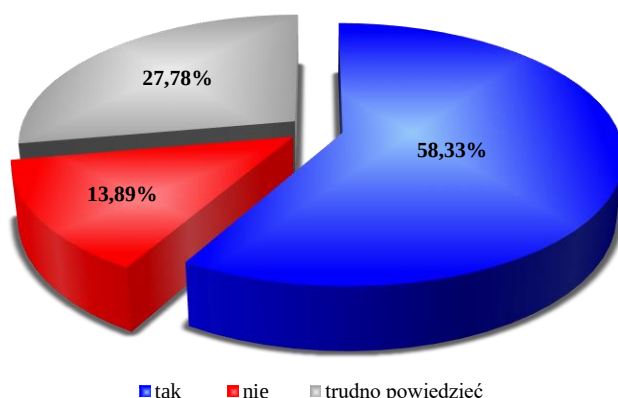
5.6. Ocena sektora małych i średnich przedsiębiorstw w kontekście rozwoju obszarów przygranicznych Polski i Słowacji

Zagadnienia rozpatrywane w trzeciej części formularza miały za zadanie ukazać rolę małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju gospodarczym obszarów przygranicznych Polski oraz Słowacji, a uwzględniały następujące kwestie:

- ocenę otoczenia w kontekście stwarzania przyjaznych warunków dla rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw;
- ocenę stopnia istotności roli małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju gospodarczym obszarów przygranicznych;
- ocenę znaczenia małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju gospodarczym obszarów przygranicznych według określonych sfer oddziaływania.

Według opinii ekspertów, obszary przygraniczne Polski i Słowacji bezsprzecznie stwarzają przyjazne warunki dla rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw (wykres 43). Ocena blisko 60% badanych jest zatem ściśle związanych ze wskazywanym w pytaniu I.2. kwestionariusza – obszarem interwencji samorządów terytorialnych. Wówczas ponad 72% ankietowanych uznało wspieranie i rozwój przedsiębiorczości jako najistotniejszy aspekt w zakresie planowania kierunków rozwoju.

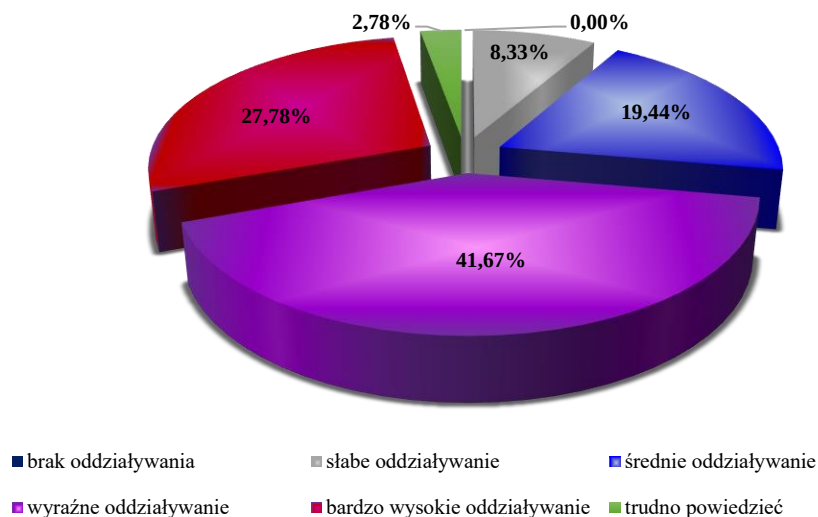
Wykres 43. Przyjazność obszarów przygranicznych Polski i Słowacji dla rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw



Źródło: opracowanie własne.

Wyniki przeprowadzonych badań w drugiej z trzech podjętych kwestii w omawianej części jednoznacznie wskazują na istotne oddziaływanie małych i średnich przedsiębiorstw na rozwój gospodarczy siedmiu analizowanych jednostek terytorialnych. „Wyraźne” i „bardzo wysokie” oddziaływanie zaznaczyło w tym względzie blisko 70% ekspertów (wykres 44). Przy czym zaznaczyć należy także, że obliczony dla 36 badanych współczynnik dyspersji potwierdza wysoki poziom zgodności ich opinii (0,84).

Wykres 44. Oddziaływanie małych i średnich przedsiębiorstw na rozwój gospodarczy obszarów przygranicznych Polski i Słowacji

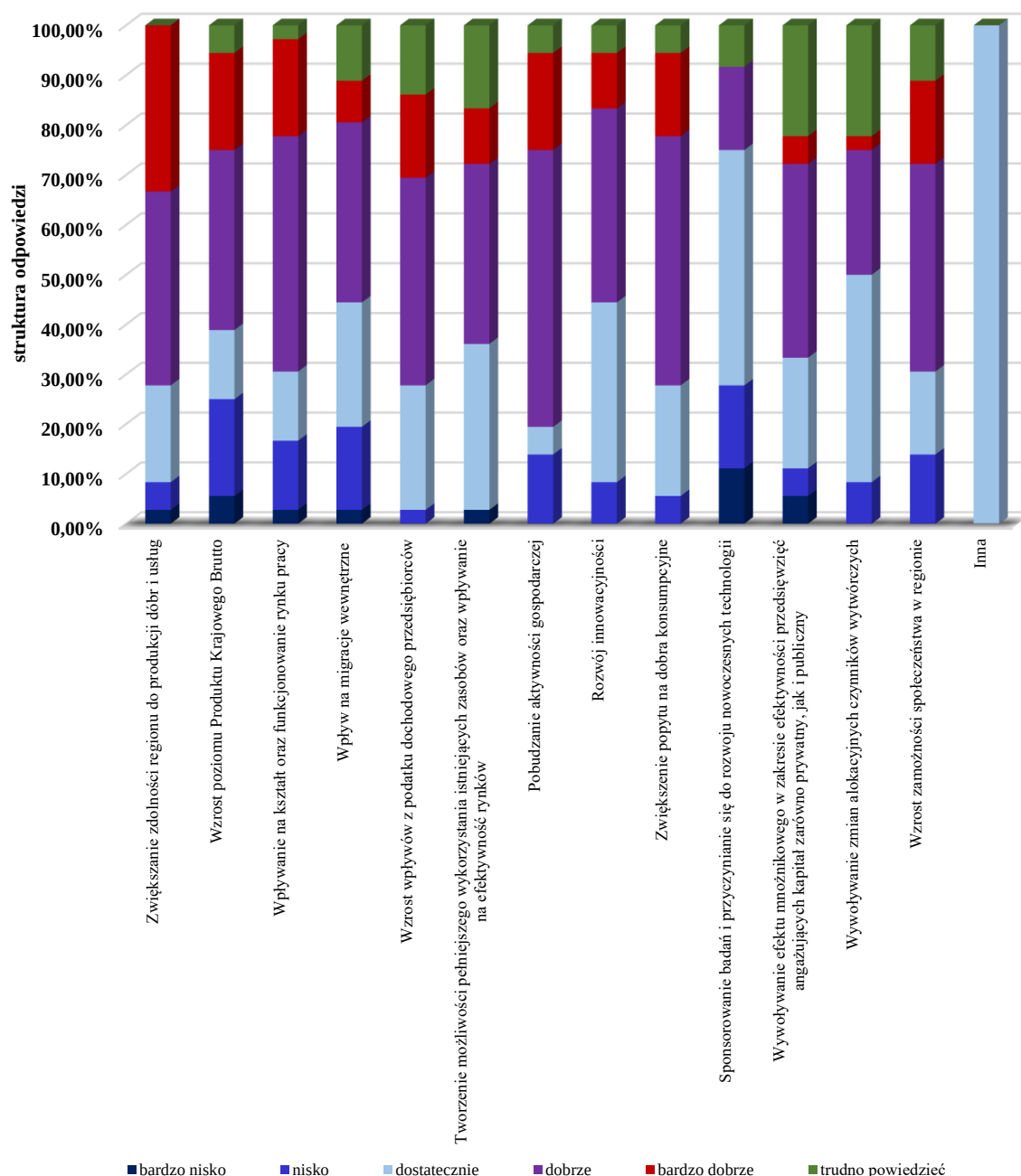


Źródło: opracowanie własne.

Niewątpliwie zatem bodziec, dzięki któremu małe i średnie przedsiębiorstwa mają możliwość efektywnego funkcjonowania na rynku, jest też jednym z podstawowych stymulatorów rozwoju regionu. Jest nim w szczególności likwidacja głównych barier hamujących ich rozwój, m.in.: słabej jakości kapitału ludzkiego i klimatu społecznego w regionie, niewystarczająco rozwiniętej infrastruktury technicznej i instytucjonalnej, utrudnień w dostępie do kapitału czy nadmiernego fiskalizmu państwa, niekorzystnych rozwiązań prawnych, nadmiernej oraz skomplikowanej biurokracji. W tym znaczeniu, utrudnienia funkcjonowania MSP przyczyniają

się do ograniczenia swobody działania przedsiębiorstw, spowalniając procesy rozwojowe jednostek przestrzennych. Rozwinięcie rozważań, odnoszących się do próby ukazania roli małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju gospodarczym obszarów przygranicznych, stanowiła ocena znaczenia MSP w 14 sferach oddziaływania (wykres 45).

Wykres 45. Ocena znaczenia małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju gospodarczym obszarów przygranicznych według wskazanych sfer oddziaływania



Źródło: opracowanie własne.

Stała się ona tym samym nieodzownym elementem badania opinii ekspertów w omawianym kontekście. Zdaniem zdecydowanej większości badanych (ponad 72%), małe oraz średnie przedsiębiorstwa w stopniu „dobrym” i „bardzo dobrym” przyczyniają się do podnoszenia poziomu rozwoju przez zwiększenie zdolności regionu do produkcji dóbr i usług (współczynnik dyspersji względnej klasyfikacji: 0,84). Pobudzają one ponadto (według 75% ekspertów w stopniu „dobrym” i „bardzo dobrym”) aktywność gospodarczą obszarów przygranicznych. Przy czym, nieodzowny w tym względzie jest optymalny poziom rentowności produkcji i powiązań kooperacyjnych z innymi partnerami (w tym zagranicznymi). Warunkiem pozytywnego oddziaływania małych i średnich przedsiębiorstw jest też płynność finansowa, która wobec nadal występujących trudności w uzyskaniu dostępu do źródeł zewnętrznego finansowania ma często decydujący wpływ na funkcjonowanie tej grupy podmiotów.

Badania opinii ekspertów wykazały z optymalną zgodnością na poziomie 0,80 (ze średnią oceną 3,61), że podmioty gospodarcze zatrudniające do 250 pracowników w znacznym stopniu oddziałują na rozwój gospodarczy poprzez stymulowanie popytu na dobra konsumpcyjne. Autorka monografii zwraca uwagę, że zwiększający się popyt gospodarstw domowych skłania do inwestowania w sytuacji korzystnych perspektyw zbytu i poprawy rentowności produkcji, które jest (co do zasady) zjawiskiem korzystnym. Niemniej jednak należy pamiętać, że wzrost popytu globalnego bez wzrostu realnego dochodu narodowego, prowadzi do inflacyjnego wzrostu cen. Wówczas rozkręca się spirala inflacyjna, w której płace wzrastają wraz ze wzrostem cen, a ceny rosną wskutek wzrostu zarówno płac, jak i kosztów wytwarzania.

Za istotny aspekt wśród opiniowanych w badaniu sfer oddziaływania małych i średnich przedsiębiorstw zlokalizowanych na obszarach przygranicznych Polski oraz Słowacji eksperci uznali ich wpływ na kształt oraz funkcjonowanie rynku pracy, o czym traktuje także rozdział IV. oraz V. monografii. Warto również przypomnieć (podrozdział 5.2.), że rynek pracy na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji jest usprawniany dzięki wieloletniej współpracy instytucji rynku pracy, działających w ich obrębie. Umowa partnerska na rzecz wspólnego działania dla przygranicznego rynku pracy pn. Porozumienie o Współpracy Partnerstwa na Transgranicznym Rynku Pracy Polski i Słowacji „Poprad – Dunajec”, realizowana od 2013 roku, obejmuje tzw. trzy obszary tematyczne: edukacji na rzecz rynku pracy, mobilności zawodowej i integracji społeczno-zawodowej. Dzięki niej możliwe stało się także podjęcie działań na rzecz aktywnej współpracy pomiędzy podmiotami gospodarczymi a jednostkami samorządu terytorialnego.

Eksperti w kwestionariuszu badania zwracali również uwagę (przy optymalnym współczynniku zgodności: 0,84) na tzw. rozwój innowacyjności, na który według 50% opinii MSP oddziałują w sposób „dobry” i „bardzo dobry”. Tak wysoka pozycja niniejszej sfery oddziaływania jest możliwa w szczególności dzięki: wysokiej randze ich priorytetów rozwojowych, dążeniu do wzrostu i zdolności do generowania wewnętrznych źródeł finansowania rozwoju firm (w rezultacie do akumulacji zasobów ułatwiających przetrwanie utrudnień rozwojowych). Innowacyjności małych oraz średnich podmiotów obszarów przygranicznych Polski i Słowacji sprzyja także znaczna aktywność inwestycyjna, prowadząca do zwiększenia zdolności produkcyjnych przedsiębiorstw.

Tabela 33. Ocena atrakcyjności inwestycyjnej obszarów przygranicznych Polski i Słowacji; małe i średnie przedsiębiorstwa w kontekście rozwoju gospodarczego

Pytanie II.1.					Pytanie II.2.			Pytanie III.1.		Pytanie III.2.				Pytanie III.3.										
Ocena atrakcyjności inwestycyjnej obszarów przygranicznych Polski i Słowacji w poszczególnych sferach	Dominanta	Średnia ocen	Ranking miejsc wg średniej ocen	Współczynnik dyspersji	Ocena stanu infrastruktury technicznej (w szczególności drogi) obszarów przygranicznych Polski i Słowacji	Dominanta	Współczynnik dyspersji	Przyjazność obszarów przygranicznych Polski i Słowacji dla rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw	Częstość odpowiedzi	Oddziaływanie małych i średnich przedsiębiorstw na rozwój gospodarczy obszarów przygranicznych Polski i Słowacji	Częstość odpowiedzi	Średnia ocen	Współczynnik dyspersji	Ocena znaczenia małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju gospodarczym obszarów przygranicznych według wskazanych sfer oddziaływania	Dominanta	Średnia ocen	Ranking miejsc wg średniej ocen	Współczynnik dyspersji						
Atrakcyjność turystyczna obszaru	5	4,50	1	0,64	2,81	3	0,78	Są zaangażowane	58,33%	Brak oddziaływania	0,00%	3,81	0,84	Zwiększanie zdolności regionu do produkcji dóbr i usług	4	3,94	1	0,84						
Poziom kapitału społecznego	3;4	3,36	2	0,85				Nie są zaangażowane	13,89%	Słabe oddziaływanie	8,33%			Pobudzanie aktywności gospodarczej	4	3,64	2	0,75						
Poziom wykształcenia kadr	4	3,28	3	0,80				Trudno powiedzieć	27,78%	Średnie oddziaływanie	19,44%			Zwiększenie popytu na dobra konsumpcyjne	4	3,61	3	0,80						
Dostępność kadr pracowniczych	3	3,03	4	0,83				Wyraźne oddziaływanie	41,67%	Bardzo wysokie oddziaływanie	27,78%			Wpływanie na kształt oraz funkcjonowanie rynku pracy	4	3,58	4	0,84						
Poziom przedsiębiorczości i konkurencyjności lokalnej gospodarki	3	3,00	5	0,83											Rozwój innowacyjności	4	3,36	5	0,84					
Inna*	3	3,00		0,00												Trudno powiedzieć	2,78%	Wzrost wpływów z podatku dochodowego przedsiębiorców	4	3,31	6	0,86		
Dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania działalności gospodarczej	3;4	2,97	6	0,93											Wzrost poziomu Produktu Krajowego Brutto				4	3,28	7	0,89		
Podejmowanie działań promocyjnych podregionów jako obszarów przyjaznych inwestorom	3	2,92	7	0,93				Wzrost zamożności społeczeństwa w regionie	4	3,28	8			0,86										
Dostępność terenów inwestycyjnych	3	2,78	8	0,84												Tworzenie możliwości pełniejszego wykorzystania istniejących zasobów oraz wpływanie na efektywność rynków	4	3,03					9	0,00
Dbałość o infrastrukturę techniczną	3	2,78		0,89																				
Poziom współpracy samorządów z instytucjami otoczenia biznesu	3	2,78		0,85																				

Poziom współpracy samorządów z przedsiębiorcami	3	2,64	9	0,89						Wywoływanie efektu mnożnikowego w zakresie efektywności przedsięwzięć angażujących kapitał zarówno prywatny, jak i publiczny	4	2,67	11	0,89
Inicjowanie ośrodków wspierania przedsiębiorczości	2;3	2,56	10	0,93						Wywoływanie zmian alokacyjnych czynników wytwórczych	3	2,56	12	0,85
Wprowadzenie ułatwień w zakresie procedur urzędowych	3	2,42	11	0,92						Sponsorowanie badań i przyczynianie się do rozwoju nowoczesnych technologii	3	2,53	13	0,84
Inna**	2	2,00	12	0,00										

Źródło: opracowanie własne.

* Dostępność transportowa obszaru powiatu, w tym transport zbiorowy.

** Poziom nowoczesności zasobów w sektorze usług publicznych.

*** Rozwój sektorów gospodarki, opartej na lokalnych zasobach.

W ocenie innowacyjności, przez którą grupa małych i średnich podmiotów gospodarczych oddziałuje na rozwój gospodarczy obszarów przygranicznych należy uwzględnić występujące w jej wdrażaniu ograniczenia. Wśród nich za najmocniej hamujące te procesy można wyróżnić: silne uzależnienie MSP od rynku lokalnego, przestarzały park maszynowy i technologie, niedostateczny stopień powiązań kooperacyjnych, utrudniający zachowanie ciągłości sprzedaży oraz ograniczający możliwości podjęcia współpracy w dziedzinie badań i wdrożeń czy transferu wiedzy. Za dosyć istotne warto uznać: wciąż niewystarczającą aktywność MSP na rynkach zagranicznych, a także brak dostatecznych umiejętności zarządzania, szczególnie w obszarze sprzedaży, marketingu, zarządzania innowacjami, przygotowania biznesplanu czy zarządzania finansami.

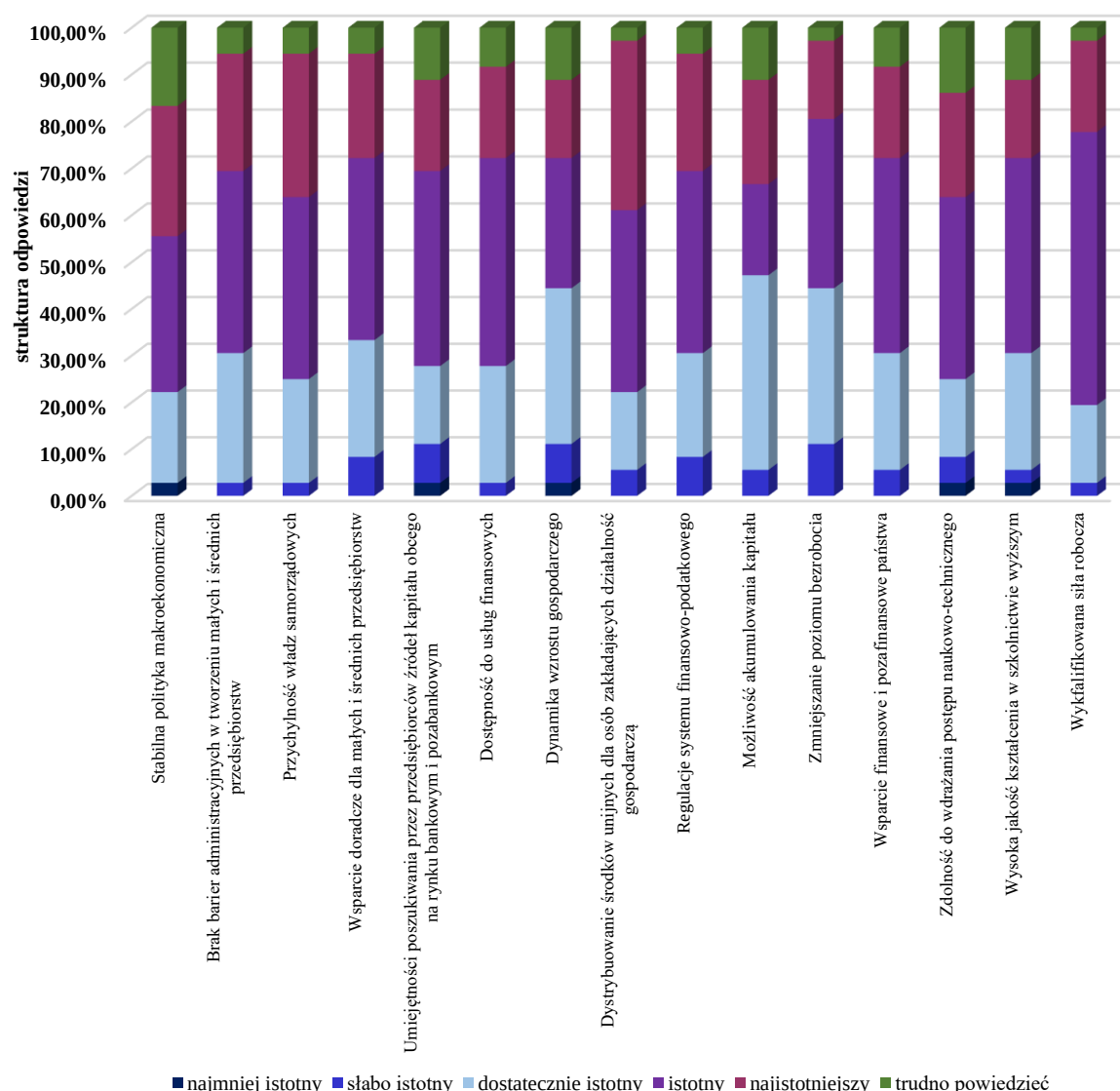
Uzupełnieniem badań w niniejszej monografii była czwarta część kwestionariusza, traktująca o warunkach rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji (wykres 46), składająca się z opinii ekspertów w zakresie:

- oceny oddziaływania czynników rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw;
- oceny natężenia barier rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw;
- przewidywań odnoszących się do zwiększenia przychodów małych i średnich przedsiębiorstw, wynikających z usunięcia barier ich rozwoju;
- oceny wykorzystania przez władze samorządowe instrumentów wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw.

Wyniki przeprowadzonych badań w pierwszym z czterech analizowanych aspektów w omawianej części wykazały (przy średniej ocenie 3,97 i współczynniku dyspersji 0,82), że dystrybuowanie środków unijnych dla osób zakładających działalność gospodarczą w największym stopniu pozytywnie oddziałuje na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Podkreślić warto, że członkostwo Polski i Słowacji w Unii Europejskiej sprzyja zwiększonym możliwościom poszukiwania zewnętrznych źródeł finansowania działalności gospodarczej. Uznać je można za atrakcyjną szansę rozwoju, która wymaga wiedzy oraz umiejętności pokonania czasochłonnych procedur biurokratycznych i ograniczeń wynikających z obawy przed podejmowaniem ryzyka finansowego przez przedsiębiorstwa. Aktywność i ekspansja gospodarcza małych oraz średnich przedsiębiorstw zależy zatem od umiejętności poszukiwania przez przedsiębiorców źródeł kapitału obcego na rynku bankowym i pozabankowym. Kapitał obcy bowiem, poza kapitałem własnym, warunkuje realizację zarówno celów bieżących, jak i długoterminowych. Blisko 80% badanych (przy wysokim współczynniku zgodności: 0,71) wskazało też, że znacząca („istotna” i „najistotniejsza”) w tym zakresie jest wykwalifikowana siła robocza, zarówno wywodząca się z obszarów przygranicznych, jak i pozyskana dzięki transferom wiedzy cichej (mobilność zagraniczna siły roboczej).

Eksperci w kwestionariuszu badania zwracali też uwagę na znaczące oddziaływanie czynników rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, wśród których wyodrębnili w szczególności: przychyłność władz samorządowych (69% badanych oceniało je na poziomie 4 i 5), brak barier administracyjnych w tworzeniu małych i średnich przedsiębiorstw, a także regulacje prawne systemu podatkowego (64% udzielonych odpowiedzi jako „istotne” i „najistotniejsze”), od których w dużej mierze zależy możliwość akumulowania kapitału przez małe i średnie przedsiębiorstwa w celu samofinansowania działalności bieżącej i rozwojowej.

Wykres 46. Ocena pozytywnego oddziaływania czynników rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji

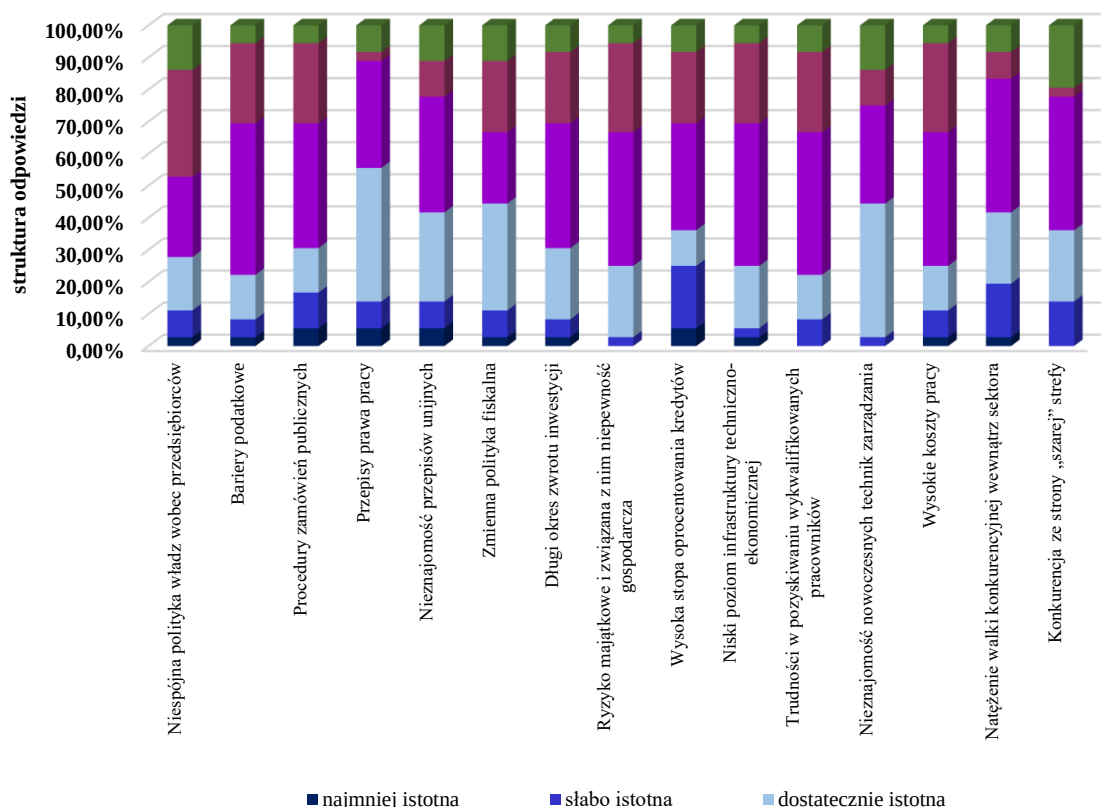


Źródło: opracowanie własne.

Przeprowadzone badanie opinii ekspertów w omawianym zakresie nie wyczerpuje problemu oddziaływania różnych czynników na funkcjonowanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Niemniej jednak, umożliwiły one nakreślenie problematyki stymulatorów rozwoju omawianej grupy podmiotów w celu wskazania konieczności stałego ich identyfikowania i diagnozowania.

Pytania zawarte w drugiej części w obszarze badań traktujących o warunkach rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach przygranicznych Polski oraz Słowacji stanowiły próbę oceny natężenia barier rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw (wykres 47).

Wykres 47. Ocena natężenia barier rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji



Źródło: opracowanie własne.

Według opinii ekspertów, wśród barier rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw zlokalizowanych w siedmiu badanych jednostkach terytorialnych, największe oddziaływanie należy przypisać tzw. ryzyku majątkowemu i związanej z nim niepewnością gospodarczą (któremu nadano średnią ocen na poziomie 3,78, przy współczynniku dyspersji względnej klasyfikacji na poziomie: 0,84). Wnioskować więc można, że jest ono przeszkodą w dynamicznym rozwoju analizowanych podmiotów. Istotne znaczenie w omawianym zakresie badań nadali również barierom podatkowym, a także niskiemu poziomowi infrastruktury technicznej (średnia ocen: 3,69). Na niniejszą kwestię zwrócono szczególną uwagę w kontekście ważnych problemów rozwojowych obszarów przygranicznych (pytanie I.3. kwestionariusza). Potwierdzić można, że problem infrastruktury technicznej (wyodrębniany przez ekspertów w różnych aspektach przeprowadzonych badań empirycznych) należy uznać za priorytetowy w procesie podejmowania decyzji o projektowanych działaniach, związanych z usuwaniem barier rozwoju MSP, a tym samym z niwelowaniem rozwoju gospodarczego w podregionach.

Badania opinii ekspertów pozwoliły Autorce zwrócić uwagę (wśród 15 aspektów zaproponowanych w kwestionariuszu) na tzw. wysokie koszty pracy, które według blisko 70% ankietowanych (przy współczynniku dyspersji: 0,86) należy zaliczyć do „istotnych” i „najistotniejszych” barier hamujących rozwój małych oraz średnich przedsiębiorstw, podobnie jak trudności w pozyskiwaniu wykwalifikowanych pracowników. Zważywszy, że eksperci (przy wysokim współczynniku zgodności) istotne znaczenie w ocenie oddziaływania czynników rozwoju MSP przypisywali wykwalifikowanej sile roboczej (pytanie IV.1.), problem związany z jej pozyskaniem stanowi barierę dla rozwoju analizowanych podmiotów o bardzo silnym znaczeniu.

Jednostki samorządu terytorialnego obszarów przygranicznych Polski i Słowacji podejmują działania, traktujące o rozwoju edukacji i zwiększaniu możliwości uczenia się przez całe życie (trzecia oś priorytetowa zawarta w Programie Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020). Głównym ich założeniem jest wsparcie przyczyniające się do poprawy jakości kształcenia specjalistycznego i zawodowego, rozszerzenie oferty edukacyjnej, a także zwiększenie liczby osób kształcących się w ramach uczenia się przez całe życie. Istotne jest jednak zwrócenie uwagi na problem odpływu siły roboczej do większych aglomeracji, z którym borykają się przedsiębiorcy i który eksperci wyodrębnili w pierwszej części kwestionariusza (pytanie I.3.), uznając go za przeszkodę w dynamicznym rozwoju obszarów przygranicznych Polski i Słowacji.

Warunkiem koniecznym dla sprawnego funkcjonowania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, jest bodziec zapewniający efektywnie ich działanie na rynku. Z jednej strony jest nim likwidacja głównych barier spowalniających tych podmiotów: nadmiernego fiskalizmu państwa, niekorzystnych rozwiązań prawnych, nadmiernej i skomplikowanej biurokracji, a także słabej jakości kapitału ludzkiego i klimatu społecznego w regionie, niewystarczająco rozwiniętej infrastruktury technicznej, czy utrudnień w dostępie do kapitału. W tym znaczeniu bariery funkcjonowania MSP przyczyniają się do ograniczenia swobody działania przedsiębiorstw, utrudniając procesy rozwojowe, a w skrajnych przypadkach prowadząc do upadku organizacji. W pozytywnym znaczeniu czynniki hamujące rozwój tej grupy podmiotów można traktować jako wyzwania, stymulujące w podmiotach gospodarczych działania przedsiębiorcze oraz innowacyjne, prowadzące do poprawy jakości podejmowanych decyzji oraz wpływające na realizowanie przez nie przedsięwzięć inwestycyjnych (rozwojowych), których skutki widoczne są w dłuższym okresie czasu. Stąd też w tym względzie mogą stać się one stymulatorem rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw w przyszłości.

Wyniki przeprowadzonych badań, w trzecim z czterech analizowanych aspektów w omawianej części, miały na celu uzyskanie odpowiedzi na temat przewidywań odnoszących się do zwiększenia przychodów małych i średnich przedsiębiorstw, wynikających z usunięcia barier ich rozwoju (wykresy 48, 49, 50). W świetle badań nad rozwojem małych i średnich przedsiębiorstw Autorka monografii wyodrębniła najczęściej wskazywane przez ekspertów prognozy w zakresie dynamiki przychodów małych oraz średnich przedsiębiorstw, będącej następstwem usunięcia barier ich rozwoju.

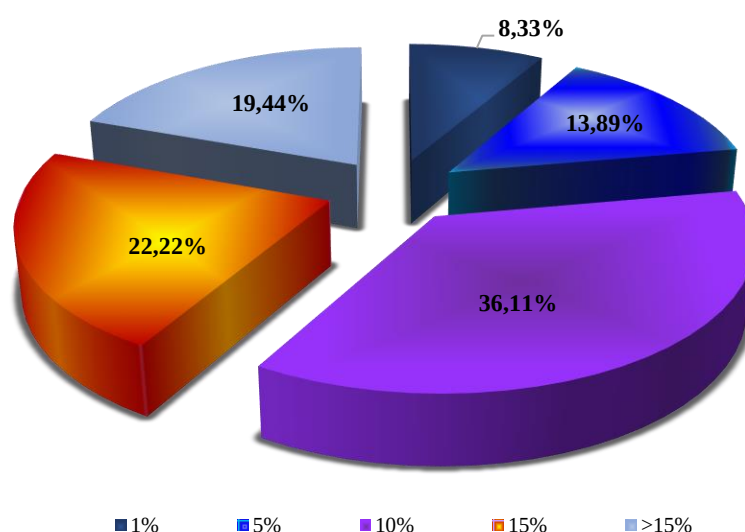
Przeprowadzone badania empiryczne wskazują, że na największe zwiększenie przychodów w nadchodzących latach mają szanse przedsiębiorstwa o przychodach nieprzekraczających 2 mln EUR. Ponad 80% badanych zakłada, że zwiększą się one co najmniej o 10%, z czego blisko połowa ekspertów zakwalifikowała mikroprzedsiębiorstwa do grupy jednostek gospodarczych, które z dużym prawdopodobieństwem zwiększą poziom przychodów nawet o 15% i więcej.

Tak optymistyczny wynik należy tłumaczyć najwyższą wrażliwością (także w znaczeniu pozytywnym) w grupie podmiotów mikro, małych i średnich na zmieniające się warunki otoczenia. Szybka reakcja na zmiany warunków gospodarowania wynika w szczególności z niewielkiej skali działalności, a także z faktu, że mikroprzedsiębiorstwa nie wymagają wysokich nakładów finansowych i technicznych dla modyfikacji produkcji, a nawet całkowitej zmiany działalności. Co więcej, przewidywany wskaźnik przyrostu przychodów, spowodowany usunięciem barier, może także wynikać z innych zalet przedsiębiorstw w skali mikro. Mają one bowiem możliwość wykorzystywania uprzywilejowanych warunków do uzyskiwania środków finansowych ze źródeł specjalnie uruchamianych dla wspierania rozwoju gospodarki lokalnej. Dzięki zaś racjonalnemu przepływowi informacji wewnątrz firmy oraz ścisłej kontroli i redukcji kosztów mogą najszybciej dostosować się do zmian oraz wymagań zewnętrznych.

Zdecydowanie mniejsze szanse na tak duży wzrost, wynikający ze zniwelowania barier w opinii ekspertów, mają przedsiębiorstwa o przychodach nieprzekraczających 10 mln EUR (które choć nadal szybko, to jednak wolniej od mikroprzedsiębiorstw reagują na zmiany warunków otoczenia). Jedynie niewiele ponad 11% badanych przewiduje, że mogą one wzrosnąć o najwyższą zaproponowaną w kwestionariuszu wartość. Zdecydowana większość ekspertów (75%, przy optymalnym współczynniku dyspersji na poziomie 0,83) zakłada natomiast, że małym przedsiębiorstwom nie uda się zwiększyć przychodów więcej niż o 5%. Nieznacznie niższy odsetek badanych (67%) wyraża podobny pogląd w odniesieniu do przedsiębiorstw o wartości przychodów do 50 mln EUR. 33% ekspertów przewiduje bowiem występowanie realnej szansy zwiększenia przychodów średnich przedsiębiorstw zlokalizowanych na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji o co najmniej 10%, które wynikałyby z usunięcia barier ich rozwoju.

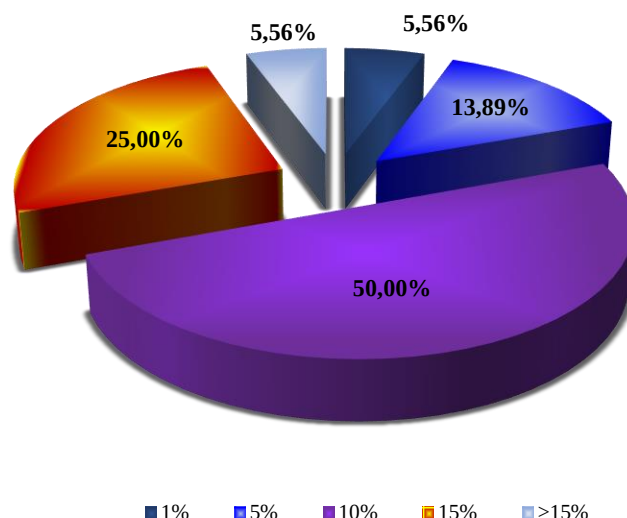
W przeprowadzonych badaniach Autorka wyraźnie zaznacza, że przewidywania względem zwiększenia przychodów małych i średnich przedsiębiorstw funkcjonujących na obszarze siedmiu będących przedmiotem monografii jednostek przestrzennych odnoszą się do bodźca, który wynika z usunięcia barier ich rozwoju. Wnioski ekspertów nie dotyczą zatem dynamiki przychodów sensu stricto każdej z omawianych grup podmiotów, lecz są związane jedynie z podjętym w omawianym obszarze założeniem.

Wykres 48. Przewidywania względem zwiększenia przychodów, wynikających z usunięcia barier ich rozwoju – Przedsiębiorstwa o przychodach ≤ 2 mln EUR (mikroprzedsiębiorstwa)



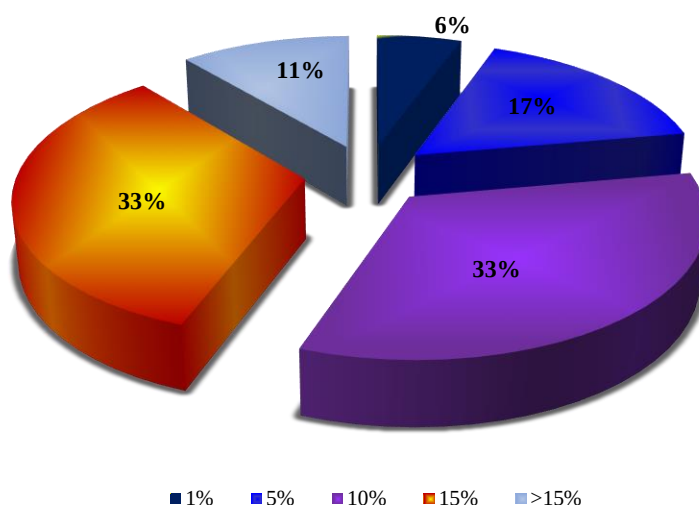
Źródło: opracowanie własne.

Wykres 49. Przewidywania względem zwiększenia przychodów, wynikających z usunięcia barier ich rozwoju – Przedsiębiorstwa o przychodach ≤ 10 mln EUR (małe przedsiębiorstwa)



Źródło: opracowanie własne.

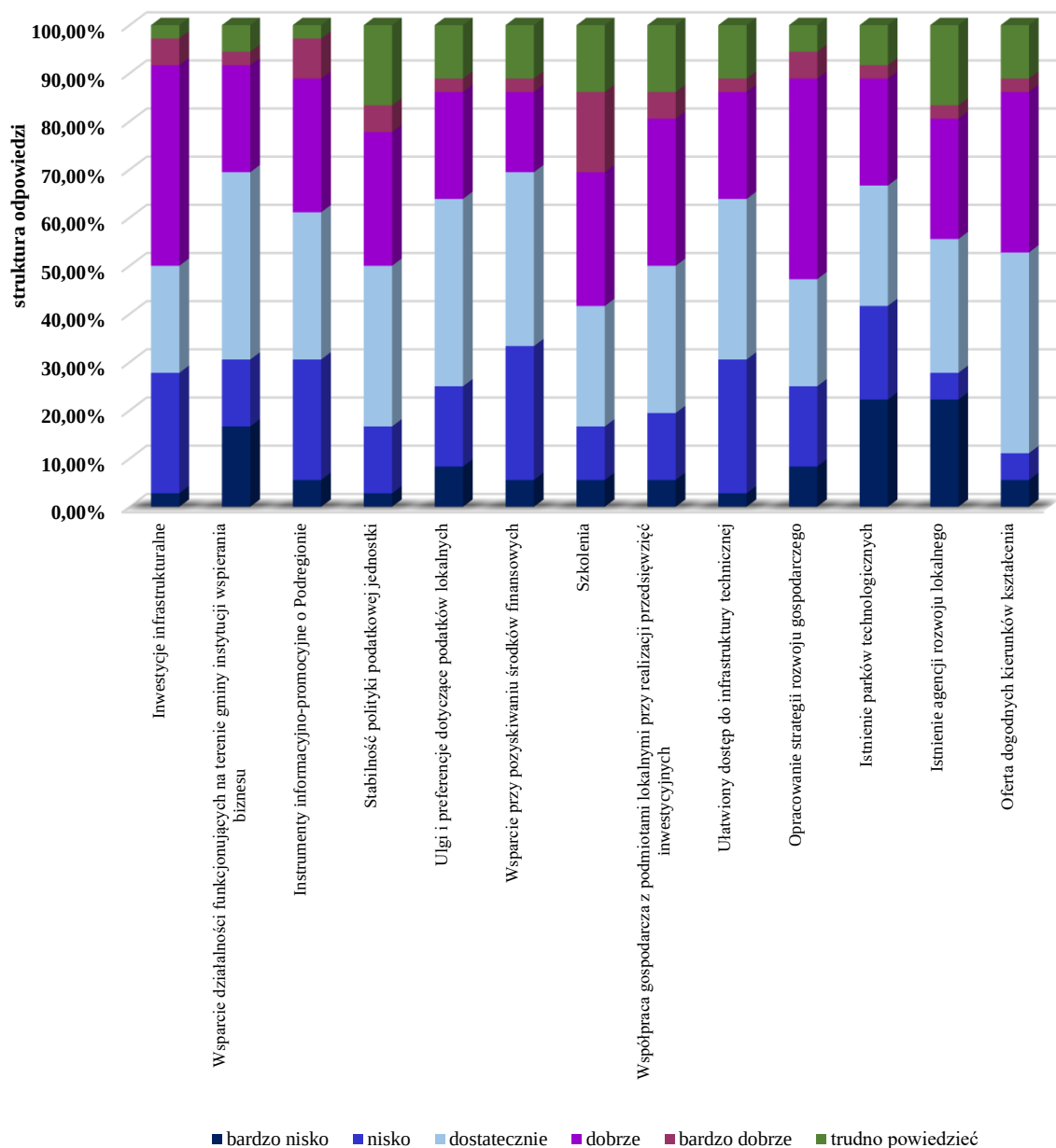
Wykres 50. Przewidywania względem zwiększenia przychodów, wynikających z usunięcia barier ich rozwoju – Przedsiębiorstwa o przychodach ≤ 50 mln EUR (średnie przedsiębiorstwa)



Źródło: opracowanie własne.

Ostatnia część rozważań zawarta w czwartym obszarze badań stanowi próbę dokonania oceny wykorzystania przez władze samorządowe instrumentów wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw (wykres 51). Według opinii ekspertów, samorządy lokalne najlepiej spośród wskazanych instrumentów wsparcia małych oraz średnich przedsiębiorstw na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji wykorzystują tzw. inwestycje infrastrukturalne, które w ocenie blisko 50% badanych (przy średniej ocen na poziomie 3,14 i relatywnie dużej zgodności) są wykorzystywane w sposób „dobry” i „bardzo dobry”. Można uznać, że wobec występujących ograniczeń infrastrukturalnych, jako najczęściej występujących barier rozwoju gospodarczego, inwestycje infrastrukturalne stanowią swego rodzaju wyzwanie w realizowaniu prorozwojowej polityki regionalnej jednostek terytorialnych poprzez wykorzystanie ich jako instrumentu wsparcia dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Wykres 51. Ocena wykorzystania przez władze samorządowe instrumentów wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji



Źródło: opracowanie własne.

Eksperti wysoko ocenili też w tym zakresie (średnia ocen 3,03) kwestię opracowywania strategii rozwoju gospodarczego, co w opinii uczestników badania (dyspersja na poziomie 0,88) samorządy terytorialne realizują z dużym zaangażowaniem. Istotnym jest, że proces budowania strategii opiera się na otwartym dialogu pomiędzy przedstawicielami różnych grup, wykorzystując w pełni specyficzną analizę aktualnej sytuacji społeczno-gospodarczej podregionu, a także wizję jej przyszłego rozwoju. Bezspornie, aktywne lokalne partnerstwo z władzami danej jednostki, odpowiedzialnymi politycznie za całość przedsięwzięcia, jak również lokalnymi liderami wyłonionymi spośród przedsiębiorców, firm i różnych organizacji stwarza szereg możliwości wspólnych działań przedsiębiorczych.

Kolejnym elementem wsparcia małych oraz średnich przedsiębiorstw na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji, którego wykorzystanie przez władze samorządowe zostało wysoko ocenione przez ekspertów, są instrumenty informacyjno-promocyjne o podregionie. Ponad 36% badanych (przy średniej ocen: 3,0 i współczynniku zgodności 0,91) uznało ich skuteczność za „dobrą” oraz „bardzo dobrą”. Przy czym, działania promocyjne obszarów przygranicznych powinny wiązać się z kierunkami ich rozwoju, oferując przy tym zasoby oraz możliwości, będące atrakcyjną propozycją dla potencjalnego odbiorcy oferty, budując jednocześnie tożsamość konkurencyjną obszaru. Instrumenty informacyjno-promocyjne odwoływać się muszą do aktualnie obowiązujących trendów w turystyce, przy jednoczesnej współpracy wszelkich podmiotów (samorządu lokalnego, przedsiębiorstw, organizacji pozarządowych). W znacznej mierze przyczynia się ona także do integracji oraz identyfikacji mieszkańców z podregionem. Podkreślić należy, że działania promocyjne powinny być przede wszystkim skoncentrowane na wzmocnieniu wiarygodności jednostki i działających na jej obszarze podmiotów gospodarczych. Ich zastosowanie będzie efektywne tylko wtedy, jeżeli będą wykorzystywane w sposób planowany oraz skoordynowany wspólnie przez władze samorządowe i wszelkie instytucje regionalne.

Badania opinii ekspertów wykazały też, że szkolenia (średnia ocen: 2,97) i dogodne kierunki kształcenia (średnia ocen: 2,87) można również uznać za właściwie wykorzystany przez władze samorządowe instrument wsparcia dla małych i średnich przedsiębiorstw. Blisko 40% badanych oceniło je „dobrze” i „bardzo dobrze”. Potwierdzeniem tej tezy jest także przeprowadzona przez Autorkę dodatkowa analiza w zakresie liczby i typu uczelni działających na obszarach Polski i Słowacji. Wykazała ona, że w siedmiu jednostkach terytorialnych objętych obserwacją funkcjonuje 17 uczelni (w Podregionie nowosądeckim: 2, oświęcimskim: 1, nowotarskim: 2, bielskim: 7, krośnieńskim: 3, Kraju żlińskim: 1 i prešovským: 1), wśród których blisko 60% stanowią uczelnie zawodowe (najczęściej Państwowe Wyższe Szkoły Zawodowe), realizujące praktyczne programy uczenia. Jest to istotny aspekt dla przedsiębiorców, gdyż uwzględniane są w nich wnioski z analizy zgodności efektów uczenia się z potrzebami rynku pracy i monitoring. Organizacje, w tym uczelnie, muszą obecnie szybko przystosować się do zmian, antycypować je i analizować z różnych perspektyw³¹⁵, zwłaszcza w odniesieniu do rynku pracy, zaś efekty zdobywania wiedzy i umiejętności – dzięki odpowiednim programom kształcenia – powinny odpowiadać zapotrzebowaniu zgłaszanemu przez przedsiębiorstwa i inne organizacje funkcjonujące na rynku pracy.

Syntetyczne wyniki badań w omawianym obszarze zestawiono zbiorczo w tabeli 37. Zawierają one zarówno dominantę, średnią ocen, miejsce w rankingu, jak również poziom zgodności opinii ekspertów, wyłoniony na podstawie współczynnika dyspersji względnej klasyfikacji.

³¹⁵ P. Błajet, B. Przyborowska, *Decentracja – rozwój – edukacja*, „Horyzonty Wychowania”, 2018, vol. 17, nr 41, s. 99.

Tabela 34. Ocena warunków rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw

Pytanie IV.1.					Pytanie IV.2.					Pytanie IV.3.				Pytanie IV.4.					
Ocena pozytywnego oddziaływania czynników rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji	Dominanta	Średnia ocen	Ranking miejsc wg średniej ocen	Współczynnik dyspersji	Ocena natężenia barier rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji	Dominanta	Średnia ocen	Ranking miejsc wg średniej ocen	Współczynnik dyspersji	Przewidywania względem zwiększenia przychodów małych i średnich przedsiębiorstw zlokalizowanych na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji, wynikających z usunięcia barier ich rozwoju	Procent wzrostu	Częstość odpowiedzi	Współczynnik dyspersji	Ocena wykorzystania przez władze samorządowe instrumentów wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji	Dominanta	Średnia ocen	Ranking miejsc wg średniej ocen	Współczynnik dyspersji	
Dystrybuowanie środków unijnych dla osób zakładających działalność gospodarczą	4	3,97	1	0,82	Ryzyko majątkowe i związana z nim niepewność gospodarcza	4	3,78	1	0,84	Przedsiębiorstwa o przychodach ≤ 2 mln EUR (mikroprzedsiębiorstwa)	1%	8,33%	0,95	Inwestycje infrastrukturalne	4	3,14	1	0,85	
Wykwalifikowana siła robocza	4	3,86	2	0,71	Barierzy podatkowe	4	3,69	2	Przedsiębiorstwa o przychodach ≤ 2 mln EUR (mikroprzedsiębiorstwa)		5%	13,89%		Opracowanie strategii rozwoju gospodarczego	4	3,03	2	0,88	
Przychylność władz samorządowych	4	3,81	3	0,84	Niski poziom infrastruktury techniczno-ekonomicznej	4	3,69				10%	36,11%		Instrumenty informacyjno-promocyjne o Podregionie	3	3,00	3	0,91	
Brak barier administracyjnych w tworzeniu małych i średnich przedsiębiorstw	4	3,69	4	0,85	Wysokie koszty pracy	4	3,67	3			0,86	15%		22,22%	Szkolenia	4	2,97	4	0,96
Regulacje systemu finansowo-podatkowego	4	3,64	5	0,87	Trudności w pozyskiwaniu wykwalifikowanych pracowników	4	3,61	4			0,85	>15%		19,44%	Oferta dogodnych kierunków kształcenia	3	2,89	5	0,84
Wsparcie doradcze dla małych i średnich przedsiębiorstw	4	3,58	6	0,87	Procedury zamówień publicznych	4	3,50	5		0,90	Przedsiębiorstwa o przychodach ≤ 10 mln EUR (małe przedsiębiorstwa)	1%	50,00%	0,83	Współpraca gospodarcza z podmiotami lokalnymi przy realizacji przedsięwzięć inwestycyjnych	3;4	2,75	6	0,92
Dostępność do usług finansowych	4	3,56	7	0,83	Długi okres zwrotu inwestycji	4	3,47	6	0,89	5%		25,00%	Stabilność polityki podatkowej jednostki		3	2,69	7	0,91	
Zmniejszanie poziomu bezrobocia	4	3,50	8	0,86	Niespójna polityka władz wobec przedsiębiorców	5	3,36	7	0,93	10%		13,89%	Wsparcie działalności funkcjonujących na terenie gminy instytucji wspierania biznesu		3	2,64	8	0,90	
Wsparcie finansowe i pozafinansowe państwa	4	3,50	9	0,86	Wysoka stopa oprocentowania kredytów	4	3,22	8	0,94	15%		5,56%	Ulgi i preferencje dotyczące podatków lokalnych		3	2,61	9	0,90	
Stabilna polityka makroekonomiczna	4	3,33	10	0,89	Zmienna polityka fiskalna	3	3,19	9	0,92	>15%		5,56%	Ułatwiony dostęp do infrastruktury technicznej		3	2,61		0,90	
Umiejętności poszukiwania przez przedsiębiorców źródeł kapitału obcego na rynku bankowym i pozabankowym	4	3,33		0,89	Natężenie walki konkurencyjnej wewnątrz sektora	4	3,11	10	0,88	Przedsiębiorstwa o przychodach ≤ 50 mln EUR (średnie przedsiębiorstwa)	1%	33,33%	0,92	Wsparcie przy pozyskiwaniu środków finansowych	3	2,50	10	0,90	
Wysoka jakość kształcenia w szkolnictwie wyższym	4	3,33		0,87	Nieznanomość nowoczesnych technik zarządzania	3	3,08	11	0,84		5%	33,33%		Istnienie parków technologicznych	3	2,39	11	0,95	
Zdolność do wdrażania postępu naukowo-technicznego	4	3,31		0,90	Nieznanomość przepisów unijnych	4	3,06	12	0,91		10%	16,67%		Istnienie agencji rozwoju lokalnego	3	2,31	12	0,94	
Możliwość akumulowania kapitału	3	3,25		0,87	Przepisy prawa pracy	3	2,94	13	0,84		15%	11,11%							
Dynamika wzrostu gospodarczego	3	3,14	13	0,92	Konkurencja ze strony „szarej” strefy	4	2,75	14	0,86		>15%	5,56%							

Źródło: opracowanie własne.

Dokonując próby oceny wykorzystania przez władze samorządowe instrumentów wsparcia małych oraz średnich przedsiębiorstw działających na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji, Autorka zwróciła uwagę na niepokojącą opinię ekspertów, zakładającą niedostateczne docenienie w tym względzie istnienia agencji rozwoju lokalnego (średnia ocen: 2,31). Biorąc pod uwagę, że działalność tych jednostek skierowana jest na inicjowanie, promowanie i wspieranie wszelkich inicjatyw służących szeroko rozumianemu rozwojowi regionalnemu, władze samorządowe (będąc odpowiedzialne za konstruktywną współpracę) powinny dokonać przeglądu dotychczasowej współpracy z instytucjami otoczenia biznesu. Obejmuje ona różne dziedziny, wśród których wyróżnić można w szczególności: wymianę informacji, rozwiązywanie problemów ważnych społecznie (ograniczenie bezrobocia), stymulowanie oraz kreowanie postaw przedsiębiorczych, gdzie szczególną rolę odgrywa podejmowanie wspólnych działań na rzecz wspierania, a także rozwoju konkurencyjności przedsiębiorstw i regionu.

Podsumowanie

Wybór problematyki małych i średnich przedsiębiorstw oraz obszarów przygranicznych jako przedmiotu monografii miał swoje źródło w zainteresowaniach naukowych Autorki, która (ze względu na wielopłaszczyznowość niniejszego zagadnienia) uznała ją za interesujący przedmiot badań o charakterze interdyscyplinarnym. Podjęty w monografii zakres rozważań wynikał także z przekonania o istotnym znaczeniu tych podmiotów w rozwoju gospodarczym jednostek przestrzennych, uznawanych (ze względu na swoje cechy społeczno-geograficzne) za jedną z kategorii problemowych polityki regionalnej. Biorąc pod uwagę, że wszelkie dostępne badania traktujące o obszarach przygranicznych w dużej mierze opierają się na studiach przypadków (ze względu na nietypowy charakter poszczególnych terenów), a także że kwestie metodologiczne oraz problemy z uzyskaniem porównywalnych danych statystycznych utrudniają dokonywanie wszelkich analiz, Autorka podjęła się próby stworzenia jednolitego opracowania, obejmującego kluczowe zagadnienia z punktu widzenia rozwoju tych jednostek terytorialnych.

Zakres rozważań teoretycznych i empirycznych, podjętych w monografii pozwolił na rekapitulację wniosków, które należy odnieść do założonych celów oraz hipotez badawczych. Podstawowym celem monografii była ocena roli małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju gospodarczym obszarów przygranicznych na przykładzie Polski oraz Słowacji. Badania przeprowadzono wielotorowo, uwzględniając ocenę współpracy transgranicznej, analizę warunków oraz poziom rozwoju gospodarczego i społecznego (z wykorzystaniem metod taksonomicznych), a także ich współzależności. Podjęto przy tym próbę ukazania znaczenia położenia geograficznego, klasyfikującego obszary przygraniczne jako obszar problemowy – w kontekście przeszkody lub szansy w ich dynamicznym rozwoju. Trzonem przeprowadzonych badań była natomiast ocena sektora małych i średnich przedsiębiorstw w kwestii rozwoju obszarów przygranicznych Polski i Słowacji, której dokonano z wykorzystaniem badania opinii ekspertów. Wnioski i podsumowanie ujęto zaś w pięciu częściach (punktach), które są odzwierciedleniem sformułowanych we wstępie celów.

I. Ocena współpracy transgranicznej Polski i Słowacji według Programu Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013 oraz według Programu Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020

Analiza Raportu Końcowego Programu Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013 wykazała, że zaplanowana alokacja środków przeznaczona na realizację czterech ujętych w Programie osi priorytetowych została wykorzystana w 96% (153,7 mln EUR). Program w znacznym wymiarze wpłynął na wielopłaszczyznowe przemiany na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji. W odniesieniu do okresu sprzed finansowania Programem, istotnemu wzmocnieniu uległy międzyinstytucjonalne kontakty transgraniczne na obszarze objętym wsparciem. We wskazanej perspektywie finansowej największym zainteresowaniem cieszyły się działania związane z podejmowaniem współpracy w zakresie turystyki oraz ochrony dziedzictwa kulturowego i przyrodniczego. Wyniki przeprowadzonych analiz świadczą o niesłabnącym potencjale obszarów przygranicznych Polski i Słowacji we wskazanych obszarach tematycznych.

Inną kwestią problemową, na którą zwrócono uwagę w ocenie Programu Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013, są inwestycje w przygraniczną infrastrukturę transportową. Wykorzystane środki finansowe, przeznaczone na rozwiązanie problemów z nią związanych, pozwoliły na wyeliminowanie tylko ich części. Z kolei szczególnym obszarem zainteresowania mikroprojektów w okresie 2007-2013 był obszar turystyki, ochrony dziedzictwa kulturowego i promocji partnerstwa. Program Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013 umożliwił stworzenie trwałej platformy współpracy między obszarami przygranicznymi, co bezsprzecznie pozwoliło beneficjentom na wzajemną naukę i wymianę dobrych praktyk, a także na zawiązanie i rozwój kontaktów partnerskich, uwzględniając współdziałanie w ramach realizacji kolejnych projektów w następnej perspektywie finansowej.

Program Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020 nie wprowadził istotnych zmian w zakresie obszaru kwalifikowanego wsparcia względem Programu Operacyjnego Współpracy Transgranicznej Polska – Słowacja 2007-2013. Podstawowe założenie Programu skoncentrowano na promowaniu międzynarodowej współpracy i wzmacnianiu integracji pogranicza polsko-słowackiego poprzez realizację założeń czterech osi priorytetowych oraz zniwelowanie braków, jakie charakteryzują dany obszar wsparcia. Wartość całkowitej alokacji według budżetu w perspektywie 2014-2020 stanowi 97% środków zawartych w Programie Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013. Różnice w wysokości dofinansowania zauważalne są także w ramach poszczególnych osi priorytetowych. Niemniej jednak, z uwagi na odrębne założenia względem głównych obszarów tematycznych (z wyjątkiem IV – pomoc techniczna) w analizowanych Programach, nie można przeprowadzić względem nich ilościowej weryfikacji, a jedynie porównać strukturę kwot dofinansowania w ramach wyodrębnionych osi priorytetowych.

Realizacja zakładanych celów szczegółowych w ramach każdej określonej w Programie osi priorytetowej była przedmiotem ewaluacji według stanu na koniec roku 2018, która wykazała, że jego wdrażanie przebiega w sposób właściwy. Instytucje zaangażowane w zarządzanie Programem nie odnotowują zaś w tym zakresie istotnych problemów. Ostateczna ocena Programu zaplanowana została na pierwszą połowę 2022 roku. Ewaluacji podlegać będzie m.in.: skuteczność wdrażanych działań, weryfikacja efektów, a także ich wpływ na życie społeczno-gospodarcze mieszkańców obszarów przygranicznych Polski i Słowacji.

Na obecnym etapie realizacji Programu można wskazać, że w bieżącym okresie programowania wzmocniono w strukturze dofinansowania rolę Osi Priorytetowej I, tj. Ochrona i rozwój dziedzictwa przyrodniczego i kulturowego obszaru pogranicza oraz Osi Priorytetowej II: Rozwój społeczno-ekonomiczny. Mniejszy nacisk położono natomiast na Rozwój edukacji transgranicznej i uczenia się przez całe życie (Oś Priorytetowa III). Można to uznać za efekt pogłębionej analizy efektów realizacji współpracy transgranicznej w pierwszym okresie programowania. Analiza informacji cząstkowych z realizacji Programu świadczy o istotnym zainteresowaniu realizacją przedsięwzięć w zakresie prowadzonej polityki transgranicznej. Zauważalne są ponadto pozytywne efekty wdrożenia Programu Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020 jeszcze przed dokonaniem jego końcowej ewaluacji.

II. Ocena zróżnicowania przestrzennego warunków oraz poziomu rozwoju gospodarczego i społecznego siedmiu obszarów przygranicznych Polski i Słowacji, usytuowanych na linii granicznej obu tych państw: Podregionu nowosądeckiego, nowotarskiego, oświęcimskiego, bielskiego, krośnieńskiego oraz Kraju žilinskýgo i prešovskýgo

Głównym celem przeprowadzonych badań była ocena zróżnicowania przestrzennego warunków oraz poziomu rozwoju gospodarczego i społecznego siedmiu obszarów przygranicznych Polski i Słowacji, usytuowanych na linii granicznej obydwu tych państw: Podregionu nowosądeckiego, nowotarskiego, oświęcimskiego, bielskiego, krośnieńskiego oraz Kraju žilinskýgo i prešovskýgo.

1. Ocena warunków rozwoju obszarów przygranicznych Polski i Słowacji

Wyniki szczegółowych obliczeń wskaźników Di ³¹⁶ wskazały, że wszystkie obszary przygraniczne Polski i Słowacji w każdym analizowanym okresie (2004, 2010, 2016) cechowały się średnim poziomem warunków rozwoju. Przy czym, w dwóch pierwszych okresach jednostką o najwyższej wartości wskaźnika syntetycznego (spośród przygranicznych) okazał się Podregion bielski, który w latach 2004 i 2010 znalazł się na 1. miejscu w rankingu oraz na 9. pozycji w ogólnej klasyfikacji 80 jednostek terytorialnych NUTS 3. W 2016 roku z niższą o 0,03 od najwyższej wartością miernika taksonomicznego objął on również wysoką – 3. – lokatę wśród obszarów przygranicznych Polski i Słowacji oraz 10. w ogólnym zestawieniu. Znacząco lepszym wynikiem na tle pozostałych obszarów przygranicznych państw będących przedmiotem niniejszej monografii cechował się w ostatnim analizowanym okresie Podregion nowotarski (1. pozycja i 4. w ogólnym zestawieniu), a także Kraje: Prešov i Žilina, które w roku 2016 zajęły ex aequo 2. miejsce w rankingu oraz 8. pozycję w ogólnej klasyfikacji. Istotny awans tych jednostek zaobserwowany w omawianym przedziale czasowym nie wynikał jednak (poza Podregionem nowotarskim) ze zwiększenia wartości wskaźnika taksonomicznego (co miałoby odzwierciedlenie w polepszających się warunkach rozwoju tych obszarów), a był spowodowany wyraźnym zmniejszeniem wartości wskaźnika Di w pozostałych podregionach.

Analiza dynamiki zmian w zakresie oceny warunków rozwoju pozwala zauważyć trzy istotne zależności. W pierwszej kolejności należy wskazać, że w ciągu 13 analizowanych lat (2004-2016) najkorzystniejszym okresem względem warunków rozwoju jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji był rok 2010. Wśród obszarów cechujących się w 2010 roku polepszeniem warunków rozwoju znalazły się trzy jednostki przygraniczne Polski i jedna Słowacji: Podregion nowosądecki, krośnieński, nowotarski, a także Kraj žilinski. Biorąc pod uwagę rok 2016 pod względem wartości mierników taksonomicznych, niemal wszystkie jednostki terytorialne NUTS 3 Polski i Słowacji (z wyjątkiem Podregionu nowotarskiego, gdańskiego i Kraju bratislavskýgo) odnotowały zmniejszenie wartości wskaźnika Di . Okres ten można zatem uznać za najmniej korzystny względem sprzyjających warunków rozwoju.

³¹⁶ Wartość miernika syntetycznego.

2. Ocena poziomu rozwoju gospodarczego obszarów przygranicznych Polski i Słowacji

Głównym celem badania była ocena poziomu rozwoju gospodarczego i społecznego w doniesieniu do obszarów przygranicznych Polski i Słowacji, jak również określenie przemian dokonujących się w tym względzie w latach 2004-2016. Badania empiryczne przeprowadzono dla 80 podregionów, stanowiących łącznie wszystkie jednostki terytorialne NUTS 3 obydwu państw. Zamierzeniem Autorki było ukazanie zróżnicowania terytorialnego poszczególnych podregionów i zbadanie oddziaływania przygranicznego położenia na rozwój gospodarczy oraz społeczny.

Wyniki przeprowadzonych badań w latach 2004-2016 pozwalają zaobserwować pewne rozbieżności w wartościach wskaźników dla poszczególnych jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji. W omawianym okresie mieściły się one w przedziale [0,04-0,38]. Uzyskane wartości wskaźników syntetycznych wykazały, że w trzech analizowanych przedziałach czasowych (2004, 2010 i 2016) najkorzystniejszym okresem okazał się rok 2010 (z wyłączeniem Krajów: Žilina i Prešov). Trzy przedziały klasowe (grupy) z najwyższym, średnim oraz niskim poziomem rozwoju gospodarczego można było wyodrębnić jedynie w pierwszym roku objętym obserwacją (2004). Wówczas dwa Kraje: Žilina i Prešov objęły 1. pozycję w rankingu obszarów przygranicznych. W latach 2010 i 2016 wszystkie oceniane jednostki zaliczono do II klasy (o średnim poziomie rozwoju). Przy czym, znacząco lepszym wynikiem na tle pozostałych obszarów przygranicznych państw będących przedmiotem monografii cechował się w ostatnim analizowanym okresie Podregion nowosądecki, który w 2016 roku zajął 1. miejsce w rankingu oraz 3. lokatę w ogólnej klasyfikacji.

Interesujące zależności zaobserwowano też w odniesieniu do Podregionu krośnieńskiego. Mimo relatywnie korzystnej lokaty w ogólnej klasyfikacji, wskazana jednostka, wraz z Podregionem oświęcimskim oraz bielskim, uznana została za obszar wykazujący względnie najniższy poziom rozwoju gospodarczego wśród jednostek terytorialnych NUTS 3 położonych na linii granicznej Polski i Słowacji. Można przypuszczać, że są to obszary, które w najmniejszym stopniu wykorzystują szansę rozwoju, wynikającą z przygranicznego położenia, co może być skutkiem relatywnie niewielkiej liczby przejść granicznych na tych terenach. Koncentrując rozważania na analizie dynamiki poziomu rozwoju gospodarczego obszarów przygranicznych Polski i Słowacji, należy zauważyć, że względem pięciu z siedmiu podregionów (poza Krajem prešovským i žilinskim) zanotowano w 2010 roku wzrost wskaźnika rozwoju gospodarczego. Największy spadek wartości omawianego miernika syntetycznego obserwowano z kolei w 2016 roku.

3. Ocena poziomu rozwoju społecznego obszarów przygranicznych Polski i Słowacji

Rezultaty przeprowadzonych badań w latach 2004-2016 wskazują na istotne zróżnicowanie poziomu rozwoju społecznego jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji. W analizowanym okresie mieściły się one w przedziale [-0,02-0,56]. Opierając się na wynikach analizy taksonomicznej, stwierdzono, że w trzech przedziałach czasowych (2004, 2010 oraz 2016) najkorzystniejszym okresem okazał się rok 2016. Nie udało się ponadto wyróżnić w żadnym z tych okresów łącznie trzech klas (z najwyższym, średnim i niskim poziomem rozwoju społecznego). W roku 2016 miejsce 1. (również w ogólnym zestawieniu) zajął Kraj žilinský. Odznaczał się on stosunkowo lepszym wynikiem na tle pozostałych obszarów przygranicznych obu państw. Istotne zależności można zaobserwować także w odniesieniu do Kraju prešovského, który w roku 2016 utrzymał ostatnią pozycję w rankingu obszarów przygranicznych. Jednostka ta uznana zatem została za obszar wykazujący względnie najniższy poziom rozwoju społecznego

wśród jednostek terytorialnych NUTS 3 położonych na linii granicznej Polski i Słowacji. Analiza dynamiki poziomu rozwoju społecznego obszarów przygranicznych Polski i Słowacji wykazała, że względem sześciu podregionów (poza Podregionem krośnieńskim) w 2010 roku zanotowano istotny wzrost wskaźnika rozwoju społecznego. Najwięcej niekorzystnych zmian wartości omawianego miernika syntetycznego obserwowano z kolei w 2016 roku, a cechowały się nimi: Podregion krośnieński, oświęcimski i nowosądecki.

III. Analiza współzależności pomiędzy warunkami rozwoju a poziomem rozwoju na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji

Przeprowadzone w monografii badania umożliwiły dokonanie analizy współzależności pomiędzy warunkami rozwoju oraz poziomem rozwoju gospodarczego obszarów przygranicznych Polski i Słowacji. W oparciu o oceny, jakie każdemu badanemu obszarowi przygranicznemu przypisano w zakresie warunków rozwoju i poziomu rozwoju gospodarczego, przeprowadzono stosowne obliczenia, które umożliwiły wyznaczenie współczynnika liniowej regresji prostej $b=0,19$. Współczynnik R^2 wskazał, że model w dużym stopniu (68%) wyjaśnia zmienność wartości poziomu rozwoju gospodarczego. Wartość odchylenia resztowego wskazał na niewielkie przeciętne odchylenia wartości rzeczywistych zmiennej prognozowanej od teoretycznych.

Dokonując interpretacji skonstruowanego modelu regresji liniowej dla warunków rozwoju oraz poziomu rozwoju gospodarczego jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji, należy stwierdzić, że z merytorycznego punktu widzenia pomiędzy warunkami rozwoju a poziomem rozwoju gospodarczego istnieją ściśle powiązania. Korzystne warunki rozwoju stwarzają obszarom przygranicznym szansę do dynamicznego rozwoju gospodarczego. Stąd też obszary przygraniczne Polski i Słowacji, charakteryzujące się względnie średnimi warunkami rozwoju, przy specyficznych cechach, wynikających z przygranicznego położenia (nie tylko barier, ale też właściwości o charakterze pozytywnym), mają możliwość zdynamizowania rozwoju w perspektywie najbliższych 10 lat.

IV. Podjęcie próby oceny, czy położenie geograficzne, klasyfikujące obszary przygraniczne jako obszar problemowy – jest przeszkodą w ich dynamicznym rozwoju

W celu ukazania znaczenia położenia geograficznego w kontekście przeszkody w dynamicznym rozwoju obszarów przygranicznych wyodrębniono grupy podregionów, uwzględniające poziom zróżnicowania obydwu badanych zjawisk. W tym celu wyłoniono dziewięć grup jednostek terytorialnych według określonych typów. Najliczniejszy zbiór w każdym badanym przedziale czasowym (2004, 2010, 2016) tworzyły jednostki terytorialne należące do V grupy obiektów (*średnie warunki rozwoju + średni poziom rozwoju gospodarczego*), wśród których znalazły się wszystkie obszary przygraniczne Polski i Słowacji. Interesujące jest także, że w zbiorze VI obiektów odznaczających się *średnimi warunkami rozwoju*, a także *stosunkowo niskim poziomem rozwoju gospodarczego* znajdował się jeden obszar przygraniczny, zlokalizowany po polskiej stronie granicy: Podregion krośnieński. Uśredniając wartości miernika agregatowego dla każdej jednostki terytorialnej, wyłoniono obiekty znajdujące się powyżej i poniżej średniej w kontekście warunków rozwoju i poziomu rozwoju gospodarczego Podregionów Polski i Słowacji. Uwypuklono na tej podstawie kwestię zbliżonych warunków rozwoju między poszczególnymi obszarami oraz zróżnicowania w poziomie rozwoju gospodarczego w wybranych jednostkach przestrzennych.

Wyniki przeprowadzonych badań przyczyniły się do przedstawienia przez Autorkę interesującej obserwacji, dzięki której **I hipoteza badawcza: *Położenie geograficzne nie jest przeszkodą w dynamicznym rozwoju obszarów przygranicznych Polski i Słowacji, jednakże bliskość granicy pozostaje często obszarem niewykorzystanej szansy została zweryfikowana pozytywnie.*** Zważywszy na możliwość podejmowania przez te jednostki współpracy transgranicznej w wymiarze gospodarczym, kulturowym i instytucjonalnym, przygraniczne położenie może wręcz być czynnikiem, na podstawie którego obszary te mogłyby zdynamizować swój rozwój. Istotne jest także, że niski poziom rozwoju gospodarczego skupia się przede wszystkim we wschodniej części badanych obszarów. Podregiony te zatem wymagają skutecznego planowania przestrzennego, zapewniającego możliwość realizacji ważnych wspólnych inwestycji, będących podstawą ich długofalowego rozwoju gospodarczego, zwłaszcza że stymulują go działania zintegrowane na każdym poziomie planowania, uwzględniające zarówno narzędzia polityki regionalnej, jak i przestrzennej.

V. Wnioski wynikające z oceny sektora małych i średnich przedsiębiorstw w kontekście rozwoju obszarów przygranicznych Polski i Słowacji

1. Ocena poziomu przedsiębiorczości – w oparciu o badania ilościowe

W ramach przeprowadzonego wnioskowania obserwuje się dominację polskiej części pogranicza w liczbie małych i średnich przedsiębiorstw w przeliczeniu na powierzchnię ($WGP_{(P)}$), wśród których wyraźnie wyróżniał się w każdym analizowanym okresie Podregion bielski. Warto dodać, że wszystkie analizowane w niniejszej monografii jednostki terytorialne wykazywały wyraźną tendencję wzrostową w omawianym zakresie. Podobne zależności zaobserwowano także względem przyjmowanych wartości wskaźników ($WGP_{(L)}$), które potwierdzają wzrost aktywności gospodarczej ludności w latach 2004-2016 we wszystkich siedmiu obszarach przygranicznych Polski i Słowacji oraz dominację obszarów przygranicznych Polski w liczbie małych i średnich przedsiębiorstw w przeliczeniu na jednego mieszkańca.

Wyniki przeprowadzonej analizy informują o wzroście poziomu przedsiębiorczości we wszystkich jednostkach terytorialnych NUTS 3 objętych obserwacją oraz porównywalnym do krajów Unii Europejskiej trendzie rozwojowym. Biorąc jednak pod uwagę występujące wahania w dynamice podmiotów z grupy MSP, a także zmieniające się warunki otoczenia, należy wykazać się dużą ostrożnością w prognozowaniu ich sytuacji w najbliższych latach. Szczególnie ważne zatem dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw są działania Unii Europejskiej, państwa, a także samorządów w zakresie wspierania przedsiębiorczości. Można wnioskować, że aktywność gospodarcza wykazywana na obszarach objętych badaniem, jak również potencjał ludnościowy są na relatywnie wysokim poziomie. Niniejsze zależności pozwalają uznać obszary przygraniczne Polski i Słowacji (pomimo ich tzw. peryferyjnego charakteru) za strefy o silnym potencjale gospodarczym i społecznym. Czyni on je zatem ośrodkami wzrostu, w których granica państwowa może zdecydowanie pozytywnie oddziaływać na ich funkcjonowanie, stając się impulsem do gospodarczego rozwoju podregionów, mając jednocześnie korzystny wpływ na sferę społeczną.

2. Badania opinii ekspertów (jakościowe) w kontekście specyfiki obszarów przygranicznych

Celem przeprowadzonego badania opinii ekspertów było uzyskanie informacji na temat oddziaływania małych i średnich przedsiębiorstw na rozwój gospodarczy przygranicznych jednostek terytorialnych NUTS 3. Metodologia badań opierała się na badaniu opinii ekspertów merytorycznych z wykorzystaniem metody Delphi. Badania empiryczne przeprowadzono w 2019 roku wśród 59 ekspertów wybranych z uwzględnieniem ich specjalistycznej wiedzy, związanej z zagadnieniem objętym obserwacją. Wnioski w przeprowadzonych badaniach empirycznych i podsumowanie ujęto w kolejnych punktach.

3. Ocena wykorzystania instrumentów pobudzania rozwoju obszarów przygranicznych

Samorządy lokalne, według uzyskanych efektów badań, najlepiej wykorzystują tzw. „położenie geograficzne”. Wnioskować można, że nie jest ono przeszkodą w dynamicznym rozwoju analizowanych podregionów. Co więcej, bliskość granicy, odnosząca się do omawianych jednostek, stała się zdecydowanie obszarem „wykorzystanej szansy”. Niniejsze wnioski potwierdzają opinie ekspertów, którzy wysoko oceniali m.in. wykorzystanie przez władze lokalne zasobów naturalnych i środowiskowych, zasobów ludnościowych, jak również dostępu do nowoczesnych form edukacji, w tym do szkolnictwa wyższego. Są one tożsame z wynikami badań taksonomicznych i tym samym również potwierdzają pozytywną weryfikację hipotezy I. Za niepokojące można natomiast uznać niewystarczające wykorzystanie możliwości rozwojowych poprzez wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw. Ważne jest zatem skoncentrowanie działań jednostek samorządu terytorialnego na zwiększeniu wsparcia dla tej grupy podmiotów. Tym bardziej, że wspieranie i rozwój przedsiębiorczości należy do najważniejszych aspektów, które powinny być uwzględniane przy planowaniu przez samorządy kierunków rozwoju obszarów przygranicznych Polski i Słowacji. Uznano także, że znacząca w tym zakresie jest budowa infrastruktury technicznej, poprawiająca atrakcyjność inwestycyjną obszaru. Należy podkreślić, że dzięki skutecznemu planowaniu przestrzennemu może być ona podstawą długofalowego rozwoju gospodarczego.

Istotnym elementem, który powinno się uwzględniać w planowaniu kierunków rozwoju, okazał się rozwój współpracy transgranicznej i międzynarodowej. Zważywszy na możliwość podejmowania przez obszary przygraniczne współpracy transgranicznej w wymiarze gospodarczym, kulturowym i instytucjonalnym, zwrócono uwagę, że przygraniczne położenie może stać się czynnikiem, na podstawie którego te jednostki przestrzenne mogłyby zdynamizować swój rozwój. Warto również docenić ważność podnoszenia atrakcyjności turystycznej regionu, której integralną częścią jest baza turystyczna. Pozyskane opinie potwierdzają także, że obszar pogranicza polsko-słowackiego jest doskonałym miejscem dla rozwoju turystyki transgranicznej.

Wyniki przeprowadzonych badań za najważniejszą do rozwiązania przez władze lokalne kwestię pozwoliły uznać brak wystarczającej infrastruktury technicznej, jak również stosunkowo słabą dostępność terenów pod cele inwestycyjne. Ograniczenia infrastrukturalne, jako najczęściej występujące bariery rozwoju gospodarczego, stanowiące w szczególności niedorozwój infrastruktury technicznej i społecznej, stanowią wyzwanie w realizowaniu prorozwojowej polityki regionalnej jednostek terytorialnych. Badania opinii ekspertów uwypukliły też problem odpływu siły roboczej do większych aglomeracji. Potwierdzają one, że rozmieszczenie przestrzenne migracji na pograniczu polsko-słowackim jest nierównomierne, a także że saldo migracji stałej w siedmiu podregionach objętych szczegółowym badaniem plasuje je (poza

Podregionem bielskim) w grupie jednostek przestrzennych NUTS 3, wykazujących w 2016 roku ujemne wartości tego wskaźnika. Na uwagę (wśród najważniejszych problemów rozwojowych) zasługuje też kwestia niewystarczającego wykorzystania potencjału turystycznego obszarów przygranicznych. Podkreślić należy szczególne uwrażliwienie samorządów terytorialnych względem środowiska naturalnego i związane nim walory krajobrazowe, występowanie złóż mineralnych i termalnych, dziedzictwo kulturowe, jak również korzystny wizerunek pogranicza polsko-słowackiego, a przy tym istniejącą bazę turystyczną. Właściwe ich wykorzystanie stwarza dogodne warunki do rozwoju turystyki, rekreacji i lecznictwa uzdrowiskowego, stając się istotną gałęzią lokalnej gospodarki po obu stronach granicy. Zwraca się również uwagę na problem niewystarczającej współpracy transgranicznej i międzynarodowej. Aby przynosiła ona wymierne korzyści i umożliwiała osiągnięcie zakładanych celów, niezwykle istotna okazuje się znajomość zarówno czynników sprzyjających rozwojowi tej współpracy, jak i stanowiących bariery w jej rozwoju.

Uzyskane wyniki badań wskazały, że samorządy lokalne w dostatecznym stopniu włączają się w podejmowanie działań proprzedsiębiorczych, spośród których najwyższe zaangażowanie wymieniało w obszarze: tworzenia zaplecza inwestycyjnego. Nieco niżej oceniono w tym zakresie promocję przedsiębiorczości i wspieranie aktywności gospodarczej. Pogląd ten jest zgodny z opinią, że wykorzystanie możliwości rozwojowych poprzez wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw jest niezadowolające. **Pozwala to wnioskować, że II hipoteza badawcza: Problem zaangażowania samorządów lokalnych we wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw można uznać za jeden z najistotniejszych obszarów, w których wykorzystanie możliwości rozwojowych jest niewystarczające została zweryfikowana pozytywnie.**

4. Ocena atrakcyjności inwestycyjnej obszarów przygranicznych Polski i Słowacji oraz stanu infrastruktury technicznej

Kategorią w największym stopniu oddziałującą na atrakcyjność inwestycyjną siedmiu jednostek przestrzennych jest atrakcyjność turystyczna obszaru. Zauważa się ponadto istotny związek między odpowiedziami ekspertów w zakresie oceny atrakcyjności inwestycyjnej obszarów przygranicznych, a oceną wykorzystania przez samorządy lokalne możliwości rozwojowych. Wśród nich znalazły się: poziom kapitału społecznego, poziom wykształcenia oraz dostępność kadr pracowniczych. Na szczególną uwagę zasługuje również ocena poziomu przedsiębiorczości i konkurencyjności lokalnej gospodarki, który najczęściej oceniano jako dostateczny i dobry pod względem atrakcyjności inwestycyjnej siedmiu przygranicznych jednostek przestrzennych. Za niepokojącą można natomiast uznać ocenę odnoszącą się do wprowadzenia przez samorządy ułatwień w zakresie procedur urzędowych. Stanowić to może podstawę do takiego formułowania polityki regionalnej regionu, która niwelując złożoność rozwiązań o charakterze prawnym, umożliwi pełne wykorzystanie potencjału gospodarczego obszarów przygranicznych Polski i Słowacji.

Opinie ekspertów jednoznacznie wskazują na niezadowolający poziom infrastruktury technicznej obszarów przygranicznych Polski i Słowacji. Zważywszy na spójność udzielonych poglądów, **kwestię infrastruktury technicznej można uznać za priorytetową w procesie podejmowania decyzji o projektowanych działaniach, związanych z usuwaniem barier rozwoju gospodarczego w podregionach przygranicznych. Zatem III hipoteza badawcza została przez Autorkę monografii zweryfikowana pozytywnie.**

5. Znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju gospodarczym obszarów przygranicznych Polski i Słowacji

Obszary przygraniczne Polski i Słowacji bezsprzecznie stwarzają przyjazne warunki dla rozwoju małych oraz średnich przedsiębiorstw. **Wyniki przeprowadzonych badań umożliwiają także pozytywnie zweryfikować hipotezę IV: *Małe i średnie przedsiębiorstwa mają istotne znaczenie w procesie stymulowania rozwoju gospodarczego obszarów przygranicznych.*** Niewątpliwie zatem bodziec, dzięki któremu małe i średnie przedsiębiorstwa mają możliwość efektywnego funkcjonowania na rynku, jest także jednym z podstawowych stymulatorów rozwoju regionu. Z jednej strony jest nim likwidacja głównych barier hamujących ich rozwój, m.in.: słabej jakości kapitału ludzkiego oraz klimatu społecznego w regionie, niewystarczająco rozwiniętej infrastruktury technicznej i instytucjonalnej, utrudnień w dostępie do kapitału czy nadmiernego fiskalizmu państwa, niekorzystnych rozwiązań prawnych, nadmiernej i skomplikowanej biurokracji. W tym znaczeniu utrudnienia funkcjonowania MSP przyczyniają się do ograniczenia swobody działania przedsiębiorstw, spowalniając procesy rozwojowe.

Rozwinięcie dociekań względem próby ukazania roli małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju gospodarczym obszarów przygranicznych stanowiła ocena znaczenia MSP w 14 sferach oddziaływania. Małe oraz średnie przedsiębiorstwa w stopniu „dobrym” i „bardzo dobrym” przyczyniają się do podnoszenia poziomu rozwoju poprzez zwiększenie zdolności regionu do produkcji dóbr oraz usług. Pobudzają one ponadto aktywność gospodarczą obszarów przygranicznych. Przy czym, nieodzowny w tym względzie jest optymalny poziom rentowności produkcji i powiązań kooperacyjnych z innymi partnerami (w tym zagranicznymi). Warunkiem pozytywnego oddziaływania MSP jest również płynność finansowa, która wobec nadal występujących trudności w uzyskaniu dostępu do źródeł zewnętrznego finansowania ma często decydujący wpływ na funkcjonowanie tej grupy podmiotów.

Wyniki badań wykazały też, że podmioty gospodarcze zatrudniające do 250 pracowników w znacznym stopniu oddziałują na rozwój gospodarczy poprzez stymulowanie popytu na dobra konsumpcyjne. Zwrócono również uwagę, że zwiększający się popyt gospodarstw domowych skłania do inwestowania w sytuacji korzystnych perspektyw zbytu i poprawy rentowności produkcji, które jest (co do zasady) zjawiskiem korzystnym. Za istotny aspekt wśród opiniowanych w badaniu sfer oddziaływania małych i średnich przedsiębiorstw uznać należy ich wpływ na kształt oraz funkcjonowanie rynku pracy. Wysoka pozycja niniejszej sfery oddziaływania jest możliwa w szczególności dzięki: wysokiej randze ich priorytetów rozwojowych i dążeniu do wzrostu, a także zdolności do generowania wewnętrznych źródeł finansowania rozwoju firm (w rezultacie do akumulacji zasobów ułatwiających przetrwanie utrudnień rozwojowych). Innowacyjności małych i średnich podmiotów obszarów przygranicznych Polski i Słowacji sprzyja także znaczna aktywność inwestycyjna, prowadząca do zwiększenia zdolności produkcyjnych przedsiębiorstw. **Wyniki przeprowadzonych badań pozwalają pozytywnie zweryfikować hipotezę V: *Rozwój innowacyjności jest jedną z najważniejszych sfer oddziaływania małych i średnich przedsiębiorstw w procesie stymulowania rozwoju gospodarczego.*** W ocenie innowacyjności, poprzez którą grupa małych i średnich podmiotów gospodarczych oddziałuje na rozwój gospodarczy obszarów przygranicznych, należy uwzględnić występujące w jej wdrażaniu ograniczenia. Wśród nich za najmocniej hamujące te procesy można wyróżnić: silne uzależnienie MSP od rynku lokalnego, przestarzały park maszynowy oraz technologie, niedostateczny stopień powiązań kooperacyjnych, utrudniający zachowanie ciągłości sprzedaży i ograniczający możliwości podjęcia współpracy w dziedzinie badań

i wdrożeń, czy transferu wiedzy. Za istotne warto uznać: wciąż niewystarczającą aktywność MSP na rynkach zagranicznych, a także brak dostatecznych umiejętności zarządzania, szczególnie w obszarze sprzedaży, marketingu, zarządzania innowacjami, przygotowania biznesplanu czy zarządzania finansami.

6. Ocena warunków rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji

Wyniki przeprowadzonych badań wykazały, że *dystrybuowanie środków unijnych dla osób zakładających działalność gospodarczą w największym stopniu pozytywnie oddziałuje na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*. Tym samym VI hipoteza badawcza została przez Autorkę zweryfikowana pozytywnie.

Podkreślić warto, że członkostwo Polski i Słowacji w Unii Europejskiej sprzyja zwiększonym możliwościom poszukiwania zewnętrznych źródeł finansowania działalności gospodarczej. Uznać je można za atrakcyjną szansę rozwoju, która wymaga wiedzy oraz umiejętności pokonania czasochłonnych procedur biurokratycznych i ograniczeń, wynikających z obawy przed podejmowaniem ryzyka finansowego przez przedsiębiorstwa. Aktywność oraz ekspansja gospodarcza małych i średnich przedsiębiorstw zależy zatem od umiejętności poszukiwania przez przedsiębiorców źródeł kapitału obcego na rynku bankowym oraz pozabankowym. W kontekście czynników rozwoju małych oraz średnich przedsiębiorstw o znaczącym oddziaływaniu należy wskazać: przychylność władz samorządowych, brak barier administracyjnych w tworzeniu tych podmiotów, jak również regulacje prawne systemu podatkowego – od których w dużej mierze zależy możliwość akumulowania kapitału przez małe i średnie przedsiębiorstwa w celu samofinansowania działalności bieżącej oraz rozwojowej. Przeprowadzone badanie opinii ekspertów w omawianym zakresie nie wyczerpuje problemu oddziaływania różnych czynników na funkcjonowanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Niemniej jednak umożliwiły nakreślić problematykę stymulatorów rozwoju omawianej grupy podmiotów w celu wskazania konieczności stałego ich identyfikowania i diagnozowania.

Wśród barier rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw zlokalizowanych w siedmiu badanych jednostkach terytorialnych, największe oddziaływanie należy przypisać tzw. ryzyku majątkowemu i związaną z nim niepewnością gospodarczą. Wnioskować zatem można, że jest ono przeszkodą w dynamicznym rozwoju analizowanych podmiotów. Istotne znaczenie w omawianym zakresie nadano ponadto barierom podatkowym, a także niskiemu poziomowi infrastruktury technicznej. Niniejszy problem należy uznać za priorytetowy w procesie podejmowania decyzji o projektowanych działaniach, związanych z usuwaniem barier rozwoju MSP, a tym samym z niwelowaniem rozwoju gospodarczego w podregionach. Badania pozwoliły zwrócić uwagę na tzw. wysokie koszty pracy i trudności w pozyskiwaniu wykwalifikowanych pracowników. Zważywszy, że eksperci istotne znaczenie w ocenie oddziaływania czynników rozwoju MSP przypisywali wykwalifikowanej sile roboczej, problem związany z jej pozyskaniem stanowi barierę dla rozwoju analizowanych podmiotów o bardzo silnym znaczeniu. Istotne jest jednak zwrócenie uwagi na kwestię odpływu siły roboczej do większych aglomeracji, z którym borykają się przedsiębiorcy.

Warunkiem koniecznym dla sprawnego funkcjonowania oraz rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw nieodzowny jest bodziec zapewniający efektywne ich działanie na rynku. Z jednej strony jest nim likwidacja głównych barier spowalniających tych podmiotów: nadmiernego fiskalizmu państwa, niekorzystnych rozwiązań prawnych, nadmiernej i skomplikowanej biurokracji, a także słabej jakości kapitału ludzkiego oraz klimatu społecznego w regionie, niewystarczająco rozwiniętej infrastruktury technicznej czy utrudnieniach w dostępie do kapitału. W tym znaczeniu bariery funkcjonowania MSP przyczyniają się do ograniczenia swobody działania przedsiębiorstw, utrudniając procesy rozwojowe, a w skrajnych przypadkach prowadząc do upadku organizacji. W pozytywnym znaczeniu czynniki hamujące rozwój tej grupy podmiotów można traktować jako wyzwania stymulujące w podmiotach gospodarczych działania przedsiębiorcze i innowacyjne, prowadzące do poprawy jakości podejmowanych decyzji oraz wpływające na realizowanie przez nie przedsięwzięć inwestycyjnych (rozwojowych), których skutki widoczne są w dłuższym okresie czasu. Stąd też w tym względzie mogą stać się one stymulatorem rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw w przyszłości.

W świetle badań nad rozwojem małych i średnich przedsiębiorstw wyodrębniono najczęściej wskazywane przez ekspertów prognozy w zakresie dynamiki przychodów małych i średnich przedsiębiorstw, będącej następstwem usunięcia barier ich rozwoju. Na największe zwiększenie przychodów w nadchodzących latach mają szanse przedsiębiorstwa o przychodach nieprzekraczających 2 mln EUR. Tak optymistyczny wynik należy tłumaczyć najwyższą wrażliwością (również w znaczeniu pozytywnym) w grupie podmiotów mikro, małych oraz średnich na zmieniające się warunki otoczenia. W przeprowadzonych badaniach Autorka wyraźnie zaznacza, że przewidywania względem zwiększenia przychodów małych i średnich przedsiębiorstw funkcjonujących na obszarze siedmiu będących przedmiotem monografii jednostek przestrzennych odnoszą się do bodźca, który wynika z usunięcia barier ich rozwoju. Wnioski ekspertów nie dotyczą zatem dynamiki przychodów sensu stricto każdej z omawianych grup podmiotów, lecz są związane jedynie z podjętym w omawianym obszarze założeniem.

W zakresie oceny wykorzystania przez władze samorządowe instrumentów wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw samorządy lokalne najlepiej spośród zaproponowanych wykorzystują tzw. inwestycje infrastrukturalne. Można uznać, że wobec występujących ograniczeń infrastrukturalnych, jako najczęściej występujących barier rozwoju gospodarczego, stanowią one swego rodzaju wyzwanie w realizowaniu prorozwojowej polityki regionalnej jednostek terytorialnych poprzez wykorzystanie ich jako instrumentu wsparcia dla małych i średnich przedsiębiorstw. Wysoko ocenia się ponadto w tym zakresie kwestię opracowywania strategii rozwoju gospodarczego, co samorządy terytorialne realizują z dużym zaangażowaniem. Istotne jest, żeby proces budowania strategii opiera się na otwartym dialogu pomiędzy przedstawicielami różnych grup, wykorzystując w pełni specyficzną analizę aktualnej sytuacji społeczno-gospodarczej podregionu, a także przyszłościową wizję jej przyszłego rozwoju.

Ważnym elementem wsparcia małych oraz średnich przedsiębiorstw na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji są instrumenty informacyjno-promocyjne o podregionie, szkolenia oraz dogodne kierunki kształcenia. Zwraca się także uwagę na niedostateczne docenienie w tym względzie istnienia agencji rozwoju lokalnego. Biorąc pod uwagę, że działalność tych jednostek skierowana jest na inicjowanie, promowanie i wspieranie wszelkich inicjatyw służących szeroko rozumianemu rozwojowi regionalnemu, władze samorządowe powinny dokonać

przeglądu dotychczasowej współpracy z instytucjami otoczenia biznesu. Nieodzownym detalem prowadzonej polityki regionalnej jest ponadto dbałość samorządów o to, aby kierunki interwencji władz publicznych wzmacniały tzw. endogeniczne czynniki rozwoju, opierające się na zasobach własnych regionu, którego rozwój stymulowany jest przez jego potencjał, społeczność i kulturę lokalną, współpracę na szczeblu lokalnym i małą przedsiębiorczość.

Bibliografia

- Acemoglu D., Johnson S., Robinson J., *The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation*, „American Economic Review”, 2001, no. 91(5).
- Ancyparowicz G., *Teorie ekonomiczne W.W. Rostowa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1986.
- Balawajder G., *Zanik czy nowe funkcje granicy w Unii Europejskiej* [w:] S.M. Grochalski (red.), *Ewolucja instytucji granicy we współczesnej Europie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2010.
- Balawajder G., *Nowe funkcje granicy* [w:] M. Lis, A. Trzcielińska-Polus (red.), *Colloquium Opole 2009. Od Okrągłego Stołu do obalenia Muru Berlińskiego i Aksamitnej Rewolucji. Polacy – Niemcy – Czesi – nowe wartości, nowe relacje*, PIN – Instytut Śląski, Opole 2010.
- Bański J., *Granica w badaniach geograficznych – definicja i próby klasyfikacji*, „Przegląd Geograficzny”, 2010, t. 82(4).
- Barbag J., *Geografia polityczna ogólna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1987.
- Barreto H., *The entrepreneur in microeconomic theory. Disappearance and explanation*, London – Nowy Jork 1989.
- Baumol W.J., *Entreprenuerschip: Productive, Unproductive, and Destructive*, „Journal of Political Economy”, 1990, vol. 98 [w:] A. Gawęł, *Ekonomiczne determinanty przedsiębiorczości*, Wydawnictwo AE, Poznań 2007.
- Bąkiewicz A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa w krajach rozwijających się* [w:] R. Piasecki (red.), *Ekonomia rozwoju*, PWE, Warszawa 2011.
- Bednarski L., Borowiecki R., Duraj J., Kurtys E., Waśniewski T., Wersty B., *Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo AE im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław 1998.
- Bell D., *The Coming of Post – Industrial Society*, Basic Books, New York 1973.
- Berbeka J., *Poziom życia ludności a wzrost gospodarczy w krajach Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2006.
- Białasiewicz M. (red.), *Rozwój przedsiębiorstw. Modele, czynniki, strategie*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2002.
- Bierzanek R., Symonides J., *Prawo międzynarodowe publiczne*, Wydawnictwo LexisNexis Polska, Warszawa 2004.
- Boggs S.W., *Boundary functions and the principles of boundary making*, „Annals of the Association of American Geographers”, 1932, no. 22.
- Borys T., *Obszary transgraniczne w statystyce regionalnej*, GUS, Warszawa 1999.
- Bouncken R.B., *Cultural diversity In innovation teams: surface and deep level effects*, „International Journal of Business Research”, 2009, no. 4.
- Bourdieu P., *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*, Harvard University Press, Massachusetts 1984.
- Bremond J., Salort M.M., *Leksykon wybitnych ekonomistów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
- Chenery H.B., Strout A.M., *Foreign Assistance and Economic Growth*, „The American Economic Review”, 1966, vol. 56, no. 4.
- Chojnicki Z., *Podstawowe aspekty rozwoju społeczno-gospodarczego* [w:] A. Kukliński (red.), *Współczesne problemy gospodarki przestrzennej Polski*, UW, Warszawa 1989.
- Churski P., *Czynniki rozwoju regionalnego i polityka regionalna w Polsce w okresie integracji z Unią Europejską*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 2008.
- Cieślak M. (red.), *Prognozowanie gospodarcze – metody i zastosowania*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
- Ciok S., *Bariery i ograniczenia współpracy transgranicznej (ze szczególnym uwzględnieniem granicy polsko-niemieckiej)* [w:] J. Kitowski (red.), *Czynniki i bariery regionalnej współpracy transgranicznej – próba syntezy*, „Rozprawy i Monografie Wydziału Ekonomicznego UMCS w Lublinie, Filia w Rzeszowie, nr 5, Rzeszów 1998.
- Ciok S., *Pogranicze polsko-niemieckie. Problemy współpracy transgranicznej*, „Acta Universitatis Wratislaviensis”, nr 2603, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2004.

- Ciok S., *Wybrane obszary problemowe Polski Południowo-Zachodniej*, „Acta Universitatis Wratislaviensis”, nr 1631, Studia Geograficzne, 62, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław 1994.
- Clark C., *Conditions of Economic Progress*, MacMillan, London 1957.
- Coleman J., *Social capital in the creation of human capital*, „American Journal of Sociology”, 1988, vol. 94.
- Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small medium – sized enterprises (notified under document number C (2003) 1422, text with EEA relevance, (2003/361/EC), Official Journal of the European Union, L.124/36, 20.5.2003.
- Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions European Union Strategy for Danube Region, Brussels, 8.12.2010 COM(2010) 715.
- Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions Concerning the European Union Strategy for the Baltic Sea Region, Brussels, SEC(2009) 712/2, February 2013.
- Czapliński W., Wyrozumski A., *Prawo międzynarodowe publiczne. Zagadnienia systemowe*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2004.
- Decyzja Wykonawcza Komisji Unii Europejskiej Nr C (2015) 889, Nr CCI 2014TC16RFCB012, z dnia 12.02.2015 r., zatwierdzająca niektóre elementy programu współpracy „Interreg V-A Polska – Słowacja” do wsparcia z Europejskiego Funduszu rozwoju Regionalnego w ramach celu „Europejska współpraca terytorialna” w Polsce i na Słowacji.
- Dominiak P., *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- Drucker P.F., *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa 1992.
- Duraj J., Papiernik-Wojdera M., *Przedsiębiorczość i innowacyjność*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2010.
- Duraj J., *Podstawy ekonomiki przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2000.
- Dynia E., *Współpraca transgraniczna jako element współpracy międzynarodowej*, „Rzeszowskie Zeszyty Naukowe, Prawo – Ekonomia”, 2000, t. XXIX.
- Eberhardt P., *Koncepcja granicy między cywilizacją zachodniego chrześcijaństwa a bizantyjską na kontynencie europejskim*, „Przegląd Geograficzny”, 2004, nr 76/2.
- Ekspertyza – Wyzwania i cele dla programów współpracy transgranicznej z udziałem Polski po 2013 r., EGO – Evaluation for Government Organizations s.c., Warszawa 2012.
- Enhancing SME Competitiveness, The OECD Bologna Ministerial Conference, Enterprise, Industry and Services, Paris 2001.
- Europejska Karta Regionów Granicznych i Transgranicznych, Gronau, 7 października 2004 r.
- Europejska Karta Samorządu Terytorialnego, sporządzona w Strasburgu dnia 15 października 1985 r. (Dz.U. z 1994 r., Nr 124, poz. 607).
- Europejska Karta Samorządu Regionalnego, przyjęta w Strasburgu dnia 3-5 czerwca 1997 r. [w:] Rocznik „Małopolska”, 2003, t. VI.
- Europejska Konwencja Ramowa o współpracy transgranicznej między wspólnotami i władzami terytorialnymi, z dnia 21 maja 1980 r. wraz z Protokołem Dodatkowym do Konwencji (Dz.U. z 1993 r., Nr 61, poz. 268).
- Fafchamps M., *Social Capital and Development*, „Economics Series Working Papers”, 2004, no. 214.
- Famielec J., *Uwarunkowania przedsiębiorczości gospodarczej* [w:] K. Jaremczuk (red.), *Przedsiębiorczość – natura i atrybuty*, Wydawnictwo PWSZ im. Prof. S. Tamowskiego w Tamobrzegu, Tamobrzeg 2012.
- Ferguson N., *Civilization, The West and the Rest*, Wydawnictwo Penguin, Nowy Jork 2011.
- Fic M., *Obszary przygraniczne w badaniach statystycznych* [w:] A. Miszczuk, R. Wiśniewski (red.), *Informacyjno-infrastrukturalne uwarunkowania współpracy transgranicznej*, Euroregion Bug, t. 2, Wydawnictwo Norbertinum, Lublin 1996.
- Fic M., Ogrodowicz S., *Badania społeczno-gospodarcze obszarów przygranicznych*, „Wiadomości Statystyczne”, 1996, nr 6.
- Fisher A.G., *The clash of progress and security*, Macmillan, London 1935.

- Fischer R.G., *The Delphi Method: A Description, Review, and Criticism*, „Journal of Academic Librarianship”, 1978, vol. 4, no. 2.
- Galbraith J.K., *Spółeczeństwo dobrobytu, państwo przemysłowe*, PIW, Warszawa 1974.
- Gaweł A., *Ekonomiczne determinanty przedsiębiorczości*, Wydawnictwo AE, Poznań 2007.
- Gorzym-Wilkowski W.A., *Region transgraniczny na tle podstawowych pojęć geograficznych – próba syntezy*, „Przegląd Geograficzny”, 2005, t. 77, z. 2.
- Greta M., *Euroregiony a integracja europejska. Wnioski dla Polski*, Uniwersytet Łódzki, Łódź 2003.
- Greta M., *Wpływ współpracy euro regionalnej na wyrównywanie różnic regionalnych i realizację „ludzkiego oblicza” integracji*, „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym”, 2006, nr 1.
- Griffin R.W., *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996.
- Grosse T.G., *Wybrane koncepcje teoretyczne i doświadczenia praktyczne dotyczące rozwoju regionów peryferyjnych*, „Studia Regionalne i Lokalne”, 2007, nr 1.
- Grzybowski W., *Przedsiębiorczość i ryzyko w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo UMCS, Lublin 1994.
- Góralczyk W., Sawicki S., *Prawo międzynarodowe publiczne w zarysie*, Wydawnictwo Lexis Nexis Polska, Warszawa 2009.
- Hanifan L.J., *The Rural School Community Center*, „Annals of the American Academy of Political and Social Science”, September 1916, vol. 67.
- Harris J., Todaro M., *Migration, Unemployment & Development: A Two-Sector Analysis*, „American Economic Review”, March 1970, no. 60(1).
- Hartshorne R., *Geographic and political boundaries in Upper Silesia*, „Annals of the Association of American Geographers”, 1933, no. 23.
- Hartshorne R., *Sugestion on the Terminology of Political Boundaries*, „Annals of Association of American Geographers”, 1936, no. 26.
- Heffner K., *Granica – rozwój instytucji (definicje, etymologia, typologia)* [w:] S.M. Grochalski (red.), *Ewolucja granicy we współczesnej Europie*, Uniwersytet Opolski, Opole 2010.
- Hellwig Z., *Zastosowanie metody taksonomicznej do typologii podziału kraju ze względu na poziom rozwoju oraz zasoby i strukturę wykwalifikowanych kadr*, „Przegląd statystyczny”, 1968, t. 15, nr 4.
- Hisrich R.D., Peters M.P., *Entrepreneurship. Starting, Developing and Managing a New Enterprise*, Irwing, Boston 1992.
- Human Development Report 2013*, United Nations Development Programme.
- Human Development Report 2017*, United Nations Development Programme.
- Interreg Europe 2014-2020*, CCI 2014 TC 16 RFIR 001, Cooperation Programme Document Final, 07 May 2014.
- Jagielski M., *Makroekonomia*, PWSZ w Koninie, Konin 2006.
- Janasz W., *Innowacje w rozwoju przedsiębiorczości w procesie transformacji*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2004.
- Januszek H., Sikora J., *Podstawy socjologii*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2000.
- Jelonek A., *Możliwości rozwoju współpracy przygranicznej między Polską Południowo-Wschodnią a obwodem lwowskim* [w:] P. Eberhardt, A. Józefowicz, T. Komornicki (red.), *Problemy polsko-ukraińskiej współpracy przygranicznej*, Podstawy Rozwoju Zachodnich i Wschodnich Obszarów Przygranicznych Polski, Biuletyn nr 3, IGiPZ PAN, Warszawa-Kijów 1993.
- Jóskowiak K., *Unia Europejska – samorząd terytorialny a profil jego międzynarodowej współpracy na poziomie lokalnym i regionalnym w przyszłości* [w:] D. Milczarek (red.), *Studia Europejskie*, Centrum Europejskie Uniwersytetu Warszawskiego, nr 3(47), Warszawa 2008.
- Karpiński A., *Restrukturyzacja gospodarki w Polsce i na świecie*, PWE, Warszawa 1986.
- Kępa A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa w acquis communautaire*, „Głosa – Prawo Gospodarcze w Orzeczeniach i Komentarzach”, 2004, nr 5.
- Klafkowski A., *Prawo międzynarodowe publiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1981.
- Kodeks spółek handlowych z dnia 15 września 2000 r. (Dz.U. Nr 94, poz. 1037 z późn. zm.).

- Komornicki T., *Granice Polski, Analiza zmian przenikalności w latach 1990-1996*, „Geopolitical Studies”, 5, IGiPZ PAN, Warszawa, 2002.
- Komunikat Komisji dla Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów Bruksela, 25 czerwca 2008.
- Koncepcja Przestrzennego Zagospodarowania Kraju 2030, MRR, Warszawa 2012.
- Konwencja Wykonawcza do Układu z Schengen z dnia 14 czerwca 1985 roku między Rządami Państw Unii Gospodarczej Beneluksu, Republiki Federalnej Niemiec oraz Republiki Francuskiej w sprawie stopniowego znoszenia kontroli na wspólnych granicach, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, L. 239 z 22.09.2000 r.
- Korenik S., Zakrzewska-Półtorak A., *Teorie rozwoju regionalnego – ujęcie dynamiczne*, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław 2011.
- Kosiedowski W., Słowińska B., *Podstawowe zagadnienia współpracy transgranicznej w warunkach integracji Europy Środkowo-Wschodniej* [w:] W. Kosiedowski (red.), *Pogranicze w trakcie przemian. Rozwój i współpraca transgraniczna regionów Polski Wschodniej i państw sąsiednich w kontekście integracji europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe UMK, Toruń 2009.
- Koszałka J. (red.), *Strategiczny plan rozwoju firmy oparty o technologie i innowacje. Poradnik metodyczny*, Pomorska Specjalna Strefa Ekonomiczna, Politechnika Gdańska, Fundacja Pomorska Sieć Innowacyjna BRAINET, Gdańsk 2008.
- Kozak M., Pyszkowski A., Szewczyk R., *Słownik rozwoju regionalnego*, Polska Agencja Rozwoju Regionalnego, Warszawa 1998.
- Kozak Z., *Ekonomia zacofania i rozwoju*, „Monografie i Opracowania”, nr 477, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2001.
- Koźmiński A.K., *Zarządzanie w warunkach niepewności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- Kożuch B., *O przedsiębiorczości małej i „dużej”*, „Współczesne Zarządzanie”, 2002, nr 4.
- Krajewski K., *Przedsiębiorczość i integracja*, „Decydent”, czerwiec 2002, nr 6/34.
- Krajewski W., *Pojęcie rozwoju i postępu* [w:] J. Kmita (red.), *Założenia teoretyczne badań nad rozwojem historycznym*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1977.
- Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2020, MRR, Warszawa 2010.
- Kryńska E., *Popyt na pracę w Polsce – tendencje i perspektywy* [w:] S. Borkowska (red.), *Praca i polityka społeczna*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 1998.
- Krzemień R., Struś M., *Rola małych i średnich przedsiębiorstw w procesie akcesyjnym Polski do Unii Europejskiej* [w:] A. Manikowski (red.), *Unifikacja gospodarek europejskich: szanse i zagrożenia*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa 2004.
- Kulesza E., *Współpraca transgraniczna jako czynnik rozwoju lokalnego na przykładzie gmin polskiego pogranicza z Rosją*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2003.
- Lancaster C., *Foreign Aid. Diplomacy, Development, Domestic Politics*, Chicago, London 2007.
- Leibenstein H., *Studies in the theory of Economic Growth: Studies in the Theory of Economic Development*, Wiley, New York 1957.
- Lewis W.A., *The Theory of Economic Growth*, Economics, George Allen & Unwin, London 1955.
- Lichtarski J. (red.), *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo AE im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2007.
- Lösch A., *Gospodarka przestrzenna Teoria lokalizacji*, PWE, Warszawa 1961.
- Łobejko S., *Dobre praktyki innowacyjne. Podręcznik przedsiębiorcy*, Urząd Marszałkowski Województwa Mazowieckiego w Warszawie, Warszawa 2010.
- Łoboda J., *Niektóre geograficzne problemy dyfuzji innowacji*, „Przegląd Geograficzny”, 1974, nr 46/2.
- Łuczka T., *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Poznań 2001.
- Machaczka J., *Zarządzanie rozwojem organizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Kraków 1998.
- Mackay W., *The interactance hypothesis and boundaries in Canada*, „Canadian Geographer”, 1958, no. 11.

- Malendowski W., Szczepaniak M., *Rola euroregionów w procesie integracji europejskiej* [w:] W. Malendowski, M. Szczepaniak (red.), *Euroregiony – mosty do Europy bez granic*, Warszawa 2000.
- Malthus T.R., *Prawo ludności*, tłum. K. Stein, Gebethner i Wolf, Warszawa-Kraków-Lublin-Łódź-Poznań-Wilno-Zakopane 1925.
- Mała encyklopedia ekonomiczna*, PWE, Warszawa 1974.
- Małecka E., *Euroregiony na granicach Polski 2003*, Urząd Statystyczny we Wrocławiu, Wrocław 2004.
- Marciniak S., *Innowacje i rozwój gospodarczy*, Ośrodek Nauk Społecznych Politechniki Warszawskiej, Warszawa 1997.
- Martinez O.J., *The Dynamic of Border Interaction* [w:] C.H. Schofield (red.), *Global Boundaries: World Boundaries*, t. 1, London: Routledge 1994.
- Matkowski Z., M. Próchniak, *Real Economic Convergence In the EU Accession Countries*, „International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies”, July-September 2006.
- Mazurkiewicz L., *Region transgraniczny – nowe pojęcie teorii regionu geograficznego* [w:] P. Eberhardt, T. Komornicki (red.), *Problematyka wschodniego obszaru pogranicza, Podstawy rozwoju zachodnich i wschodnich obszarów przygranicznych Polski*, Biuletyn nr 2, IGiPZ PAN, Warszawa 1993.
- Mierosławska A., *Czynniki aktywizujące i hamujące rozwój współpracy transgranicznej*, „Samorząd Terytorialny”, nr 3, Wydawnictwo „KiK” Konieczny i Kruszewski/Oddział Polskich Wydawnictw Profesjonalnych Sp. z o.o., Warszawa 2004.
- Mijkowska J., *Postęp społeczny – Polska w rankingu światowym*, „Wiadomości Statystyczne”, 1994, nr 6.
- Minghi J.V., *Boundary studies in political geography*, „Annals of the Association of American Geographers”, 1963, no. 53.
- Miklaszewski S., *Główne kategorie makroekonomiczne* [w:] Z. Dach, B. Szopa (red.), *Podstawy makroekonomii*, PTE, Kraków 2004.
- Moodie A.E., *Some new boundary problems in the Julian March*, „Institute of British Geographers, Transactions and Papers”, 1950, no. 17.
- Morawska A., *Transformacja funkcji granic Polski*, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2008.
- Mync A., Szul R., *Rola granicy i współpracy transgranicznej w rozwoju regionalnym i lokalnym*, Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 1999.
- Myrdal G., *The Political Element in the Development of Economic Theory*, Chapman & Hall, London 2007.
- North D.C., *The Contribution of the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem*, WIDER Annual Lectures 1, Helsinki 1997.
- Nowak L., *Miejsce Polski w świecie – na podstawie Raportu o Rozwoju Społecznym 1999*, „Wiadomości Statystyczne”, 1999, nr 20.
- Nowak S., *Metodologia badań społecznych*, PWN, Warszawa 2008.
- Nurkse R., *Some aspects of capital accumulation in underdeveloped countries*, Cairo: National Bank of Egypt 1952.
- Osmańczyk E.J., *Encyklopedia spraw międzynarodowych i ONZ*, Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1974.
- Otok S., *Geografia polityczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Payne A., Phillips N., *Rozwój*, Wyd. Sic!, Warszawa 2011.
- Petrozolin-Skowrońska B. (red.), *Nowa encyklopedia powszechna PWN*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995-1996.
- Piasecki B. (red.), *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Łódź 1999.
- Piasecki R., *Ewolucja ekonomii rozwoju a globalizacja*, „Ekonomista”, 2003, nr 2.
- Piasecki R., *Ewolucja teorii rozwoju gospodarczego krajów biednych* [w:] R. Piasecki (red.), *Ekonomia rozwoju*, PWE, Warszawa 2007.
- Piasecki R., *Ewolucja teorii rozwoju gospodarczego krajów biednych* [w:] R. Piasecki (red.), *Ekonomia rozwoju*, PWE, Warszawa 2011.

- Piasecki R., *Rozwój gospodarczy a globalizacja*, PWE, Warszawa 2003.
- Piasecki R., Wolnicki W., *The evolution of development economics and globalization*, „International Journal of Social Economics”, 2004, vol. 31, no. 3.
- Piech K., *Wiedza i innowacje w rozwoju gospodarczym: w kierunku pomiaru i współczesnej roli państwa*, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2009.
- Piecuch T., *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.
- Pierścionek Z., *Strategie rozwoju firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996.
- Podręcznik OSLO*, Wydawnictwo Eurostat, Paris 2005.
- Polityka Spójności UE 2014-2020, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Departament Koordynacji Polityki Strukturalnej, Warszawa 2012.
- Pomykański A., *Innowacyjność organizacji*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Kupieckiej w Łodzi, Łódź 2009.
- Poskrobko T., *Nowe koncepcje i teorie rozwoju w ekonomii* [w:] S. Czaja, T. Poskrobko i in., *Wyzwania współczesnej ekonomii*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2012.
- Prognoza ludności na lata 2014-2050 r., Główny Urząd statystyczny, Departament Badań Demograficznych i Rynku Pracy, Warszawa 2014.
- Przygodzka R., *Rola sektora publicznego we współczesnych procesach rozwojowych*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, 2009, nr 4(44).
- Pszczółowski T., *Mała encyklopedia prakseologii i teorii organizacji*, Wydawnictwo Ossolineum, Wrocław 1978.
- Putnam R., *Bowling alone: America's declining social capital*, „Journal of Democracy”, 1995, vol. 6, no. 1.
- Raczyk A., Dołzbłasz S., Leśniak-Johann M., *Relacje współpracy i konkurencji na pograniczu polsko-niemieckim*, Wydawnictwo Gaskor Sp. z o.o., Wrocław 2012.
- Radzyńska T., *Nierównomierny rozwój ludzkości*, „Nowe Życie Gospodarcze”, 1998, nr 37.
- Rakowski W., *Przestrzenne zróżnicowanie poziomu rozwoju społeczno-ekonomicznego na świecie*, „Rocznik Żyrardowski”, 2009, nr 7.
- Raport Końcowy CCI 2007 CB 163 PO 012 Program Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013, Warszawa, marzec 2017 r.
- Raport Światowej Komisji ds. Środowiska i Rozwoju, *The World Commission on Environment and Development*, 1987.
- Reinhart C.M., Rogoff K.S., *Growth in a Time of Debt*, „American Economic Review: Papers & Proceedings”, may 2010.
- Reynolds D.R., McNutty M., *On the analysis of political boundaries as barriers; a perpetual approach*, „East Lakes Geographer”, 1968, vol. 4.
- Richard R., Katz R., *Managing Creativity and Innovation*, Harvard Business School Press, 2003.
- Rodrig D., *Jedna ekonomia wiele recept. Globalizacja, instytucje i wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2011.
- Rogers E.M., *Diffusion of innovations* (5th ed.), Free Press, New York 2003.
- Rosenstein-Rodan P.N., *Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe*, „The Economic Journal”, 1943, vol. 53, no. 210/211.
- Rostow W.W., *Politics and the Stages of Growth*, Cambridge 1971.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1303/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności i Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego oraz uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006.

- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r. ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1260/1999.
- Rozporządzenie Rady Ministrów Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 14 listopada 2007 r. w sprawie wprowadzenia Nomenklatury Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych (NTS), (Dz.U. z 2007 r., Nr 214, poz. 1573, z późn. zm.).
- Rozporządzenie (WE) nr 1080/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 5 lipca 2006 r. w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1783/1999.
- Rozporządzenie (WE) nr 1082/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 5 lipca 2006 r. w sprawie Europejskiego Ugrupowania Współpracy Terytorialnej (EUWT).
- Rozporządzenie (WE) nr 1059/2003 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 26 maja 2003 r. w sprawie ustalenia wspólnej klasyfikacji Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych (NUTS) (Dz.Urz. UE. L 154 z 21.06.2003, z późn. zm.).
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 105/2007 z dnia 1 lutego 2007 r. zmieniające załączniki do rozporządzenia (WE) nr 1059/2003 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie ustalenia wspólnej klasyfikacji Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych (NUTS) (Dz.Urz. UE L 39 z 10.02.2007).
- Rozporządzenie Komisji (UE) nr 1319/2013 z dnia 9 grudnia 2013 r. zmieniające załączniki do rozporządzenia (WE) nr 1059/2003 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie ustalenia wspólnej klasyfikacji Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych (NUTS) (Dz.Urz. UE L 342 z 18.12.2013).
- Rozporządzenie Komisji (UE) 2016/2066 z dn. 21 listopada 2016 r. zmieniające załączniki do rozporządzenia (WE) nr 1059/2003 Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie ustalenia wspólnej klasyfikacji Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych (NUTS) (Dz.Urz. UE L 322 z 29.11.2016).
- Rozporządzenie (WE) nr 1931/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 20 grudnia 2006 r. ustanawiające przepisy dotyczące małego ruchu granicznego na zewnętrznych granicach lądowych państw członkowskich i zmieniające postanowienia Konwencji z Schengen (Dz.Urz. UE nr L 405 z dnia 30 grudnia 2006 r. z późn. zm.).
- Runge J., *Śląsk Cieszyński jako czesko-polski region przygraniczny* [w:] J. Runge (red.), *Terytorialny system społeczno-ekonomiczny pogranicza województwa śląskiego i Północnych Moraw oraz strategię jego rozwoju*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2003.
- Ruttan V.W., *The new growth theory and development economics: A survey*, „The Journal of Development Studies”, 1998, vol. 35, no. 2.
- Rykiel Z., *Regional integration and the boundary effect in the Katowice region*, „Geographia Polonica”, 1985, no. 51.
- Rykiel Z., *Koncepcje granic w badaniach geograficznych*, „Przegląd Geograficzny”, 1990, nr 62, z. 1-2.
- Rykiel Z., *Podstawy geografii politycznej*, Wydawnictwo Naukowe PWE, Warszawa 2006.
- Rykiel Z., *Region przygraniczny jako przedmiot badań geograficznych*, „Przegląd Geograficzny”, 1990, t. 62, z. 3-4.
- Sawicka J., *Założenie i prowadzenie małego przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2000.
- Sawicz B., *Konwergencja realna regionów Europy Środkowej i Wschodniej i Unii Europejskiej?*, „Bulletin of Central and Eastern Europe – Pulse of The Region”, no. 5, Center For International Relations, 2012.
- Schumpeter J.A., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.
- Skarbek F.F., *Ogólne zasady nauki gospodarstwa narodowego*, t. 1, Wydawnictwo Gebethnera i Wolfa, Kraków 1926.
- Słownik języka polskiego*, PWE, Warszawa 1991.
- Słownik wyrazów obcych*, PWN, Warszawa 1980.

- SME Statistics: Towards a More Systematic Statistical Measurement of SME Behaviour*, The 2nd OECD Conference of Ministers Responsible for SMEs, Istanbul, Turkey, 3-5 August 2004.
- SME Statistics: Towards a More Systematic Statistical Measurement of SME Behaviour*, The 2nd OECD Conference of Ministers Responsible for SMEs, Istanbul, Turkey, 3-5 Jun, 2004.
- Sobczyk M., *Statystyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2019.
- Spierings B., Wan der Velde M., *Shopping, borders and unfamiliarity: Consumer mobility In Europe*, „Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie”, 2008, no. 99(4).
- Stawasz E., *Innowacje a mała firma*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1999.
- Stiglitz J., *Globalizacja*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2001.
- Strategia Lizbońska – droga do sukcesu zjednoczonej Europy*, UKIE, Warszawa 2002.
- Strategia Lizbońska: Droga do sukcesu Zjednoczonej Europy*, Departament Analiz Ekonomicznych i Społecznych Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej, maj 2002.
- Strużycki M. (red.), *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce regionu*, PWE, Warszawa 2004.
- Sudoł S., *Przedsiębiorstwo Podstawy nauki o przedsiębiorstwie Zarządzanie przedsiębiorstwem*, PWE, Warszawa 2006.
- Śliwa J., *Szanse rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, „Wynagrodzenia”, 2000, nr 1, dodatek nr 1.
- Szlachta J., *Wschodnie tereny przygraniczne jako obszar problemowy*, „Gospodarka Planowa”, 1984, nr 12.
- Szymczak M. (red.), *Słownik Języka Polskiego*, t. I, PWN, Warszawa 1993.
- Szymła Z., *Determinanty rozwoju regionalnego*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław 2000.
- Szymła Z., *Podstawy badań rozwoju regionalnego*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Bochni, Bochnia 2005.
- Targalski J., *Przedsiębiorczość i zarządzanie*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2003.
- Targalski J., *Regionalny system innowacji – Małopolska*, „Zeszyty Naukowe” nr 529, Prace z zakresu przedsiębiorczości, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1999.
- The State in the Changing World*. World Development Report, Oxford 1997.
- Toffler A., *Trzecia Fala*, PIW, Warszawa 1995.
- Tomaszewski K., *Regiony w procesie integracji europejskiej*, Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Warszawa 2007.
- Traktat o Unii Europejskiej oraz Traktat Ustanawiający Wspólnotę Europejską – Wersja skonsolidowana, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej z dnia 29.12.2006, C 321 E/1.
- Trott P., *Innovation Management and New Product Development*, Harlow, Prentice Hall, 2008.
- Uchwała Rady Unii Europejskiej z dnia 10 października 1994 roku w sprawie zapewnienia wykorzystania dynamizmu i innowacyjnego potencjału małych i średnich przedsiębiorstw, w tym rzemiosła w konkurencyjnej gospodarce (OJ C 294 22/10/1994).
- Uchwała Rady Unii Europejskiej z dnia 17 czerwca 1992 roku w sprawie działań Wspólnoty na rzecz przedsiębiorstw, zwłaszcza małych i średnich, w tym rzemiosła.
- Uchwała Rady Unii Europejskiej z dnia 21 listopada 1994 roku w sprawie wzmocnienia konkurencyjności przemysłu Wspólnoty Europejskiej.
- Uchwała Rady Unii Europejskiej z dnia 22 kwietnia 1996 roku w sprawie koordynacji działań Wspólnoty na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw oraz rzemiosła (OJ C 130 03/05/1996).
- Uchwała Rady Unii Europejskiej z dnia 22 listopada 1993 r. w sprawie zwiększenia konkurencyjności przedsiębiorstw, a w szczególności małych i średnich i drobnej wytwórczości oraz w sprawie walki z bezrobociem.
- Uchwała Rady Unii Europejskiej z dnia 26 września 1989 r. w sprawie rozwoju podwykonawstwa we Wspólnocie.
- Uchwała Rady Unii Europejskiej z dnia 27 listopada 1991 r. w sprawie programu działań na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw, w tym rzemiosła.
- Uchwała Rady Unii Europejskiej z dnia 27 listopada 1995 r. w sprawie małego i średniego przedsiębiorstwa przemysłowego i innowacji technologicznych (OJ C 341 19/12/1995).

- Uchwała Rady Unii Europejskiej z dnia 3 grudnia 1992 r. w sprawie uproszczenia procedur administracyjnych, a w szczególności dla małych i średnich przedsiębiorstw.
- Uchwała Rady Unii Europejskiej z dnia 3 listopada 1986 r. w sprawie programu działań na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw.
- Uchwała Rady Unii Europejskiej z dnia 30 czerwca 1988 r. w sprawie rozwoju infrastruktury przedsiębiorczości i działań mających na celu promowanie rozwoju przedsiębiorczości, w szczególności małych i średnich przedsiębiorstw w państwach członkowskich Wspólnoty Europejskiej.
- Uchwała Rady Unii Europejskiej z dnia 9 grudnia 1996 r. w sprawie wykorzystania pełnego potencjału małych i średnich przedsiębiorstw, w tym mikroprzedsiębiorstw i rzemiosła (OJ C 01817 |01| 1997).
- Ustawa kodeks cywilny z dnia 23 kwietnia 1964 r. (Dz.U. Nr 16, poz. 93 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 12 października 1990 r. o ochronie granicy państwowej (Dz.U. z 2009 r., Nr 12, poz. 67 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (Dz.U. Nr 94, poz. 1037 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 8 sierpnia 1996 r. o zmianie ustawy o terenowych organach rządowej administracji ogólnej Dz. U. z 1996 r., Nr 106, poz. 498).
- Ustawa z dnia 19 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz.U. z 2003 r., Nr 153, poz. 1503 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. z 2004 r., Nr 173, poz. 1807).
- Ustawa z 27 marca 2003 r. o planowaniu i zagospodarowaniu przestrzennym (Dz.U. z 2003 r., Nr 80, poz. 717 z późn. zm.).
- Wigier M., Szczepaniak I., *Małe i średnie przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego czynnikiem równoważącym rozwój gospodarczy i społeczny regionów* [w:] M.G. Woźniak (red.), *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, z. 2, Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów 2003.
- Wildowicz-Giegiel A., *Rola kapitału społecznego w procesie tworzenia i transferu wiedzy* [w:] K. Piech (red.), S. Pangsy-Kania (red.), *Innowacyjność w Polsce w ujęciu regionalnym: nowe teorie, rola funduszy unijnych i klastrów*, Wydawnictwo Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2008.
- Winnicki T., *Rozwój turystyki w obszarach przygranicznych na przykładzie województwa warmińsko-mazurskiego* [w:] Gomółka K. (red.), *Współpraca transgraniczna a rozwój regionalny*, Wydawnictwo IE PWSZ w Elblągu, Warszawa 2006.
- Wissem J.G., *Techno-starterzy*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2005.
- World Economic and Financial Surveys, The European Regional Economic Outlook in the Global Context Europe, Facing Spillovers from Trade and Manufacturing, International Monetary Fund, November 6, 2019.
- Woźniak M.G., *Rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce a wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2006.
- Woźniak M.G., *Wzrost gospodarczy – podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo UEK w Krakowie, Kraków 2008.
- Wójciak M., *Metody oceny zgodności opinii ekspertów na potrzeby badania foresight*, Studia Ekonomiczne, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2015.
- Wydro K.B., *Telematyka – znaczenie i definicje terminu*, „Telekomunikacja i techniki informacyjne”, 2005, nr 1-2.
- Wypych M., *Mierzenie poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego w ujęciu przestrzennym*, „Wiadomości Statystyczne”, 1980, nr 11.
- Yuill R.S., *A simulation study of barrier effects in spatial diffusion problems*, „Ann Arbor: Michigan Inter University Community of Mathematical Geographers, Discussion Papers”, 1965, no 5.
- Zalecenie Komisji 96/280/WE z dnia 3 kwietnia 1996 r. dotyczące definicji małych i średnich przedsiębiorstw (tekst mający znaczenie dla EOG), Dz.U. L 107 z 30.4.1996.

- Zagożdżon A., *Kilka uwag o obszarach problemowych* [w:] *Gospodarka przestrzenna, region, lokalność*, „Biuletyn KPZK PAN”, 1988, z. 138.
- Zagożdżon A., *Regiony peryferyjne a zagadnienie peryferyjnych układów osadniczych*, „Przegląd Geograficzny”, 1980, t. 52, z. 4.
- Zegar J.St., *Problemat wyboru modelu rolnictwa we współczesnym świecie*, „Rocznik Żyrardowski”, 2006, t. IV.
- Zeliaś A. (red.), *Taksonomiczna analiza przestrzennego zróżnicowania poziomu życia w Polsce w ujęciu dynamicznym*, AE, Kraków 2000.

Spis tabel

Tabela 1. Czynniki rozwoju gospodarczego	37
Tabela 2. Mierniki rozwoju gospodarczego	41
Tabela 3. Zestawienie państw według miernika HDI w 2017 roku w odniesieniu do roku 2016	43
Tabela 4. Kryteria klasyfikacji przedsiębiorstw według wielkości zgodnie z Zaleceniem Komisji Europejskiej nr 2003/361/EC z dnia 6 maja 2003 r.	57
Tabela 5. Kryteria klasyfikacji granic	78
Tabela 6. Bariery współpracy transgranicznej	93
Tabela 7. Formy współpracy transgranicznej	95
Tabela 8. Wykaz osi priorytetowych, priorytetów inwestycyjnych oraz celów szczegółowych do Programu Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013	99
Tabela 9. Plan finansowania Programu Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007-2013 w mln EUR	101
Tabela 10. Wykaz osi priorytetowych, priorytetów inwestycyjnych oraz celów szczegółowych do Programu Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020	105
Tabela 11. Plan finansowania Programu Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja 2014-2020 w mln EUR	106
Tabela 12. Cechy statystyczne dla warunków rozwoju jednostek NUTS 3 Polski i Słowacji....	138
Tabela 13. Miary odległości od wzorca	140
Tabela 14. Typologia jednostek terytorialnych NUTS 3 (podregionów) w zakresie warunków rozwoju Polski i Słowacji w latach 2004-2016 z uwzględnieniem obszarów przygranicznych....	142
Tabela 15. Typologia obszarów przygranicznych Polski i Słowacji w zakresie warunków rozwoju w latach 2004-2016	143
Tabela 16. Ocena warunków rozwoju jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku z uwzględnieniem obszarów przygranicznych	146
Tabela 17. Cechy statystyczne dla poziomu rozwoju jednostek NUTS 3 Polski i Słowacji	157
Tabela 18. Cechy diagnostyczne dla poziomu rozwoju gospodarczego i społecznego jednostek NUTS 3 Polski i Słowacji	159
Tabela 19. Miary odległości od wzorca	159
Tabela 20. Typologia jednostek terytorialnych NUTS 3 (podregionów) w zakresie poziomu rozwoju gospodarczego Polski i Słowacji w latach 2004-2016 z uwzględnieniem obszarów przygranicznych	162
Tabela 21. Typologia obszarów przygranicznych Polski i Słowacji w zakresie poziomu rozwoju gospodarczego w latach 2004-2016	163
Tabela 22. Ocena poziomu rozwoju gospodarczego jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku z uwzględnieniem obszarów przygranicznych	165
Tabela 23. Miary odległości od wzorca	169
Tabela 24. Typologia jednostek terytorialnych NUTS 3 (podregionów) w zakresie poziomu rozwoju społecznego Polski i Słowacji w latach 2004-2016 z uwzględnieniem obszarów przygranicznych	171
Tabela 25. Typologia obszarów przygranicznych Polski i Słowacji w zakresie poziomu rozwoju społecznego w latach 2004-2016	172
Tabela 26. Ocena poziomu rozwoju społecznego jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku z uwzględnieniem obszarów przygranicznych	174
Tabela 27. Macierz relacji warunków rozwoju oraz poziomu rozwoju gospodarczego jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji w latach 2004-2016	183
Tabela 28. Relacja warunków rozwoju oraz poziomu rozwoju gospodarczego obszarów przygranicznych Polski i Słowacji w latach 2004-2016	184

Tabela 29. Wskaźnik gęstości $WGP_{(P)}$ w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w latach 2004-2016	200
Tabela 30. Wskaźnik gęstości $WGP_{(L)}$ w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w latach 2004-2016.....	200
Tabela 31. Udział pracujących według branż w liczbie ludności ogółem w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w latach 2004-2016	203
Tabela 32. Rozwój gospodarczy obszarów przygranicznych Polski i Słowacji	214
Tabela 33. Ocena atrakcyjności inwestycyjnej obszarów przygranicznych Polski i Słowacji; małe i średnie przedsiębiorstwa w kontekście rozwoju gospodarczego.....	223
Tabela 34. Ocena warunków rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw	233

Spis rycin

Ryc. 1. Rozwój gospodarczy	15
Ryc. 2. Funkcje przedsiębiorczości	50
Ryc. 3. Kryteria podziału przedsiębiorstw według wielkości	51
Ryc. 4. Udział powierzchni Subregionu ogółem w powierzchni kraju w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji	113
Ryc. 5. Liczba ludności w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku	114
Ryc. 6. Gęstość zaludnienia na 1 km ² w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku ...	115
Ryc. 7. Przyrost naturalny na 1 000 mieszkańców w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku	116
Ryc. 8. Indeks starzenia się społeczeństwa w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku ...	117
Ryc. 9. Saldo migracji na 1 000 mieszkańców w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku	118
Ryc. 10. PKB per capita w mln EUR w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku ...	119
Ryc. 11. Dynamika PKB per capita w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku	120
Ryc. 12. Odsetek ludności w wieku produkcyjnym w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku	122
Ryc. 13. Stopa bezrobocia rejestrowanego w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku	124
Ryc. 14. Udział bezrobotnych zarejestrowanych w liczbie ludności w wieku produkcyjnym w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku	125
Ryc. 15. Zatrudnienie ogółem w tys. na 1 km ² w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku	126
Ryc. 16. Podmioty gospodarki narodowej na 10 tys. mieszkańców w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku	127
Ryc. 17. Dynamika podmiotów gospodarczych ogółem w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku	128
Ryc. 18. Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą na 1000 mieszkańców w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku	129
Ryc. 19. Wskaźnik przedsiębiorczości w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku ...	130
Ryc. 20. Liczba turystycznych obiektów noclegowych na 1000 mieszkańców w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku	132
Ryc. 21. Dynamika liczby miejsc noclegowych w obiektach zbiorowego zakwaterowania w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku	133
Ryc. 22. Zarejestrowane projekty wspólnotowe w ciągu roku w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku	137
Ryc. 23. Dendryt powstały dla klasyfikacji taksonomicznej warunków rozwoju Podregionów NUTS 3 Polski i Słowacji	139
Ryc. 24. Klasyfikacja taksonomiczna Podregionów NUTS 3 Polski i Słowacji pod względem warunków rozwoju w 2016 roku	145
Ryc. 25. Zróznicowanie przestrzenne jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku względem podmiotów gospodarczych według klas wielkości: duże przedsiębiorstwa na 10 tys. mieszkańców	153
Ryc. 26. Zróznicowanie przestrzenne jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku pod względem wskaźnika obciążenia demograficznego	155
Ryc. 27. Dendryt powstały dla klasyfikacji taksonomicznej poziomu rozwoju Podregionów NUTS 3 Polski i Słowacji	158
Ryc. 28. Klasyfikacja taksonomiczna Podregionów NUTS 3 Polski i Słowacji pod względem poziomu rozwoju gospodarczego w 2016 roku	164

Ryc. 29. Klasyfikacja taksonomiczna Podregionów NUTS 3 Polski i Słowacji pod względem poziomu rozwoju społecznego w 2016 roku.....	173
Ryc. 30. Relacja warunków rozwoju względem poziomu rozwoju gospodarczego Podregionów NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku.....	180
Ryc. 31. Podmioty według klas wielkości – średnie przedsiębiorstwa w Podregionach NUTS 3 Polski i Słowacji w 2016 roku	193

Spis wykresów

Wykres 1. Alokacja i wykorzystanie środków Programu Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka w latach 2007-2013 w mln EUR.....	101
Wykres 2. Struktura kwot dofinansowania w ramach poszczególnych osi priorytetowych według założeń budżetu Programu Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka w latach 2007-2013 oraz Programu Współpracy Transgranicznej Interreg V-A Polska – Słowacja w %.....	107
Wykres 3. Wartość dodana brutto na 1 zatrudnionego w mln EUR – ceny stałe.....	121
Wykres 4. Odsetek ludności w wieku produkcyjnym.....	121
Wykres 5. Mieszkania oddane do użytku na 1 000 mieszkańców	134
Wykres 6. Liczba ludności na 1 aptekę.....	135
Wykres 7. Księgozbiór bibliotek na 1 000 ludności.....	135
Wykres 8. Czytelnicy bibliotek na 1 000 ludności.....	136
Wykres 9. Dynamika wskaźników Di dla warunków rozwoju jednostek terytorialnych NUTS 3 (podregionów) Polski i Słowacji z uwzględnieniem obszarów przygranicznych w latach 2004-2016	148
Wykres 10. Dynamika wartości wskaźników Di dla warunków rozwoju obszarów przygranicznych Polski i Słowacji w latach 2004-2016	149
Wykres 11. Podmioty według klas wielkości: duże przedsiębiorstwa na 10 tys. mieszkańców w latach 2004-2016.....	151
Wykres 12. Liczba miejsc noclegowych w obiektach zbiorowego zakwaterowania na 1 000 mieszkańców w latach 2004-2016	152
Wykres 13. Dynamika wskaźników Di dla poziomu rozwoju gospodarczego jednostek terytorialnych NUTS 3 (podregionów) Polski i Słowacji z uwzględnieniem obszarów przygranicznych w latach 2004-2016.....	167
Wykres 14. Dynamika wartości wskaźników Di dla poziomu rozwoju gospodarczego obszarów przygranicznych Polski i Słowacji w latach 2004-2016	168
Wykres 15. Dynamika wskaźników Di dla poziomu rozwoju społecznego jednostek terytorialnych NUTS 3 (podregionów) Polski i Słowacji z uwzględnieniem obszarów przygranicznych w latach 2004-2016.....	176
Wykres 16. Dynamika wartości wskaźników Di dla poziomu rozwoju społecznego obszarów przygranicznych Polski i Słowacji w latach 2004-2016	177
Wykres 17. Wartość wskaźników Di dla warunków rozwoju i poziomu rozwoju gospodarczego w podregionach Polski i Słowacji w 2016 roku	181
Wykres 18. Analiza współzależności pomiędzy warunkami rozwoju i poziomem rozwoju gospodarczego obszarów przygranicznych Polski i Słowacji w latach 2004-2016	184
Wykres 19. Rozmieszczenie jednostek terytorialnych NUTS 3 Polski i Słowacji według uśrednionych wartości miernika syntetycznego Di dla warunków rozwoju i poziomu rozwoju gospodarczego w 2016 roku.....	186
Wykres 20. Udział MSP w podmiotach gospodarki narodowej ogółem w latach 2004-2016	190
Wykres 21. Podmioty według klas wielkości: mikro i małe przedsiębiorstwa na 10 tys. mieszkańców w latach 2004-2016.....	191
Wykres 22. Podmioty według klas wielkości: średnie przedsiębiorstwa na 10 tys. mieszkańców w latach 2004-2016.....	192
Wykres 23. Dynamika podmiotów według klas wielkości: mikro, małe i średnie w Podregionach NUTS 3 w ogólnej liczbie ludności w latach 2004-2016 oraz linie trendu do 2021 roku	195
Wykres 24. Relacja MSP do powierzchni Podregionu – wskaźnik gęstości $WGP_{(P)}$ w Podregionach NUTS 3 w 2004 roku	197

Wykres 25. Relacja MSP do powierzchni Podregionu – wskaźnik gęstości $WGP_{(P)}$ w Podregionach NUTS 3 w 2016 roku	197
Wykres 26. Relacja MSP do liczby mieszkańców Podregionu – wskaźnik gęstości $WGP_{(L)}$ w Podregionach NUTS 3 w 2004 roku	198
Wykres 27. Relacja MSP do liczby mieszkańców Podregionu – wskaźnik gęstości $WGP_{(L)}$ w Podregionach NUTS 3 w 2016 roku	198
Wykres 28. Wskaźnik gęstości $WGP_{(L)}$ w Podregionach NUTS 3 w latach 2004-2016 oraz linie trendu do 2021 roku	199
Wykres 29. Udział pracujących w Podregionach NUTS 3 w ogólnej liczbie ludności w latach 2004-2016.....	202
Wykres 30. Reprezentowana instytucja	205
Wykres 31. Zajmowane stanowisko	205
Wykres 32. Stopień/tytuł naukowy.....	206
Wykres 33. Staż pracy	206
Wykres 34. Miejsce zamieszkania/prowadzenia aktywności zawodowej	207
Wykres 35. Ocena wykorzystania przez samorządy lokalne możliwości rozwojowych na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji	208
Wykres 36. Najważniejszych aspekty, które powinny być uwzględniane przy planowaniu przez samorządy kierunków rozwoju obszarów przygranicznych Polski i Słowacji.....	209
Wykres 37. Najistotniejsze problemy rozwojowe obszarów przygranicznych Polski i Słowacji ...	211
Wykres 38. Ocena dotychczasowego zaangażowania samorządów w rozwiązywaniu problemów w sferze gospodarczej na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji.....	213
Wykres 39. Średnia ocena dotychczasowego zaangażowania samorządów w rozwiązywaniu problemów w sferze gospodarczej na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji.....	213
Wykres 40. Ocena atrakcyjności inwestycyjnej obszarów przygranicznych Polski i Słowacji w poszczególnych sferach	217
Wykres 41. Średnia ocena atrakcyjności inwestycyjnej obszarów przygranicznych Polski i Słowacji w poszczególnych sferach	218
Wykres 42. Ocena stanu infrastruktury technicznej (w szczególności drogi) obszarów przygranicznych Polski i Słowacji.....	218
Wykres 43. Przyjazność obszarów przygranicznych Polski i Słowacji dla rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw	220
Wykres 44. Oddziaływanie małych i średnich przedsiębiorstw na rozwój gospodarczy obszarów przygranicznych Polski i Słowacji.....	220
Wykres 45. Ocena znaczenia małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju gospodarczym obszarów przygranicznych według wskazanych sfer oddziaływania	221
Wykres 46. Ocena pozytywnego oddziaływania czynników rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji.....	226
Wykres 47. Ocena natężenia barier rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji.....	227
Wykres 48. Przewidywania względem zwiększenia przychodów, wynikających z usunięcia barier ich rozwoju – Przedsiębiorstwa o przychodach ≤ 2 mln EUR (mikroprzedsiębiorstwa).....	229
Wykres 49. Przewidywania względem zwiększenia przychodów, wynikających z usunięcia barier ich rozwoju – Przedsiębiorstwa o przychodach ≤ 10 mln EUR (małe przedsiębiorstwa)	230
Wykres 50. Przewidywania względem zwiększenia przychodów, wynikających z usunięcia barier ich rozwoju – Przedsiębiorstwa o przychodach ≤ 50 mln EUR (średnie przedsiębiorstwa)	230
Wykres 51. Ocena wykorzystania przez władze samorządowe instrumentów wsparcia małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach przygranicznych Polski i Słowacji.....	231