**Prace Komisji Geografii Przemysłu
Polskiego Towarzystwa Geograficznego**
kwartalnik naukowy

**Studies of the Industrial Geography Commission
of the Polish Geographical Society**
a scientific quarterly

**PRZEMIANY STRUKTURALNE
WYBRANYCH SEKTORÓW GOSPODARKI**

pod redakcją
Zbigniewa Ziło i Tomasza Rachwał

**STRUCTURAL CHANGES
IN SELECTED SECTORS OF THE ECONOMY**

edited by
Zbigniew Ziło and Tomasz Rachwał

31(1) • 2017

Polskie Towarzystwo Geograficzne – Komisja Geografii Przemysłu
Polish Geographical Society – Industrial Geography Commission

Uniwersytet Pedagogiczny im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie
– Instytut Geografii, Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej
Pedagogical University of Cracow
– Institute of Geography, Department of Entrepreneurship and Spatial Management

**PRACE KOMISJI GEOGRAFII PRZEMYSŁU
POLSKIEGO TOWARZYSTWA GEOGRAFICZNEGO**

**STUDIES OF THE INDUSTRIAL GEOGRAPHY COMMISSION
OF THE POLISH GEOGRAPHICAL SOCIETY**

31(1)

Redaktor naczelny / Editor-in-chief: Zbigniew Ziło

Zastępca redaktora naczelnego – redaktor prowadzący / Associate – managing editor: Tomasz Rachwał

Rada Redakcyjna / Editorial Board

Paweł Czapliński, Wiesława Gierańczyk, Anatol Jakobson, Wioletta Kilar, Ana María Liberali, Tadeusz Marszał, Tomasz Rachwał (wiceprzewodniczący/vice-chair), Eugeniusz Rydz, Tadeusz Strykiewicz, Anatoly V. Stepanov, Yolanda Carbajal Suárez, Natalia M. Syssoeva, Zdeněk Ščyrba, Anna Tobolska, Krzysztof Wiedermann, Nuri Yavan, Zbigniew Ziło (przewodniczący/chair)

Recenzenci współpracujący od 2015 r. / List of reviewers from 2015

Zoltán Bartha, Bernard Bińczycki, Krzysztof Borodako, Paweł Czapliński, Anna Czaplińska-Kibyc, Joanna Dominiak, Liudmila Fakeyeva, Hanna Godlewska-Majkowska, Bronisław Górzyński, Andrea Gubik, Mikhailo Hamkalo, Bartosz Jenner, Jerzy Kitowski, Arkadiusz Kołoś, Tomasz Komornicki, Joanna Kudelko, Marek Maciejewski, Małgorzata Mędrala, René Matlovič, Beata Namyslak, Pavel Ptáček, Eugeniusz Rydz, Marcin Salamaga, Maciej Smętkowski, Jacek Strojny, Zdeněk Ščyrba, Vladimír Šékely, Zygmunt Szymła, Przemysław Śleszyński, Katarzyna Świerczewska-Pietras, Maria Tkocz, Radosław Ulisak, Maria Urbaniec, Krzysztof Wach, Robert Włodarczyk, Bernadetta Zawilińska, Agnieszka Żur

Deklaracja wersji pierwotnej / Definition of primary version

Wersja drukowana jest wersją pierwotną publikacji / The primary version of the journal is the printed version.

Strona internetowa czasopisma z informacjami dla autorów i dostępem do pełnych tekstów archiwalnych artykułów w wersji elektronicznej / Journal website with information for authors and access to the full-text electronic versions of archive papers: www.prace-kgp.up.krakow.pl, ISSN (ON-LINE): 2449-903X

Kontakt z redakcją / Journal contact

Sekretarze redakcji (Secretaries):

Wioletta Kilar, Tomasz Padło

Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej, Instytut Geografii

Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie, ul. Podchorążych 2, 30-084 Kraków, p. 437

tel. (+48) 12 662 62 55, faks (+48) 12 662 62 43, e-mail: pracekgp@up.krakow.pl

ISSN 2080-1653

© Copyright by Wydawnictwo Naukowe UP, Kraków 2017

Wydawca/Publisher

Uniwersytet Pedagogiczny im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie,

– Instytut Geografii, Zakład Przedsiębiorczości i Gospodarki Przestrzennej

Pedagogical University of Cracow

– Institute of Geography, Department of Entrepreneurship and Spatial Management

Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie

e-mail: wydawnictwo@up.krakow.pl; <http://www.wydawnictwoup.pl>

Współwydawca/Co-publisher

Polskie Towarzystwo Geograficzne – Komisja Geografii Przemysłu

Polish Geographical Society – Industrial Geography Commission

Druk/Printed by Zespół Poligraficzny WN UP

WPROWADZENIE

Zmieniające się uwarunkowania wpływające na procesy rozwoju gospodarczego w różnym stopniu oddziałują na poszczególne sektory gospodarki, reprezentowane przez przedsiębiorstwa przemysłowe i usługowe. Nasilenie globalizacji oraz umiędzynarodowienia produkcji i usług wymaga ciągłego doskonalenia celów i metod badawczych do analizowania problemów dotyczących różnych sektorów gospodarczych.

W tym nurcie znajdują się poszczególne prace zamieszczone w tym tomie. Odnoszą się one do zmian zachowań wybranych działów przemysłu i działalności usługowej. Przyjmując, że procesy industrialne nadal należą do najważniejszych czynników rozwoju, podjęto zbadanie relacji pomiędzy deklarowaną a rzeczywistą krajową polityką przemysłową (M.J. Radło, P. Spalek). Podkreślono w tym zakresie znaczenie instrumentów ekonomicznych przejawiających się w pomocy publicznej dla przedsiębiorstw przemysłowych w latach nasilenia się kryzysu i wychodzenia z niego (2007–2014). P. Dzikowski przyjmuje, że odległość od konkurenta, a także dostawcy i odbiorcy w dużym stopniu wpływa na aktywność gospodarczą i innowacyjną przedsiębiorstw mniej zaawansowanych technologicznie. Zaprezentowane wyniki badań wskazały, biorąc pod uwagę 2,3 tys. przedsiębiorstw przemysłowych, z uwzględnieniem powiązań z krajowymi i zagranicznymi przedsiębiorstwami przemysłowymi. Przedsiębiorstwa te w różnym stopniu zwracają uwagę na działalność badawczo-rozwojową, co niewątpliwie związane jest z jakością produktów i chłonnością rynku. W wyniku dokonującej się restrukturyzacji branżowej polskiego przemysłu do najdynamiczniej rozwijającego się sektora należy przemysł meblarski (W. Dyba). Jego intensywny rozwój związany jest głównie z wysoką jakością i konkurencyjnością cenową oferowanych produktów, dzięki którym meble znajdują szerokie rynki zbytu, zwłaszcza w krajach ekonomicznie rozwiniętych. W celu podniesienia swojej pozycji konkurencyjnej poszczególne przedsiębiorstwa tworzą klastrowe struktury funkcjonalne, które dzięki zwiększeniu potencjału ekonomicznego i technicznego stają się bardziej konkurencyjne na rynku międzynarodowym. W ostatnich latach szczególnie duży rozwój ma miejsce w strukturze przemysłu piwowarskiego, który reprezentowany jest przez wiele koncernów międzynarodowych, między którymi, wobec nasyczonego rynku, zaznaczają się coraz silniejsze relacje konkurencyjne. W sytuacji dużego nasycenia rynku pewne luki znajdują małe browary, podejmujące produkcję różnych lokalnych odmian piwa, często nawiązujące do dawnych tradycji (B. Wojtyra, Ł. Grudzień). W trakcie procesów transformacji przemysłu w strukturze przestrzennej zlikwidowano znaczną część zakładów przemysłowych, które pozostawiły po sobie niezagospodarowane tereny wraz z infrastrukturą. Pojawił się więc nowy problem, polegający na podjęciu prac rewitalizacyjnych, by przywrócić te obszary do pełnienia funkcji gospodarczych (M. Kobyłańska, Ł. Gawor). Zwłaszcza po przemyśle wydobywczym powstało wiele hałd, które wymagają ponownego zagospodarowania. Najczęściej pojawiają się możliwości ich zagospodarowania turystycznego,

ale należy także zastanowić się nad tym, czy nie powinny być one traktowane jako surowce antropogeniczne, które w przyszłości mogą być poddane przeróbce; dotyczy to głównie odpadów po flotacyjnych związanych z górnictwem miedziowym.

Coraz poważniejszą rolę we wzroście gospodarczym kraju odgrywają usługi, których udział w strukturze produktu krajowego brutto rośnie. Znaczący udział w tym zakresie mają nowoczesne usługi, stanowiące komplementarne działalności dla najważniejszych przedsiębiorstw przemysłowych, oraz usługi odpowiadające na potrzeby rynkowe konsumentów (J. Dominiak). Szczególne znaczenie mają działy usług związane z zaawansowanymi technologiami, w których wymagane są odpowiednie kwalifikacje pracownicze oraz rozwinięty system edukacji. Na jakość i poziom działalności usługowej wpływają określone certyfikowane systemy zarządzania jakością, w których zwraca się uwagę na jakość, poziom nowoczesności i potrzeby nowych rynków (W. Sadkowski). Sektor ten ulega coraz silniejszemu różnicowaniu i nawiązuje do postępu technologicznego, wdrażania nowych procesów technologicznych i wytwarzanych produktów. Ilustracją tego złożonego procesu jest przykład Singapuru, który jest ważnym centrum skupiającym działalność produkcyjną i usługową, niezbędną do właściwego funkcjonowania światowej gospodarki (P. Szyja).

Wydaje się, że zaprezentowane prace podnoszą nową problematykę, pozwalającą na powiązanie określonych działań polityki gospodarczej z możliwością rozwoju szczególnie dynamicznie rozwijających się działów przemysłu oraz podniesienie jakości działalności usługowej.

Zbigniew Ziolo, Tomasz Rachwał

INTRODUCTION

Changing conditions influencing the economic development processes affect various sectors of the economy (represented by industry and service companies). The intensification of globalisation and the internationalisation of production and services require constant improvement of research aims and methods in the field of distinct sectors of the economy.

The present volume is composed of articles dealing with this particular area, that is they relate the changes in the activity of selected branches of industry and service sector. Given that the industrial processes are still one of the leading factors of development, the relationship between declared and actual Polish industrial policy was analysed (M.J. Radło, P. Spalek). In this context, the importance of economic instruments materialised as state aid was emphasised. Said aid was provided to industrial companies during the years 2007–2014, i.e. the years of crisis and overcoming it. P. Dzikowski assumes that the proximity of competitor, as well as supplier and customer to a great extent influences the economic and innovation activity of less technologically advanced companies. The results presented in the article come from analysing 2,300 industrial enterprises, taking into account the links with national and international companies. Those enterprises to a varying extent focus on research and development which is undoubtedly linked with product quality and market capacity. As a result of the current restructuring of Polish industry, furniture industry is among the fastest growing sectors (W. Dyba). Its intensive development is connected mainly with high quality and competitive prices of offered products which grants it vast market possibilities, in particular in economically developed countries. To increase its competitiveness, individual enterprises form clusters. Through that they raise their economic and technical potential and thus become more competitive on international markets. In recent years the beer industry has been developing with particular intensity. Said industry is represented by a number of international companies that in the environment of a highly saturated market compete with one another with growing fierceness. On a saturated market small breweries that undertake production of local varieties of beer, often drawing from traditional methods, may find their place more easily (B. Wojtyra, Ł. Grudzień). During the transformation of industry, a significant number of factories was closed down. What remained, however, were post-exploitation areas along with the infrastructure. Therefore, a new issue arose, that is the revitalisation and restoring of their economic potential (M. Kobylańska, Ł. Gawor). Post-mining areas are in particular need of revitalisation as the landscape is dominated by heaps. The potential adaptation for tourist purposes is most often suggested, however, it is worth considering to treat them as anthropogenic resources that can be further processed in the future. This concerns mainly flotation tailings associated with copper mining.

Services and their growing share in the GDP play an increasingly important role in the economic development of the country. Significant in this area are modern services that are complementing the activity of industrial enterprises, as well as those responding to the market need of consumers (J. Dominiak). Of particular significance are services connected to advanced technologies, requiring professional qualifications of employees, and properly developed education system. Certified quality management systems in which quality, the level of novelty and need for new markets are important also influence the quality and level of services activity (W. Sadkowski). This sector is getting more diversified. The trend reflects the technological progress, implementation of new technological processes and produced goods. An illustration of this complex process is the example of Singapore which is a major hub concentrating production and service activity necessary for the proper functioning of world economy (P. Szyja).

It appears that the articles presented raise new issues allowing to link specific actions of economic policy with the possibility of development of dynamically growing sectors of industry and improving the quality of services.

Zbigniew Ziolo, Tomasz Rachwał

MARIUSZ JAN RADŁO

Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, Polska
Warsaw School of Economics, Poland

PAULINA SPAŁEK

Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, Polska
Warsaw School of Economics, Poland

Deklarowana i rzeczywista polityka przemysłowa Polski w świetle danych o pomocy publicznej w latach 2007–2014

Declared and Actual Polish Industrial Policy in the Years 2007–2014 in the Context of State Aid Data

Streszczenie: Celem niniejszego opracowania jest pogłębienie dyskusji o kierunkach polskiej polityki przemysłowej przez porównanie jej deklarowanych i rzeczywistych kierunków w latach 2007–2014. Autorzy opracowania zbadali w szczególności: skalę i strukturę wydatków na wsparcie branż przemysłowych w Polsce, a także dokonali analizy porównawczej kierunków zmian strukturalnych i deklarowanych celów polskiej polityki przemysłowej. W badaniach wskazano, że deklarowane kierunki polityki przemysłowej obejmowały m.in. podniesienie poziomu technologicznego polskiej gospodarki, dopasowanie polskiego przemysłu do zmian strukturalnych w światowej gospodarce i podniesienie jego konkurencyjności. Przeprowadzone badania pozwoliły na wykazanie, że rzeczywista polityka przemysłowa, badana z perspektywy branżowych kierunków pomocy publicznej, nie odpowiadała w pełni deklarowanym celom polskiej polityki przemysłowej. Pomoc publiczna nie była kierowana do podmiotów produkujących dobra wysokiej czy chociażby średnio wysokiej techniki, a do przedsiębiorstw działających w przemysłach średnio niskiej techniki oraz podmiotów świadczących usługi rynkowe, tj. usługi detektywistyczne i ochroniarskie, transportu lotniczego oraz magazynowania i wspomagania transportu.

Abstract: The aim of this study is to broaden the discussion on the directions of Polish industrial policy in the years 2007–2014. Authors of the study examined in particular the scale and structure of expenditure on supporting the development of industry sectors in Poland, and conducted a comparative analysis of the directions of structural changes and the declared objectives of Polish industrial policy. The studies indicated that the declared directions of Polish industrial policy included, among others, the increase of technological level of the Polish economy and its competitiveness, the adjustment of Polish industry to structural changes in the world economy. The research has shown that the actual industrial policy did not fully correspond with the declared aims of Polish industrial policy. The state aid was not channeled to entities producing goods of high or even medium-high technology. Companies operating in the sector of medium-low technology and service providers, namely detective and security services, air transport services, storage and transport support services were the main recipients of this aid.

Słowa kluczowe: innowacyjność; polityka przemysłowa; Polska; rozwój; wysoka technika

Keywords: development; high technology; industrial policy; innovation; Poland

Otrzymano: 18 grudnia 2016

Received: 18 December 2016

Zaakceptowano: 10 lutego 2017

Accepted: 10 February 2017

Sugerowana cytacja / Suggested citation:

Radło, M.J., Spałek, P. (2017). Deklarowana i rzeczywista polityka przemysłowa Polski w świetle danych o pomocy publicznej w latach 2007–2014. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 31(1), 7–23.

WSTĘP

Polityka przemysłowa stanowi jeden z kluczowych obszarów polityki gospodarczej. Jest to jednocześnie polityka, do której podejście istotnie ewoluowało w ostatnich latach zarówno w Polsce, jak i w Unii Europejskiej oraz na świecie. Problemem badawczym, którym zajęto się w niniejszym artykule, są występujące często różnice pomiędzy deklarowaną a realizowaną polityką przemysłową. W tej perspektywie autorzy artykułu podjęli próbę zbadania polskiej polityki przemysłowej w latach 2007–2014 i porównania jej deklarowanych celów z rzeczywistymi kierunkami tej polityki rekonstruowanymi na podstawie struktury pomocy publicznej udzielanej przedsiębiorstwom w Polsce. Autorzy zbadali w szczególności skalę i strukturę wydatków na wsparcie branż przemysłowych w Polsce, dokonali też analizy porównawczej kierunków zmian strukturalnych i deklarowanych celów polskiej polityki przemysłowej. Dodatkowo zbadali, w jakim stopniu udzielone wsparcie dotyczyło przemysłu wysokiej techniki. Artykuł zwraca uwagę na różnice między deklarowaną a rzeczywistą polityką przemysłową w Polsce prowadzoną w latach 2007–2014. Jest to szczególnie istotny problem w kontekście zmiany deklarowanych kierunków polityki przemysłowej zmierzającej w stronę reindustrializacji i selektywnego wspierania branż. Utrzymywanie się ewentualnych rozbieżności pomiędzy deklarowaną a rzeczywistą polityką może stanowić istotny problem w osiąganiu celów polityki gospodarczej, gdyż mogą mieć one charakter permanentny i wynikać z nierozwiązanych problemów strukturalnych gospodarki, siły grup nacisku powiązanych z niektórymi branżami oraz innych czynników.

EWOLUCJA PODEJŚCIA DO POLITYKI PRZEMYSŁOWEJ I JEJ ŹRÓDŁA

Polityka przemysłowa Polski w ostatnich trzech dekadach przeszła głęboką ewolucję. U zarania transformacji ekonomicznej w Polsce po 1989 roku częste było negowanie potrzeby istnienia tejże polityki – zgodnie z hasłem G. Beckera (1985) o tym, że najlepszą polityką przemysłową jest jej brak. Takie podejście na początku lat dziewięćdziesiątych głosił w Polsce m.in. T. Syryjczyk, minister przemysłu w rządzie T. Mazowieckiego. W podejściu takim – jak wskazywał M. Gorynia (1996) – zakłada się, że obszar zainteresowań polityki gospodarczej jest ograniczony do regulacji procesów pieniężnych i fiskalnych, a jej celem jest doprowadzenie do ogólnej równowagi gospodarczej, która ma prowadzić do równowagi na rynkach częściowych. Procesom transformacji gospodarczej towarzyszyły jednak silne zaburzenia na rynkach częściowych, całkowita rezygnacja z realizacji polityki przemysłowej w Polsce okazała się więc niemożliwa. Makroekonomiczny program dostosowawczy był więc uzupełniany o polityki dostosowawcze, ukierunkowane na tworzenie instytucjonalnych podstaw przejścia od gospodarki centralnie planowanej do gospodarki rynkowej. Wśród głównych kierunków takiej polityki – jak wskazywał M. Gorynia (1996) – znalazły się polityki wspierania rozwoju (inwestycji, innowacji, edukacji itp.), polityka konkurencji (demonopolizacja, deregulacja, wspieranie konkurencji itp.), polityka prywatyzacji oraz polityka wspierania samorządności gospodarczej. Taka polityka przemysłowa miała charakter horyzontalny i była w praktyce realizowana przez

całe lata dziewięćdziesiąte i po 2000 roku. Polityka taka dominowała również w okresie po wejściu Polski do Unii Europejskiej w 2004 roku, z tym, że została ona uzupełniona przez szerokie interwencje publiczne – w zdecydowanym stopniu horyzontalne – realizowane przy wsparciu funduszy UE (Ślusarczyk, 2009).

Renesans selektywnej polityki przemysłowej przyszedł po kryzysie w światowej gospodarce lat 2008–2009. Jak wskazuje R.H. Wade (2015), wspomniany kryzys wywołał szeroką dyskusję na temat efektywności polityki rozwojowej opartej na konsensie waszyngtońskim. Zaznaczył on jednocześnie, że w wielu krajach z różnych powodów wzrosło zainteresowanie polityką przemysłową. Zaczęto też wskazywać, że praktycznie wszystkie kraje wysoko rozwinięte – w tym m.in. USA, Wielka Brytania, Niemcy, Francja, a także kraje azjatyckie, tj. Korea Południowa, Singapur czy Tajwan – osiągnęły swój sukces gospodarczy dzięki aktywnej polityce przemysłowej (Harrison, Rodriguez-Clare, 2010; Spałek, 2015). Z kolei H.-J. Chang (2007) zarzucił krajom wysoko rozwiniętym, że narzucają krajom doganiającym politykę wolnego handlu, podczas gdy same dochodziły do bogactwa w oparciu o ochronę i wsparcie rodzimych przemysłów raczkujących (m.in. USA, Niemcy, Anglia). Renesansowi selektywnej polityki przemysłowej towarzyszy również rosnące dążenie do reindustrializacji gospodarek krajów rozwiniętych. Trendy te – jak wskazują M. Ulbrych (2016) czy A.A. Ambroziak (2015), są szczególnie widoczne w krajach Unii Europejskiej. Dążenie do reindustrializacji jest również konsekwencją wzrostu znaczenia międzynarodowej fragmentacji produkcji i rozwoju globalnych łańcuchów produkcyjnych, które skutkują przesuwaniem wielu procesów produkcyjnych z krajów wysoko rozwiniętych do krajów rozwijających się i niedawno uprzemysłowionych (Radło, 2016). Ich nasilenie się powoduje wzrost obaw krajów rozwiniętych o utrzymanie wiodącej roli w światowej gospodarce, opartej na innowacyjności i nowoczesnych technologiach rozwijanych głównie w branżach przemysłowych.

Dodatkowo – jak wskazała B. Ślusarczyk (2015) – doświadczenia ostatniego kryzysu finansowego pokazały, że rozwój gospodarki wyłącznie w oparciu o branżę usługową oraz finansową, przy redukcji roli przemysłu, nie jest korzystny dla jej długofalowego wzrostu. Żadna gospodarka nie jest bowiem w stanie przejść z poziomu niskiego dochodu do poziomu wyższego bez dokonania uprzemysłowienia (Stiglitz, Lin, Monga, 2013). Utrzymanie przewagi konkurencyjnej na wysokim poziomie rozwoju nie jest natomiast możliwe bez ciągłych innowacji – te zaś powstają głównie w przemyśle, który pośrednio przyczynia się do rozwoju nowoczesnych branż usługowych (Gawlikowska-Hueckel, 2014; Radło, 2016). Coraz częściej zaczęto też wskazywać, że odejście od stosowania selektywnej polityki przemysłowej, ochrony branż raczkujących w krajach rozwijających się i liberalizacja handlu spowodowały spowolnienie wzrostu gospodarczego tych krajów (Rynarzewski, 2003; Chang, 2007). Światowy kryzys gospodarczy ujawnił również, że rynki nie były wystarczająco efektywne, a bez pomocy państwa dla poszczególnych przedsiębiorstw i sektorów gospodarka zarówno europejska, jak i amerykańska weszłyby w stan długotrwałej i głębokiej recesji (Stiglitz, Lin, Monga, 2013). Zaangażowanie wielu państw i międzynarodowych instytucji w pomoc dla branży finansowej rozpoczęło dyskusję, dlaczego w celu uniknięcia podobnych problemów nie ingerować szerzej w sferę realnej gospodarki (Warwick, 2013).

W powyższym kontekście głównymi czynnikami, które przyczyniły się do ożywienia dyskusji o konieczności realizowania bardziej aktywnej polityki przemysłowej w Polsce, były z jednej strony ogólnoświatowe zmiany w dyskursie na temat optymalnej

polityki rozwojowej, z drugiej zaś – istotne znaczenie zaczęły odgrywać nowe wyzwania stojące przed polską polityką gospodarczą, w tym w szczególności rosnąca obawa przed wejściem w pułapkę średniego dochodu (Radło, Ciesielska, 2013; Ciesielska, Radło, 2014). Wzmocnionej dyskusji o polityce przemysłowej w Polsce towarzyszy dodatkowo dążenie do „udomowienia” różnych branż polskiej gospodarki i wspierania rozwoju krajowych przedsiębiorstw (Török, Csuka, Kovács, Veres, 2013; Ślusarczyk, 2015).

Dodatkowym czynnikiem są powolne i niewystarczająco korzystne – pomimo utrzymującego się wzrostu gospodarczego – zmiany strukturalne w Polsce. Jak wskazują dane Głównego Urzędu Statystycznego (GUS, 2015), w strukturze produkcji sprzedanej polskiego przemysłu przetwórczego w latach 2010–2015 udział branży wysokiej i średnio wysokiej techniki spadł z 33,5 do 28%. Co więcej, należy odnotować, że udział przychodów z tytułu sprzedaży produktów wysoko zaawansowanych technologicznie obniżył się z 6,8% w 2010 roku do 4,8% w 2015 roku. Oznacza to, że rola przemysłu wysokiej techniki w Polsce jest niewielka. Skutkuje to również niskim poziomem innowacyjności gospodarki – co potwierdzają wyniki badań prezentowanych w raportach European Innovation Scoreboard (European Commission, 2016). Takie cechy polskiej gospodarki – jak wskazują D.A. Ciesielska i M.J. Radło (2014) – czynią polską gospodarkę szczególnie podatną na wejście w pułapkę średniego dochodu. Pośrednio wskazują one, że polska polityka przemysłowa nie prowadzi do przesuwania się specjalizacji polskiej gospodarki w kierunku działalności bardziej innowacyjnych – pomimo że cele takie deklarowane były praktycznie we wszystkich dokumentach dotyczących polskiej polityki gospodarczej.

POLITYKA PRZEMYSŁOWA W POLSCE W LATACH 2007–2014

Do ważnych polskich rządowych programów strategicznych, które w latach 2007–2014 odnosiły się do polityki przemysłowej i określały jej cele oraz kierunki rozwoju, należą m.in. *Strategia rozwoju kraju 2007–2015* (Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2006), *Koncepcja horyzontalnej polityki przemysłowej w Polsce* (Ministerstwo Gospodarki, 2007) oraz *Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007–2013 wspierające wzrost gospodarczy i zatrudnienie* (Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2007). Należy nadmienić, że działania zawarte w każdym z wymienionych powyżej dokumentów były ze sobą skoordynowane i zgodne z zaleceniami UE, tworząc spójny obraz strategii prowadzenia polityki przemysłowej.

W *Strategii rozwoju kraju 2007–2015* (Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2006) zawarto cele i priorytety polityki rozwoju w długiej perspektywie, które miały odpowiadać na wyzwania związane z procesem globalizacji i nowymi kierunkami wytyczonymi przez UE. Działania te zakładały wykorzystywanie cech polskiej gospodarki, stanowiących potencjalne źródło przewagi konkurencyjnej (np. relatywnie młode i coraz lepiej wykształcone kadry, wysoką przedsiębiorczość polskiego społeczeństwa, duży rynek wewnętrzny). W dokumencie tym zwrócono uwagę na konieczność podniesienia poziomu technologicznego gospodarki przez wzrost nakładów na badania i rozwój oraz innowacje, w tym ekoinnowacje w takich obszarach, jak: usługi, przemysł oraz rolnictwo. W celu zwiększenia konkurencyjności gospodarki założono przeprowadzenie głębokich zmian w strukturze produkcji przemysłowej poprzez nasycenie gospodarki wyrobami wysokiej techniki, bazującymi na nowoczesnych technologiach. Założono także wzmocnienie współpracy między przedsiębiorstwami i jednostkami naukowymi czy upowszechnienie stosowania prawa własności przemysłowej i praw pokrewnych.

W *Koncepcji horyzontalnej polityki przemysłowej w Polsce* (Ministerstwo Gospodarki, 2007) zaprezentowano nowe podejście do polityki przemysłowej, mające na celu wsparcie długookresowego wzrostu i rozwoju polskiego przemysłu. Zgodnie z nim polityka ta miała polegać na stałym podnoszeniu jakości warunków ramowych prowadzenia działalności przemysłowej poprzez wspólne dla wszystkich branż działania ukierunkowane na podnoszenie konkurencyjności przedsiębiorstw przemysłowych. Dotychczasowe strategie branżowe miały zostać zastąpione analizami konkurencyjności oraz analizami rozwoju trendów technologicznych. W dokumencie nie wykluczono jednak całkowitej rezygnacji z prowadzenia polityki selektywnej, w tym w zakresie dwóch branż o szczególnym znaczeniu dla rozwoju kraju – energetycznej i obronnej. Do obszarów o kluczowym znaczeniu dla wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw przemysłowych wymagających interwencji państwa zaliczono: badania i rozwój oraz innowacyjność, technologie informacyjne i komunikacyjne, kapitał ludzki, ochronę środowiska – zrównoważony rozwój, rynki zbytu, ochronę własności przemysłowej, uproszczenie i poprawę systemu regulacji prawnych, dostęp do kapitału.

W dokumencie zaprezentowano również finansowe i niefinansowe instrumenty wsparcia dla powyższych obszarów, wynikające z różnych strategii i programów rządowych. Podstawowe źródło wsparcia finansowego stanowiły fundusze strukturalne dostępne w ramach centralnych i regionalnych programów operacyjnych w *Narodowych Strategicznych Ramach Odniesienia na lata 2007–2013 wspierających wzrost gospodarczy i zatrudnienie* (Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2007). Natomiast do instrumentów niefinansowych zaliczono przede wszystkim propozycje zmian organizacyjno-prawnych mających na celu zlikwidowanie istniejących barier rozwojowych.

W *Narodowych Strategicznych Ramach Odniesienia 2007–2013 wspierających wzrost gospodarczy i zatrudnienie* (Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2007) określono kierunki wsparcia ze środków finansowych w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR), Europejskiego Funduszu Społecznego (EFS) oraz Funduszu Spójności. W dokumencie tym wskazano sześć celów, które miały wspierać wzrost gospodarczy i zatrudnienie w Polsce. Jeden z nich zakładał podniesienie konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw, ze szczególnym uwzględnieniem branż o wysokiej wartości dodanej, oraz rozwój sektora usług. Osiągnięciu tego celu miało służyć: wspieranie działalności wytwórczej przynoszącej wysoką wartość dodaną; rozwój sektora usług; poprawa otoczenia funkcjonowania przedsiębiorstw i ich dostępu do zewnętrznego finansowania; rozwój społeczeństwa informacyjnego; zwiększenie inwestycji w badania i rozwój oraz tworzenie rozwiązań innowacyjnych. Jego realizacja miała przebiegać przede wszystkim w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (POIG), przy wsparciu regionalnych programów operacyjnych, Programu Operacyjnego Rozwój Polski Wschodniej (PORPW), Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki (POKL) oraz Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko (POIS). Realizację tego celu oszacowano na 22% środków przewidzianych do wydatkowania w ramach Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia pomiędzy poszczególne cele horyzontalne.

Podsumowując, w latach 2007–2014 w Polsce była widoczna dominacja podejścia horyzontalnego do polityki przemysłowej, w którym państwo oddziałuje na przemysł poprzez poprawę warunków prowadzenia działalności gospodarczej. Wśród kluczowych deklarowanych celów takiej polityki było wspieranie działalności wytwórczej, przynoszącej wysoką wartość dodaną, rozwój sektora usług, podnoszenie

innowacyjności gospodarki oraz rozwój społeczeństwa informacyjnego. Tym samym należałoby oczekiwać, że w badanym okresie główne kierunki wsparcia w postaci pomocy publicznej w Polsce powinny być wpisane w politykę przesuwania aktywności gospodarczej w kierunku branż bardziej innowacyjnych i cechujących się wyższą wartością dodaną. Warto więc na tym etapie przyjrzeć się głównym kierunkom udzielanej w badanym okresie pomocy publicznej.

KIERUNKI POLITYKI PRZEMYSŁOWEJ W POLSCE W ŚWIELE DANYCH O POMOCY PUBLICZNEJ ZA LATA 2007–2014

Jak wynika z danych zaprezentowanych w tab. 1, w latach 2007–2014 ogólna wartość pomocy publicznej w Polsce była zmienna, przy czym od 2011 roku można odnotować jej wzrost. W 2014 roku wartość udzielonej pomocy publicznej wzrosła o ponad 14% w porównaniu z rokiem poprzednim. Jest to również największa wartość pomocy publicznej udzielonej w analizowanym okresie – 25 262,8 mln zł. Powodem takiej sytuacji było głównie rozpoczęcie udzielania przez ministra środowiska spółkom energetycznym pomocy w formie przydziału bezpłatnych uprawnień do emisji gazów cieplarnianych (3,9 mld zł) oraz znaczny wzrost wartości pomocy udzielonej dla transportu (1,9 mln zł – głównie na wsparcie transportu publicznego). Natomiast najniższa ogólna wartość udzielonej pomocy została odnotowana w 2007 roku. Jednakże kwota ta uwzględnia jedynie środki krajowe. W przypadku pomocy publicznej obejmującej również środki pochodzące z funduszy unijnych, finansujące lub współfinansujące pomoc najniższą wartość osiągnięto w 2008 roku. Udział ogólnej wartości pomocy w PKB w analizowanym okresie wahał się w granicach 0,6–1,7%.

Tab. 1. Wartość pomocy publicznej w Polsce w latach 2007–2014 (w mln zł)

Rok	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ogólna wartość udzielonej pomocy	6 549,5	14 383,1	19 173,4	24 087,3	21 462,5	21 795,6	22 116,9	25 262,8
Wartość pomocy z wyłączeniem transportu	4 847,2	11 521,9	16 087,2	21 235,5	17 955,1	18 054,9	18 154,6	19 354,5
Udział ogólnej wartości pomocy w PKB (%)	0,60	1,13	1,43	1,70	1,40	1,37	1,35	1,46
Udział wartości pomocy z wyłączeniem transportu w PKB (%)	0,41	0,91	1,2	1,5	1,17	1,13	1,11	1,12

Uwagi: Kwoty za rok 2007 uwzględniają wyłącznie środki krajowe. Natomiast kwoty za lata 2008–2014 uwzględniają środki finansowe pochodzące z funduszy unijnych finansujące lub współfinansujące pomoc.

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów UOKiK dot. pomocy publicznej udzielonej przedsiębiorcom (UOKiK, 2008–2015)

W tab. 2 przedstawiono wartość pomocy publicznej w podziale na poszczególne rodzaje, tj. dotacje i ulgi, subsydia kapitałowo-inwestycyjne, tzw. miękkie kredytowanie oraz poręczenia i gwarancje. W całym analizowanym okresie najczęściej udzielana pomoc miała formę dotacji i ulg (grupa A), z czego najwięcej tego rodzaju pomocy udzielono w ramach dotacji, refundacji i rekompensat (grupa A1). Najwyższą wartość tego typu pomocy odnotowano w 2010 roku – 19 397,4 mln zł. W 2014 roku nastąpił

natomiast wzrost wartości pomocy z grupy A o 1864,7 mln zł w porównaniu do roku poprzedniego. Wpływ na taką sytuację miał wzrost wartości pomocy z tytułu zwolnień i ulg podatkowych (grupa A2) o 860,7 mln zł. W przypadku pomocy w formach należących do grupy A1 odnotowano spadek ich udziału w ogólnej wartości pomocy o 7,4 p.p. Jednakże ich wartość bezwzględna pozostała na niezmiennym poziomie – ponad 15 mld zł. W 2014 roku znaczący spadek wartości tej formy pomocy (o 8017,8 mln zł) w porównaniu do 2013 roku (udzielanej w ramach regionalnych programów operacyjnych, PORPW, POIG czy z tytułu dobrowolnego rozwiązywania umów długoterminowych sprzedaży mocy i energii elektrycznej) został zrekompensowany przez pomoc udzieloną przez ministra środowiska w formie przydziału bezpłatnych uprawnień do emisji gazów cieplarnianych (3901,5 mln zł).

Tab. 2. Wartość pomocy publicznej w Polsce w podziale na rodzaje w latach 2007–2014 (w mln zł)

Rok	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Grupy A–E	4 847,2	11 521,9	16 087,2	21 235,5	17 955,1	18 054,9	18 154,6	19 354,5
Grupa A	4 746,2	9 380,9	13 741,5	19 397,4	17 532,7	17 188,5	17 810,9	18 277,9
Grupa A1	3 644,1	7 338,8	11 323,2	16 447,9	15 358,1	15 347,1	15 667,8	15 274,1
Grupa A2	1 102,1	2 042,1	2 418,2	2 949,4	2 174,5	1 841,4	2 143,1	3 003,8
Grupa B	10,4	33,4	18,4	190,2	246,4	128,4	51,1	604,2
Grupa B1	10,4	33,4	18,4	190,2	246,4	128,4	51,1	130,7
Grupa B2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	473,5
Grupa C	66,8	348,1	191,9	338,5	159,3	736,1	289,9	421,7
Grupa C1	66,5	123,2	191,6	338,4	155,5	736,0	289,9	412,9
Grupa C2	0,3	224,9	0,3	0,2	3,8	0,1	0,0	8,8
Grupa D	0,0	0,0	0,1	4,7	16,7	1,9	2,8	50,7
Grupa E	23,8	1 759,3	2 135,3	1 304,7	0,0	0,0	0,0	0,0

Uwagi: Grupa A – dotacje i ulgi, grupa B – subsydia kapitałowo-inwestycyjne, grupa C – „miękkie kredytowanie”, grupa D – poręczenia i gwarancje, grupa E – inne. Kwoty za rok 2007 uwzględniają wyłącznie środki krajowe. Natomiast kwoty za lata 2008–2014 uwzględniają środki finansowe pochodzące z funduszy unijnych finansujące lub współfinansujące pomoc.

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów UOKiK dot. pomocy publicznej udzielonej przedsiębiorcom (UOKiK, 2008–2015)

W przypadku form pomocy z grupy B – subsydia kapitałowo-inwestycyjne – największą wartość odnotowano w 2011 roku – 246,4 mln zł. W latach 2007–2013 korzystano wyłącznie z pomocy grupy B1 – dokapitalizowanie. Natomiast w 2014 roku odnotowano znaczący udział – niewystępującej wcześniej w analizowanym okresie – pomocy z grupy B2 (konwersja wierzytelności na akcje lub udziały), której wartość wyniosła 473,5 mln zł i stanowiła 78,4% łącznej pomocy grupy B. Była to przede wszystkim pomoc udzielona spółce Polskie Linie Lotnicze LOT SA przez ministra Skarbu Państwa.

W grupie C w analizowanym okresie największy udział miały pożyczki, kredyty preferencyjne (grupa C1). Ta forma pomocy najwyższą wartość osiągnęła w 2012 roku – 736 mln zł. W 2013 roku doszło jednak do znacznego obniżenia wartości tej pomocy – o 418,2 mln zł, a w 2014 roku na pomoc tę wydatkowano 412,9 mln zł. W 2014 roku odnotowano za to relatywnie wysoki wzrost wartości pomocy udzielonej w ramach grupy C2 (odroczenia terminu płatności, rozłożenia na raty należności) oraz D (poręczenia, gwarancje).

POMOC HORYZONTALNA I REGIONALNA

W analizowanym okresie najwięcej na pomoc horyzontalną wydano w 2014 roku – 8574,6 mln zł. W latach poprzednich wartość tego rodzaju wsparcia wahała się od 3175,7 mln zł do 6215,1 mln zł. Wzrost wartości pomocy horyzontalnej w 2014 roku spowodowany był przede wszystkim wzrostem wartości pomocy na ochronę środowiska i restrukturyzację. W latach 2009–2013 wartość pomocy regionalnej była wyższa niż pomocy horyzontalnej. Szczególnie widoczne różnice można zaobserwować w latach 2010 (10 716,3 mln zł) i 2013 (9457,1 mln zł). Powodem dominacji tego rodzaju wsparcia jest głównie wysoka wartość pomocy regionalnej udzielanej ze środków unijnych w ramach regionalnych programów operacyjnych oraz POIG. Ponadto wpływ na taką sytuację ma również możliwość korzystania ze zwolnień z podatku dochodowego przez przedsiębiorców, którzy prowadzą działalność gospodarczą w specjalnych strefach ekonomicznych (ryc. 1).

Jak wynika z danych na ryc. 2, w ramach pomocy horyzontalnej, obszarami, które w analizowanym okresie otrzymały największe wsparcie, były odpowiednio: zatrudnienie (23 092,40 mln zł), ochrona środowiska (9063,2 mln zł), prace B + R (4809,8 mln zł) oraz szkolenia (3326,2 mln zł). Wsparcie w obszarze zatrudnienia w latach 2007–2014 utrzymywało się na zbliżonym poziomie, natomiast w zakresie ochrony środowiska znaczący wzrost pomocy zaobserwowano w 2014 roku. Powodem takiej sytuacji było udzielenie przez ministra środowiska pomocy spółkom energetycznym w formie przydziału bezpłatnych uprawnień do emisji gazów cieplarnianych. W przypadku prac badawczo-rozwojowych największe wsparcie zostało udzielone w latach 2012–2013. Największej pomocy z przeznaczeniem na szkolenia udzielono w 2009 oraz 2011 roku, przede wszystkim w ramach programu *Refundacja wynagrodzeń młodocianych pracowników*.

Dominujący udział w wartości pomocy regionalnej w analizowanym okresie miały wydatki na pomoc w celu wspierania nowych inwestycji – 51 155,6 mln zł. Na drugim

Ryc. 1. Wartość pomocy horyzontalnej i branżowej w Polsce w latach 2007–2014 (w mln zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów UOKiK dot. pomocy publicznej udzielonej przedsiębiorcom (UOKiK, 2008–2015)

Ryc. 2. Wartość pomocy horyzontalnej w Polsce w podziale na wybrane obszary w latach 2007–2014 (w mln zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów UOKiK dot. pomocy publicznej udzielonej przedsiębiorcom (UOWiK, 2008–2015)

miejsu znalazła się pomoc w celu tworzenia nowych miejsc pracy – 2744,6 mln zł oraz wsparcie dużych projektów inwestycyjnych – 1886,4 mln zł (tab. 3). W 2010 i 2013 roku widoczne jest znaczące zwiększenie wydatków na pomoc w celu wspierania nowych inwestycji. Było to przede wszystkim efektem zwiększenia realizacji projektów inwestycyjnych finansowanych z regionalnych programów operacyjnych i POIG. W przypadku pomocy udzielonej w celu tworzenia nowych miejsc pracy najwięcej środków wydano w 2010 roku – 570,4 mln zł. Natomiast zdecydowanie mniejsze wydatki na realizację dużych projektów inwestycyjnych odnotowano w porównaniu do 2009 roku (558,4 mln zł) w kolejnych latach. Średnia roczna wartość tego wsparcia w okresie 2010–2014 wyniosła 257,54 mln zł.

Tab. 3. Wartość pomocy regionalnej w Polsce w podziale na wybrane obszary w latach 2007–2014 (w mln zł)

Rok	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Ogółem
Pomoc w celu wspierania nowych inwestycji	970,4	3 784,1	6 648,9	9 714,0	5 935,1	7 311,8	8 973,2	7 818,1	51 155,6
Pomoc w celu tworzenia nowych miejsc pracy	201,0	245,2	270,9	570,4	464,5	380,3	380,9	231,4	2 744,6
Duże projekty inwestycyjne	33,2	7,1	558,4	275,5	387,5	380,3	103,0	141,4	1 886,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów UOKiK dot. pomocy publicznej udzielonej przedsiębiorcom (UOKiK, 2008–2015)

Ryc. 3. Wartość pomocy branżowej ogółem w Polsce w latach 2007–2014 (w mln zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów UOKiK dot. pomocy publicznej udzielonej przedsiębiorcom (UOKiK, 2008–2015)

POMOC BRANŻOWA

Łączna kwota wydana na pomoc branżową w latach 2007–2014 wyniosła 20 067,5 mln zł, z czego największe wsparcie zostało udzielone w 2010 (3387,6 mln zł) i 2011 roku (3578,9 mln zł). Wartość pomocy branżowej udzielonej w 2014 roku znacząco spadła w porównaniu z rokiem poprzednim (o 1516,7 mln zł). W pozostałych latach, z wyjątkiem 2007 roku, wartość pomocy branżowej wahała się od 2524,5 mln zł do 3090,9 mln zł (ryc. 3).

Jak wynika z danych zaprezentowanych na ryc. 4, największe wsparcie w latach 2007–2014 otrzymały następujące branże: energetyczna, górnictwa węgla oraz gazu

Ryc. 4. Łączna wartość pomocy branżowej w Polsce w latach 2007–2014 (w mln zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów UOKiK dot. pomocy publicznej udzielonej przedsiębiorcom (UOKiK, 2008–2015)

ziemnego. W przypadku pomocy dla branży energetycznej największy udział miała przede wszystkim pomoc z tytułu rekompensaty za rozwiązanie długoterminowych umów sprzedaży mocy i energii elektrycznej (KDT). Została ona udzielona w związku z procesem liberalizacji tego rynku. Branża górnictwa węgla otrzymała pomoc głównie w ramach programu pomocowego *Pomoc państwa dla polskiego sektora węglowego w latach 2008–2015*, natomiast branża gazu ziemnego otrzymała wsparcie przede wszystkim na rozwój projektów związanych z rozbudową infrastruktury na rynkach sieciowych gazu i energii.

POMOC UDZIELONA WEDŁUG BRANŻY DZIAŁALNOŚCI BENEFICJENTA

W tab. 4 i na ryc. 5 zaprezentowano wartość pomocy udzielonej w latach 2011–2014 w podziale na branżę działalności beneficjenta – z pominięciem pomocy dla branży transportowej, ale z uwzględnieniem pomocy przedsiębiorcom na zasadach ogólnych (np. w ramach pomocy horyzontalnej czy regionalnej) lub zgodnie z wytycznymi wspólnotowymi dotyczącymi pomocy państwa w celu ratowania i restrukturyzacji zagrożonych przedsiębiorstw. Zestawienie zawiera 14 branż, na których wsparcie w poszczególnych latach wydano powyżej 500 mln zł.

Tab. 4. Wartość pomocy w Polsce w podziale na branżę działalności beneficjenta w latach 2011–2014 (w mln zł)

Dział PKD – branża działalności beneficjenta		Wartość pomocy
Dział 35	Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych	12 445,3
Dział 80	Działalność detektywistyczna i ochroniarska	3 834,3
Dział 25	Produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń	2 515,0
Dział 22	Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych	2 444,6
Dział 38	Działalność związana ze zbieraniem, przetwarzaniem i unieszkodliwianiem odpadów; odzysk surowców	2 387,5
Dział 29	Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep, z wyłączeniem motocykli	2 079,8
Dział 60	Nadawanie programów ogólnodostępnych i abonamentowych	2 070,0
Dział 23	Produkcja wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych	1 795,1
Dział 72	Badania naukowe i prace rozwojowe	1 154,3
Dział 20	Produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych	680,4
Dział 51	Transport lotniczy	600,5
Dział 19	Wytwarzanie i przetwarzanie koksu i produktów rafinacji ropy naftowej	571,4
Dział 28	Produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowana	513,0
Dział 52	Magazynowanie i działalność usługowa wspomagająca transport	502,1
Pozostałe, w tym pomoc horyzontalna i sektorowa z wyłączeniem transportu		39 925,8
Ogółem		73 519,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów UOKiK dot. pomocy publicznej udzielonej przedsiębiorcom UOKiK (2012–2015)

Ryc. 5. Wartość pomocy w Polsce w podziale na branżę działalności beneficjenta w latach 2011–2014 (w mln zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów UOKiK dot. pomocy publicznej udzielonej przedsiębiorcom (UOKiK, 2012–2015)

Największą pomoc otrzymały podmioty zajmujące się wytwarzaniem i dystrybucją energii elektrycznej i paliw. W latach 2011–2014 wartość udzielonej tej branży pomocy wyniosła 12 445,3 mln zł i była finansowana przede wszystkim w ramach takich programów pomocowych, jak: derogacja z art. 10c dyrektywy 2003/87/EC o handlu emisjami – darmowe uprawnienia dla wytwórców energii elektrycznej; rekompensata za rozwiązanie długoterminowych umów sprzedaży mocy i energii elektrycznej; program pomocowy w zakresie regionalnej pomocy publicznej na niektóre inwestycje w ochronie środowiska; pomoc publiczna na inwestycje w zakresie budowy lub rozbudowy jednostek wytwarzających energię elektryczną lub ciepło z odnawialnych źródeł energii; wsparcie na modernizację systemów przesyłania lub dystrybucji ciepła.

Na drugim miejscu pod względem wielkości otrzymanej pomocy znaleźli się przedsiębiorcy prowadzący działalność detektywistyczną i ochroniarską. Łączna wartość wsparcia udzielonego w okresie 2011–2014 wyniosła 3834,3 mln zł, i pochodziła głównie z programu nr X306/2009 – *Miesięczne dofinansowanie do wynagrodzeń pracowników niepełnosprawnych* (3822 mln zł).

Na kolejnym miejscu znaleźli się producenci metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń, którzy uzyskali wsparcie w wysokości 2515 mln zł. Pomoc ta została udzielona głównie w ramach: POIG na finansowanie badań, usług doradczych i szkoleń oraz na finansowanie nowych inwestycji o dużym znaczeniu dla gospodarki; programu regionalnej pomocy inwestycyjnej udzielanej w ramach regionalnych programów operacyjnych; programu *Miesięczne dofinansowanie do wynagrodzeń pracowników niepełnosprawnych*.

Kolejną grupą przedsiębiorców, która uzyskała znaczące wsparcie, są producenci wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych. W latach 2012–2014 wartość pomocy w tej branży wyniosła 2444,6 mln zł. Została ona udzielona głównie w ramach POIG,

kretytu technologicznego oraz zwolnienia z podatku dochodowego od osób prawnych ze względu na prowadzenie działalności na obszarze specjalnych stref ekonomicznych.

Znaczącą wartość pomocy uzyskały również podmioty zajmujące się działalnością związaną ze zbieraniem, przetwarzaniem i unieszkodliwianiem odpadów. W latach 2011 i 2014 otrzymały one łączne wsparcie w wysokości 2387,5 mln zł, przede wszystkim w ramach rekompensaty z tytułu realizacji zadań publicznych oraz POIG. Znaczące wsparcie otrzymali również producenci pojazdów samochodowych. Najwięcej – 886,5 mln zł otrzymali w 2014 roku, przede wszystkim w ramach programu pomocy dla przedsiębiorców prowadzących działalność w specjalnych strefach ekonomicznych.

Nadawcy programów radiowo-telewizyjnych otrzymali natomiast w latach 2012–2014 wsparcie w wysokości 2070 mln zł, które stanowiło głównie rekompensatę z tytułu realizacji zadań publicznych. Kolejną grupą przedsiębiorców, która otrzymała znaczącą pomoc, byli producenci wyrobów z mineralnych surowców niemetalicznych. Wartość udzielonego wsparcia w latach 2011–2013 wyniosła 1795,1 mln zł. Pomoc pochodziła głównie z POIG oraz z programu pomocy dla przedsiębiorców prowadzących działalność w specjalnych strefach ekonomicznych.

Istotną pomoc otrzymali również przedsiębiorcy zajmujący się działalnością badawczo-rozwojową. W latach 2012–2013 uzyskali oni wsparcie w wysokości 1154,3 mln zł, udzielone w ramach POIG z przeznaczeniem na realizację nowych inwestycji o dużym znaczeniu dla gospodarki oraz na badania, usługi doradcze i szkolenia, a także w ramach programu *Warunki i tryb udzielania pomocy publicznej i pomocy de minimis* realizowanego za pośrednictwem Narodowego Centrum Badań i Rozwoju.

Pozostałe branże uzyskały w analizowanym okresie pomoc nieprzekraczającą wartości 1 mld zł. W przypadku branży chemikaliów i wyrobów chemicznych znaczącej pomocy udzielono w 2012 roku w ramach POIG z przeznaczeniem na sfinansowanie nowych inwestycji o dużym znaczeniu dla gospodarki (356,2 mln zł). Natomiast przedsiębiorstwem, które otrzymało w 2014 roku pomoc w wysokości 600,5 mln zł z branży transportu lotniczego, były Polskie Linie Lotnicze LOT SA (numer sprawy pomocy indywidualnej SA.36874(2013/C)). Na kolejnym miejscu znaleźli się wytwórcy produktów rafinacji naftowej, którym w 2011 roku udzielono pomocy zwłaszcza w ramach programu pomocowego *Pomoc operacyjna w zakresie biopaliw* (481,3 mln zł). Ostatnią branżą, która w 2011 roku uzyskała pomoc o wartości powyżej 500 mln zł, była branża magazynowania i działalności wspomagającej transport. Największe wsparcie w tym obszarze zostało udzielone w ramach pomocy indywidualnej *Budowa terminalu regazyfikacyjnego skroplonego gazu ziemnego w Świnoujściu* (440,9 mln zł).

W tab. 5 przedstawiono zestawienie powyższych danych z klasyfikacją przetwórstwa przemysłowego i usług według intensywności B + R. Z przeprowadzonej analizy wynika, że istotna część pomocy nie została skierowana do żadnego z przedsiębiorstw zajmujących się wytwarzaniem produktów wysokiej techniki, tj. podmiotów zajmujących się produkcją podstawowych substancji farmaceutycznych oraz leków i pozostałych wyrobów farmaceutycznych; produkcją komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych; produkcją statków powietrznych, statków kosmicznych i podobnych maszyn. Można natomiast wyróżnić przedsiębiorców świadczących usługi wysokiej techniki, którym została udzielona znacząca wartość wsparcia. W latach 2012–2013 pomoc została skierowana na realizację badań naukowych i prac rozwojowych (1154,3 mln zł), a w latach 2012–2014 znaczące środki pomocowe otrzymali nadawcy programów ogólnodostępnych i abonamentowych (2070 mln zł).

W przypadku przemysłu średnio wysokiej techniki głównymi beneficjentami byli producenci pojazdów samochodowych, chemikaliów i wyrobów chemicznych oraz maszyn i urządzeń (gdzie indziej niesklasyfikowanych). Należy jednak zauważyć, że pomoc o znaczącej wartości w ostatnich dwóch branżach została udzielona przedsiębiorcom jedynie w 2012 roku i stanowiła jedną z najniższych wartości w porównaniu do pozostałych obszarów.

Tab. 5. Zestawienia wartości udzielonego wsparcia z klasyfikacją przetwórstwa przemysłowego i usług według intensywności B + R

Przemysł			Kwota
Typ branży według poziomu techniki	PKD	Branża działalności beneficjenta	
Średnio wysoka technika	29	Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep, z wyłączeniem motocykli	2 079,8
	20	Produkcja chemikaliów i wyrobów chemicznych	680,4
	28	Produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej niesklasyfikowana	513,0
	Ogółem		3 273,2
Średnio niska technika	25	Produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń	2 515,0
	22	Produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych	2 444,6
	23	Produkcja wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych	1 795,1
	19	Wytwarzanie i przetwarzanie koksu i produktów rafinacji	571,4
	Ogółem		7 326,1
Usługi			
Usługi wysokiej techniki	60	Nadawanie programów ogólnodostępnych i abonamentowych	2 070,0
	72	Badania naukowe i prace rozwojowe	1 154,3
	Ogółem		3 224,3
Usługi rynkowe	80	Działalność detektywistyczna i ochroniarska	3 834,3
	51	Transport lotniczy	600,5
	52	Magazynowanie i działalność usługowa wspomagająca transport	502,1
	Ogółem		4 936,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów UOKiK dot. pomocy publicznej udzielonej przedsiębiorcom (UOKiK, 2012–2015) oraz GUS (2015)

Głównymi odbiorcami pomocy w przemyśle średnio niskiej techniki były podmioty zajmujące się produkcją metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń, wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych, wyrobów z pozostałych mineralnych surowców niemetalicznych oraz produktów rafinacji ropy naftowej.

Natomiast podmiotom świadczącym usługi rynkowe, takie jak: usługi detektywistyczne i ochroniarskie, transportu lotniczego oraz usługi magazynowania i wspomagające transport, udzielono pomocy w wysokości 4936,9 mln zł. Należy przy tym

zauważyć, że to podmioty zajmujące się działalnością detektywistyczną i ochroniarską stanowiły ok. 78% pomocy udzielonej podmiotom świadczącym usługi rynkowe, które otrzymały znaczącą wartość pomocy.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Podsumowując, można zauważyć, że podejście do polityki przemysłowej zmieniało się wraz z upływem czasu. Wybór narzędzi i działań w zakresie tej polityki może być zupełnie odmienny, a kluczowa różnica sprowadza się do tego, czy polityka przemysłowa powinna mieć charakter sektorowy, horyzontalny, czy powinna łączyć w sobie elementy każdej z nich. Ostatni kryzys gospodarczy, spadek konkurencyjności europejskich gospodarek, a także narastająca konkurencja ze strony krajów wschodzących doprowadziły do zmiany nastawienia do prowadzenia polityki przemysłowej. Zaobserwowano odejście od skrajnie liberalnego podejścia i włączenia do niego elementów polityki selektywnej. Obecnie polityka przemysłowa kładzie nacisk na reindustrializację.

W Polsce w latach 2007–2014 przygotowano kilka dokumentów odnoszących się do kierunków prowadzenia polityki przemysłowej, m.in. *Strategię rozwoju kraju 2007–2015*, *Koncepcję horyzontalnej polityki przemysłowej w Polsce* oraz *Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007–2013 wspierające wzrost gospodarczy i zatrudnienie z 2007 roku*. W dokumentach tych zwrócono uwagę na konieczność podniesienia poziomu technologicznego gospodarki przez wzrost wydatków na badania i rozwój oraz innowacje, w takich obszarach, jak przemysł, usługi oraz rolnictwo. Jednym z celów było zwiększenie konkurencyjności polskiej gospodarki, czemu miało przysłużyć się wspieranie produkcji przemysłu wysokiej techniki, bazującego na nowoczesnych technologiach. Polityka taka miała doprowadzić do stałego podnoszenia jakości warunków ramowych prowadzenia działalności przemysłowej poprzez wspólne dla wszystkich branż działania ukierunkowane na podnoszenie konkurencyjności przedsiębiorstw. Nie wykluczono jednak całkowitej rezygnacji z prowadzenia polityki selektywnej.

Z analizy danych dotyczących udzielonej pomocy publicznej wynika, że od 2011 roku wartość udzielanego wsparcia stopniowo wzrasta. W 2014 roku nastąpił wzrost pomocy publicznej w porównaniu z poprzednim rokiem o ponad 14%. Zgodnie z założeniami polityki przemysłowej wartość pomocy horyzontalnej oraz regionalnej jest zdecydowanie wyższa niż wartość pomocy branżowej, która była skierowana do branży górnictwa węgla, telekomunikacyjnej, gazu ziemnego, budownictwa okrętowego, energetycznej oraz kinematografii.

Jednakże w ramach pomocy publicznej udzielonej w latach 2011–2014 największe wsparcie nie trafiło do podmiotów produkujących dobra wysokiej czy chociażby średnio wysokiej techniki, a do przedsiębiorstw przemysłowych średnio niskiej techniki oraz podmiotów świadczących usługi rynkowe, tj. usługi detektywistyczne i ochroniarskie, transportu lotniczego oraz magazynowania i wspomagania transportu.

Wyniki przeprowadzonego badania wskazują, że realizacja polityki przemysłowej nie odpowiadała w pełni celom, jakimi miało być m.in. podniesienie poziomu technologicznego polskiej gospodarki, dopasowanie polskiego przemysłu do zmian strukturalnych w światowej gospodarce i podniesienie jego konkurencyjności. W najbliższej przyszłości niezbędne wydaje się więc zrewidowanie dotychczasowego sposobu prowadzenia polityki przemysłowej i jej instrumentów, tak aby efektywniej wspierała ona rozwój

polskich przedsiębiorstw działających w przemyśle wysokiej i średnio wysokiej techniki. To one są bowiem odpowiedzialne za tworzenie innowacyjnych technologii, które we współczesnej gospodarce są kluczowym i niezbędnym zasobem do budowania trwałej przewagi konkurencyjnej.

Literatura

References

- Ambroziak, A.A. (2015). Europeanization of Industrial Policy: Towards Re-Industrialization? W: P. Stanek, K. Wach (red.). *Europeanization Processes from the Meso-economic Perspective: Industries and Policies*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, 61–94.
- Becker, G. (1985). The best industrial policy is none at all. *Business Week*, 26.
- Chang, H.-J. (2007). *Bad Samaritans. The Myth of free trade and the secret history of capitalism*. London: Bloomsbury Press, 23–45.
- Ciesielska, D.A., Radło, M.J. (2013). Determinanty wejścia w pułapkę średniego dochodu: perspektywa Polski. *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, 2(31), 5–13.
- European Commission (2016). European Innovation Scoreboard. Executive summary, 2–3.
- Gawlikowska-Hueckel, K. (2014). Polityka przemysłowa i spójności wobec planów reindustrializacji Unii Europejskiej. Wnioski dla Polski. *Gospodarka Narodowa*, 5(273), 53–80.
- Gorynia, M. (1996). Koncepcja liberalno-instytucjonalnej polityki przemysłowej. *Gospodarka Narodowa*, 1–2.
- GUS (2015). *Nauka i technika w 2014 roku*. Warszawa.
- Harrison, A., Rodriguez-Clare, A. (2010). Trade Foreign Investment and Industrial Policy. *Handbook of Development Economics*, 5, 40–98.
- Ministerstwo Gospodarki (2007). *Koncepcja horyzontalnej polityki przemysłowej w Polsce*. Warszawa.
- Ministerstwo Rozwoju Regionalnego (2006). *Strategia rozwoju kraju 2007–2015*. Warszawa.
- Ministerstwo Rozwoju Regionalnego (2007). *Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007–2013 wspierające wzrost gospodarczy i zatrudnienie*. Warszawa.
- Radło, M.J. (2016). *Offshoring, Outsourcing and Production Fragmentation. Linking Macroeconomic and Micro-Business Perspectives*. Basingstoke and New York: Palgrave Macmillan.
- Radło, M.J., Ciesielska, D.A. (2013). *Polska w pułapce średniego dochodu?* Warszawa: Wydawnictwo Difin.
- Rynarzewski, T. (2003). Cło wychowawcze i cło optymalne w teorii i praktyce polityki handlu międzynarodowego. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 1, 91–106.
- Spalek, P. (2015). Protekcjonizm wychowawczy w warunkach wolnego rynku. *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, 7, 92–97.
- Stiglitz, J.E., Lin, J.Y., Monga, C. (2013). The Rejuvenation of Industrial Policy. *World Bank Policy Research. Working Paper*, 6628, 2–18.
- Ślusarczyk, B. (2009). Horizontal Industrial Policy in Poland. *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*, 11(2), 910–917.
- Ślusarczyk, B. (2015). The Requirement of New Industrial Policy to Support Polish Economy. *Procedia Economics and Finance*, 27, 93–101.
- Török, A., Csuka, G., Kovács, B., Veres, A. (2013). The “resurrection” of industrial policy in the European Union and its impact on industrial policy in the New Member Countries. Work Package 306 MS69 Research paper on a new industrial policy for catch-up economies. *Working Paper*, 26. Pozyskano z <http://www.foreurope.eu/>
- Ulbrych, M. (2016). Europeanisation of Industrial Policy: Towards a Re-Industrialisation of Europe. W: P. Stanek, K. Wach (red.). *Macro-, Meso- and Microeconomic Dimensions of Europeanisation*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 121–140.
- UOKiK (2008). *Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2007 roku*. Pozyskano z https://uokik.gov.pl/raporty_i_analizy2.php
- UOKiK (2009). *Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2008 roku*. Pozyskano z https://uokik.gov.pl/raporty_i_analizy2.php.

- UOKiK (2010). *Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2009 roku*. Pozyskano z https://uokik.gov.pl/raporty_i_analizy2.php
- UOKiK (2011). *Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2010 roku*. Pozyskano z https://uokik.gov.pl/raporty_i_analizy2.php
- UOKiK (2012). *Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2011 roku*. Pozyskano z https://uokik.gov.pl/raporty_i_analizy2.php
- UOKiK (2013). *Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2012 roku*. Pozyskano z https://uokik.gov.pl/raporty_i_analizy2.php
- UOKiK (2014). *Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2013 roku*. Pozyskano z https://uokik.gov.pl/raporty_i_analizy2.php
- UOKiK (2015). *Raport o pomocy publicznej w Polsce udzielonej przedsiębiorcom w 2014 roku*. Pozyskano z https://uokik.gov.pl/raporty_i_analizy2.php
- Wade, R.H. (2015). *The Role of Industrial Policy in Developing Countries*. W: A. Calcagno, S. Dullien, A. Márquez-Velázquez, N. Maystre, J. Priewe (red.). *Rethinking Development Strategies After the Financial Crisis, Volume I: Making the Case for Policy Space*. New York and Geneva: United Nations.
- Warwick, K. (2013). *Beyond Industrial Policy: Emerging Issues and New Trends*. OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, 2, OECD Publishing. Pozyskano z <http://dx.doi.org/10.1787/5k4869clw0xp-en>

Mariusz Jan Radło, prof. nadzw. dr hab., kierownik Zakładu Globalnych Współzależności Gospodarczych. Jest doktorem habilitowanym nauk ekonomicznych (SGH, 2015), uzyskał doktorat nauk ekonomicznych (SGH, 2003), ukończył studia magisterskie w zakresie ekonomii (Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, 1998) i politologii (UMCS, 1999), a także podyplomowe studia w zakresie integracji europejskiej w Krajowej Szkole Administracji Publicznej i Ecole Nationale d'Administration (1999). Od 2004 roku jest pracownikiem naukowym i dydaktycznym Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Jest również partnerem zarządzającym w spółce analityczno-doradczej SENDICO. W latach 2004–2007 był wicedyrektorem ds. naukowych Polskiego Forum Strategii Lizbońskiej w Instytucie Badań nad Gospodarką Rynkową.

Mariusz Jan Radło, an associate professor of economics and head of Global Economic Interdependence Unit in World Economy Research Institute at the SGH. He holds D.Sc. in Economics (2015, Warsaw School of Economics – SGH) and a Ph.D. in Economics (SGH, 2003). He gained a Master's degree in Economics (1998) and Political Science (1999) at the Maria Curie Skłodowska University in Lublin. He also holds a postgraduate degree in European Integration from the National School of Public Administration (Poland) and the Ecole Nationale d'Administration (France). Since 2004, he has worked as a research fellow and lecturer at the Warsaw School of Economics. He is also managing partner at SEENDICO – Warsaw based analytical and strategic consulting company. Between 2004–2007, he was the vice president for research of the Polish Lisbon Strategy Forum at the Gdańsk Institute for Market Economics.

Paulina Spałek, mgr, absolwentka Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie oraz Uniwersytetu Warszawskiego, a także stypendystka na Uniwersytecie Johanna Gutenberga w Moguncji. Obecnie realizuje studia doktoranckie w Kolegium Gospodarki Światowej w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Jej zainteresowania badawcze i naukowe koncentrują się na tematyce międzynarodowej konkurencyjności gospodarczej, polityce przemysłowej oraz ekonomicznych aspektach integracji europejskiej.

Paulina Spałek, M.Sc., a graduate of the Warsaw School of Economics and the Warsaw University. She received a scholarship at the Johannes Gutenberg University of Mainz. Currently, she is a Ph.D. student at the Warsaw School of Economics. Her research interests include international economic competitiveness, industrial policy and economic aspects of European integration.

Adres/address:

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Kolegium Gospodarki Światowej
Instytut Gospodarki Światowej
Zakład Globalnych Współzależności Gospodarczych
ul. Rakowiecka 24, 02-521 Warszawa, Polska
e-mail: mjradlo@sgh.waw.pl (Mariusz Jan Radło)
e-mail: ps55696@doktorant.sgh.waw.pl (Paulina Spałek)

PIOTR DZIKOWSKI

Uniwersytet Zielonogórski, Polska
University of Zielona Góra, Poland

Wpływ odległości od konkurenta, dostawcy i odbiorcy na aktywność innowacyjną przedsiębiorstw przemysłu średnio niskiej techniki w Polsce

The Impact of Spatial Proximity to Competitor, Supplier and Customer on Innovation Activity in Medium-Low Industry in Poland

Streszczenie: Praca przedstawia wyniki badania, którego celem jest określenie wpływu odległości od konkurenta, dostawcy i odbiorcy na aktywność innowacyjną przedsiębiorstw reprezentujących przemysł średnio-niskiej techniki w Polsce w latach 2008–2013. Zakres badania dotyczy innowacji na poziomie przedsiębiorstwa i uwzględnia dyfuzję do poziomu „nowość dla przedsiębiorstwa”. Działania innowacyjne uwzględnione w badaniu obejmują inwestycje, w tym nakłady na badania i rozwój (B + R), implementacje wyrobów i procesów technologicznych oraz współpracę innowacyjną. Badanie obejmuje 2301 przedsiębiorstw. W pracy założono, że bliskość geograficzna dostawców i odbiorców sprzyja pobudzaniu aktywności innowacyjnej, podczas gdy bliskość konkurentów sprawia, że skłonność przedsiębiorstw do podejmowania aktywności innowacyjnej maleje. Część metodyczna analiz wykorzystuje modelowanie probitowe, dzięki któremu można określić prawdopodobieństwo podjęcia danego działania innowacyjnego w funkcji odległości do danego partnera (konkurenta, dostawcy, odbiorcy). Analiza pokazuje, że wpływ odległości danego rodzaju partnera oddziałuje w różny sposób na częstotliwość podejmowania danego działania innowacyjnego. Najwięcej związków znaleziono dla odbiorców i dostawców krajowych. Współpraca z partnerami zagranicznymi sprawia, że badane przedsiębiorstwa częściej są skłonne ponosić nakłady na działalność badawczo-rozwojową oraz częściej współpracują z instytucjami reprezentującymi świat nauki.

Abstract: The aim of this study is to determine the impact of spatial proximity to customers, suppliers and competitors on innovation activity in medium-low technology manufacturing industries in Poland in the years 2008–2013. The scope of the survey relates to innovation at the company level and takes into account the diffusion to the “novelty to the company”. Innovative activities are divided into the following groups: investments in R&D and fixed assets not used so far such as buildings, premises and land; machinery and equipment, computer software; implementation of new products and processes; and innovative collaboration. The survey covers 2,301 industrial enterprises. It is assumed that innovation activity is facilitated by both local suppliers and customers, whereas it is impeded by local competitors. The methodological part of the study is based on probit modeling which enables to identify the probability of occurrence of innovation activity depending on geographical proximity of competitor, supplier and customer. The study shows that the impact of geographical proximity on innovation activity is diversified. The highest number of relationships relates to national suppliers and customers. The cooperation with foreign partners is positively correlated with R&D expenditures and propensity to cooperation with universities.

Słowa kluczowe: aktywność innowacyjna; dostawca; konkurent; odbiorca; odległość

Keywords: competitor; customer; innovation activity; proximity; supplier

Otrzymano: 19 grudnia 2016

Received: 19 December 2016

Zaakceptowano: 14 lutego 2017

Accepted: 14 February 2017

Sugerowana cytacja / Suggested citation:

Dzikowski, P. (2017). Wpływ odległości od konkurenta, dostawcy i odbiorcy na aktywność innowacyjną przedsiębiorstw przemysłu średnio niskiej techniki w Polsce. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 31(1), 24–37.

WSTĘP

Rosnąca dynamika i złożoność wymagań rynkowych sprawia, że tylko największe przedsiębiorstwa stać na samodzielne prowadzenie działalności innowacyjnej, ale i one coraz częściej stają się częścią złożonych struktur sieciowych obejmujących dostawców, odbiorców i konkurentów umiejscowionych zarówno w najbliższym otoczeniu przedsiębiorstwa (lokalnie, w regionie), jak i znajdujących się w jego dalszym otoczeniu (w kraju lub poza jego granicami) (Powell, Koput, Smith-Doerr, 1996). Zachodzące pomiędzy uczestnikami takich sieci interakcje prowadzą do wymiany wiedzy i informacji, a proces ten przybiera unikalne formy, specyficzne dla uczestników i otoczenia, w którym się odbywa (Edquist i inni, 2001; Wach, 2016). Funkcjonując w ramach sieci, przedsiębiorstwa realizują swoje cele lub cele sieci, przy jednoczesnym – możliwie minimalnym – nakładzie własnym zasobów. Wśród najważniejszych zalet sieci wyróżnia się: wykorzystanie dźwigni zasobów zależących od partnerów, większą szybkość działania, elastyczność i dostęp do innych zasobów, łatwiejszy dostęp do informacji, szybsze przenikanie wiedzy, mniejsze koszty działania, bliższe kontakty z klientami, większą innowacyjność (Cieślík, Michałek, Szczygielski, 2016; Stańczyk-Hugiet, Sus, 2012). Sieci istnieją jako określone przez specyficzne uwarunkowania struktury, które oznaczają współdziałanie, koordynację, komunikację, a czasami również wspólnotę celów (Czakon, 2012). Powiązania kreowane przez aktorów sieci istotnie wpływają na organizację przestrzeni, w której funkcjonują (Dzikowski, 2016; Majewska, Truskolański, 2017). W pracach z zakresu geografii ekonomicznej zakłada się, że bliskość przestrzenna organizacji sprzyja procesom wzajemnego uczenia się, umożliwiając pracownikom przedsiębiorstw znajdujących się blisko siebie (lokalnie) częstsze spotkania, co zwiększa prawdopodobieństwo nawiązania bliższych relacji oraz szansę na szybsze zawiązanie nieformalnej współpracy, która przerodzi się w formalną współpracę reprezentowanych przez nich firm (Bell, 2005; Gilbert, McDougall, Audretsch, 2008; Gjelsvik, 2014). Czynniki te są konieczne do wypracowania odpowiedniego poziomu zaufania, który jest wymagany, aby nastąpiła wymiana wiedzy (Gertler, 2003; Mu, Peng, Love, 2008). Współcześnie opisany proces wypracowywania wzajemnego zaufania, z uwagi na szybko postępującą internacjonalizację działalności gospodarczej, dawno wyszedł poza ramy terytorialne (Bunnell, Coe, 2001; Kaczmarska-Krawczak, 2016). Stąd też maleje znaczenie posiadania osobistych kontaktów dla nawiązania współpracy innowacyjnej (Freel, 2003). Bezpośrednie interakcje mogą być pomocne w kluczowych momentach procesu innowacyjnego, ale w pozostałym czasie komunikacja oparta na elektronicznych środkach przekazu, takich jak poczta elektroniczna, komunikator czy telefon, jest wystarczająca (Gallaud, Torre, 2005).

Celem pracy jest określenie wpływu odległości od konkurenta, dostawcy i odbiorcy na rodzaj podejmowanej działalności innowacyjnej przedsiębiorstw średnio niskiej techniki w Polsce. W artykule założono, że wzrost odległości od dostawcy i odbiorcy negatywnie wpływa na aktywność innowacyjną, podczas gdy duża odległość od konkurenta wpływa na nią pozytywnie.

Punktem wyjściowym pracy jest wprowadzenie teoretyczne, przedstawiające przestrzenne uwarunkowania funkcjonowania sieci przedsiębiorstw przemysłowych. W kolejnej części omówiona została metodyka badania. W części empirycznej zaprezentowano wyniki modelowania probitowego. W podsumowaniu przeprowadzono dyskusję nad uzyskanymi rezultatami, wskazano ograniczenia oraz możliwości pogłębienia zgromadzonej wiedzy.

PRZESTRZENNE UWARUNKOWANIA FUNKCJONOWANIA SIECI

Pod pojęciem sieci międzyorganizacyjnej¹ będziemy rozumieć względnie trwałe zgrupowanie autonomicznych, wyspecjalizowanych firm, które uczestniczą w systemie kooperacji opartym na zasadach rynkowych, przy czym jest to układ przynajmniej trzech organizacji zorientowanych na realizację zbieżnych celów (Czakon, 2012). Tak zdefiniowana sieć może przyjmować zróżnicowane formy, rozmiary i charakter organizacyjny, determinowany stopniem złożoności i jakości powiązań. Sieci międzyorganizacyjne funkcjonują w różnych sektorach gospodarki, w tym w przemyśle średnio niskiej techniki.

Innowacja w tak rozumianym kontekście jest określana jako rezultat interakcji zachodzących w procesie nabywania wiedzy pomiędzy przedsiębiorstwem a pozostałymi uczestnikami rynku (Rogut, 2007), przy czym rezultat ten może obejmować wdrożenie nowego lub znacząco udoskonalonego produktu (wyrobu lub usługi) bądź procesu, nowej metody marketingowej lub nowej metody organizacyjnej w praktyce gospodarczej, organizacji miejsca pracy albo w stosunkach z otoczeniem (OECD, 2008).

Innowacje techniczne dotyczą zmian w technice i technologii. Obejmują one innowacje produktowe, procesowe i organizacyjne. Wyróżnia się trzy stopnie nowości innowacji: nowość na skalę światową, w skali kraju lub branży i nowość w skali danego przedsiębiorstwa (Janasz, Koziół-Nadolna, 2011). Działalność innowacyjna wiąże się z ponoszeniem nakładów na: prace badawczo rozwojowe, technologie niematerialne, zakup zaawansowanych maszyn, urządzeń, sprzętu lub oprogramowania komputerowego, a także gruntów i budynków (w tym ulepszeń i napraw), szkolenia personelu i marketing nowych oraz ulepszonych produktów, pozostałe działania obejmujące prace projektowe, planowanie i testowanie nowych produktów i usług, procesy produkcyjne i metody dostarczania (Dwojacki, Hlousek, 2008). Szczególnym rodzajem sieci międzyorganizacyjnej jest sieć innowacyjna, której uczestnicy prowadzą działalność innowacyjną. Działalność sieci innowacyjnej obejmuje kreację, kombinację wymianę, transformację, absorpcję i eksploatację zasobów w powiązaniu z szeroko rozumianymi relacjami formalnymi i nieformalnymi (Ahuja, 2000). Charakterystyczną cechą sieci innowacyjnej są związki zachodzące pomiędzy jej podmiotami, należącymi do trzech grup: przedsiębiorstw, sektora nauki oraz administracji państwowej (Etzkowit,

¹ Sieć międzyorganizacyjna określana jest w polskiej literaturze jako: sieć, organizacja sieciowa, sieć przedsiębiorstw, sieć gospodarcza, zaś w literaturze anglojęzycznej jako: *network, business network, inter-firm network, inter-organizational network, czy network organization*.

Leydesdorff, 2000). Zachodzący przy tej okazji proces wymiany wiedzy i informacji prowadzi do powstania unikalnych relacji, które kształtują tempo i kierunek przepływu wiedzy (Storper, 1995). Powiązania dotyczą zarówno integracji pionowych, jak i poziomych. Interakcje wymagają bezpośredniego kontaktu, co prowadzi do ścisłego zbliżenia zaangażowanych partnerów (Świadek, Szopik-Deczyńska, 2011) i przyczynia się do pogłębienia współpracy (Saxenian, 1994). W erze globalnej gospodarki i związanej z nią rewolucji technologicznej, gdy informacja i jej przepływ nie znają granic, geografia nabiera coraz większego znaczenia (Audretsch, 1998). Jednak bliskość przestrzenna nie zawsze przyczynia się do intensyfikacji współpracy pomiędzy partnerami (Rees, Lorenz, Vincent-Lacrin, 2001), może jednak w określonych warunkach wspierać transfer wiedzy ukrytej (Bell, Zaheer, 2007). Istotnym elementem tego procesu jest baza wiedzy, specyficzna dla danego przemysłu, która determinuje rodzaj i charakter tworzonych związków (Malerba, 2004). Natomiast z perspektywy aktywności innowacyjnej duże znaczenie mają: miejsce zajmowane przez przedsiębiorstwo w sieci (Bell, 2005), rodzaj przemysłu, do którego należy firma, struktura sieci, którą współtworzy oraz rodzaj współdzielonych informacji (Zaheer, Bell, 2005).

METODYKA BADANIA I CHARAKTERYSTYKA PRÓBY BADAWCZEJ

Materiał, na podstawie którego przeprowadzone zostały obliczenia, pozyskano przy pomocy kwestionariusza ankietowego wysyłanego pocztą elektroniczną do przedsiębiorstw przemysłowych z terenu całej Polski. Badania mają charakter statyczny i dotyczą lat 2008–2013. Dane teledadresowe przedsiębiorstw pochodziły z publicznie dostępnych źródeł, takich jak: Teledreson, Polskie Książki Telefoniczne i wybrane bazy sektorowe. Ze względu na ogólnopolski zakres badania dane były zbierane regionami i obejmowały przedsiębiorstwa przemysłowe o każdym poziomie techniki. Z uwagi na zróżnicowanie regionalne liczba przedsiębiorstw w poszczególnych regionach, do których zostały wysłane kwestionariusze ankietowe, była różna. Dane z każdego regionu zostały zagregowane do wspólnej bazy. Zgromadzono materiał od 7800 firm, przy czym poziom zwrotu ankiet wyniósł 15%. Z tak zbudowanej bazy danych została wyselekcjonowana grupa przedsiębiorstw charakteryzująca się średnio niskim poziomem techniki, obejmująca dziedziny, w których nakłady na działalność B + R mieszczą się w zakresie 0,5–1% wartości sprzedaży (Hatzichronoglou, 1997), zawierająca 2301 firm, tj. 29,5% całej grupy, co odpowiada rzeczywistemu udziałowi przedsiębiorstw przemysłu średnio niskiej techniki w Polsce (*Rocznik statystyczny przemysłu*, 2014). Przyjęte w badaniu zmienne objaśniane (nakłady na B + R, inwestycje w dotychczas niestosowane środki trwałe ogółem, w tym w budynki, lokale i grunty, maszyny i urządzenia techniczne oraz oprogramowanie komputerowe, implementacje nowych lub udoskonalonych wyrobów lub procesów technologicznych, w tym metod wytwarzania, systemów okołoprzemysłowych i systemów wspierających oraz współpracy innowacyjnej z dostawcami, konkurentami, jednostkami PAN, szkołami wyższymi, krajowymi i zagranicznymi jednostkami badawczo-rozwojowymi – JBR, odbiorcami i ogółem) oraz zmienne objaśniające (odległość od konkurenta, dostawcy i odbiorcy zdefiniowana z perspektywy lokalnej, regionalnej, krajowej i zagranicznej) miały charakter dychonomiczny, co sprawiło, że analizę przeprowadzono w oparciu o modelowanie probitowe (Aldrich, Nelson, 1984; Liao, 1994).

Dla każdego modelu istotnego statystycznie wyznaczono prawdopodobieństwo P_1 wystąpienia danej relacji dla badanej zmiennej (odległość od konkurenta, dostawcy i odbiorcy) oraz prawdopodobieństwo P_2 jej wystąpienia dla pozostałych przypadków. Dla dodatniego znaku występującego przy parametrze P_1 oznacza, że prawdopodobieństwo zajścia zdarzenia innowacyjnego jest wyższe dla badanej zmiennej niż w pozostałej zbiorowości. Każdorazowo dla modeli istotnych statystycznie podano asymptotyczny standardowy błąd estymatora parametru zmiennej niezależnej (BłSt).

Prezentowany zakres badania jest związany z innowacjami w firmach charakteryzujących się średnio niskim poziomem techniki. Innowacje są rozpatrywane na poziomie przedsiębiorstwa. Badanie uwzględnia dyfuzję typu „nowość w skali firmy”. Tab. 1 przedstawia strukturę badanych przedsiębiorstw ze względu na ich przynależność do podsekcji Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD). Wśród 2301 zbadanych firm mikropodsiębiorstwa to 33,07%, małe to 36,94%, średnie – 23,38%, a duże – 6,61%. Kapitał krajowy jest reprezentowany przez 86,09% jednostek, podczas gdy udział przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym wynosi 6,95%.

Tab. 1. Struktura badanych przedsiębiorstw wg klasyfikacji PKD

Nazwa branży	Udział (w %)
Produkcja i naprawa statków i łodzi	83 (3,61%)
Wytwarzanie koksu, produktów rafinacji ropy naftowej i paliw jądrowych	32 (1,39%)
Produkcja wyrobów gumowych z tworzyw sztucznych	578 (25,12%)
Produkcja wyrobów z surowców niemetalicznych pozostałych	562 (24,42%)
Produkcja metali	187 (8,13%)
Produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyjątkiem maszyn i urządzeń	859 (37,33%)
Razem	2301 (100%)

Źródło: opracowanie własne

Ryc. 1 przedstawia strukturę lokalizacji odbiorcy, dostawcy i konkurenta. Najmniej szty udział w strukturze zajmują partnerzy zagraniczni – 7,46%. Udział pozostałych

Ryc. 1. Struktura lokalizacji odbiorcy, dostawcy i konkurenta

Źródło: opracowanie własne

rodzajów partnerów jest zbliżony i wynosi dla podmiotów krajowych 33,04%, a dla partnerów funkcjonujących w tym samym regionie co badane przedsiębiorstwo – 33,52%. Natomiast udział partnerów lokalnych wynosi 25,97%. Udział odbiorców, dostawców i konkurentów w poszczególnych lokalizacjach jest bardzo zróżnicowany. Wśród partnerów zagranicznych dominują odbiorcy – 47,57%. Wśród partnerów krajowych dominują dostawcy – 39,41%. W regionie liczba konkurentów – 35,87% – nieznacznie przekracza liczbę dostawców – 35,39%. Natomiast na poziomie lokalnym dominują konkurenci – 43,06%.

Tab. 2 przedstawia strukturę podejmowanych działań innowacyjnych. Najczęściej podejmowanymi działaniami innowacyjnymi są: inwestycje w dotychczas niestosowane środki trwałe ogółem (12,59%), implementacja nowych lub istotnie ulepszonych procesów technologicznych ogółem (11,88%) oraz inwestycje w maszyny i urządzenia (11,27%). Najrzadziej podejmowanymi działaniami innowacyjnymi są: współpraca innowacyjna z instytucjami reprezentującymi naukę, w tym z jednostkami Polskiej Akademii Nauk (0,25%), współpraca z zagranicznymi jednostkami badawczo-rozwojowymi (0,35%) oraz współpraca ze szkołami wyższymi (0,67%).

Tab. 2. Struktura podejmowanych działań innowacyjnych

Działanie innowacyjne	Udział w aktywności innowacyjnej (w %)
Inwestycje w dotychczas niestosowane środki trwałe ogółem	12,59%
Implementacja nowych lub istotnie ulepszonych procesów technologicznych ogółem	11,88%
Inwestycje w maszyny i urządzenia	11,27%
Wprowadzanie nowych lub istotnie ulepszonych wyrobów	9,60%
Inwestycje w oprogramowanie komputerowe	9,53%
Implementacja metod wytwarzania	7,80%
Współpraca innowacyjna ogółem	6,92%
Nakłady na B + R	5,95%
Implementacja systemów okołoprzemysłowych	5,25%
Współpraca innowacyjna z dostawcami	4,29%
Inwestycje w budynki, lokale i grunty	4,25%
Implementacja systemów wspierających (np. programów informatycznych w księgowości)	3,66%
Współpraca innowacyjna z odbiorcami	3,52%
Współpraca innowacyjna z krajowymi JBR	1,38%
Współpraca innowacyjna z konkurentami	0,84%
Współpraca innowacyjna ze szkołami wyższymi	0,67%
Współpraca innowacyjna z zagranicznymi JBR	0,35%
Współpraca z jednostkami PAN	0,25%

Źródło: opracowanie własne

WPŁYW ODLEGŁOŚCI OD KONKURENTA, DOSTAWCY I ODBIORCY NA AKTYWNOŚĆ INNOWACYJNĄ

Tab. 3 zawiera zestawienie istotnych statystycznie modeli, w których parametrem jest „odległość od konkurenta”. Ujemny znak wyznaczonego parametru dla wszystkich modeli dotyczących konkurenta lokalnego i regionalnego oznacza, że prawdopodobieństwo

podjęcia aktywności innowacyjnej jest mniejsze niż jej wystąpienia dla pozostałych analizowanych odległości. Analizując procentową różnicę wartości prawdopodobieństwa dla każdego z wyznaczonych modeli, ustalamy siłę wpływu danego typu konkurenta na wybrany rodzaj działalności innowacyjnej.

Największe spadki wielkości prawdopodobieństw dotyczą działań o najmniejszej wartości bezwzględnej prawdopodobieństw, w tym współpracy innowacyjnej z zagranicznymi jednostkami badawczo-rozwojowymi (0,01), dla której spadek wynosi 200%, oraz współpracy z krajowymi JBR (0,05) i współpracy z jednostkami Polskiej Akademii Nauk (0,01), dla których spadek wynosi po 100%.

Obecność lokalnego konkurenta najmniej negatywnie wpływa na skłonność przedsiębiorstw do wprowadzania nowych lub ulepszonych wyrobów (0,56) – spadek o 7%, do inwestycji w dotychczas niestosowane środki trwałe (0,71) – spadek o 12,7%, w tym inwestycji w oprogramowanie komputerowe (0,53) – spadek o 15%.

Liczba zależności istotnych statystycznie w przypadku konkurenta regionalnego jest dużo niższa niż w przypadku konkurenta lokalnego. Obecność konkurenta w regionie sprawia, że przedsiębiorstwa rzadziej – spadek o 66,7% – współpracują innowacyjnie ze szkołami wyższymi (0,03).

Jeżeli główny lub najbliższy konkurent jest zlokalizowany w kraju, wtedy wzrasta znacznie aktywność innowacyjna badanych przedsiębiorstw. Obecność konkurencji krajowej najbardziej wzmacnia współpracę innowacyjną ze szkołami wyższymi (0,06) oraz z zagranicznymi JBR (0,04) – wzrost o 50% – oraz współpracę z krajowymi JBR (0,12) – wzrost o 41,7%. Najmniejszy wpływ dotyczy inwestycji w dotychczas niestosowane środki trwałe (0,71) – wzrost o 8,5%, w tym inwestycji w oprogramowanie komputerowe (0,53) – wzrost o 6,56%, oraz implementacji nowych lub istotnie ulepszonych procesów technologicznych ogółem (0,65) – wzrost o 8,97%.

Główny lub najbliższy konkurent ulokowany za granicą przyczynia się do współpracy innowacyjnej z jednostkami PAN (0,05) – wzrost o 80%, współpracy innowacyjnej z zagranicznymi JBR (0,08) – wzrost o 75%, oraz współpracy ze szkołami wyższymi (0,14) – wzrost o 71,4%.

Tab. 3. Modele probitowe opisujące aktywność innowacyjną w funkcji „odległości od konkurenta”

Rodzaj działalności innowacyjnej	Odległość od konkurenta											
	Konkurent lokalny			Konkurent w regionie			Konkurent w kraju			Konkurent za granicą		
	BłS	P1	P2	BłS	P1	P2	BłS	P1	P2	BłS	P1	P2
Nakłady na działalność B + R	-.27			-.17			.39			.42		
	.06	.30	.40	.06	.32	.39	.06	.47	.32	.14	.52	.36
Inwestycje w dotychczas niestosowane środki trwałe	-.32			--			.23			--		
	.06	.71	.80				.07	.82	.75			
Inwestycje w budynki, lokale i grunty związane z wprowadzeniem w przyszłości nowych wyrobów lub procesów	-.19			--			--			.43		
	.06	.22	.28							.14	.41	.25
Inwestycje w maszyny i urządzenia techniczne, środki transportowe	-.26			--			.26			--		
	.06	.62	.72				.06	.75	.67			
Inwestycje w oprogramowanie komputerowe	-.19			--			.12			.65		
	.06	.53	.61				.06	.61	.57	.15	.80	.57

Wprowadzanie nowych lub istotnie ulepszonych wyrobów	-.12			--	.15			--				
	.06	.56	.60		.06	.63	.57					
Implementacja nowych lub istotnie ulepszonych procesów technologicznych ogółem	-.34			--	.22			.56				
	.06	.65	.77		.06	.78	.71	.17	.88	.72		
Implementacja metod wytwarzania	-.18			--	.18			--				
	.06	.43	.50		.06	.53	.46					
Implementacja systemów okołoprzemysłowych	-.37			--	.19			.33				
	.06	.23	.36		.06	.37	.30	.14	.44	.32		
Implementacja systemów wspierających (np. programów informatycznych w księgowości)	-.29			--	--			.36				
	.06	.17	.25					.14	.34	.22		
Współpraca innowacyjna z konkurentami	-.19			--	--			--				
	.10	.04	.06									
Współpraca innowacyjna z jednostkami PAN	-.42			--	--			.51				
	.18	.01	.02					.24	.05	.01		
Współpraca innowacyjna ze szkołami wyższymi	--			-.26			.26			.68		
				.11	.03	.05	.10	.06	.03	.17	.14	.04
Współpraca innowacyjna z krajowymi JBR	-.39			--	.29			.44				
	.09	.05	.10		.08	.12	.07	.16	.17	.08		
Współpraca innowacyjna z zagranicznymi JBR	-.51			--	.33			.67				
	.16	.01	.03		.12	.04	.02	.20	.08	.02		
Współpraca innowacyjna z odbiorcami	-.15			--	.17			--				
	.06	.19	.23		.06	.25	.20					
Współpraca innowacyjna ogółem	-.16			-.13			.23			.35		
	.06	.40	.46	.06	.41	.46	.06	.51	.42	.14	.57	.44

Źródło: opracowanie własne

Tab. 4 zawiera modele opisujące aktywność innowacyjną w funkcji „odległości od dostawcy”. Obecność lokalnych dostawców osłabia aktywność innowacyjną w wielu badanych obszarach. Obecność lokalnego dostawcy najbardziej negatywnie wpływa na współpracę innowacyjną z krajowymi JBR (0,05) – spadek o 80%, implementację systemów okołoprzemysłowych (0,23) – spadek o 47,8%, oraz nakłady na działalność B + R (0,29) – spadek o 31%. Najmniejszy negatywny wpływ dostawców lokalnych odnosi się do inwestycji w dotychczas niestosowane środki trwałe (0,7) – spadek o 12,9%, w tym inwestycji w maszyny i urządzenia techniczne (0,62) – spadek o 14,5%, oraz inwestycji w oprogramowanie komputerowe (0,52) – spadek o 13,5%.

Wpływ dostawcy pochodzącego z regionu, w którym funkcjonuje badane przedsiębiorstwo, jest słabszy niż w przypadku wpływu dostawcy lokalnego, ale również negatywny. Dostawcy regionalni osłabiają skłonność przedsiębiorstw do podejmowania współpracy innowacyjnej z zagranicznymi JBR (0,01) – spadek o 200%, ze szkołami wyższymi (0,03) – spadek o 66,7%, oraz do implementacji systemów wspierających (0,19) – spadek o 31,6%.

Współpraca z dostawcą krajowym stymuluje aktywność innowacyjną niemal we wszystkich działaniach, ale najbardziej we współpracy innowacyjnej z zagranicznymi JBR (0,03) – wzrost o 33,3%, krajowymi JBR (0,1) – wzrost o 30%, oraz w obszarze nakładów na działalność B + R (0,4) – wzrost o 15%.

Najmniejszy wpływ dotyczy inwestycji w maszyny i urządzenia techniczne (0,72) – wzrost o 6,9%, implementacji nowych lub istotnie ulepszonych procesów technologicznych ogółem (0,76) – wzrost o 6,6%, oraz wprowadzania nowych lub istotnie ulepszonych wyrobów (0,62) – wzrost o 8,1%.

Główny lub najbliższy dostawca ulokowany za granicą powoduje, że przedsiębiorstwo częściej współpracuje innowacyjnie ze szkołami wyższymi (0,11) – wzrost o 72,7%, oraz z zagranicznymi JBR (0,07) – wzrost o 71,4%, także częściej implementuje systemy wspierające (0,34) – wzrost o 38,2%, i systemy okołoprzemysłowe – wzrost o 32,6%.

Tab. 4. Modele probitowe opisujące aktywność innowacyjną w funkcji „odległości od dostawcy”

Rodzaj działalności innowacyjnej	Odległość od dostawcy											
	Dostawca lokalny			Dostawca w regionie			Dostawca w kraju			Dostawca za granicą		
	BłS	P1	P2	BłS	P1	P2	BłS	P1	P2	BłS	P1	P2
Nakłady na działalność B + R	-.25			-.15			.17			.42		
	.07	.29	.38	.06	.33	.38	.06	.34	.40	.09	.51	.35
Inwestycje w dotychczas niestosowane środki trwałe	-.29			--			--			.21		
	.07	.70	.79	--			--			.11	.83	.77
Inwestycje w budynki, lokale i grunty związane z wprowadzeniem w przyszłości nowych wyrobów lub procesów	--			-.13			--			.28		
	--			.06	.23	.28	--			.09	.35	.25
Inwestycje w maszyny i urządzenia techniczne, środki transportowe	-.25			--			.12			.24		
	.07	.62	.71	--			.06	.72	.67	.10	.76	.68
Inwestycje w oprogramowanie komputerowe	-.18			-.21			.17			.45		
	.07	.52	.59	.05	.61	.53	.05	.62	.55	.10	.73	.56
Wprowadzanie nowych lub istotnie ulepszonych wyrobów	--			--			.14			--		
	--			--			.05	.62	.57	--		
Implementacja nowych lub istotnie ulepszonych procesów technologicznych ogółem	-.38			--			.17			.34		
	.07	.62	.75	--			.06	.76	.71	.11	.82	.72
Implementacja metod wytwarzania	-.21			--			--			.21		
	.07	.41	.49	--			--			.09	.56	.47
Implementacja systemów okołoprzemysłowych	-.34			--			--			.41		
	.08	.23	.34	--			--			.09	.46	.31
Implementacja systemów wspierających (np. programów informatycznych w księgowości)	--			-.20			.14			.39		
	--			.06	.19	.25	.06	.25	.21	.10	.34	.21
Współpraca innowacyjna ze szkołami wyższymi	--			-.25			--			.60		
	--			.10	.03	.05	--			.13	.11	.03
Współpraca innowacyjna z krajowymi JBR	-.29			--			.17			--		
	.11	.05	.09	--			.08	.10	.07	--		
Współpraca innowacyjna z zagranicznymi JBR	--			-.55			.27			.63		
	--			.16	.01	.03	.12	.03	.02	.15	.07	.02
Współpraca innowacyjna ogółem	-.21			--			.11			.29		
	.07	.38	.46	--			.05	.47	.43	.09	.54	.43

Źródło: opracowanie własne

Tab. 5 przedstawia modele opisujące aktywność innowacyjną w funkcji „odległości od odbiorcy”. Współpraca z odbiorcami lokalnymi obniża aktywność innowacyjną zarówno w obszarze inwestycji i implementacji, jak i współpracy, przy czym wpływ ten jest bardzo duży, gdyż dotyczy 16 z 18 badanych działalności innowacyjnych.

Największy negatywny wpływ lokalnych odbiorców jest widoczny w obszarze współpracy innowacyjnej z zagranicznymi JBR (0,01) – spadek o 200%, współpracy innowacyjnej z krajowymi JBR (0,04) oraz współpracy innowacyjnej z konkurentami (0,03) – spadek o 100%.

Najmniejszy wpływ lokalnych odbiorców uwidacznia się w zakresie inwestycji w dotychczas niestosowane środki trwałe (0,7) – spadek o 14,3%, w tym inwestycji w maszyny i urządzenia techniczne (0,63) – spadek o 12,7%, oraz implementacji nowych lub istotnie ulepszonych procesów technologicznych ogółem (0,65) – spadek o 16,9%, i współpracy innowacyjnej z dostawcami (0,23) – spadek o 17,3%.

Wpływ odbiorcy w regionie jest niejednoznaczny i słabszy niż w przypadku wpływu odbiorcy lokalnego. Odbiorca regionalny osłabia skłonność przedsiębiorstwa do podejmowania współpracy innowacyjnej z zagranicznymi JBR (0,01) – spadek o 200%, oraz inwestycji w budynki, lokale i grunty związane z wprowadzaniem w przyszłości nowych wyrobów lub procesów (0,23) – spadek o 17,4%, ale sprzyja podejmowaniu współpracy innowacyjnej z konkurentami (0,07) – wzrost o 42,9%.

Współpraca z odbiorcą krajowym sprzyja aktywności innowacyjnej, w tym najbardziej współpracy innowacyjnej z zagranicznymi JBR (0,04) – wzrost o 75%, krajowymi JBR (0,12) – wzrost o 41,7%, i szkołami wyższymi (0,06) – wzrost o 50%.

Najmniejszy wpływ dotyczy inwestycji w dotychczas niestosowane środki trwałe (0,81) – wzrost o 7,4%, i implementacji nowych lub istotnie ulepszonych procesów technologicznych ogółem (0,77) – wzrost o 7,8%.

Główny lub najbliższy odbiorca ulokowany za granicą sprzyja podejmowaniu współpracy innowacyjnej z zagranicznymi JBR (0,06) – wzrost o 66,7%, współpracy innowacyjnej ze szkołami wyższymi (0,07) – wzrost o 42,9%, oraz inwestycjom w budynki, lokale i grunty związane z wprowadzaniem w przyszłości nowych wyrobów lub procesów (0,4) – wzrost o 40%.

Tab. 5. Modele probitowe opisujące aktywność innowacyjną w funkcji „odległości od odbiorcy”

Rodzaj działalności innowacyjnej	Odległość od odbiorcy											
	Odbiorca lokalny			Odbiorca w regionie			Odbiorca w kraju			Odbiorca za granicą		
	BłS	P1	P2	BłS	P1	P2	BłS	P1	P2	BłS	P1	P2
Nakłady na działalność B + R	-.33			--			.28			.28		
	.06	.28	.40				.06	.43	.33	.008	.46	.35
Inwestycje w dotychczas niestosowane środki trwałe	-.30			--			.17			.19		
	.06	.70	.80				.06	.81	.75	.09	.82	.77
Inwestycje w budynki, lokale i grunty związane z wprowadzeniem w przyszłości nowych wyrobów lub procesów	-.27			-.13			--			.45		
	.07	.28	.20	.06	.23	.27				.08	.40	.24
Inwestycje w maszyny i urządzenia techniczne, środki transportowe	-.24			--			.17			--		
	.06	.63	.71				.06	.73	.67			

Inwestycje w oprogramowanie komputerowe	-.26			--	.15			.37			
	.06	.50	.61		.06	.62	.56	.08	.70	.56	
Wprowadzanie nowych lub istotnie ulepszonych wyrobów	--			--	--			.18			
								.08	.65	.58	
Implementacja nowych lub istotnie ulepszonych procesów technologicznych ogółem	-.30			--	.19			.25			
	.06	.65	.76		.06	.77	.71	.09	.80	.72	
Implementacja metod wytwarzania	-.20			--	.15			.32			
	.06	.42	.50		.06	.52	.46	.08	.59	.46	
Implementacja systemów okołoprzemysłowych	-.30			--	.14			.26			
	.06	.25	.35		.06	.36	.30	.08	.41	.31	
Implementacja systemów wspierających (np. programów informatycznych w księgowości)	-.16			--	--			--			
	.07	.19	.24								
Współpraca innowacyjna z dostawcami	-.14			--	--			.24			
	.06	.23	.27					.08	.34	.25	
Współpraca innowacyjna z konkurentami	-.29			.26		--	--				
	.10	.03	.06	.09	.07		.04				
Współpraca innowacyjna ze szkołami wyższymi	-.27			--	.26			.29			
	.11	.05	.03		.10	.06	.03	.13	.07	.04	
Współpraca innowacyjna z krajowymi JBR	-.54			--	.33			--			
	.10	.04	.10		.08	.12	.07				
Współpraca innowacyjna z zagranicznymi JBR	-.81			-.36		.40			.56		
	.24	.01	.03	.16	.01	.03	.12	.04	.01	.14	.06
Współpraca innowacyjna z odbiorcami	-.21			--	--			.37			
	.07	.17	.23					.09	.32	.20	
Współpraca innowacyjna ogółem	-.29			--	--			.45			
	.06	.36	.47					.08	.60	.42	

Źródło: opracowanie własne

WNIOSKI

Wpływ odległości konkurenta, dostawcy i odbiorcy na kształtowanie zachowań innowacyjnych jest zróżnicowany zarówno pod względem kierunku, jak i siły.

Niewielka odległość konkurenta, dostawcy i odbiorcy obniża aktywność innowacyjną, w tym najbardziej jest ograniczana częstotliwość podejmowania współpracy innowacyjnej z instytucjami reprezentującymi świat nauki (krajowe i zagraniczne JBR), a najmniej – skłonność przedsiębiorstw do inwestowania w dotychczas niestosowane środki trwałe, w tym oprogramowanie komputerowe oraz maszyny i urządzenia. Stąd można wnioskować, iż im mniejsza powszechność podejmowania danego działania innowacyjnego, tym większy negatywny wpływ bliskości konkurenta, dostawcy i odbiorcy, przy czym rozpiętość negatywnego wpływu sięga 200%.

Wpływ obecności konkurenta, dostawcy i odbiorcy w regionie jest najmniej znaczący. Obecność dostawcy i odbiorcy w regionie znacząco przyczynia się do spadku współpracy innowacyjnej z zagranicznymi JBR. Natomiast obecność konkurenta i dostawcy w regionie znacznie ogranicza współpracę innowacyjną ze szkołami wyższymi.

Przedsiębiorstwa posiadające najbliższych lub głównych konkurentów, dostawców lub odbiorców w kraju częściej podejmują współpracę z krajowymi i zagranicznymi JBR i szkołami wyższymi (konkurent, odbiorca), a w przypadku krajowych dostawców są skłonne do ponoszenia nakładów na działalność B + R. Z uwagi na niskie wartości bezwzględne prawdopodobieństw (0,03–0,12) każdy wzrost współpracy ze światem nauki przyczynia się do podniesienia konkurencyjności badanych przedsiębiorstw.

Pod wpływem konkurentów, dostawców i odbiorców zagranicznych przedsiębiorstwa częściej współpracują ze szkołami wyższymi i z zagranicznymi JBR, przy czym wielkość tego wpływu dochodzi do 75%.

Analiza wykazała, że dla każdego badanego działania innowacyjnego wartości bezwzględne prawdopodobieństw rosną wraz ze wzrostem odległości. Ponadto kierunek wpływu zawsze dla partnerów lokalnych jest ujemny, a dla partnerów krajowych i zagranicznych dodatni. Potwierdzone zostało założenie, iż obecność lokalnej konkurencji obniża aktywność innowacyjną, ale zjawisko to nie zostało potwierdzone dla lokalnych dostawców i odbiorców. Współpraca z partnerami zagranicznymi sprawia, iż przedsiębiorstwa najczęściej współpracują ze światem nauki w kraju i za granicą.

Przeprowadzone badanie ma liczne ograniczenia, gdyż nie umożliwia dokonania rozgraniczenia pomiędzy bliskością geograficzną, społeczną, organizacyjną, instytucjonalną oraz poznawczą (Boschma, 2005). Z tego też względu bliskość geograficzna nie może być samodzielny i bezpośrednim wyjaśnieniem badanych zjawisk. Można je wyjaśniać za pomocą innych, nieuwzględnionych w badaniu czynników, takich jak istnienie luki technologicznej i popytowej. Otrzymane wyniki dowodzą, że w badanej grupie przedsiębiorstw najistotniejszym czynnikiem stymulującym aktywność innowacyjną jest popyt generowany przez odbiorców zagranicznych bądź krajowych. Dalejszy kierunek analizy powinien dotyczyć powtórzenia przeprowadzonych badań w celu określenia dynamiki zachodzących zmian albo pogłębienia badań o wymienione wcześniej wymiary bliskości międzyorganizacyjnej.

Literatura References

- Ahuja, G. (2000). The duality of collaboration: Inducements and opportunities in the formation of interfirm linkages. *Strategic Management Journal*, 21(3), 317–343.
- Aldrich, J.H., Nelson, F.D. (1984). *Linear probability, logit, and probit models*, 45. Sage.
- Audretsch, B. (1998). Agglomeration and the location of innovative activity. *Oxford Review of Economic Policy*, 14(2), 18–29.
- Bell, G.G. (2005). Clusters, networks, and firm innovativeness. *Strategic Management Journal*, 26, 287.
- Bell, G.G., Zaheer, A. (2007). Geography, networks, and knowledge flow. *Organization Science*, 18, 955.
- Boschma, R. (2005). Proximity and Innovation – a Critical Assessment. *Regional Studies*, 34(4), 213–229.
- Bunzel, T., Coe, N. (2001). Spaces and scales of innovation. *Progress in Human Geography*, 25(4), 569–589.
- Cieślak, A., Michałek, J., Szczygielski, K. (2016). Innovations and Export Performance: Firm-level Evidence from Poland. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 4(4), 11–28.
- Czakon, W. (2012). *Sieci w zarządzaniu strategicznym*. Warszawa: Oficyna Wolters Kluwer Business.

- Dwojacki, P., Hlousek, J. (2008). *Zarządzanie innowacjami*. Gdańsk: Centrum Badawczo-Rozwojowe.
- Dzikowski, P. (2016). Wpływ odległości od konkurenta, dostawcy i odbiorcy na aktywność innowacyjną przemysłu średnio-wysokiej i wysokiej techniki w Polsce. *Współczesna Gospodarka*, 7, 107–117.
- Edquist, C., Rees, G.M., Lorenzen, M., Vincent-Lancrin, S. (2001). *Cities and regions in the new learning economy*. OECD.
- Etzkowitz, H., Leydesdorff, L. (2000). The Dynamics of innovation: From national systems and 'Mode 2' to a triple helix of university-industry-government relations. *Research Policy*, 29, 109–123.
- Freel, M.S. (2003). Sectoral patterns of small firm innovation, networking and proximity. *Research Policy*, 32(5), 751–770.
- Gallaud, D., Torre, A. (2005). Geographical proximity and the diffusion of knowledge. W: G. Fuchs, P. Shapira, A. Koch (Eds.). *Rethinking Regional Innovation and Change. Path Dependency or Regional Breakthrough?* Dordrecht: Springer Verlag, 127–146.
- Gertler, M.S. (2003). Tacit knowledge and the economic geography of context, or the undefinable tacitness of being (there). *Journal of Economic Geography*, 3(1), 75–99.
- Gilbert, B.A., McDougall, P.P., Audretsch, D.B. (2008). Clusters, knowledge spillovers and new venture performance: An empirical examination. *Journal of Business Venturing*, 23(4), 405–422.
- Gjelsvik, M. (2014). Capabilities for Innovation in a Globalizing World: from Nearly or at a Distance? *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 2(2), 7–20.
- Hatzichronoglou, T. (1997). Revision of the high-technology sector and product classification. *Sti Working Papers*, 2.
- Janasz, W., Koziół-Nadolna, K. (2011). *Innowacje w organizacji*. Warszawa: PWN.
- Kaczmarek-Krawczak, J. (2016). Wdrażanie innowacji w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw na przykładzie regionu łódzkiego. *Przedsiębiorczość Międzynarodowa*, 2(1), 99–108.
- Liao, T.F. (1994). *Interpreting probability models: Logit, probit, and other generalized linear models*, 101. Sage.
- Majewska, J., Truszkowski, S. (2017). Spatial concentration of economic activity and competitiveness of Central European regions. *Przedsiębiorczość Międzynarodowa*, 3(1), 47–64.
- Malerba, F. (2004). *Sectoral Systems of Innovation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mu, J., Peng, G., Love, E. (2008). Interfirm networks, social capital, and knowledge flow. *Journal of Knowledge Management*, 12(4), 86–100.
- OECD (2008). Podręcznik Oslo: *Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji*. Warszawa.
- Powell, W., Koput, K., Smith-Doerr, L. (1996). Interorganizational Collaboration and the Locus of Innovation: Networks of Learning in Biotechnology. *Administrative Science Quarterly*, 41(1), 116–145.
- Rees, G., Lorenz, M., Vincent-Lancrin, S. (2001). OECD: Cities and Regions in the Learning Economy. *Center for Educational Research and Innovation (CERI)*.
- Rocznik statystyczny przemysłu (2014). Warszawa: GUS, 437.
- Rogut, A. (2007). *Modele sektorowego systemu innowacji. Raport ze studiów literaturowych*. Łódź: Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania w Łodzi, 7.
- Saxenian, A. (1994). Lessons from silicon valley. *Technology Review-Manchester NH*-, 97, 42.
- Stańczyk-Hugiet, E., Sus, A. (2012). Konsekwencje przynależności do sieci. W: J. Niemczyk, E. Stańczyk-Hugiet, B. Jasiński (red.) (2012). *Sieci międzyorganizacyjne. Współczesne wyzwanie dla teorii i praktyki zarządzania*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck, 87.
- Storper, M. (1995). The resurgence of regional economics, ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencies. *European Urban and Regional Studies*, 2(3), 191–221.
- Świądek, A., Szopik-Depczyńska, K. (2011). Dostawcy w łańcuchu dostaw w kształtowaniu innowacyjności polskich regionów. *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Handlowej. Kolegium Gospodarki Światowej*, 31.
- Wach, K. (2016). Innovative Behaviour of High-Tech Internationalized Firms: Survey Results from Poland. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 4(3), 153–165.
- Zaheer, A., Bell, G.G. (2005). Benefiting from Network position: firm capabilities, structural holes, and performance. *Strategic Management Journal*, 26(9), 809–825.

Piotr Dzikowski, dr inż., adiunkt, Uniwersytet Zielonogórski, Zakład Innowacji i Przedsiębiorczości. Zainteresowania badawcze dotyczą determinant innowacji i przedsiębiorczości w systemach przemysłowych, w tym determinant aktywności innowacyjnej w sieciach o różnym poziomie techniki.

Piotr Dzikowski, Ph.D., University of Zielona Gora, Division of Innovation and Entrepreneurship. His research interest focuses on drivers of innovation and entrepreneurship in industry systems, including drivers of innovation activity in industry networks with different levels of technology.

Adres/address:

Uniwersytet Zielonogórski
Zakład Innowacji i Przedsiębiorczości
ul. Podgórna 50, 65-246 Zielona Góra, Polska
e-mail: p.dzikowski@wez.uz.zgora.pl

WOJCIECH DYBA

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Polska
Adam Mickiewicz University in Poznań, Poland

Klasy meblarskie na tle struktury przestrzennej przemysłu meblarskiego w Polsce

Furniture Clusters in the Spatial Structure of the Furniture Industry in Poland

Streszczenie: Przemysł meblarski to ważna gałąź polskiej gospodarki, a meble w 2016 roku były jednym z trzech głównych produktów eksportowanych z Polski (obok samochodów i komponentów branży motoryzacyjnej oraz artykułów spożywczych). Celem artykułu jest przedstawienie wyników badań nad strukturą przestrzenną przemysłu meblarskiego w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem klastrów. Klasy rozumiane są dwojako: jako przestrzenne skupienia (koncentracje) firm meblarskich i zatrudnienia w meblarstwie, jak również jako sformalizowane porozumienia: inicjatywy i organizacje klastrowe zrzeszające podmioty branży meblarskiej na pewnym obszarze. Analizę przeprowadzono z wykorzystaniem zarówno metod wskaźnikowych (iloraz lokalizacji, wskaźnik koncentracji Florence’a), jak i metod klasycznie stosowanych w geografii ekonomicznej oraz metod ekonometrii przestrzennej – lokalnych związków przestrzennych stanowiących terytorialne rozwinięcie tzw. autokorelacji przestrzennej. Wyniki badania wskazują ponadprzeciętną – w stosunku do innych branż przemysłu – koncentrację przestrzenną przemysłu meblarskiego w Polsce: na poziomie regionalnym i subregionalnym (powiatowym, np. w południowej i środkowej Wielkopolsce oraz w zachodniej części województwa warmińsko-mazurskiego). Inicjatywy i organizacje klastrowe są rozmieszczone na terenie siedmiu województw, nie tylko na tych obszarach, w których występują klasy – skupienia firm meblarskich. Szczegółowa analiza zrzeszonych w nich przedsiębiorstw oraz ich funkcjonowania pozwala jednak stwierdzić, że jakkolwiek zatrudnienie w trzech największych klastrach stanowi ok. 20% zatrudnienia w kraju, w meblarskich inicjatywach i organizacjach klastrowych zrzeszonych jest mniej niż 1% firm obejmujących niespełna 1% wszystkich osób zatrudnionych w meblarstwie w Polsce.

Abstract: Furniture industry is an important branch of Polish economy. Furniture in 2016 is third in the ranking of products exported from Poland (with the first and second position occupied by cars and automobile parts, and consumables). The aim of the article is to present the results of a study devoted to the spatial structure of furniture industry in Poland and a place and role of clusters in this structure. Clusters are understood twofold: as spatial concentrations of furniture companies and employment in furniture, but also as formalised cooperation agreements – furniture cluster initiatives and organisations located in certain areas. The analysis was conducted with the use of indicator methods (location quotient, Florence’s concentration indicator) commonly used in economic geography, but also methods of spatial econometrics – local spatial associations being a territorial extension of spatial autocorrelation. The study showed the above average (as compared to other branches) spatial concentration of furniture industry in Poland: on the regional (voivodeships) and subregional (powiat) level, for example in the southern and central Wielkopolska and the western part of Warmia-Mazury. Cluster initiatives and organisations are located in seven regions, not only in the

areas where spatial concentrations of furniture companies are present. The study showed that three biggest clusters of furniture employed 20% of all employees of this branch and were important in the structure of furniture industry in Poland. However, less than 1% of furniture companies, employing less than 1% of furniture employees are actually associated in cluster initiatives and organisations.

Słowa kluczowe: analiza klastrów; autokorelacja przestrzenna; iloraz lokalizacji; klastry; lokalne zależności przestrzenne

Keywords: cluster analysis; clusters; local spatial associations; location quotient; spatial autocorrelation

Otrzymano: 18 grudnia 2016

Received: 18 December 2016

Zaakceptowano: 11 lutego 2017

Accepted: 11 February 2017

Sugerowana cytacja / Suggested citation:

Dyba, W. (2017). Klastry meblarskie na tle struktury przestrzennej przemysłu meblarskiego w Polsce. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 31(1), 38–51.

WSTĘP

Klastry to popularna koncepcja badawcza w geografii ekonomicznej opisująca zjawisko przestrzennego skupiania się firm oraz instytucji jednej branży gospodarczej oraz tworzenia pomiędzy nimi relacji. Od momentu wprowadzenia tego pojęcia w latach dziewięćdziesiątych przez M.E. Portera (1990) koncepcja ta stała się przedmiotem licznych badań zarówno teoretycznych, jak i empirycznych (przegląd zagranicznych badań nad klastrami, wykonany z zastosowaniem metody bibliometrycznej, znajduje się w artykule: S.C.S. Cruz, A.A.C. Teixeira, 2010).

Jedną z silnych branż polskiej gospodarki, w której przedsiębiorstwa mają tendencję do koncentracji w przestrzeni, jest meblarstwo (Jędrysiak, Piwoni-Krzeszowska, 2012; Ratajczak-Mrozek, Herbeć, 2013). Przykłady klastrów meblarskich w wybranych regionach w Polsce stanowiły przedmiot zarówno badań naukowych, jak i opracowań o charakterze strategii branżowych w województwach: wielkopolskim (Gorynia, Janowska, Owczarzak, 2007; Kalupa, 2007), zachodniopomorskim (Szultka, Koszarek, Piwowarczyk, 2005; Kapuściński, Koszarek, Listwoń, Szultka, 2007), warmińsko-mazurskim (Mackiewicz, Kwiatkowski, Sętoń, 2015), a także w konkretnym, swarzędzkim klastrze meblowym (Stryjakiewicz, 1999; Dyba, Stryjakiewicz, 2014). W badaniu zaprezentowanym w niniejszym artykule przeprowadzono analizę rozmieszczenia klastrów sektora meblarskiego w całej Polsce. Klastry rozumiane są dwojako: jako przestrzenne skupienia firm meblarskich i zatrudnienia w meblarstwie oraz jako sformalizowane porozumienia: inicjatywy i organizacje zrzeszające firmy i instytucje branży meblarskiej na pewnym obszarze i tworzące możliwości współpracy między nimi.

Badaniu przyświecały dwa podstawowe cele: metodologiczny i poznawczy. Cel metodologiczny obejmował identyfikację klastrów w przemyśle meblarskim w Polsce metodami statystycznymi i ekonometrycznymi. Obszary koncentracji (skupienia) firm meblarskich i zatrudnienia w meblarstwie wyznaczono na podstawie bazy danych wszystkich firm produkujących meble, m.in. przy pomocy niewykorzystywanej dotychczas w tym kontekście metody lokalnych zależności przestrzennych, będącej przestrzennym rozwinięciem metody autokorelacji przestrzennej. Cel poznawczy obejmował analizę znaczenia przemysłu meblarskiego w gospodarce Polski (produkcji sprzedanej i eksporcie), a także identyfikację sformalizowanych, meblarskich inicjatyw

i organizacji klastrowych, w których pod wspólną nazwą odwołującą się do koncepcji klastra, zachodzi kooperacja pomiędzy podmiotami branży meblarskiej. Cel ten został osiągnięty przy użyciu danych wtórnych: publikacji, stron internetowych. Następnie porównano, w jakim stopniu klastry – przestrzenne skupienia firm meblarskich, pokrywają się z miejscami, w których zawiązano współpracę podmiotów meblarskich.

METODY IDENTYFIKACJI KLASTRÓW

Tematyka klastrowa podejmowana jest w Polsce w licznych pracach naukowych i badaniach (Brodzicki, Szultka, 2002; Gorynia, Jankowska, 2008; Skawińska, Zalewski, 2009; Kowalski, 2013). Jest to także jedno z narzędzi polityki innowacyjnej, szczególnie na poziomie regionalnym (ostatnio w kontekście tzw. inteligentnych specjalizacji). Definicja klastra sformułowana przez Portera jest jednak niejednoznaczna, co spotkało się z krytyką części środowiska naukowego (Martin, Sunley, 2003), a także wprowadziło w literaturze naukowej oraz dokumentach polityki regionalnej wiele nieścisłości terminologicznych. Przegląd literatury i dokumentów dotyczących problematyki klastrow pozwala na wyznaczenie ich trzech podstawowych rodzajów ze względu na stopień sformalizowania (Dyba, 2016a):

- klastry – przestrzenne skoncentrowane skupienia przedsiębiorstw i instytucji w pewnej branży gospodarczej,
- inicjatywy klastrowe – sformalizowane działania podejmowane na rzecz współpracy przestrzennych skoncentrowanych podmiotów (firm i instytucji otoczenia biznesu) w pewnej branży gospodarczej,
- organizacje klastrowe – instytucje koordynujące współpracę grupy przedsiębiorstw i instytucji z pewnej branży gospodarczej, zarejestrowane do pełnienia tej funkcji lub posiadające osobowość prawną.

Podstawowymi warunkami istnienia klastra w pewnej branży jest koncentracja przestrzenna pewnej znaczącej liczby firm tej branży na jakimś obszarze, a także relacje i powiązania pomiędzy tymi firmami i instytucjami, organizacjami, stowarzyszeniami w otoczeniu, niekiedy o sformalizowanym charakterze (Porter, 1990; Gorynia, Jankowska, 2008; Skawińska, Zalewski, 2009). Dotychczasowe publikacje naukowe w Polsce brały pod uwagę najczęściej tylko jeden z tych warunków, uznając, że klastrami są skupienia przestrzenne firm wybranych branż lub wszystkie działania i instytucje odwołujące się do koncepcji klastra. W niniejszym artykule podjęta zostaje próba połączenia obu warunków dla przemysłu meblarskiego.

Tradycyjnie do określania koncentracji przestrzennej przemysłu w badaniach geograficznych stosuje się współczynnik lokalizacji, zwany również wskaźnikiem koncentracji Florence'a (ang. *Coefficient of Localisation*, F) oraz iloraz lokalizacji (ang. *Location quotient*, LQ), w literaturze zwany także wykładnikiem lokalizacji. Współczynnik lokalizacji określa koncentrację badanego zjawiska we wszystkich badanych jednostkach (np. dla całego kraju). Iloraz lokalizacji jest sposobem pomiaru względnej nadwyżki lub niedoboru w występowaniu zjawiska w jednostce na tle całego zjawiska w kraju, w stosunku do wielkości bazowej (np. nadwyżki firm meblarskich w jednostce przestrzennej w stosunku do wszystkich firm w tej jednostce, ponadprzeciętnego zatrudnienia w meblarstwie w stosunku do całkowitego zatrudnienia w tej jednostce). Miary te są opisane w klasycznych podręcznikach geografii gospodarczej i regionalnej (Isard, 1965; Fajfer, 1966; Troc, 1991; za: Czapliński, Rachwał, Tobolska, Uliszak, 2013) i często wykorzystywane

Tab. 1. Metody badań koncentracji przestrzennej przemysłu – porównanie

	Metody statystyczne – wskaźnikowe	Metody ekonometrii przestrzennej oparte na autokorelacji przestrzennej
Miary globalne	Współczynnik lokalizacji (wskaźnik koncentracji Florence’a)	Globalna statystyka autokorelacji przestrzennej I Morana
	$F = \frac{\sum_{i=1}^n W_{ir} - W_i }{200}$ <p> W_{ir} – procentowy udział jednostki przestrzennej i w wybranej wielkości przemysłu r w kraju (liczba firm meblarskich, zatrudnienie w meblarstwie) W_i – procentowy udział tejże jednostki przestrzennej w wielkości przyjętej za bazową (np. liczba firm ogółem, liczba ludności) </p>	$I = \frac{n}{S_0} \cdot \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n c_{ij} (x_i - \bar{x})(x_j - \bar{x})}{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}$ <p> n – liczba jednostek przestrzennych c_{ij} – elementy macierzy bezpośredniego sąsiedztwa C S_0 – suma elementów macierzy C x_i – jednostki obserwacji </p>
	<p>Interpretacja: $0 \leq F \leq 1$</p> <p>Im bliżej 1, tym większa koncentracja, im bliżej 0, tym większe rozproszenie, dyspersja: procentowe rozmieszczenie przemysłu we wszystkich jednostkach tak samo jak wartość podstawowa</p>	<p>Interpretacja:</p> <p>$I > [-1/(n-1)]$ – dodatnia autokorelacja przestrzenna</p> <p>$I < [-1/(n-1)]$ – ujemna autokorelacja przestrzenna</p> <p>$I = [-1/(n-1)]$ – losowy rozkład przestrzenny</p>
Miary lokalne	Iloraz lokalizacji	Lokalne związki przestrzenne
	$LQ = \frac{W_{ir}}{W_i}$ <p> W_{ir} – procentowy udział jednostki przestrzennej i w wybranej wielkości przemysłu r w kraju W_i – procentowy udział tejże jednostki przestrzennej w wielkości przyjętej za bazową </p>	$I = z_i \sum_{j=1}^n w_{ij} z_j$ <p> Z_i, Z_j – odchylenia od średniej w_{ij} – standaryzowane macierze bezpośredniego sąsiedztwa C, obliczane według formuły $w_{ij} = c_{ij} / \sum c_{ij}$ </p>
	<p>Interpretacja:</p> <p>$LQ = 1$ – proporcjonalność rozmieszczenia przemysłu w danej jednostce przestrzennej w stosunku do wartości przyjętej za bazową</p> <p>$LQ > 1$ – nadproporcjonalność rozmieszczenia przemysłu, „nadmiar” w jednostce</p> <p>$LQ < 1$ – stosunkowy „niedobór” w jednostce</p>	<p>Skupienia mogą przyjmować układ:</p> <p><i>high-high</i> (HH) – jednostek o wysokich wartościach badanej cechy, otoczonych przez jednostki o również wysokich wartościach</p> <p><i>low-low</i> (LL) – jednostek o niskich wartościach otoczonych przez podobnych sąsiadów</p> <p><i>high-low</i> (HL) i <i>low-high</i> (LH) – jednostek wyraźnie odróżniających się od otoczenia</p>

Źródło: opracowanie własne na podstawie Czapliński i in. (2013) oraz Kossowski (2009)

w badaniach przestrzennych przemysłu w Polsce (Stryjakiewicz, 1999; Rachwał, 2010). Iloraz lokalizacji był również wykorzystywany jako metoda identyfikacji potencjalnych klastrów w Polsce (Kowalski, 2013; Brodzicki, Kuczevska, 2013).

Innym niewykorzystywanym dotychczas sposobem wyznaczania klastrów – obszarów koncentracji przestrzennej zjawisk – są metody ekonometrii przestrzennej oparte na autokorelacji przestrzennej, cechujące się tym, że uwzględniają zależności przestrzenne (przestrzenne zależności funkcyjne) pomiędzy jednostką a innymi jednostkami. W metodach tych do obliczeń włącza się macierze sąsiedztwa między jednostkami¹. Współczynnik I Morana to miara globalna, w syntetyczny sposób charakteryzująca autokorelację przestrzenną, a zatem korelację pomiędzy wartościami

¹ Wybrane metody ekonometryczne oraz elementy modelowania przestrzennego do wyznaczania klastrów – przestrzennych skupień firm w wybranych branżach zastosowane zostały w pracy: Brodzicki, Kuczevska (2013).

obserwacji jednej zmiennej w jednostce terytorialnej w stosunku do obszarów bezpośrednio ją otaczających (pozwala stwierdzić, czy zależność przestrzenna występuje pomiędzy wszystkimi jednostkami i jak jest silna) (Cliff, Ord, 1973; za: Suchecki 2010). Lokalne związki przestrzenne I Morana (*Local Indicators of Spatial Association* – LISA) pozwalają określić dla każdej jednostki lokalne odchylenia od globalnego wzorca autokorelacji przestrzennej, poprzez wyznaczenie podobieństwa jednostki do jej sąsiadów. W wyniku zastosowania analizy LISA możliwe jest sprawdzenie, czy dana jednostka jest otoczona przez inne jednostki o podobnych albo różnych wartościach zmiennej w stosunku do losowego rozmieszczenia tych wartości w przestrzeni (Anselin, 1988; 1995; za: Kopczewska, 2006; Kossowski, 2009). Porównanie metod badań koncentracji przestrzennej przemysłu znajduje się w tab. 1.

W prezentowanych w niniejszym artykule badaniach lokalne statystyki I Morana pozwoliły zidentyfikować efekty aglomeracyjne – skupienia podobnych wartości w zakresie liczby firm meblarskich i zatrudnienia w meblarstwie w Polsce². Za klastry – określane również jako tzw. hot spoty (ang. *hot spots*) – uznano układy wysokie-wysokie (ang. *high-high*), czyli obszary wysokich wartości liczby firm meblarskich i zatrudnienia w meblarstwie, otoczone przez obszary o równie wysokich wartościach tych zmiennych.

PRZEMYSŁ MEBLARSKI W POLSCE W LATACH 2005–2015

Od końca lat dziewięćdziesiątych, a zwłaszcza po wstąpieniu do Unii Europejskiej, następuje w Polsce systematyczny wzrost produkcji sprzedanej przemysłu meblarskiego. W 2015 roku wartość produkcji sprzedanej wyniosła 39,1 mld zł. Średnioroczne tempo wzrostu tego przemysłu w latach 2005–2015 wyniosło 6,1%, a w latach 2012–2015 (po niewielkim spowolnieniu spowodowanym ogólnoeuropejskim kryzysem gospodarczym) – 10,7% (przy wartości 2,3% dla całego przetwórstwa przemysłowego, ryc. 1).

Rozwój produkcji mebli w ostatnich latach pozwolił polskiej branży meblarskiej na awans na pozycję szóstego największego producenta mebli na świecie i umocnienie się na trzecim miejscu wśród europejskich gospodarek (pierwsza piątka to Chiny, USA, Niemcy, Włochy i Indie).

W latach 2005–2015 systematycznie rósł też eksport mebli (ryc. 2). W 2015 roku w stosunku do roku poprzedniego eksport wzrósł o 8% do rekordowego poziomu 8,6 mld euro wyeksportowanych mebli. Saldo bilansu handlowego wyniosło 7,1 mld euro i wśród branż przetwórstwa przemysłowego ustępowało jedynie przemysłowi motoryzacyjnemu (saldo 7,4 mld euro) i spożywczemu (saldo 7,3 mld).

Dane z pierwszych trzech kwartałów 2016 roku potwierdzają kontynuację trendu wzrostowego w zakresie wielkości produkcji sprzedanej meblarstwa i eksportu mebli. Ponadto, jak wskazują raporty branżowe (*Polskie meble...*, 2016), wysoka i wzrostowa jest w produkcji mebli rentowność netto – w 2015 roku na poziomie 5,8%, a także rentowność kapitału (ROE) – w 2015 r. 16,2% (średnia dla przetwórstwa przemysłowego to 12,2%).

² W publikacjach z zakresu ekonometrii przestrzennej wszystkie te typy aglomeracji określane są jako klastry, np. „klastry niskich wartości cechy/zjawiska” lub „klastry wysokich wartości cechy/zjawiska”. Osobno wyróżnia się tzw. *outliersów* – obszary o wysokiej wartości badanej zmiennej, otoczone przez obszary o niskich wartościach zmiennej lub na odwrót.

Ryc. 1. Wartość produkcji sprzedanej przemysłu meblarskiego w Polsce w latach 2005–2015 (w mld zł)

* Średnioroczne tempo wzrostu

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Ryc. 2. Handel zagraniczny meblami w Polsce w latach 2005–2015 (w mld euro)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu

Europejskie Obserwatorium Klastrow (www.clusterobservatory.com) wskazywało w 2011 roku (ostatni rok, dla którego instytut zebrał dane), że – jakkolwiek Polska należy do europejskiej czołówki w zakresie liczby firm meblarskich i zatrudnienia w meblarstwie (ryc. 3), a niektóre polskie regiony (wielkopolski, warmińsko-mazurski) cechują się dużą liczbą firm meblarskich w strukturze firm ogółem – kraj cechuje się brakiem organizacji klastrowych, czyli instytucji wspierających współpracę firm meblarskich (które występowały m.in. w północnych Włoszech, południowej Hiszpanii czy północnej Austrii).

Ryc. 3. Zatrudnienie w sektorze meblarstwa w krajach europejskich w 2011 roku (zaznaczono pięć krajów o największym zatrudnieniu)

Źródło: www.clusterobservatory.eu

Poniżej zidentyfikowane są zasięgi klastrów meblarskich w Polsce (obszarów koncentracji firm meblarskich i zatrudnienia w przemyśle meblarskim) oraz lokalizacje meblarskich porozumień klastrowych zawiązanych w latach 2011–2016.

KLASTRY MEBLARSKIE W POLSCE – PRZEBIEG I WYNIKI BADAŃ STATYSTYCZNYCH I EKONOMETRYCZNYCH

Do analizy wykorzystana została baza danych wszystkich firm meblarskich w Polsce wpisanych w rejestr REGON do działów 31.01, 31.02 i 31.09 PKD 2007 (według stanu na 30 września 2016 roku). Baza ta została zakupiona od firmy Emmy B2B z Gdańska i zawierała dane o 27 168 firmach meblarskich, zatrudniających 186 616 osób. 137 firm (0,5%) to podmioty duże, zatrudniające 250 osób i więcej, 529 firm (1,95%) to firmy średnie, zatrudniające od 50 do 250 osób, 1808 (6,65%) to podmioty małe, zatrudniające od 10 do 50 pracowników, a 24 694 (90,89%) to firmy mikro, w których pracuje od 1 do 9 osób³. Klasyfikacja firm produkujących meble w Polsce wyznaczano na podstawie

³ Zaznaczyć należy, że statystyki dotyczące liczby firm i zatrudnienia mogą być nieco zawyżone. Wynika to z tego, że często właściciele podmiotów (szczególnie mikroprzedsiębiorstwa) nie wyrejestrowują ich z rejestru REGON, mimo że działalność nie jest już prowadzona. Ponadto dane o zatrudnieniu pochodzą z różnych lat i niekiedy są szacunkowe – gdyż firmy nie przekazują pełnych informacji na ten temat do żadnej instytucji lub centralnej bazy. Według danych Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Producentów Mebli

liczby firm oraz zatrudnienia na poziomie regionalnym (w województwach) i subregionalnym (w powiatach).

W pierwszym etapie dokonana została analiza koncentracji przestrzennej przemysłu meblarskiego miarami globalnymi. Wyniki – przedstawione w tab. 2 świadczą o niemałej koncentracji firm meblarskich i ponadprzeciętnej koncentracji zatrudnienia w meblarstwie w kraju. Dla porównania T. Rachwał (2010) obliczył, że współczynnik lokalizacji dla zatrudnienia w przemyśle w województwach w Polsce w 2007 roku wyniósł 0,208 (a brano pod uwagę również szczególnie nadproporcjonalne zatrudnienie w przemyśle w województwie śląskim).

Tab. 2. Koncentracja przestrzenna przemysłu meblarskiego w regionach i subregionach w Polsce w 2016 roku

Wskaźnik	Przedmiot	Poziom regionalny (województwa)	Poziom subregionalny (powiaty)
F	Liczba firm	0,105	0,255
	Zatrudnienie	0,267	0,465
I Moran	Liczba firm	–	0,229 (0,195 dla LQ1)
	Zatrudnienie	–	0,247 (0,241 dla LQ2)

Wyjaśnienie: na poziomie regionalnym województw nie wyliczono globalnej statystyki I Morana ze względu na zbyt małą liczbę jednostek.

Źródło: opracowanie własne

Wyniki badania koncentracji przestrzennej meblarstwa na poziomie regionalnym – wojewódzkim – przedstawione są na ryc. 4 i 5.

Najwyższe ilorazy lokalizacji w liczbie firm meblarskich w regionach (LQ1) w odniesieniu do liczby firm ogółem wystąpiły w województwach: małopolskim (1,43), podkarpackim (1,41) i wielkopolskim (1,39). W zakresie zatrudnienia w meblarstwie

Ryc. 4–5. Iloraz lokalizacji liczby firm (LQ1) i zatrudnienia (LQ2) w meblarstwie w województwach w Polsce

Źródło: opracowanie własne

(www.oigpm.org.pl), w trzecim kwartale 2016 roku na rynku funkcjonowało ok. 26 600 przedsiębiorstw zatrudniających ok. 130 000 osób.

Ryc. 6–7. Klastry przemysłu meblarskiego wyznaczone metodą ilorazu lokalizacji

Źródło: opracowanie własne

w odniesieniu do zatrudnienia we wszystkich działach gospodarki ogółem najwyższe wartości dotyczyły województw: wielkopolskiego (1,51), małopolskiego (1,42) i opolskiego (1,09).

Dalsze analizy dotyczyły szczebla subregionalnego – powiatowego (ryc. 6–7). Najwyższe ilorazy lokalizacji dla liczby firm meblarskich (LQ1) obliczone zostały dla powiatów: kępińskiego (12,08), radomszczańskiego (9,87), wadowickiego (7,85), wieruszowskiego (7,63), oleśnickiego (5,54), rzeszowskiego (5,29), elbląskiego (4,90), oleskiego (4,52), suskiego (4,32) i łomżyńskiego (3,64). Największe wartości ilorazów lokalizacji dla zatrudnienia w meblarstwie (LQ2) obliczone zostały dla powiatów: kępińskiego (26,99), słubickiego (14,28), miasta Krosna (13,94), oleśnickiego (11,66), ostrowskiego w Wielkopolsce (9,73), wieruszowskiego (8,98), nidzickiego (8,23), oleckiego (7,69), tureckiego (7,34) i iławskiego (7,33). Zauważyć należy, że w wynikach ilorazu lokalizacji według zatrudnienia zaznaczają się te powiaty, w których znajdują się największe w kraju przedsiębiorstwa meblarskie, zatrudniające ponad 1000 osób, m.in. krośnieński (Grupa Nowy Styl), iławski (GM Szynaka), kępiński (Grupa G3), oleśnicki (FM Bodzio), ostrowski (Com 40. Limited). Wysoko na liście są również m.in. powiat goleniowski (siedziba firmy Ikea), brodnicki (SITS) i poznański (Hilding Anders Polska).

Zastosowana metoda lokalnych związków przestrzennych dla autokorelacji przestrzennej pozwoliła na dokładniejsze wyznaczenie zasięgów klastrów firm meblarskich (ryc. 8–9) oraz zatrudnienia w meblarstwie (ryc. 10–11).

Największe klastry firm meblarskich (liczone zarówno w wartościach bezwzględnych, jak i względnych – przy pomocy ilorazu lokalizacji) wyznaczone zostały dla obszaru na styku województwa wielkopolskiego, dolnośląskiego i łódzkiego, a także zachodniej części województwa małopolskiego, w południowej części aglomeracji warszawskiej oraz wschodniej części aglomeracji poznańskiej.

Jeszcze wyraźniejsze klastry wyznaczone zostały dla zatrudnienia w sektorze meblarstwa. Obszary, w których koncentracja pracowników w sektorze meblarskim jest największa to: styk województwa wielkopolskiego, dolnośląskiego i łódzkiego (powiaty

Ryc. 8–11. Klasy przemysłu meblarskiego wyznaczone metodą lokalnych związków przestrzennych autokorelacji przestrzennej

Źródło: opracowanie własne

kępiński, ostrzeszowski, oleśnicki, ostrowski, wieruszowski), aglomeracja poznańska (powiaty m. Poznań i poznański, szamotulski, obornicki, czarnowsko-trzcianecki) oraz zachodnia część województwa warmińsko-mazurskiego (powiat nowomiejski, iławski, ostródzki). W tych klastrach skupionych jest ok. 20% pracowników w firmach meblarskich w kraju.

INICJATYWY I ORGANIZACJE KLASTROWE W MEBLARSTWIE W POLSCE

Analiza źródeł wtórnych: danych PARP, publikacji urzędów marszałkowskich województw, specjalistycznych czasopism i portali internetowych, pozwoliła wykazać, że w ostatnich latach powstało w Polsce 12 inicjatyw i organizacji klastrowych w sektorze meblarstwa. Analiza rozmieszczenia przestrzennego ich siedzib (ryc. 12) wskazuje, że są one zlokalizowane na obszarze siedmiu województw: wielkopolskiego (3), warmińsko-mazurskiego (3), opolskiego (2), lubelskiego (1), kujawsko-pomorskiego (1), zachodniopomorskiego (1) i podlaskiego (1). Zauważyć należy, że są to obszary, w których zidentyfikowane zostały klastry (skupienia, koncentracje) firm meblarskich i zatrudnienia w meblarstwie (np. Klaster Mebel Design w Poznaniu oraz Swarzędzki Klaster Producentów Mebli, Klaster Meblowy Południowej Wielkopolski, Lubawski Klaster Meblowy), oraz obszary o tradycjach meblarskich (Mebel-Elbląg, Dobroteka w Dobrodzieniu), jak i takie miejsca, w których ponadprzeciętna koncentracja firm i zatrudnienia w meblarstwie nie występuje (Zachodniopomorskie Drewno i Meble, Północno-Wschodni Innowacyjny Klaster Drzewny z Suwałk, Stowarzyszenie Lubelskie Drewno). Sugeruje to, że z jednej strony nawiązywaniu takich porozumień przyświeca cel wykorzystania ponadprzeciętnej koncentracji do uzyskania efektu synergii i budowania powiązań pomiędzy firmami i instytucjami meblarskimi; z drugiej – również podmioty związane z produkcją mebli z innych obszarów tworzą formy współpracy dla zaistnienia (wyróżniania się) w branży i stworzenia możliwości realizacji wspólnych projektów. Jednak w przypadku tych inicjatyw, gdzie liczba firm meblarskich jest niewielka, nazywanie ich „klastrami” jest wysoce dyskusyjne. Inicjatywy i organizacje klastrowe to również próba znalezienia przez mniejsze firmy meblarskie swojej niszy rynkowej, pewnego rodzaju opozycja względem firm dużych – zatrudniających powyżej 1000 osób.

Ryc. 12. Inicjatywy i organizacje klastrowe w meblarstwie w Polsce

Źródło: opracowanie własne

Analiza stron internetowych inicjatyw i organizacji klastrowych pozwala stwierdzić, że w każdej z nich zrzeszonych było od kilkunastu do kilkudziesięciu firm, głównie mikro i małych (niekiedy średnich). Łącznie było to ok. 300 firm zatrudniających nie więcej niż 2500 osób, co stanowiło zaledwie niespełna 1% firm i 1% zatrudnienia w meblarstwie. Dokładniejsza analiza działań podejmowanych przez porozumienia klastrowe w meblarstwie pokazuje, że tylko niektóre aktywnie wykonują zadania na rzecz swoich członków (np. wspólne działania promocyjne, organizowanie wyjazdów na targi, projekty z instytucjami badawczymi). Ponad połowa w latach 2015–2016 nie podejmowała żadnych działań, a zatem istniała tylko formalnie.

WNIOSKI I DISKUSJA

Zaprezentowana w artykule metoda lokalnych związków przestrzennych jako przestrzennego rozwinięcia autokorelacji przestrzennej okazała się dokładniejszym sposobem identyfikacji klastrów – przestrzennych skupień firm – niż stosowana najczęściej w tym celu w literaturze metoda ilorazu lokalizacji. Przy jej pomocy określone zostały obszary sąsiadujących powiatów, w których występuje wysoka koncentracja liczby firm i zatrudnienia w meblarstwie.

Przeprowadzone badanie pozwoliło zatem potwierdzić, że przemysł meblarski, który odgrywa ważną rolę w polskiej gospodarce, to gałąź, w której firmy i zatrudnienie wykazują wyraźną tendencję do skupiania przestrzennego. Struktura firm meblarskich wskazuje, że w kraju najwięcej jest mikro i małych przedsiębiorstw, w tej kategorii przedsiębiorstw zatrudnionych jest również najwięcej osób. Są one ważne z punktu widzenia społeczeństwa: dają zatrudnienie i zaspokajają potrzeby indywidualnych odbiorców, spełniają indywidualne zamówienia, często na obszarach o gorszej dostępności do sklepów dużych i znanych marek. To jednak duże firmy wpływają na obszary o „nadmiarze” zatrudnienia w meblarstwie w stosunku do zatrudnienia w innych branżach (LQ2), są one także najważniejsze z punktu widzenia kreowania przychodów ze sprzedaży eksportu mebli. Stąd też dla mniejszych firm szansą są inicjatywy i organizacje klastrowe, które jednak jak na razie cieszą się umiarkowaną popularnością wśród firm meblarskich. Sugeruje to, że wciąż aktualne są pojawiające się w niektórych analizach branżowych doniesienia o braku zaufania przedsiębiorców do innych podmiotów (firm, instytucji branżowych) i niechęci do współpracy z nimi oraz preferowaniu działania w pojedynkę.

Należy jednak podkreślić, że przytoczone metody statystyczne i ekonometryczne, oparte na agregacji danych dotyczących firm meblarskich do poziomu jednostek administracyjnych (województw i powiatów), mają ograniczenie w postaci utraty części informacji. Zdaniem niektórych autorów dyskusyjne jest również wykorzystywanie w toku analizy autokorelacji przestrzennej zero-jedynkowej macierzy sąsiedztwa, w której jednostki sąsiadujące mogą mieć długą wspólną granicę albo też sąsiadować na krótkim odcinku (a w skrajnej sytuacji stykać się w jednym punkcie). Należy ponadto pamiętać, że baza danych firm meblarskich, sporządzona na podstawie rejestru REGON (szczególnie w zakresie zatrudnienia), z pewnością jest obciążona pewnym błędem statystycznym (szacunkowo 20–30% wpisanych tam podmiotów może już nie funkcjonować na rynku). Ograniczeniem przytaczania sformalizowanych inicjatyw i organizacji klastrowych jest fakt, że część z nich już w momencie oddania artykułu do druku jest nieaktywna.

W dalszych badaniach, dla jeszcze dokładniejszego wyznaczenia granic klastrów meblarskich, warto prowadzić analizy statystyczne również na poziomie gmin oraz traktując firmy meblarskie jako punkty na mapie o określonych współrzędnych geograficznych (tzn. bez agregacji do jednostek terytorialnych, np. powiatów). Wyznaczone opisanymi w artykule metodami klastry meblarskie mogą podlegać w przyszłości różnym badaniom szczegółowym, np. analizie relacji współpracy i przepływów wiedzy lub konkurencji pomiędzy podmiotami, metodom marketingu i budowania wspólnych przewag konkurencyjnych, włączeniu w globalne łańcuchy wartości. Władze samorządów regionalnych i lokalnych, na terenie których znajdują się wyróżnione w artykule klastry meblarskie, powinny uwzględniać ich istnienie w strategiach rozwoju gospodarczego.

Podziękowania

Autor dziękuje za konsultacje i cenne sugestie prof. Tadeuszowi Stryjakiewiczowi oraz dr. Tomaszowi Kosowskiemu z Instytutu Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Gospodarki Przestrzennej w Poznaniu.

Literatura References

- Anselin, L. (1988). *Spatial Econometrics: Methods and Models*. Dordrecht: Kluwer.
- Anselin, L. (1995). Local indicators of Spatial Association-LISA. *Geographical Analysis*, 27, 93–115.
- Brodzicki, T., Szultka, R. (2002). Koncepcja klastrów a konkurencyjność przedsiębiorstw. *Organizacja i Kierowanie*, 4(110), 45–60.
- Brodzicki, T., Kuczevska, J. (red.) (2013). *Klastry i polityka klastrowa w Polsce: konkurencyjność przedsiębiorstw, sektorów i regionów*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Cliff, A.D., Ord, J.K. (1973). *Spatial autocorrelation*. London: Pion.
- Cruz, S.C.S., Teixeira, A.A.C. (2010). The Evolution of the Cluster Literature: Shedding Light on the Regional Studies – Regional Science Debate. *Regional Studies*, 44(9), 1263–1288.
- Czapliński, P., Rachwał, T., Tobolska, A., Ułiszak, R. (2013). *Geografia gospodarcza – przewodnik do ćwiczeń*. Poznań: Bogucki Wydawnictwo Naukowe.
- Dyba, W. (2012). Klasyfikacja rodzajowa i polityka wspierania klastrów gospodarczych w województwie wielkopolskim. *Rozwój Regionalny i Polityka Regionalna*, 20, 73–86.
- Dyba, W. (2016a). Współpraca i przepływy wiedzy w organizacjach klastrowych w świetle polityki klastrowej UE – przykład badania relacji łączących przedsiębiorstwa z wykorzystaniem analizy sieciowej. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 30(1), 124–142.
- Dyba, W. (2016b). Knowledge flows in bottom-up and top-down cluster initiatives. *Regional Studies, Regional Science*, 3(1), 287–295.
- Dyba, W., Stryjakiewicz, T. (2014). Inicjatywy klastrowe jako szansa rozwoju przemysłu meblarskiego w Polsce – przykład Swarzędzkiego Klastra Producentów Mebli. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 27, 181–196.
- Fajferek, A. (1966). *Region ekonomiczny i metody analizy regionalnej*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Gorynia, M., Jankowska, B. (2008). *Klastry a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa*. Warszawa: Wydawnictwo Difin.
- Gorynia, M., Jankowska, B., Owczarzak, R. (2007). Clusters – an attempt to respond to the globalisation challenge? The case of furniture cluster in Wielkopolska. *Poznań University of Economics Review*, 7(2), 5–28.
- Isard, W. (1965). *Metody analizy regionalnej*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe, 16–19.
- Jędrusiak, A., Piwoni-Krzeszowska, E. (2012). Konkurencyjność klastrów meblarskich w Polsce na tle podobnych inicjatyw w Europie. *Nauki o Zarządzaniu*, 1(10), 102–116.

- Kalupa, R. (2007). *Strategia rozwoju Wielkopolskiego Klastra Meblarskiego*. Poznań: Wielkopolska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.
- Kapuściński, M., Koszarek, M., Listwoń, M., Szultka, S. (2007). *Strategia rozwoju Zachodniopomorskiego Klastra Drzewno-Meblarskiego*. Gdańsk: Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową.
- Kopczewska, K. (2006). *Ekonometria i statystyka przestrzenna z wykorzystaniem programu R CRAN*. Warszawa: CeDeWu.
- Kossowski, T. (2009). Metody i modele ekonometrii przestrzennej. W: Z. Zwoliński (red.). *GIS – platforma integracyjna geografii*. Poznań: Bogucki Wydawnictwo Naukowe, 145–165.
- Kowalski, A.M. (2013). *Znaczenie klastrów dla innowacyjności gospodarki w Polsce*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej.
- Mackiewicz, M., Kwiatkowski, M., Sętoń, A. (red.) (2015). *Drzewo i meblarstwo – raport końcowy. Badanie potencjału innowacyjnego i rozwojowego przedsiębiorstw funkcjonujących w obszarze inteligentnych specjalizacji województwa warmińsko-mazurskiego*. Warszawa: Geoprofit, Ecorys.
- Martin, R., Sunley, P. (2003). Deconstructing clusters: chaotic concept or policy panacea? *Journal of Economic Geography*, 3(1), 5–35.
- Polskie meble – raport branżowy* (2016). Biuro ekspertyz banku Pekao S.A. Warszawa.
- Porter, M.E. (1990). *The competitive advantage of nations*. New York: Macmillan.
- Rachwał, T. (2010). Struktura przestrzenna i działowa przemysłu Polski na tle Unii Europejskiej w dwudziestolecie rozpoczęcia procesów transformacji systemowej. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 16, 106–124.
- Ratajczak-Mrozek, M., Herbeć, M. (2013). Active and inactive clusters In Polish furniture industry. The industrial network approach. *Intercathedra*, 29(3), 85–94.
- Skawińska, E., Zalewski, R.I. (2009). *Klasy biznesowe w rozwoju konkurencyjności i innowacyjności regionów. Świat – Europa – Polska*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Stryjakiewicz, T. (1999). *Adaptacja przestrzenna przemysłu w Polsce w warunkach transformacji systemowej*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM, 128–131.
- Suchecki, B. (red.) (2010). *Ekonometria przestrzenna – metody i modele analizy danych przestrzennych*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Szultka, S., Koszarek, M., Piwowarczyk, D. (red.) (2005). *Wstępna analiza trzech potencjalnych klastrów w województwie zachodniopomorskim*. Gdańsk: Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową.
- Troc, M. (1991). *Ćwiczenia z geografii przemysłu*. Kraków: Wydawnictwo Naukowe WSP.

Artykuł powstał w ramach realizacji grantu NCN nr 2015/17/N/HS4/00205, finansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki.

Wojciech Dyba, dr inż., adiunkt w Instytucie Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Gospodarki Przestrzennej Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Stypendysta Fundacji UAM, członek Regional Studies Association. Autor dwóch współautorskich monografii naukowych oraz współredaktor jednej pracy zbiorowej, autor lub współautor 14 artykułów lub rozdziałów w monografiach naukowych. W pracy badawczej zajmuje się tematyką klastrów w gospodarce, polityką regionalną oraz strategiami rozwoju regionalnego i lokalnego.

Wojciech Dyba, Ph.D. Eng., assistant in the Institute of Socio-Economic Geography and Spatial Management of Adam Mickiewicz University in Poznań. He is a stipendiary of Adam Mickiewicz Foundation and is a member of Regional Studies Association (Early Career). He is a co-author of two academic monographs and a co-editor of one monograph, the author of 14 articles and chapters in books. In his research he deals with clusters, regional policy and strategies for local and regional development.

Adres/address:

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu
Instytut Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Gospodarki Przestrzennej
ul. Bogumiła Krygowskiego 10, 61-680 Poznań, Polska
e-mail: wojtek@amu.edu.pl

BARTOSZ WOJTYRA

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Polska
Adam Mickiewicz University in Poznań, Poland

ŁUKASZ GRUDZIEN

Politechnika Poznańska, Polska
Poznań University of Technology, Poland

Rozwój przemysłu piwowarskiego w Polsce w okresie tzw. piwnej rewolucji w latach 2011–2016

The Development of the Beer Industry in Poland During “The Craft Beer Revolution” (2011–2016)

Streszczenie: Od 2011 roku na rynku piwa w Polsce zauważalne są zmiany będące odzwierciedleniem trendów obserwowanych na świecie, zwłaszcza w Europie Zachodniej i Stanach Zjednoczonych, które polegają na wzroście liczby i produkcji, a tym samym znaczenia w przemyśle piwowarskim, mikrobrowarów – browarów rzemieślniczych, restauracyjnych, kontraktowych. Ich powstanie należy wiązać bezpośrednio nie tyle ze skokiem ilościowym w postaci wzrostu rynku sprzedaży piwa, co ze wzrostem jakościowym. Głównym celem pracy jest przedstawienie rozwoju przemysłu piwowarskiego w Polsce w latach 2011–2016, ze szczególnym uwzględnieniem zjawiska tzw. piwnej rewolucji, czyli wzrostu udziału w rynku tzw. piw rzemieślniczych, w tym rozszerzenia oferty produktowej browarów o nowe style piw dotychczas nieprodukowanych w Polsce na skalę masową. W pracy szczególną uwagę zwrócono na rozkład przestrzenny i tempo zmian zjawiska w podziale na województwa. Podjęto próbę definicji podstawowych, nowych pojęć dotyczących przemysłu piwowarskiego. Przedstawiono genezę, przyczyny i efekty zjawiska oraz samą istotę i przebieg tzw. piwnej rewolucji. Oszacowano jednocześnie jego wpływ na rozwój społeczno-gospodarczy kraju, w tym przede wszystkim efekty mnożnikowe. W pierwszej części scharakteryzowano rynek piwa w Polsce w latach 2011–2016 (potentaci, produkcja i spożycie piwa), w drugiej natomiast skupiono się na działalności małych i średnich browarów (do 200 tys. hektolitrów produkcji rocznie). Przedstawiona tematyka pracy nie była dotychczas poruszana z punktu widzenia geografii przemysłu, a szczegółowe przestrzenne badania rynku piwa w Polsce odnosiły się jedynie do produkcji największych koncernów piwowarskich w Polsce. Artykuł nawiązuje do kierunku badań geografii piwa (ang. *geography of beer*), która ma wieloletnie tradycje również na polskim polu badawczym.

Abstract: Since 2011 on the beer market in Poland we have been observing an interesting trend noticeable earlier in the world, especially in Western Europe and the United States. This tendency manifests itself in the increase in the number and amount of production of the microbreweries industry – craft breweries, brewpubs, collaboration breweries. Their origin should not be connected with quantitative leap in the form of market growth in beer sales, but with an increase of product quality. The main aim of this work is to present the development of the brewing industry in Poland in the years 2011–2016 with a particular emphasis on the phenomenon of the so-called the craft beer revolution. That means a growth in the market of craft beers, including expanding the product portfolio with new styles of beers so far not produced in Poland on a massive scale. In the present paper, particular attention was paid to the spatial distribution, intensity and dynamics of the phenomenon in Poland's regions. The authors attempted to define basic terms that are new to Polish science, which were adapted from the English beer industry. Moreover, the authors present the origins, causes

and effects of the phenomenon of “the craft beer revolution”. At the same time, the impact of the phenomenon on the socio-economic development in Poland was estimated. This included the multiplier effects. In the first part, the beer market in Poland in 2011–2016 was characterised (main potestates, production and consumption of beer). The second part focuses on small and medium-sized breweries (up to 200,000 hl of production per year). The topic of the article has not been researched from the point of view of geography in Poland yet.

Słowa kluczowe: geografia piwa; piwna rewolucja; piwo rzemieślnicze; przemysł piwowarski, rynek piwa w Polsce

Keywords: beer industry; beer market in Poland; craft beer; craft beer revolution; geography of beer

Otrzymano: 18 grudnia 2016

Received: 18 December 2016

Zaakceptowano: 12 lutego 2017

Accepted: 12 February 2017

Sugerowana cytacja / Suggested citation:

Wojtyra, B., Grudzień, Ł., (2017). Rozwój przemysłu piwowarskiego w Polsce w okresie tzw. piwnej rewolucji w latach 2011–2016. *Prace Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 31(1), 52–67.

WSTĘP

Dzięki swojej dynamice zmian i wpływie na rozwój społeczno-gospodarczy układów przestrzennych przemysł piwowarski stanowi źródło niezwykle interesujących problemów poznawczych. W pracy nawiązano zwłaszcza do nurtu badań geografii piwa, szczególnie rzemieślniczego, który to rozpowszechniany jest w ramach geografii przemysłu i nasilony w ostatnich dekadach na arenie międzynarodowej i krajowym polu badawczym (m.in. Huculak, 2004b; 2006; Elzinga, 2013; Patterson, Hoalst-Pullen, 2014; Elzinga, Tremblay, Tremblay, 2015). Zarówno w Polsce, jak i na świecie, piwowarstwo odgrywa ważną rolę nie tylko na rynku produkcji i sprzedaży alkoholi, ale i w całej gospodarce. Wpływ tego sektora na przemysł rolno-spożywczy odnotowuje się corocznie jako niezwykle istotny (Raport Agencji Rynku Rolnego..., 2013; Fudaliński, 2013; The Contribution..., 2016). Nie ulega wątpliwości, że polski przemysł piwowarski po 1989 roku stał się udziałem silnych procesów globalizujących, których efektami są spektakularne przejęcia niektórych zakładów browarniczych przez duże międzynarodowe koncerny, tworzenie się wielkich grup producenckich oraz zmiany w sferze ilości produkcji i dostaw, jakości produktu, modelu jego dystrybucji, a co za tym idzie także wymiernych skutków w statystykach dotyczących spożycia (Huculak, 2004a).

Mimo że piwo towarzyszy człowiekowi od starożytności, to nadal zyskuje na popularności, a w związku z postępowaniem technologicznym jego produkcja rośnie, a zyski są maksymalizowane. Przez setki lat zmianie ulegały techniki warzenia piwa, powstawały nowe style piwne, inne odchodziły w zapomnienie, korzystano z nowych składników i dodatków, jak np. chmiel (Hornsey, 2003). Choć świat piwnych gatunków jest niezwykle bogaty, to w XX wieku i na początku XXI wieku najczęściej produkowanym i sprzedawanym stylem piwa był – i nadal jest – *lager*, tworzony przy użyciu drożdży dolnofermentacyjnych. Dominacja tego gatunku piwa spowodowała wytworzenie się niszy rynkowej dla piw warzonych w innych stylach, które trafiły na podatny grunt coraz bardziej wymagających, świadomych i szukających nowych smaków klientów. W rezultacie doprowadziło to do rozprzestrzeniania się zjawiska „piwnej rewolucji” w wielu krajach świata (Carroll, Anand, 2000; Douglas, O’Neill, 2012), w tym i w Polsce.

CEL, ZAKRES, METODY I ŹRÓDŁA DANYCH

Głównym celem pracy jest przedstawienie rynku piwa i rozwoju przemysłu piwowarskiego w Polsce w latach 2011–2016, ze szczególnym uwzględnieniem trendu tzw. piwnej rewolucji, w tym przede wszystkim wskazanie genezy i istoty tego zjawiska, opis jego przebiegu, określenie skutków społeczno-gospodarczych, w tym efektów mnożnikowych, oraz analiza zmian liczby browarów w czasie i ich rozmieszczenie w układzie przestrzennym według województw. Ponadto podjęto próbę definicji podstawowych pojęć dotyczących branży piwowarskiej, które zaadaptowano z języka angielskiego. W pierwszej części scharakteryzowano rynek piwa w Polsce w tym okresie (główni potentaci, produkcja i spożycie piwa), w drugiej natomiast skupiono się na działalności browarów małych, w tym kontraktowych i restauracyjnych, oraz średnich.

Z uwagi na fakt, że przedstawione zjawisko jest obserwowane w Polsce zaledwie od kilku lat, a jego nasilenie ma miejsce od ok. 2013 roku, tematyka pracy w przedstawionym zakresie nie była dotychczas poruszana z punktu widzenia geografii przemysłu, a szczegółowe przestrzenne badania rynku piwa w Polsce odnoszą się przede wszystkim do produkcji trzech największych koncernów piwowarskich w Polsce, czyli Kompanii Piwowarskiej, Grupy Żywiec i Carlsberg Polska, oraz okresu do 2012 roku (m.in. Huculak, 2004a; Boratyńska, 2009; Borowska, 2009; Gołaś, Ścibek, 2010; Fudałiński, 2013; Kopec, Mitera, 2014)

W pracy wykorzystano dane statystyczne pochodzące z raportów Głównego Urzędu Statystycznego, dotyczących dostaw na rynek krajowy oraz spożycia niektórych artykułów konsumpcyjnych. Jako materiałem wyjściowym do identyfikacji, charakterystyki i oceny zmian liczby browarów i ich lokalizacji posłużono się Piwną Mapą Polski, stworzoną przez grupę birofilów, osób zaangażowanych w rozwój rynku piwa rzemieślniczego w Polsce, oraz danymi Polskiego Stowarzyszenia Piwowarów Domowych. Informacje zostały zweryfikowane poprzez źródła internetowe oraz wywiady z osobami związanymi z polskimi browarami. Ponadto wykorzystano raporty branżowe oraz fachową literaturę naukową: krajową i zagraniczną. Zebrane dane na temat zmienności zjawiska w czasie przedstawiono na wykresach i kartodiagramach, w analizie wykorzystując miary zmienności zjawisk w czasie (m.in. indeks dynamiki). Mocne i słabe strony oraz szanse i zagrożenia rynku browarów rzemieślniczych w Polsce przedstawiono za pomocą uproszczonej analizy SWOT.

USTALENIA TERMINOLOGICZNE

Tytułowa tzw. piwna rewolucja to pochodzące z branży piwowarskiej zwyczajowe określenie, będące tłumaczeniem i adaptacją z języka angielskiego terminu *the craft beer revolution*, które odnosi się do dynamicznego wzrostu liczby mikrobrowarów, browarów restauracyjnych i kontraktowych na rynku, warzących rzemieślnicze piwa nowofalowe (ang. *craft beers*), czyli zazwyczaj style w ramach rodziny górną fermentacyjnego *ale* (stanowiące opozycję do popularnych produkowanych na masową skalę przez koncerny przemysłowe piw z rodziny dolnofermentacyjnego *lagera*) z użyciem dotychczas nierozpowszechnionych składników i dodatków (m.in. Acitelli, 2013; Hindy, 2014). Piwa pojawiające się na rynku są wariacjami na temat wszystkich istniejących ponad 100 stylów piwnych według oficjalnej nomenklatury (Beer Judge Certification Program, 2016). Niejednokrotnie odtwarzane są również historyczne gatunki piw.

Mianem tzw. piwnej rewolucji określa się także wzrost zainteresowania konsumentckiego i popytu na produkty małych browarów rzemieślniczych oraz szereg efektów mnożnikowych wynikających z tego zjawiska, a wśród nich m.in. rozwój piwowarstwa domowego, powstawanie nowych podmiotów na rynku sprzedaży piwa, takich jak specjalistyczne sklepy i puby z piwem rzemieślniczym, wzrost znaczenia uprawy nowych odmian chmielu, produkcji sódów specjalnych i rozpowszechniania rzadkich szczepów drożdży.

„Piwna rewolucja” jest więc zarówno skokiem ilościowym – w rozumieniu liczby podmiotów piwowarskich na rynku i nowych unikalnych piw (nie skali produkcji) oraz zmianą w kierunku jakościowym – nowe style piwne, stawianie na jakość i związek twórcy z produktem, dbałość o składniki, specjalizacja oraz wyjątkowość.

Zjawisko zostało zapoczątkowane w latach siedemdziesiątych XX wieku w Stanach Zjednoczonych. W 1977 roku w Kalifornii powstał pierwszy mikrobrowar (ang. *micro-brewery*) warzący piwa nowofalowe z użyciem wprowadzonych na rynek nowych amerykańskich odmian chmielu (*Cascade*), które zrewolucjonizowały smak wielu stylów piwnych. Boom na rynku piwa rzemieślniczego był także efektem m.in. deregulacji branży piwowarskiej oraz rosnącej popularności tego piwa wśród konsumentów z pokolenia millenialsów. Według raportu Brewers Association z 2016 roku w USA funkcjonowało w 2015 roku 4269 browarów, z czego aż 4225 to browary rzemieślnicze, a w samym 2015 roku powstało 547 nowych podmiotów (Brewers Association, 2016). Rozpowszechnienie zjawiska w Ameryce Północnej, w szczególności w Stanach Zjednoczonych, a następnie na innych kontynentach, stało się początkiem nowej ery na rynku piwa na świecie (Patterson, Hoalst-Pullen, 2014).

Nie ulega wątpliwości fakt, że rynek piwa w ciągu stuleci przeżywał lata prosperity i kryzysów. W Polsce w 1922 roku, a więc ponad 100 lat temu, istniały 243 zakłady piwowarskie, a więc znacznie więcej aniżeli w październiku 2016 roku. Stąd należy jeszcze raz podkreślić, że określenie tzw. piwnej rewolucji wywodzi się bezpośrednio z potocznego języka branżowego i nie należy go wprost utożsamiać z sensem znaczeniowym pojęcia rewolucja, ponieważ mogłoby to wywołać pewien dysonans poznawczy. Ma ono jedynie pozwolić na nadanie nazwy okresowi w rozwoju rynku piwowarskiego, który w podobnym przebiegu obserwowany jest w różnych krajach w różnym czasie i dotyczy przede wszystkim zmian w jakości, a nie ilości produkowanego piwa.

Zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w Polsce oraz innych krajach prekursorami „piwnej rewolucji” stały się browary rzemieślnicze – mikrobrowary. Nie istnieje w przestrzeni badań naukowych jedna uznana definicja takiego zakładu przemysłowego, a funkcjonujące są niezwykle płynne. Najczęściej jest on określany jako mały, niezależny w sensie właścicielskim browar, warzący piwo w mniejszej skali niż browary koncernowe, zazwyczaj kładący duży nacisk na jakość piw, szeroki dobór składników, technikę warzenia. Zazwyczaj na potrzeby badań jako mikrobrowar określa się zakład warzący piwo w granicach określonej objętości rocznie. W Stanach Zjednoczonych za mały browar uznaje się taki, którego wybiecie roczne nie przekracza 15 tys. baryłek (24 tys. hektolitrow), a sprzedaż piwa na miejscu w browarze nie przekracza 25% jego sprzedaży ogółem (w przeciwieństwie do brewpubów; m.in. Garrett, 2011; Patterson, Hoalst-Pullen, 2014).

Browar restauracyjny (ang. *brewpub*) to rodzaj małego browaru, który stanowi połączenie zakładu piwowarskiego z lokalem gastronomicznym. Warzenie piwa często odbywa się na oczach gości w jednej z sal restauracyjnych, a samo piwo, zazwyczaj

beczkowe, stanowi produkt, który jest częścią oferty restauracji, rzadziej natomiast dystrybuuje się je poza lokal gastronomiczny. W Polsce pojęcie brewpubu utożsamiane jest również z pubem, który serwuje piwo swojej produkcji, nie ma natomiast rozszerzonej o potrawy oferty gastronomicznej i jest to definicja bliska spojrzeniu O. Garretta (2011), według którego brewpub to w najprostszym ujęciu browar, który serwuje i sprzedaje swoje wyroby na miejscu.

Browar kontraktowy natomiast to inicjatywa piwowarska, przedsiębiorstwo zajmujące się produkcją piwa dzięki wynajętym mocom produkcyjnym od zakładu piwowarskiego posiadającego instalację browarniczą. Browar kontraktowy posiada swojego piwowara, który opracowuje receptury i samodzielnie przygotowuje piwo. Dyskusyjnym i trudnym do oceny w ramach zbieranych danych jest przypadek, w którym za browar kontraktowy podaje się firma handlująca piwem zrobionym dla niej na zlecenie przez browar istniejący.

Na potrzeby badania polskie browary podzielono na trzy kategorie, które sklasyfikowano na podstawie wielkości produkcji (ryc. 1):

- małe – wybiecie roczne na poziomie do 20 tys. hektolitrów,
- średnie – wybiecie roczne na poziomie od 20 tys. hektolitrów do 200 tys. hektolitrów (produkcja na tym poziomie często w publikacjach na temat rynku piwa w Polsce charakteryzuje grupę tzw. browarów regionalnych; Śmiechowska, Wawszczak, 2005),
- duże – wybiecie roczne na poziomie powyżej 200 tys. hektolitrów.

Podział ten bezpośrednio nawiązuje do progów dotyczących zwolnienia z podatku akcyzowego w zależności od wielkości produkcji browaru.

W ramach browarów małych wyróżniono browary restauracyjne, browary kontraktowe oraz pozostałe mikrobrowary rzemieślnicze, uznając, że w przypadku tej kategorii wielkość produkcji decyduje o tym, że istnieje możliwość produkowania

Ryc. 1. Typologia browarów w Polsce

Źródło: opracowanie własne

krótkich serii piw, ich dostępność nie jest powszechna, a za produktami stoi tylko kilka osób, zatem jest to mikroprzedsiębiorstwo lub przedsiębiorstwo małe. Oczywiście w rzeczywistości zaistnieją przypadki, w których produkty browaru średniego czy nawet dużego koncernu będą nosiły znamiona produktu rzemieślniczego, natomiast przyjęta typologia, choć dyskusyjna, jest praktyczna i pozwala na ustalenie jednoznacznych klas w ramach badania.

CHARAKTERYSTYKA RYNKU PIWA W POLSCE

Przemysł piwowarski w Polsce należy do jednej z najszybciej rozwijających się gałęzi gospodarki. Przyczyną tego jest stopniowy wzrost spożycia piwa, które staje się najpopularniejszym trunkiem w kraju, co wynika ze zmiany preferencji konsumentów, którzy wybierają coraz częściej słabsze alkohole (*Dostawy...*, 2016). Na ten intensywny rozwój ma wpływ również podniesienie poziomu technologicznego browarów przemysłowych, który stoi obecnie na jednym z najwyższych na świecie (np. browary wchodzące w skład Kompanii Piwowarskiej).

Na ryc. 2 przedstawiono roczną wielkość produkcji piwa w Polsce w latach 2000–2015 z porównaniem do roku 1990, wprowadzoną na rynek przez podmioty gospodarcze, w których liczba pracujących przekracza 49 osób, a więc nieuwzględniając udziału małych browarów. Od początku XXI wieku do 2008 roku notowany był systematyczny wzrost produkcji piwa. W 2006 roku zanotowano wielkość będącą ponad trzykrotnością produkcji na początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku. Po kilku latach stabilizacji w okresie 2007–2010, na początku drugiej dekady XXI wieku, a więc w okresie tożsamym z „piwną rewolucją”, notowano ponownie sukcesywny wzrost produkcji przez browary średnie i duże do poziomu około 40 mln hektolitrów. Punkt kulminacyjny miał miejsce w 2015 roku, na koniec którego wielkość produkcji wyniosła 40,08 mln

Ryc. 2. Produkcja piwa w Polsce w latach 1990–2015

*Uwzględniono tylko podmioty zatrudniające powyżej 49 osób.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

hektolitrów. Wynik ten uplasował Polskę na trzecim miejscu w Europie, za Niemcami i Wielką Brytanią (The contribution..., 2016). Nie dotarto do szczegółowych danych, które uwzględniałyby udział browarów małych w tej statystyce.

Według danych raportu GUS zatytułowanego *Dostawy na rynek krajowy oraz spożycie niektórych artykułów konsumpcyjnych na 1 mieszkańca* spożycie piwa w Polsce w okresie po transformacji ustrojowej regularnie rosło i jest odzwierciedleniem trendów związanych z produkcją i dostawami tego trunku na rynek. Od początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku spożycie wzrosło ponad trzykrotnie i w drugiej dekadzie XXI wieku oscyluje na poziomie powyżej 90 litrów rocznie per capita (ryc. 3). Najwyższe wartości notowane były po 2011 roku, po niewielkim spadku w kilku poprzednich latach, a rekordowym okazał się 2012 rok, co należałoby wiązać bezpośrednio z organizacją w Polsce Mistrzostw Europy w Piłkę Nożną Euro 2012. Był to okres wzmożonej konsumpcji piwa, który w stopniowo rosnącym trendzie okazał się anomalią. Pod względem konsumpcji piwa per capita Polska w 2015 roku zajmowała czwarte miejsce w Europie (za Czechami, Niemcami i Austrią; The contribution..., 2016).

Należy zaznaczyć, że zgodnie z informacjami GUS prezentowane dane opracowane są metodą bilansową i służą ocenie globalnych zmian spożycia żywności w kraju, stąd nie mogą być bezpośrednio porównywane z danymi o spożyciu artykułów żywnościowych w gospodarstwach domowych opracowanymi na podstawie wyników reprezentacyjnych badań budżetów domowych.

Wartość dochodów sektora finansów publicznych wygenerowanych przez przemysł piwowarski w 2014 roku wyniosła 9,9 mld zł¹. Największy udział w nich miały wpływy z podatku akcyzowego, które wyniosły 3,56 mld zł. W 2014 roku w całym

Ryc. 3. Spożycie piwa w Polsce w latach 1990–2015

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

¹ http://www.browary-polskie.pl/38,artykuly,10,396,Konferencja_wynikowa_ZPPP.html (2016, 17 listopada)

łańcuchu dostaw przemysł piwowarski wygenerował 205 tys. miejsc pracy (The contribution..., 2016).

Odpowiedzialnymi w największym stopniu za tak wysokie wyniki produkcji, dostaw i spożycia piwa w Polsce są trzy główne koncerny piwowarskie, skupiające ponad 82% udziału w wolumenie sprzedaży piwa w Polsce. Są to: Kompania Piwowarska, Grupa Żywiec oraz Carlsberg Polska. Do pierwszego z nich należą browary w Poznaniu, Białymstoku i Tychach. Do Grupy Żywiec należą browary w Elblągu, Warce, Cieszynie, Leżajsku i Żywcu. Carlsberg Polska warzy swoje piwa i zarządza browarami w Szczecinie, Sierpcu i Brzesku. Innymi producentami piwa w kraju, będącymi ważnymi graczami na rynku, o których warto wspomnieć, są spółki: Browar Van Pur, Łomża, Perła – Browary Lubelskie oraz Browar Namysłów. Udział każdego z nich w wolumenie sprzedaży piwa według szacunków oscyluje ok. 3%.

ZMIANY NA RYNKU PIWA W POLSCE PO 2010 ROKU – OKRES TZW. PIWNEJ REWOLUCJI

Polski przemysł piwowarski plasuje się w ścisłej czołówce zarówno pod względem wielkości produkcji, jak i generowanego zatrudnienia oraz wysokości wpływów do budżetu państwa, a od drugiej dekady XXI wieku staje się także stopniowo jednym z ważnych rynków rozwoju piwa rzemieślniczego na świecie.

Ten zupełnie nowy kierunek w piwowarstwie rozpoczął się w Polsce w drugiej dekadzie XXI wieku. Podobnie jak w przypadku Stanów Zjednoczonych, piwna rewolucja narodziła się w browarach rzemieślniczych, które z kolei powstawały najczęściej w wyniku znaczącego rozwoju i zainteresowania piwowarstwem domowym. Za umowny początek piwnej rewolucji w Polsce uznaje się założenie pierwszego browaru kontraktowego Pinta (w zależności od źródła danych czasami jako pierwszy browar kontraktowy podaje się efemeryczną inicjatywę piwowarską pod nazwą Stary Kraków, która działała w latach 2005–2007, jednak jej powstanie nie zaowocowało sukcesem i tym samym nie wywołało efektów zewnętrznych). Browar Pinta odpowiedzialny był za pojawienie się na polskim rynku w 2011 roku pierwszego nowofalowego piwa rzemieślniczego (ang. *craft beer*) o nazwie „Atak Chmielu”, w stylu AIPA (ang. *American India Pale Ale*), nawiązującego do piwnej rewolucji w USA. Okres po 2011 roku w Polsce unaocznia się dynamicznym, choć cały czas niewielkim w skali całego rynku, wzrostem popytu i podaży na piwa rzemieślnicze.

Po trudnym dla rynku piwowarskiego okresie transformacyjnym, kiedy to między rokiem 1989 a 2010 zamknięto 78 browarów, z czego zdecydowana większość zaliczałaby się obecnie według przyjętej typologii do browarów małych, nastąpił wyraźny zwrot na rynku piwa rzemieślniczego². Od 2011 roku notowany był corocznie wzrost liczby nowo powstałych browarów, wśród których przeważały nieznane w okresie transformacji browary kontraktowe (tab. 1, ryc. 4). Łańcuchowy indeks dynamiki rósł regularnie w latach 2010–2015 i wskazywał na wzrosty od 14% do rekordowych 45%. Pomiędzy końcem 2015 roku a październikiem 2016 roku zanotowano spadek tempa zmian do poziomu 21%. Coroczny skokowy wzrost liczby browarów zaowocował

² http://instytutpiwa.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=10:ewolucja-browarow-regionalnych-w-polsce&catid=1:aktualnosc, za M. Huculak (2010). Funkcjonowanie przemysłu piwowarskiego w przestrzeni gospodarczej Polski w okresie transformacji, Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej UJ, praca doktorska (w opracowaniu) (2016, 21 grudnia).

w 2015 r. podwojeniem liczby browarów stacjonarnych (tzn. takich, które posiadają własną warzelnię, w przeciwieństwie do browarów kontraktowych). Natomiast łącznie z browarami kontraktowymi, których otworzono w badanym okresie najwięcej, na koniec października 2016 roku w Polsce funkcjonowało 238 zakładów piwowarskich – przyrost bezwzględny wyniósł zatem 173 browary, a jednopodstawowy indeks dynamiki 366% w stosunku do 2010 roku, zanim powstał Browar Pinta. Wszystkie z nowo powstałych browarów skupiają się na warzeniu piwa nowofalowego, nawiązującego do tradycji piwnej rewolucji w Stanach Zjednoczonych i prezentują szerokie portfolio piw w różnych stylach w szczególności w obrębie rodziny piw *ale*.

Tab. 1. Analiza dynamiki zmiany liczby browarów w Polsce w okresie od grudnia 2010 roku do października 2016 roku

Lata	Liczba browarów ogółem, w tym kontraktowych	Przyrosty absolutne (bezwzględne)		Przyrosty względne (tempo zmian)		Indeksy dynamiki	
		jedno-podstawowe	łańcuchowe	jedno-podstawowe	łańcuchowe	jedno-podstawowe	łańcuchowe
2010	65	0	–	0	–	100%	–
2011	74	9	9	14%	14%	114%	114%
2012	85	20	11	31%	15%	131%	115%
2013	106	41	21	63%	25%	163%	125%
2014	135	70	29	108%	27%	208%	127%
2015	196	131	61	202%	45%	302%	145%
2016	238	173	42	266%	21%	366%	121%

Źródło: opracowanie własne na podstawie Piwnej Mapy Polski (2016) oraz przeprowadzonej inwentaryzacji

Ryc. 4. Dynamika zmiany liczby browarów w Polsce w okresie od grudnia 2010 roku do października 2016 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie Piwnej Mapy Polski (2016) oraz przeprowadzonej inwentaryzacji

Ryc. 5. Liczba browarów w Polsce według przyjętej typologii w grudniu 2010 roku i październiku 2016 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie Piwnej Mapy Polski (2016) oraz przeprowadzonej inwentaryzacji

Porównując liczbę i typ browarów pomiędzy rokiem 2010 a 2016 (ryc. 5) należy zauważyć, że nie zmieniła się liczba browarów dużych – nadal jest ich 22. Spadł natomiast diametralnie, bo prawie czterokrotnie, ich udział w ogólnej liczbie browarów – z 34% do 9%. W okresie tzw. piwnej rewolucji w Polsce powstało do końca października 2016 roku 65 browarów kontraktowych, 57 browarów restauracyjnych oraz 49 pozostałych mikrobrewarów. W badanym okresie otwarte zostały dwa nowe browary średniej wielkości. Największy udział w liczbie ogółem stanowią browary restauracyjne i jest to odzwierciedleniem trendu obserwowanego w krajach Europy Zachodniej. Warto zwrócić uwagę, że opisywane zjawisko przyczynia się do reaktywacji browarów niegdyś zamkniętych. Po 2013 roku odnotowano sześć takich przypadków. W okresie tzw. piwnej rewolucji w Polsce zamknięto jedynie pięć browarów, z czego Browar Konstancin został nabyty przez inną spółkę i do niej wcielony, a instalację przeniesiono do nowej lokalizacji, dwa inne okazały się efemerycznymi podmiotami gospodarczymi, które zakończyły działalność wkrótce po otwarciu.

Analizując rozmieszczenie browarów, w tym miejsca rejestracji browarów kontraktowych (w rzeczywistości często wynajmują one moce produkcyjne w innym województwie), na terenie Polski w październiku 2016 roku, należy stwierdzić, że jest ono nierównomierne (ryc. 6). Najwięcej zakładów piwowarskich – 35, pochodzi z województwa mazowieckiego. Jedno przedsiębiorstwo mniej działa w województwie śląskim, natomiast trzecie miejsce pod względem liczby browarów zajmuje województwo małopolskie – 29 zarejestrowanych zakładów. Najmniej natomiast funkcjonuje w województwach: świętokrzyskim (2), warmińsko-mazurskim (4), opolskim (4) i lubuskim (5).

Ryc. 7. Zmiany liczby browarów w Polsce w okresie od grudnia 2010 roku do października 2016 roku wraz z prognozą

Źródło: opracowanie własne

Prognozy finansowe dużych browarów, zgodnie z przewidywanymi scenariuszami demograficznymi i rynkowymi, są niekorzystne, z kolei mikrobrowary przeżywają okres prosperity. Otwierane są następne zakłady, otwarcie innych jest planowane, natomiast marginalne przypadki stanowią przedsiębiorstwa, które wycofały się z rynku. W analizowanym okresie po 2011 roku zidentyfikowano zaledwie cztery takie przypadki. Prognozy i zauważalny trend już w 2016 roku nie wskazuje na wysycenie rynku piw rzemieślniczych, a wręcz przeciwnie, ocenia się, że rynek ten dalej stanowi niszę, którą będą stopniowo wypełniać kolejne mikrobrowary, prawdopodobnie w dużej mierze kontraktowe (Piwna Mapa Polski, 2016). Na ryc. 7 za pomocą modelu trendu liniowego przedstawiono zmiany liczby browarów (w tym inicjatyw kontraktowych) w Polsce w analizowanym okresie. Wartość współczynnika determinacji R^2 wynosi 0,9083, co oznacza bardzo dobre dopasowanie modelu. Można zatem domniemywać, że zgodnie z prezentowanym trendem liczba browarów w Polsce w najbliższych latach wzrośnie.

Piwna rewolucja niesie za sobą szereg skutków pobocznych, efektów zewnętrznych, które częściowo można utożsamiać z efektami mnożnikowymi, które z kolei są często przedmiotem badań geografii przemysłu. W przypadku rozwoju rzemieślniczej części przemysłu piwowarskiego do najważniejszych skutków zaliczyć należy:

- odbudowę znaczenia polskich plantacji chmielu, które w XXI wieku przeżywały kryzys. „Piwna rewolucja” wywołała zainteresowanie polskimi odmianami chmielu, co doprowadziło m.in. do powstania nowych odmian, takich jak: Magnat, Puławski czy polski Cascade, który w Stanach Zjednoczonych w latach siedemdziesiątych XX wieku stał się symbolem przemian na rynku piwa rzemieślniczego dzięki swoim właściwościom aromatycznym,
- powstanie licznych specjalistycznych sklepów i pubów (ang. *multitap*) z piwem rzemieślniczym, oferujących produkty z całego świata. Na podstawie

przeprowadzonego badania liczbę sklepów w Polsce określono na poziomie ponad 350, natomiast multitapów – ponad 600,

- rozpropagowanie piwowarstwa domowego, zgodnie z szacunkami Polskiego Stowarzyszenia Piwowarów Domowych (wzrost liczby członków PSPD oraz sprzedaży sprzętu i produktów piwowarskich oferowanych przez specjalistyczne sklepy), które w efekcie skutkuje przechodzeniem wielu amatorów na profesjonalizm i dzięki temu następuje rozszerzanie liczby nowo powstałych browarów, zwłaszcza kontraktowych – na koniec października 2016 roku w budowie było kolejnych ponad 50 mikrobrowarów (Podeszwa, 2015),
- rozwój festiwali piwnych o ogólnopolskim zasięgu i imprez towarzyszących – w 2015 roku odbyło się ich ponad 20, skupiając w jednym miejscu: osoby związane z branżą piwowarską, w tym piwowarów, oraz klientów i birofilów; dzięki temu konsumenci mają okazję poznać osoby odpowiedzialne za produkty istniejące na rynku, co wzmacnia ideę produktu rzemieślniczego,
- zwiększenie zainteresowania kształceniem w kierunku związanym z przemysłem piwowarskim, w tym m.in. otwarcie studiów podyplomowych w 2016 roku na kierunku: technologia piwowarstwa na Uniwersytecie Przyrodniczym we Wrocławiu na Wydziale Nauk o Żywności oraz technologia browarnicza z elementami techniki na Uniwersytecie Rolniczym w Krakowie, profesjonalnie kształcących przyszłych piwowarów.

Słabe strony i zagrożenia, z jakimi borykają się najmniejsze browary na rynku piwa w Polsce, a także ich mocne strony i szanse przedstawiono w tab. 2.

Tab. 2. Uproszczona analiza SWOT – browary rzemieślnicze na rynku piwa w Polsce

Mocne strony	Słabe strony
<ul style="list-style-type: none"> – szerokie portfolio marek, możliwość produkcji krótkich serii piw sezonowych, eksperymentalnych – różnorodność i wysoka jakość produktów – szereg efektów zewnętrznych związanych z rynkiem piw rzemieślniczych, wzmacniających pozytywny odbiór przez konsumentów, tym samym wzrost popularności piw rzemieślniczych – konsolidacja producentów związanych z rynkiem piwa rzemieślniczego – rosnąca liczba klientów i osób zainteresowanych branżą piwowarską – rosnąca liczba browarów rzemieślniczych 	<ul style="list-style-type: none"> – trudności z utrzymaniem powtarzalnej jakości piw stanowiących stałą ofertę browaru – wysokie koszty produkcji i tym samym gotowego piwa – duży koszt wejścia na rynek w przypadku budowy browaru jako zakładu produkcyjnego – niedobór specjalistycznych surowców, w tym przede wszystkim importowanego chmielu
Szanse	Zagrożenia
<ul style="list-style-type: none"> – efekty mnożnikowe – popularyzacja piwa rzemieślniczego – rozwój mody na produkty rzemieślnicze – wzrost świadomości konsumenckiej, poszukiwanie nowych niestandardowych produktów – negatywny wizerunek masowych produktów koncernowych w zestawieniu z piwem rzemieślniczym 	<ul style="list-style-type: none"> – rosnące podatki – zaostrzające się przepisy dotyczące spożycia i sprzedaży alkoholu – pojawianie się na rynku piw wątpliwej jakości, „podszywających się” pod znane produkty rzemieślnicze – niezagrożona konkurencja ze strony browarów dużych – trudności formalne z założeniem mikrobrowaru

Źródło: opracowanie własne

Do najważniejszych trudności należą m.in.: utrzymanie jakości piw i ich powtarzalności w ramach małej produkcji i krótkich serii, pozyskiwanie specjalistycznych surowców, wysokie ceny piw rzemieślniczych będące następstwem rosnących kosztów, ich mała dostępność z uwagi na niewielką produkcję, wciąż niezagrożona dominacja potentatów na rynku, uwarunkowania prawne, w tym niekorzystna polityka fiskalna państwa. Do mocnych stron i szans dla rynku piw rzemieślniczych zaliczyć należy: modę na tego typu produkty spożywcze nie pochodzące z masowej produkcji, wzrost świadomości konsumentów, wojnę wizerunkową, której ofiarą stają się koncerny produkujące piwa z wąskiej oferty, o niskiej różnorodności, w przeciwieństwie do rynku piw rzemieślniczych.

PODSUMOWANIE

Tytułowa tzw. piwna rewolucja jest branżowym, zwyczajowym określeniem zaadaptowanym na potrzeby artykułu mającym określić zjawisko na polskim rynku piwa, które zaobserwowano po 2011 roku, a które polega na dynamicznym wzroście liczby małych browarów rzemieślniczych, w tym browarów kontraktowych i restauracyjnych, które warzą piwa nowofalowe, będące konkurencją jakościową w stosunku do koncernowych produktów masowych. Zjawisko piwnej rewolucji w Polsce jest odzwierciedleniem podobnej sytuacji w USA, która rozpoczęła się w latach siedemdziesiątych XX wieku za sprawą zwrotu w piwowarstwie w kierunku piw z rodziny *ale*, często z użyciem dotychczas znanych składników, takich jak np. nowe odmiany chmielu. Zainteresowanie piwem rzemieślniczym może być wynikiem zmiany zachowania konsumentów, obserwowanej w różnych branżach spożywczych, wiążącej się bezpośrednio ze stawianiem na jakość produktu, dbałością o składniki, związek twórcy z produktem, rzemiosło itp.

Liczba małych browarów w Polsce w okresie piwnej rewolucji wzrosła z 29 do 200 w ciągu pięciu lat. Całkowicie nowym zjawiskiem jest powstawanie browarów kontraktowych, czyli przedsiębiorstw funkcjonujących jako inicjatywy piwowarskie produkujące na wynajmowanych instalacjach w istniejących browarach. Rozkład zjawiska w układzie województw jest nierównomierny i niewykazujący wyraźnych tendencji. Można zaobserwować natomiast lokalizację browarów na terenach mających tradycje piwowarskie, często w ramach reaktywacji niegdyś zamkniętego browaru, a także silny związek z największymi miastami w Polsce (zwłaszcza browarów restauracyjnych).

Piwna rewolucja stanowi jednak przede wszystkim zmianę jakościową i ma niewielki wpływ na udział piw rzemieślniczych w produkcji i sprzedaży piwa w Polsce, natomiast mocno aktywizuje szereg powiązanych branż, tworząc wiele pozytywnych skutków w otoczeniu społeczno-gospodarczym, które można określać mianem efektów mnożnikowych. Przyglądając się jednak zaprezentowanym w pracy trendom, m.in. wzrostu liczby browarów rzemieślniczych, autorzy prognozują, że na przestrzeni następnych kilkunastu lat browary te mogą stać się zauważalnym graczem na rynku produkcji piwa, podobnie jak to miało miejsce m.in. w Stanach Zjednoczonych i kilku krajach Europy Zachodniej. Planowane są dalsze badania i obserwacje rozwoju tego zjawiska w Polsce.

Literatura References

- Acitelli, T. (2013). *The audacity of hops. The History of America's Craft Beer Revolution*. Chicago: Chicago Review Press.
- Beer Judge Certification Program. Beer Style Guidelines (2016, 17 listopada). Pozyskano z http://www.bjcp.org/docs/2015_Guidelines_Beer.pdf
- Boratyńska, L. (2009). Rynek piwa w Polsce i perspektywy jego rozwoju. *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, 75, 5–13.
- Borowska, A. (2009). Przemiany na rynku napojów alkoholowych w Polsce w latach 1990–2007. *Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego*, 9(24), 15–26.
- Brewers Association. Raport (2016, 24 listopada). Pozyskano z <https://www.brewersassociation.org/statistics/number-of-breweries/>
- Carlsberg Polska (2016, 18 grudnia). Pozyskano z www.carlsbergpolska.pl
- Carroll, G., Anand, S. (2000). Why the microbrewery movement? Organizational dynamics of resource partitioning in the US brewing industry. *The American Journal of Sociology*, 106(3), 715–762.
- Dostawy na rynek krajowy oraz spożycie niektórych artykułów konsumpcyjnych na 1 mieszkańca (2016, 27 listopada). GUS. Pozyskano z www.stat.gov.pl
- Douglas, W.M., O'Neill, M.A. (2012). Craft beer: penetrating a niche market. *British Food Journal*, 114(7), 899–909.
- Elzinga, K.G. (2013). The beer industry. W: J. Brock (red.). *The Structure of American Industry*. Long Grove: Waveland Press Inc.
- Elzinga, K.G., Tremblay, C.H., Tremblay, V.J. (2015). Craft Beer in the United States: History, Numbers, and Geography. *Journal of Wine Economics*, 10(3), 242–274.
- Fudaliński, J. (2013). Analiza sektora piwowarskiego. W: K. Firlej (red.). *Analiza strategiczna wybranych branż przemysłu rolno-spożywczego w Polsce*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego.
- Garrett, O. (2011). Craft brewing. W: G. Oliver (red.). *The Oxford Companion to Beer*. Oxford: University Press, 270–271.
- Gołaś, Z., Ścibek, M. (2010). Analiza tendencji zmian na polskim rynku piwa. *Journal of Agribusiness and Rural Development*, 1(15), 67–80.
- Grupa Żywiec (2016, 18 grudnia). Pozyskano z www.grupazywiec.pl
- Hindy, S. (2014). *The Craft Beer Revolution: How a Band of Microbrewers Is Transforming the World's Favorite Drink*. New York: MacMillan.
- Hornsey, I.S. (2003). *A history of beer and brewing*. United Kingdom: The Royal Society of Chemistry.
- Huculak, M. (2004a). Przekształcenia własnościowe w przemyśle piwowarskim Polski po 1990 roku. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 7, 71–86.
- Huculak, M. (2004b). The spatial consequences of globalisation in European brewing industry. *Prace Geograficzne Instytutu Geografii i Gospodarki Przestrzennej Uniwersytetu Jagiellońskiego*, 114, 23–35.
- Huculak, M. (2006). Procesy współkształtujące globalizację przemysłu piwowarskiego Europy. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 8, 152–159.
- Huculak, M. (2010). *Funkcjonowanie przemysłu piwowarskiego w przestrzeni gospodarczej Polski w okresie transformacji*. Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej Uniwersytetu Jagiellońskiego, praca doktorska (w opracowaniu).
- Kompania Piwowarska (2016, 18 grudnia). Pozyskano z www.kp.pl
- Kopeć, M., Mitera, K. (2014). Rozwój piwowarstwa w Polsce w okresie poakcesyjnym. *Progress in Economic Sciences*, 1, 75–83.
- Patterson, M., Hoalst-Pullen, N. (2014). *Geography of Beer. Regions, Environment, and Societies*. New York/London: Springer Dordrecht Heidelberg.
- Piwna Mapa Polski (2016, 18 grudnia). Pozyskano z https://www.google.com/maps/d/viewer?hl=en_US&mid=1H53727tGMjmaVg_8KJO9Mm63JJ8

- Podeszwa, T. (2015). Browarnictwo rzemieślnicze (craft-brewing) – oddolna aktywność mikro-wytwórców stymulantem rozwoju rynku i samokształcenia w zakresie browarnictwa. *Acta Innovations*, 15, 61–56.
- Polskie Stowarzyszenie Piwowarów Domowych (2016, 18 grudnia). Pozyskano z <http://www.pspd.org.pl/>
- Raport Agencji Rynku Rolnego: Rynek zbóż w Polsce, 2013 (2016, 17 listopada). Pozyskano z www.arr.gov.pl/data/00321/rynek_zboz_2013_pl.pdf
- Rynek piwa w Polsce – smakowe i niszowe piwa coraz bardziej popularne (2014) (2016, 10 września). Pozyskano z <https://www.msp.gov.pl/pl/przekształcenia/serwisgospodarczy/wiadomoscigospodarcze/28096,Rynek-piwa-w-Polsce-smakowe-i-niszowe-piwa-coraz-bardziej-popularne.html>
- Śmiechowska, M., Wawszczak, S. (2005). Piwo – polski produkt tradycyjny. *Towaroznawcze problemy jakości. Polish journal of commodity science*, 3, 38–47.
- The Contribution made by beer to European Economy. The Brewers of Europe (2016, 10 września). Pozyskano z http://www.brewersofeurope.org/uploads/mycmsfiles/documents/publications/2016/EU_economic_report_2016_web.pdf

Bartosz Wojtyra, mgr inż. gospodarki przestrzennej, specjalność: planowanie przestrzenne, absolwent Uniwersytetu im. A. Mickiewicza (2014) i Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu (2012), od 2014 r. doktorant w Instytucie Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Gospodarki Przestrzennej na Wydziale Nauk Geograficznych i Geologicznych UAM. Zawodowo związany z planowaniem przestrzennym w skali lokalnej. Autor artykułów dotyczących stref aktywności gospodarczej (2014) oraz lokalnej polityki przestrzennej (2015). Zainteresowania naukowe skupiają się wokół wielofunkcyjnego rozwoju obszarów wiejskich. Z zamiłowania piwowar domowy i sensoryk piwny.

Bartosz Wojtyra, M.Sc. Eng. in spatial management, he graduated from Adam Mickiewicz University (2014) and University of Life Sciences in Poznan (2012), since 2014 he is a Ph.D. student in the Institute of Socio-Economic Geography and Spatial Management of Adam Mickiewicz University. He is an active urban planner at the local level. He is an author of articles on economic activity zones (2014, 2015, 2016) and local spatial policy (2015, 2016). His main area of academic interest is the multifunctional development of rural areas. He is also a homebrewer and beer taster.

Adres/address:

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu
Wydział Nauk Geograficznych i Geologicznych
Instytut Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Gospodarki Przestrzennej
Zakład Gospodarki Żywnościowej i Wsi
ul. Krygowskiego 10, 61-680 Poznań, Polska
e-mail: bwojtyra@amu.edu.pl

Łukasz Grudzień, dr inż., pracownik Katedry Zarządzania i Inżynierii Produkcji Politechniki Poznańskiej, absolwent studiów magisterskich na Wydziale Budowy Maszyn i Zarządzania Politechniki Poznańskiej (2001). Stopień naukowy doktora uzyskał w 2014 roku na Wydziale Inżynierii Zarządzania Politechniki Poznańskiej. Zainteresowania naukowe skupiają się wokół szeroko pojętego zagadnienia systemów zarządzania jakością. Na swoim koncie ma ponad 20 publikacji naukowych oraz 50 zakończonych sukcesem wdrożeń systemów zarządzania w przedsiębiorstwach. Wiceprezes Wielkopolskiego Oddziału Polskiego Stowarzyszenia Piwowarów Domowych.

Łukasz Grudzień, Ph.D. Eng., holds a Ph.D. and works in the Management and Production Engineering department at Poznan University of Technology, he is a graduate of Poznan University of Technology, the Faculty of Mechanical Engineering and Management (2001). He obtained his Ph.D. degree at the Faculty of Management Engineering of PUT in 2014. He works in quality management systems and their integration with other management systems. He has written over 20 papers and implemented over 50 management systems in enterprises. He is a Vice-President of the Great Poland Branch of the Polish Association of Homebrewers.

Adres/address:

Politechnika Poznańska
Wydział Budowy Maszyn i Zarządzania
Katedra Zarządzania i Inżynierii Produkcji
ul. Piotrowo 3, 61-138 Poznań, Polska
e-mail: lukasz.grudzien@put.poznan.pl

MALWINA KOBYLAŃSKA

KGHM CUPRUM sp. z o.o. Centrum Badawczo-Rozwojowe, Wrocław, Polska
KGHM CUPRUM Ltd. Research & Development Centre, Wrocław, Poland

ŁUKASZ GAWOR

Politechnika Śląska, Gliwice, Polska
Silesian University of Technology, Gliwice, Poland

Problematyka przeobrażeń przestrzennych w procesach rewitalizacji terenów poprzemysłowych

Aspects of Spatial Transformations in the Processes of Revitalization of Brownfields

Streszczenie: Studia nad atrakcyjnością turystyczną krajobrazów i regionów coraz częściej obejmują również analizy krajobrazów przemysłowych i poprzemysłowych, w tym po dawnej działalności eksploatacyjnej. W przypadku obiektów poprzemysłowych zlokalizowanych na obszarach miejskich można ponadto mówić o tzw. nawarstwieniach historycznych, związanych z wpływem danego sektora przemysłu na architekturę i funkcjonowanie dzisiejszych miast. Zaniedbany krajobraz poeksploatacyjny lub zdewastowany wymaga działań o charakterze naprawczym, ale i daje możliwości dalszego jego kształtowania, np. poprzez adaptację w celu dostosowania do pełnienia nowych funkcji. Przedmiotem pracy jest analiza i ocena przeobrażeń przestrzennych związanych z procesami rewitalizacji terenów poprzemysłowych, zwłaszcza po działalności wydobywczej, w Polsce i na świecie, m.in. w zakresie waloryzacji obiektów i terenów pogórnich, szans i zagrożeń związanych z przekształceniami krajobrazu o tym charakterze oraz błędów w procesach rewitalizacji. W pracy zaproponowano metodykę postępowania z terenem poprzemysłowym w celu właściwego jego zagospodarowania, w oparciu o świadome zarządzanie realizacją polityki przestrzennej.

Abstract: Studies on tourist attractiveness of landscapes and regions often also comprise of the analysis of industrial and post-industrial landscapes, among them those previously exploited. In the case of post-industrial objects situated in urban areas there is also the connection with historical context i.e. the influence of the branch of industry on architecture and functioning of contemporary cities. Neglected or devastated post-exploitation landscape requires activities of restructuring character but also enables for its further shaping – e.g. through adaptation for new functions. The present paper analyses and assesses spatial transformations connected with revitalization of brownfields, particularly post-mining areas in Poland and around the world. In this context, the authors analyse the valorization of mining objects and areas, opportunities and threats connected with the transformation of landscape of such character, as well as mistakes in revitalization processes. Also proposed is the methodology of procedures regarding post-industrial area aimed at proper management based on realization of spatial policy.

Słowa kluczowe: krajobraz kulturowy; obiekty pogórnice; przeobrażenia przestrzenne; rewitalizacja; tereny poprzemysłowe; waloryzacja

Keywords: brownfields; cultural landscape; post-mining objects; revitalization; spatial transformations; valorization

Otrzymano: 18 grudnia 2016

Received: 18 December 2016

Zaakceptowano: 8 lutego 2017

Accepted: 8 February 2017

Sugerowana cytacja / Suggested citation:

Kobyłańska, M., Gawor, Ł. (2017). Problematyka przeobrażeń przestrzennych w procesach rewitalizacji terenów przemysłowych. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 31(1), 68–80.

WSTĘP

Analizy atrakcyjności turystycznej krajobrazów i regionów coraz częściej obejmują również studia nad krajobrazami przemysłowymi i poprzemysłowymi, w tym po dawnej działalności wydobywczej. Krajobraz zmieniony – bardzo często znacznie – np. przez eksploatację górnictw, zwłaszcza odkrywczą, lub deponowanie odpadów (zwałowiska pogórnictwa) również wymaga szczególnej ochrony i to prowadzonej w sposób ciągły, ze względu na zachodzące w nim procesy naturalne (geologiczne i geomorfologiczne) oraz antropogeniczne (dotyczące ingerencji człowieka w system środowiska przyrodniczego, związanej z przemysłem wydobywczym). Procesy te w poprzemysłowym krajobrazie wzajemnie na siebie oddziałują. Krajobrazy poprzemysłowe są również, dzięki dominacji elementów antropogenicznych, krajobrazami kulturowymi ukształtowanymi historycznie, stanowiącymi dowód osiągnięć człowieka i charakteryzującymi się odrębnością regionalną. Zaniedbany krajobraz poeksploatacyjny lub zdestawowany wymaga działań o charakterze naprawczym, ale i daje możliwości dalszego kształtowania przestrzeni, np. poprzez adaptację w celu dostosowania do pełnienia nowych funkcji.

Celem pracy jest przeprowadzenie analizy i oceny przeobrażeń przestrzennych związanych z procesami rewitalizacji terenów poprzemysłowych, zwłaszcza po działalności eksploatacyjnej w Polsce i na świecie, m.in. w zakresie waloryzacji obiektów i terenów pogórnictwa, szans i zagrożeń związanych z przekształceniami krajobrazu o tym charakterze oraz błędów w procesach rewitalizacji. Podejście zgodne z zaproponowaną metodyką postępowania z terenem poprzemysłowym może być czynnikiem sprawczym nowej jakości krajobrazu kulturowego.

REWITALIZACJA A PRZYWRACANIE WARTOŚCI TERENOM POPRZEMYSŁOWYM W POLSCE

W celu usystematyzowania stosowanej terminologii przedstawiono analizę definiowania oraz znaczenia kluczowych pojęć, takich jak: rewitalizacja, rekultywacja i adaptacja.

Pomimo rozpowszechnienia pojęcia rewitalizacja w Polsce w ostatnich kilku latach, jej definicja została wprowadzona do polskiego prawa dopiero pod koniec 2015 roku. Zgodnie z ustawą z dnia 9 października 2015 roku o rewitalizacji, pojęcie to oznacza proces wyprowadzania ze stanu kryzysowego obszarów zdegradowanych, prowadzony w sposób kompleksowy, poprzez zintegrowane działania na rzecz lokalnej społeczności, przestrzeni i gospodarki, skoncentrowane terytorialnie, prowadzone przez interesariuszy rewitalizacji na podstawie gminnego programu rewitalizacji (Ustawa...). Potocznie rewitalizacja (łac. *re* – na powrót + *vita* – życie = ożywienie) rozumiana jest jako działania realizowane po procesie rekultywacji, prowadzone zgodnie z miejscowym planem zagospodarowania przestrzennego danego terenu, o ile taki plan istnieje.

W przeciwieństwie do rekultywacji, rewitalizacja nie jest obecnie prawnym obowiązkiem przedsiębiorcy górniczego, mimo że ze względu na jakość procesu

rekultywacji czasem wskazane byłoby, aby ten sam podmiot (jeśli jest właścicielem gruntu objętego rekultywacją) zajął się dalszym jego zagospodarowaniem i procesem rewitalizacji. Niestety, jak wskazują statystyki GUS, w Polsce rekultywowanych jest średnio ok. 3,3% gruntów zdegradowanych i zdewastowanych, a zagospodarowuje się jedynie ok. 1,1% tych gruntów (*Ochrona Środowiska...*, 2015).

Należy podkreślić, że zagospodarowanie zreakultwowanego terenu zazwyczaj leży w kompetencji takich podmiotów, jak nadleśnictwo, gmina czy inwestor prywatny, ale żadne regulacje prawne nie precyzują czynności, które należy wykonać w ramach procesu rewitalizacji. Ponadto rewitalizację cechuje umowność terminu jej przeprowadzenia, gdyż nie istnieje limit ustawowy zakończenia procesów rewitalizacyjnych, podczas gdy dla rekultywacji terminem prawnie narzuconym jest pięć lat od zaprzestania działalności górniczej. Różnice w procesie rekultywacji i rewitalizacji dotyczą również zakresu terytorialnego – rekultywacja odbywa się do granicy niekorzystnego przekształcenia terenu, a rewitalizacja dotyczy z reguły obszarów rozległych, z uwagi na wzajemne powiązania, i nie ogranicza się tylko do obszarów pogórnich (Kasztelewicz, 2012).

Coraz częściej stosowanym określeniem odnoszącym się do rekultywacji i zagospodarowania, często używanym zamiennie z pojęciem rewitalizacja, jest adaptacja (łac. *adaptatio* – dostosowanie, przystosowanie), którą definiuje się jako „proces przystosowujący tereny poeksploatacyjne do pełnienia nowych funkcji, z wykorzystaniem atrakcyjności środowiska przyrodniczego oraz elementów antropogenicznych powstałych w wyniku prowadzonej działalności wydobywczej” (Pietrzyk-Sokulska, 2005). Najlepszym uzasadnieniem dla stosowania pojęcia „adaptacja” w stosunku do obszarów pogórnich jest przykład wyrobisk odkrywkowych, dla których pojęcie „rewitalizacja” wydaje się bezzasadne, gdyż nie ma możliwości przywrócenia takich wyrobisk do stanu pierwotnego, przed eksploatacją. Podobnie ma się sytuacja ze zwałowiskami pogórnymi, które w celu przywrócenia środowiska do stanu pierwotnego musiałyby ulec całkowitej rozbiórce.

Do podobnych wniosków doszedł Marciniak, zbierając dostępne definicje rewitalizacji w jedną, według której pojęcie to oznacza „system zmian dokonywanych na terenach zdegradowanych, który ma na celu ożywienie danego obszaru poprzez odbudowę, pobudzanie istniejącej tkanki i wzmocnienie istniejących funkcji” (Marciniak, 2009), a więc związane jest zasadniczo tylko z czynnościami o charakterze naprawczym. Tymczasem nadanie nowych funkcji obiektom i terenom poeksploatacyjnym stanowi przedmiot i treść procesu adaptacji. Co więcej, negatywnie kojarząca się degradacja danego obiektu lub terenu nie stanowi warunku koniecznego dla rozpoczęcia adaptacji, jak to ma miejsce przy rewitalizacji. Planowanie adaptacji może więc rozpocząć się już na etapie funkcjonowania danego zakładu górniczego.

W przypadku pierwszej składowej adaptacji – rekultywacji – podmiotem odpowiedzialnym jest, jak wspomniano wcześniej, przedsiębiorca górniczy, a w przypadku drugiej składowej – zagospodarowania – podmiot odpowiedzialny nie jest określony. Może więc być nim ten sam przedsiębiorca, który prowadził na danym terenie działalność wydobywczą, organ samorządowy lub inwestor prywatny, realizujący proces zagospodarowania nawet wiele lat po przeprowadzeniu rekultywacji, zgodnie z obowiązującym programem rewitalizacji¹. W takim ujęciu te same obiekty lub ich cechy,

¹ Zgodnie z art. 52 ustawy o rewitalizacji do dnia 31 grudnia 2023 roku gminy mogą posiadać zarówno lokalne programy rewitalizacji, jak i gminne programy rewitalizacji; po tej dacie możliwe będzie posługiwanie się jedynie gminnymi programami rewitalizacji.

np. krajobrazowo atrakcyjna półka skalna kamieniołomu, w kontekście rewitalizacji (płaskczyzna przyrodnicza) stanowiące formy zniszczone, zdegradowane działalnością górniczą, w kontekście adaptacji (płaskczyzna funkcjonalna) stanowiąc mogą jej podstawę, tworząc walory przyciągające potencjalnych odwiedzających.

MODELE PRZEKSZTAŁCEN TERENÓW POPRZEMYSŁOWYCH

Ze względu na specyfikę oraz różnorodność terenów poprzemysłowych uznano za zasadne przedstawienie i charakterystykę modeli przekształceń wspomnianych obszarów.

Jednym z głównych problemów związanych z procesami rewitalizacji obszarów poprzemysłowych i ich ochroną jako zabytków dziedzictwa kulturowego, jest precyzyjna i selektywna ocena tych obiektów pod kątem możliwości ich zagospodarowania. Związana jest ona z określeniem wartości obiektów, np. geologicznych i pogórnich, a czasem całych zespołów krajobrazowych regionu poprzemysłowego, jako specyficznych zasobów. Ocena danego obszaru rzutuje zatem na zakres planowanych na nim prac. Biorąc pod uwagę charakter działań rewitalizacyjnych i zakres adaptacji, wyróżnić można trzy główne modele przekształcenia terenu.

Pierwszy z nich służy wykorzystaniu turystycznemu obiektów o wysokich walorach zabytkowych, z zachowaniem funkcji, jakie pełniły. Przykładem może tu być Muzeum Zagłębia Staropolskiego w Sielpi Wielkiej (oddział Muzeum Techniki i Przemysłu NOT w Warszawie) z największym w Polsce kołem wodnym o średnicy 9 m, służącym jako napęd dla walcarek (woj. świętokrzyskie) oraz Muzeum Archeologiczne i Rezerwat „Krzemionki” w Sudole, z kompleksem prehistorycznych kopalń krzemienia pasia-stego (woj. świętokrzyskie) (fot. 1).

Drugi model przekształceń terenu poprzemysłowego służy jego przystosowaniu do pełnienia nowych funkcji – wyłącznie przemysłowych albo przemysłowych w połączeniu z innymi, np. edukacyjnymi, rekreacyjnymi itd. Może tu zachodzić duży, średni lub mały związek z dawną tkanką przemysłową terenu. Wśród przykładów można wymienić Sosnowiecki Park Naukowo-Technologiczny na terenie byłej KWK „Niwka-Modrzejów”, o powierzchni prawie 12 ha, czy Centrum Edukacji i Biznesu „Nowe Gliwice” powstałe na terenach byłej KWK „Gliwice”, o powierzchni ok. 15 ha.

Trzeci model przekształceń analizowanych terenów związany jest z likwidacją spuścizny poprzemysłowej i przystosowaniem terenu do pełnienia zupełnie nowych funkcji, bez związku z dawną tkanką przemysłową. Przykładem tego rodzaju przekształcenia jest największa na świecie krajobrazowa rzeźba w kształcie kobiety, uformowana z ok. 1,5 mln ton zwałów pokopalnianych odpadów z byłej kopalni węgla w Shotton w prowincji Northumbria w Wielkiej Brytanii. Inicjatorem i twórcą projektu był architekt krajobrazu Charles Jencks. Wymiary rzeźby to: 400 m długości, 34 m wysokości. Zwiedzanie odbywa się ścieżką o długości 1162 m. Projekt rozpoczął się w 2010 roku, a otwarcie parku dla odwiedzających miało miejsce jesienią 2012 roku (Escobar, 2013).

Jak widać na powyższych przykładach, dziedzictwo przemysłowe, w tym górnicze, z jednej strony tworzy fundament narodowej i regionalnej tożsamości, a z drugiej nie stanowi dziś już tylko przedmiotu ochrony, ale aktywa, których umiejętne wykorzystanie wpływa na rozwój gospodarczy i stanowi o przewadze konkurencyjnej danego regionu.

Fot. 1. Rekonstrukcja wyrobiska kopalni krzemienia pasiastego (typ kopalni niszowej) sprzed 5000 lat w Muzeum Archeologicznym „Krzemionki”

Źródło: fot. M. Kobylańska

PROBLEMATYKA WALORYZACJI OBIEKTÓW I TERENÓW POGÓRNICZYCH POD KĄTEM REALIZACJI PROCESU ADAPTACJI

Metody oceny wartości obiektów pogórnich związanych są z wyborem kierunku rekultywacji. Metody odnoszące się do waloryzacji takich obiektów oraz oceny możliwości i rodzaju działań rewitalizacyjnych można podzielić na:

- metody oceny abiotycznych elementów przyrody – wyniki takich ocen mają szczególne znaczenie dla przedsięwzięć geoturystycznych, ponieważ stanowią bazy danych geostanowisk (Miśkiewicz, 2009); ocen takich dokonuje się pod względem: wartości merytorycznej, dostępności do zwiedzania oraz wartości dydaktycznej (Alexandrowicz, Kućmierz, Urban, Oteńska-Budzyn, 1992),
- instrumenty i metody jakościowej analizy oraz oceny projektów rewitalizacji, np. opracowana w 2007 roku w ramach europejskiego programu URBACT metoda QAT HOUS-ES, której wyróżnikiem jest całkowite oddzielenie oceny technicznej projektu od wpływu subiektywnych czynników politycznych (Bury, 2010),
- waloryzację krajobrazu pogórnego, najczęściej stosowaną przy obiektach i ich zespołach po odkrywkowej eksploatacji złóż surowców skalnych – metodą taką jest metoda jednostek i wnętrz krajobrazowych (Dąbrowska-Budziło, 2008),
- metody oceny ogólnej wartości środowiska przyrodniczego, zwłaszcza jego wartości użytkowej, m.in. metody: efektów produkcyjnych, nakładów prewencyjnych i kosztów restytucyjnych, kapitału ludzkiego (Czaja, Fiedor, 1999),

- waloryzację wyrobisk podziemnych, stosowaną dla oceny ich wartości zabytkowej oraz możliwości zagospodarowania turystycznego (np. metoda Zalewskiego-Strzeleckiego – Z-S), której nadrzędnym celem jest ochrona wartościowych obiektów oraz ocena stanu górotworu i jego zabezpieczenie pod kątem zapewnienia bezpieczeństwa osób znajdujących się na wyrobiskach (Tajduś, Lasoń, Chmura, 2007),
- systemy informacji przestrzennej na bazie technologii GIS do oceny stanu i potencjału terenów przemysłowych, związane z waloryzacją użytkową (funkcjonalną), m.in. Ogólnodostępna Platforma Informacji „Tereny przemysłowe i zdegradowane” (OPI-TPP), mająca stanowić portal dziedzinowy Otwartego Regionalnego Systemu Informacji Przestrzennej (ORSIP) (Bondaruk, Pilch, Zawartka, 2014).

W dużej części ww. metod do ocen wykorzystuje się metodę bonitacyjną (bonitacji punktowej), w której określonym cechom obiektów przypisuje się wartości punktowe, a ocena łączna obiektu powstaje ze zsumowania ocen częściowych, nadanych według natężenia określonych zjawisk (Syposz-Łuczak, 2008). Drugą grupę metod stanowią metody związane z waloryzacją w granicach jednostek naturalnych – geokompleksów (Richling, 1982). Taka metodyka jest wskazana w badaniach dotyczących turystyki i rekreacji przy waloryzacji atrakcyjności wizualnej krajobrazu, np. kamieniołomu, warunkującej jego estetyczną wartość oraz przydatność terenu do określonych form aktywności odwiedzających i planowania infrastruktury turystycznej (Piaseczna, 2011).

W metodyce oceny turystycznych walorów rzeźby terenu stosuje się dwa podejścia: krajobrazowo-estetyczne oraz praktyczne. W pierwszym z nich przedmiotem oceny jest przede wszystkim wizualna atrakcyjność krajobrazu, natomiast w drugim – cechy rzeźby terenu mające wpływ na dane formy turystyki i rekreacji. Są one oceniane jako korzystne lub niekorzystne dla danej działalności (Słowik, Witt, 2008). Metody waloryzacji atrakcyjności turystycznej obiektów geologicznych i pogórnich nacechowane są wysokim subiektywizmem związanym z trudnościami parametryzacji oceny walorów takich obiektów.

Ze względu na fakt subiektywnego odbierania i oceny krajobrazu, mogący utrudniać ocenę jego przydatności dla danych celów, zaleca się partycypację ekspertów w procesie ewaluacji, zwłaszcza rozległych rejonów poeksploatacyjnych (Malewski, 1998; Ostrenga, 2004). Bardzo często decyzje o kierunku zagospodarowania terenu pogórnego nie są powiązane z fachową oceną walorów geologicznych danego obiektu/przestrzeni, które mogą mieć wysoką wartość naukową i edukacyjną, a wejściowe informacje m.in. o stanie środowiska, niepoparte szczegółowymi badaniami, traktowane są marginalnie (Myga-Piątek, Nita, 2008).

Przy ocenie potencjału krajobrazu pogórnego w pierwszym etapie procesu jego rewitalizacji należy szeroko spojrzeć na dziedzictwo tego przemysłu w kontekście regionalnym. Wraz z wieloletnim, a czasem wielowiekowym, rozwojem górnictwa na danym obszarze poza krajobrazem przeobrażeniu ulegały również pokrewne gałęzie przemysłu, takie jak infrastruktura transportowa, przerobcza, usługowa, a także relacje społeczne. Powiązania te widać wyraźnie na Górnym Śląsku, będącym przez ponad 200 lat motorem napędowym techniki w Europie. Każdy element tego krajobrazu posiada swoją tradycję i przestrzenne uzasadnienie, co świadczy o „głębi” górnośląskiego krajobrazu kulturowego (Ruszkowski, 2010).

Rozpoznanie walorów pozostałości wszystkich zmian, jakie wniosło górnictwo w danym regionie (środowiskowych, przestrzennych, ekonomicznych, społecznych), jest podstawą docenienia oraz zachowania różnorodności materialnego i niematerialnego dziedzictwa kulturowego dla przyszłych pokoleń. Jak podkreśla Wójcik, istotą działania na rzecz zachowania zabytków w ogóle jest dostrzeganie walorów i ochrony jednych form, konserwacji i rewaloryzacji drugih i wreszcie również kreacji nowych, ale dostosowanych do otoczenia. W praktyce w niemal każdym wnętrzu krajobrazowym mamy do czynienia z potrzebą stosowania jednocześnie wszystkich wymienionych działań (Wójcik, 2005). Jeśli zaś transformacja krajobrazu powoduje, że krajobraz zdegradowany działalnością górniczą pozostaje nadal żywy, możemy mówić o osiągnięciach nauki i techniki w architekturze i architekturze krajobrazu² (Prigann, Strelow, David, 2004).

W procesie oceny obiektów i terenów pogórnicznych pod kątem realizacji projektu ich adaptacji należy wziąć pod uwagę wiele uwarunkowań i czynników, które można pogrupować następująco (Kobyłańska, 2014):

- czynniki lokalizacyjne – ukształtowanie terenu, infrastruktura techniczna, dostępność komunikacyjna, występowanie podobnych obiektów w regionie, otoczenie terenu,
- czynniki prawne – sytuacja formalno-prawna obiektu/terenu, zapisy i warunki dotyczące kierunku rekultywacji wynikające z miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego, studium uwarunkowań i kierunków zagospodarowania przestrzennego,
- czynniki naukowe i historyczne – wartość naukowa, dydaktyczna (geologia, litologia, mineralogia, paleontologia), istniejące zagospodarowanie, wartość historyczna obiektu, znaczenie w kontekście dziedzictwa kulturowego, możliwość wyeksponowania walorów, np. geologicznych, potrzeby konserwatorskie,
- czynniki środowiskowe – stan środowiska, elementy cenne przyrodniczo, warunki geologiczne, hydrogeologiczne, przeprowadzone działania rekultywacyjne, cechy i walory związane ze środowiskiem przyrodniczym, sanacja przyrody, wpływ obiektu pogórniczego oraz skutków adaptacji na środowisko naturalne, ryzyko środowiskowe,
- czynniki rynkowe – wartość rynkowa obiektu, popyt na nowy produkt turystyczny, zapotrzebowanie na wybrany kierunek adaptacji,
- czynniki gospodarcze – możliwości techniczne adaptacji, atrakcyjność inwestycyjna, możliwości finansowania inwestycji i zarządzania nowym produktem, dynamika rozwoju regionu, wpływ adaptacji na rozwój regionu,
- czynniki społeczne – potencjał kadrowy, partycypacja społeczeństwa w wyborze kierunku transformacji krajobrazu jako dobra publicznego, potencjał demograficzny (mieszkańcy i turyści), poziom akceptacji rewitalizacji/adaptacji przez społeczność lokalną.

Różnorodność ww. czynników wskazuje, że rewitalizacja terenów pokopalnianych wiąże się z przeobrażeniem przestrzennym w wielu aspektach, m.in.: planowania przestrzennego, urbanistycznym, technicznym, środowiskowym, ekonomicznym, gospodarczym, społecznym, prawnym i kulturowym (ryc. 1).

² Zagadnienia te są związane z pojęciem „estetyki ekologicznej”, opierającym się na odczuwaniu przez człowieka osadzenia w danym otoczeniu.

Fot. 1. Ryc. 1. Zakres oceny obiektów i terenów pogórniczych

Źródło: opracowanie własne

SZANSE I ZAGROŻENIA ZWIĄZANE Z PRZEOBRAŻENIAMI PRZESTRZENNYMI NA TERENACH POKOPALNIANYCH

Biorąc pod uwagę dynamiczny rozwój turystyki i liczbę projektów związanych z nadawaniem obiektom/terenom po działalności górniczej nowych funkcji, należy zwracać uwagę, czy adaptacja krajobrazów pogórniczych nie generuje tworzenia krajobrazów sztucznych, często kreowanych właśnie na potrzeby turystyki i rekreacji. Tendencja ta, stojąca w opozycji do idei ochrony dziedzictwa postindustrialnego i zasad zrównoważonego rozwoju, coraz bardziej widoczna jest w turystyce w ogóle, gdyż nowoczesność i komercja, wchodząc w coraz więcej aspektów życia człowieka współczesnego, wnikają również coraz głębiej w kulturę oraz otoczenie społeczne. Kreowanie zupełnie nowych obiektów i atrakcji, bez zachowania dawnej, zabytkowej tkanki, bądź nawiązania do niej, wpływa na zacieranie się krajobrazu kulturowego. Dla przykładu w Krakowie w trakcie procesu rewitalizacji nie pozostawiono żadnego z dawnych obiektów, tworząc Galerię Krakowską, lub prawie całkowicie zatarto wygląd dawnych obiektów w procesie budowy Parku Handlowego „Zakopianka”.

Kolejną tendencją związaną z gospodarką na terenach pogórniczych, przez niektórych uznawaną za niekorzystną, jest mnożenie loftów, galerii handlowych i osiedli

deweloperskich. Za pozytywne przykłady ochrony dziedzictwa górniczego w postaci zabytkowych osiedli robotniczych uznać należy osiedla Nikiszowiec i Giszowiec w Katowicach, będące interesującymi obiektami na Szlaku Zabytków Techniki województwa śląskiego. Wśród czynników składających się na przewagę konkurencyjną tego produktu turystycznego, obok interesującej szeroko zakrojonej promocji³, podkreślić należy łączenie obiektów w jedną trasę – szlak turystyczny. Działania takie powinny być planowane już na etapie oceny obiektów i terenów postindustrialnych, a polecane są ze względu na efekt synergii, jaki mogą wytworzyć, oraz szeroki wpływ na rozwój gospodarczy i społeczny w skali regionalnej i ponadregionalnej.

Innym problemem o charakterze społecznym i ekonomicznym, związanym z procesami rewitalizacji obszarów poprzemysłowych, w tym pogórnicznych, jest obecnie gentryfikacja, czyli nagła zmiana charakteru miasta, związana z przepływem ludności z jednej jego części do innej, najczęściej zamożniejszej. Zakrojone na szeroką skalę działania rewitalizacyjne w obrębie większych aglomeracji sprzyjają bowiem przejmowaniu terenów miejskich przez klasy o wyższym statusie materialnym, co z kolei wpływa na wzrost cen nieruchomości i w konsekwencji odpływ mieszkańców o niższych dochodach.

Warto jednak dodać, że obserwowany w Polsce rozkwit masowych atrakcji turystycznych, które powstały na bazie obiektów poprzemysłowych, może prowadzić do tworzenia przypadkowych realizacji architektonicznych lub – paradoksalnie – niszczenia zabytkowych krajobrazów kulturowych na skutek zaburzenia pejzażu obiektami o niskiej wartości, np. parkami rozrywki jako atrakcjami kluczowymi, bądź też nowo powstałą infrastrukturą towarzyszącą tym obiektom, wprowadzającą architektoniczny chaos i wpływającą na niekorzystny wizerunek miejsca.

BŁĘDY W PROCESACH REWITALIZACJI I PROPOZYCJA METODYKI POSTĘPOWANIA

Podsumowując wcześniejsze rozważania i przykłady, do najważniejszych błędów w procesach rewitalizacji w opinii autorów należą:

- generowanie sztucznych krajobrazów,
- błędne cele i założenia przyjęte na etapie planowania,
- niewystarczający dialog z interesariuszami, głównie ze społecznością lokalną,
- zacieranie krajobrazu kulturowego,
- zaburzenie pejzażu obiektami o niskiej wartości i przypadkowe realizacje architektoniczne,
- niekorzystny wizerunek miejsca,
- brak kreacji otoczenia obiektu – brak spójności stylistycznej i architektonicznej,
- brak strategii utrzymania i rozwoju obiektu/obszaru – faza operacyjna,
- brak audytu korzyści z przeprowadzonej rewitalizacji/adaptacji – kontekst środowiskowy, społeczny i regionalny.

Aby zmniejszyć prawdopodobieństwo wystąpienia ww. błędów, przydatne okazać się może postępowanie zgodne ze schematem przedstawionym na ryc. 2.

³ Promocja Szlaku Zabytków Techniki obejmuje Industriadę – coroczne Święto Szlaku Zabytków Techniki, jedyny taki festiwal w Europie Środkowo-Wschodniej, który w 2016 roku objął: 1 dzień, 2 wieczory, 27 miast, 44 obiekty, 376 wydarzeń, 1800 artystów, 90 000 uczestników (Industriada, 2016).

Ryc. 2. Ramowy schemat procesu zagospodarowania terenu przemysłowego

Źródło: opracowanie własne

PODSUMOWANIE

Umiejętne zachowanie krajobrazu kulturowego na bazie obiektów przemysłowych, w tym pogórnich, może wpływać na pozytywną zmianę profilu funkcjonalnego przestrzeni zdegradowanych, jednak wymaga nowoczesnego podejścia do planowania przestrzennego na szczeblu gminnym oraz świadomego kreowania bliższego i dalszego otoczenia takiego obiektu. Bardzo ważnym elementem procesu adaptacji, w praktyce często pomijanym, jest również audyt korzyści z przeprowadzonej adaptacji w kontekście środowiskowym (poprawa stanu środowiska), społecznym (pozytywny odbiór projektu przez społeczność lokalną) oraz regionalnym (krok w rozwoju regionu) (Pietrzyk-Sokulska, 2005).

W procesie oceny obiektów i terenów pogórnich pod kątem realizacji projektu ich adaptacji należy wziąć pod uwagę wiele uwarunkowań i czynników. Wyróżniono osiem takich czynników: lokalizacyjne, prawne, naukowe, historyczne, społeczne, środowiskowe, rynkowe i gospodarcze. Różnorodność ww. czynników wskazuje, że rewitalizacja terenów pokopalnianych wiąże się z przeobrażeniem przestrzennym w wielu aspektach, m.in.: planowania przestrzennego, urbanistycznym, technicznym, przyrodniczym, ekonomicznym i kulturowym.

Zagospodarowanie terenu poprzemysłowego wymaga dogłębnej ewaluacji i planowania (w tym m.in. diagnozy i waloryzacji obszaru, analizy wyżej wymienionych czynników oraz określenia odpowiednich narzędzi i standardów), obejmuje fazę realizacji wraz z bieżącą kontrolą postępów i zgodności z celami i założeniami, a także fazę operacyjną, gdzie bardzo istotna jest realizacja strategii utrzymania i rozwoju danego obszaru oraz ocena jakości przeprowadzonej rewitalizacji, jak również działania promocyjne.

Literatura References

- Alexandrowicz, Z., Kućmierz, A., Urban, J., Otęska-Budzyn, J. (1992). Waloryzacja przyrody nieożywionej obszarów i obiektów chronionych w Polsce. Warszawa: Państwowy Instytut Geologiczny.
- Bondaruk, J., Pilch, A., Zawartka, P. (2014). System OPI-TPP – narzędzie wspomagające rewitalizację poprzemysłowych i zdegradowanych obszarów miejskich. W: J. Skowronek (red.). *Innowacyjne Rozwiązania Rewitalizacji Terenów Zdegradowanych*, Katowice: Instytut Ekologii Terenów Uprzemysłowionych w Katowicach, Centrum Badań i Dozoru Górnictwa Podziemnego Sp. z o.o. w Łędzinach, 311–318.
- Bury, K. (2010). Zastosowanie wielokryterialnej metody QAT w ocenie programów i projektów rewitalizacji. W: K. Skalski (red.). *O budowie metod rewitalizacji w Polsce – aspekty wybrane*. Kraków: Instytut Spraw Publicznych Uniwersytetu Jagiellońskiego, 65–89.
- Czaja, S., Fiedor, B. (1999). Studium nad efektywnością zagospodarowania terenów poeksploatacyjnych surowców skalnych (aspekty prawne i ekonomiczne). W: J. Malewski (red.). *Zagospodarowanie wyrobisk – technologiczne, przyrodnicze i gospodarcze uwarunkowania zagospodarowania wyrobisk poeksploatacyjnych surowców skalnych Dolnego Śląska*. Wrocław: Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej.
- Dąbrowska-Budziło, K. (2008). Badanie opinii publicznej w studiach krajobrazowych. *Prace Komisji Krajobrazu Kulturowego Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 10, 543–551.
- Escobar, P.G. (2013). Geosynthetic solutions for Northumberlandia. *Geosynthetics*, 1(31), 26–35.
- Industriada (2016, 30 sierpnia). Pozyskano z <http://www.industriada.pl/Aktualnosci/Pokaz/514837/industriada-w-liczbach>
- Kasztelewicz, Z. (2012). Ekonomiczna rekultywacja i rewitalizacja terenów pogórnich. *Kopaliny*, 1, 16–20.
- Kobyłańska, M. (2014). *Model prognozowania efektywności przedsięwzięć geoturystycznych dla obiektów dziedzictwa górniczego*. Rozprawa doktorska. Wrocław: Biblioteka Główna Politechniki Wrocławskiej.
- Malewski, J. (1998). Górnictwo i gospodarka zasobami ziemi. *Górnictwo Odkrywkowe*, 2–3.
- Marciniak, A. (2009). Rewitalizować czy adaptować obiekty pogórnice – rozważania teoretyczne. *Gospodarka Surowcami Mineralnymi*, 25(1), 137–145.
- Miśkiewicz, K. (2009). Problemy badawcze georóżnorodności w geoturystyce. *Geoturystyka*, 1–2(16–17), 3–12.
- Myga-Piątek, U., Nita, J. (2008). The scenic value of abandoned mining areas in Poland. *Acta Geographica Debrecina Landscape and Environment Series*, 2(2), 120–132.
- Ochrona środowiska 2015. *Rocznik statystyczny GUS* (2015). Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.

- Ostrega, A. (2004). *Sposoby zagospodarowania wyrobisk i terenów po eksploatacji złóż surowców węglanowych na przykładzie Krzemionek Podgórskich w Krakowie*. Rozprawa doktorska. Kraków: Biblioteka Główna Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie.
- Piaseczna, J. (2016, 22 sierpnia). *Waloryzacja atrakcyjności wizualnej krajobrazu metodą bonitacji punktowej*. Pozyskano z http://www.puszcza-marianska.pl/index.php/opracowania_turystyka
- Pietrzyk-Sokulska, E. (2005). *Kryteria i kierunki adaptacji terenów po eksploatacji surowców skalnych – studium dla wybranych obszarów Polski*. Kraków: Wydawnictwo Instytutu Gospodarki Surowcami Mineralnymi i Energią PAN.
- Prigann, H., Strelow, H., David, V. (red.) (2004). *Ecological Aesthetics. Art in Environmental Design: Theory and Practise*, Berlin: Birkhäuser Verlag für Architektur.
- Richling, A. (1982). *Metody badań kompleksowej geografii fizycznej*, Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Ruszkowski, J.M. (2010). Elementy krajobrazu przemysłowego czynnikiem destynacji turystycznej regionu. Studium na przykładzie „Szłaku Zabytków Techniki Województwa Śląskiego”. *Prace Komisji Krajobrazu Kulturowego Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 14, 283–295.
- Słowik, M., Witt, A. (2008). Rzeźba terenu. W: Z. Młynarczyk, A. Zajadacz. *Uwarunkowania i plany rozwoju turystyki*. Tom 1. Poznań: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza.
- Syposz-Łuczak, B. (2008). Realizacja idei zrównoważonego rozwoju poprzez adaptację podziemnych wyrobisk górniczych dla celów turystycznych. W: Zarządzanie Krajobrazem Kulturowym. *Prace Komisji Krajobrazu Kulturowego Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 10, 431–436.
- Tajduś, A., Lasoń, A., Chmura, J. (2007). Wybrane problemy bezpieczeństwa przy udostępnianiu i adaptacji podziemnych wyrobisk dla ruchu turystycznego. *WUG Bezpieczeństwo Pracy i Ochrona Środowiska w Górnictwie*, 4(152), 60–64.
- Ustawa z dnia 9 października 2015 r. o rewitalizacji (Dz.U. z 2015 r. poz. 1777).
- Wójcik, A.J. (2005). Zabytki techniki w ochronie i kształtowaniu krajobrazu przyrodniczego i kulturowego. *Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej. Górnictwo*, 269, 283–291.

Malwina Kobylańska, dr inż. Uczestniczyła w wielu projektach, głównie dotyczących ocen techniczno-ekonomicznych i raportów zasobowych dla potrzeb oceny możliwości zaangażowania inwestycyjnego KGHM Polska Miedź S.A. w projekty geologiczne i górnicze oraz monitorowania sytuacji światowego sektora metali nieżelaznych. Od kilku lat jest zaangażowana w prace związane z zagospodarowaniem obiektów dziedzictwa górniczego dla celów geoturystycznych. W 2015 roku uzyskała na Politechnice Wrocławskiej stopień doktora nauk technicznych w dyscyplinie: górnictwo i geologia inżynierska, w specjalności: ochrona środowiska i wykorzystanie dziedzictwa górniczego.

Malwina Kobylańska, Ph.D. Eng. She has participated in a number of projects, mostly related to technical and economic evaluations for assessing investment opportunities for the involvement of KGHM Polska Miedź SA in geological and mining projects and monitoring the situation of the global non-ferrous metals sector. For several years now, she has been involved in work related to development of mining heritage for geotourism purposes. In 2015 she obtained a Ph.D. from the Wrocław University of Science and Technology in the Faculty of Geoengineering, Mining and Geology, specialising in environmental protection and utilization of mining heritage.

Adres/address:

KGHM CUPRUM sp. z o.o. Centrum Badawczo-Rozwojowe
Zakład Geologii
ul. gen. W. Sikorskiego 2-8, 53-659 Wrocław, Polska
e-mail: mkobylanska@cuprum.wroc.pl

Łukasz Gawor, dr nauk technicznych w dyscyplinie górnictwo i geologia inżynierska, adiunkt na Politechnice Śląskiej, mgr geografii, specjalność: kształtowanie i ochrona środowiska. Zainteresowania naukowe: sozologia górnicza, przepisy prawne dotyczące rekultywacji, rekultywacja i zagospodarowanie zwałowisk pogórnich, geoturystyka. Inne zainteresowania: turystyka wysokogórska, wyprawy polarne, bieganie, narciarstwo biegowe.

Łukasz Gawor, Ph.D., assistant professor, Silesian University of Technology. Research interests: mining sociology, legal regulations regarding reclamation, reclamation and using of post mining dumping grounds, geo-tourism. Other interests: high mountain tourism, polar expeditions, running, ski running.

Adres/address:

Politechnika Śląska
Wydział Górnictwa i Geologii
Instytut Geologii Stosowanej
Zakład Geologii Złóż Węgla i Gospodarki Surowcami Mineralnymi
ul. Akademicka 2, 44-100 Gliwice, Polska
e-mail: lukasz.gawor@polsl.pl

JOANNA DOMINIĄK

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Polska
Adam Mickiewicz University in Poznań, Poland

Nowoczesne usługi a poziom rozwoju gospodarczego

Modern Services and the Level of Economic Development

Streszczenie: Działalność usługowa, będąca ważną częścią współczesnej gospodarki, nieustannie podlega zmianom. Zmiany te są uwarunkowane procesami ekonomicznymi, które wynikają m.in. z postępu technologicznego, nasilającej się globalizacji i zwiększającej się konkurencyjności. Zgodnie z teoriami działalności usługowej, coraz większego znaczenia nabierają usługi wyspecjalizowane, w których zatrudniani są pracownicy o wysokich kwalifikacjach zawodowych. Do tych usług należą dynamicznie rozwijające się usługi o wysokim nasyceniu wiedzą. Na rozwój usług wyspecjalizowanych wpłynął także wzrost zapotrzebowania na nowoczesne usługi w dobie rozwoju gospodarki opartej na wiedzy. Zmiany zachodzące w strukturze usług są ściśle związane z procesem rozwoju społeczno-gospodarczego. W procesie rozwoju społeczno-gospodarczego, według Flejterskiego, Panasiuka, Perenca i Rosy (2005), wyróżnia się cztery fazy rozwoju sektora usług: (1) fazę pierwotną charakteryzującą się dominacją usług, które nie wymagają wysokich kwalifikacji, (2) fazę wzrostową, która cechuje się rozwojem usług wymagających pewnych kwalifikacji, (3) fazę obsługi przemysłu i wzrostu konsumpcji usług oraz (4) fazę rozwoju usług opartych na wysokich technologiach. Nowoczesne usługi oparte na wiedzy odgrywają ważną rolę w rozwoju gospodarczym. Celem artykułu jest próba przybliżenia kwestii terminologicznych związanych z usługami nowoczesnymi oraz próba odpowiedzi na pytanie o ich rolę w rozwoju nowoczesnych gospodarek.

Abstract: Service activities which are an essential part of the modern economy have constantly been changing. These changes are conditioned by economic processes that are a consequence of technological progress, the growing process of globalization and increasing competitiveness. According to the theories of services, specialized services, employing staff with high professional qualifications, including dynamically developing knowledge intensive services are becoming increasingly important. Their development also contributed to an increase in demand for modern services in the knowledge-based economy. Changes in the structure of services are closely related to the process of socio-economic development. In the said process, according to Flejterski et al. (2005), there are four phases of development of the services sector: (1) primary phase characterized by the dominance of services that do not require high qualifications, (2) growth phase which is characterized by the development of services requiring certain qualifications, (3) phase of industry operation and the growth in consumption of services and (4) phase of the development of services based on high technologies. Modern knowledge-based services play an important role in economic development. The article attempts to develop the issue of terminology related to modern services and to answer the question about their role in the development of modern economies.

Słowa kluczowe: innowacyjność; rozwój społeczno-gospodarczy; usługi; usługi nowoczesne

Keywords: innovativeness, modern services; services; socio-economic development

Otrzymano: 17 grudnia 2016

Received: 17 December 2016

Zaakceptowano: 12 lutego 2017

Accepted: 12 February 2017

Sugerowana cytacja / Suggested citation:

Dominiak, J. (2017). Nowoczesne usługi a poziom rozwoju gospodarczego. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 31(1), 81–96.

WSTĘP

W tradycyjnym ujęciu poziom rozwoju usług ma duży wpływ na poziom rozwoju społeczno-gospodarczego. Sektor usług przyczynia się do rozwoju społeczno-gospodarczego kraju i regionów poprzez tworzenie nowych miejsc pracy, wzrost dochodu i zaspokojenie potrzeb mieszkańców (Illeris, 1996). Wraz z przemianami zachodzącymi we współczesnych gospodarkach zmianie ulega także rola usług. Zmiany te są uwarunkowane procesami ekonomicznymi, będącymi skutkiem m.in. postępu technologicznego, nasilającej się globalizacji i zwiększającej się konkurencyjności. Zgodnie z teoriami działalności usługowej coraz większego znaczenia nabierają usługi wyspecjalizowane, w których zatrudniani są pracownicy o wysokich kwalifikacjach zawodowych. Do tych usług należą dynamicznie rozwijające się usługi o wysokim nasyceniu wiedzą. Usługi wyspecjalizowane, nazywane usługami nowoczesnymi, nabierają kluczowego znaczenia w procesie rozwoju współczesnej gospodarki.

Celem artykułu jest: (1) identyfikacja nowoczesnych usług w świetle literatury przedmiotu, (2) próba konstrukcji modelu wpływu nowoczesnych usług na rozwój gospodarczy, (3) analiza poziomu rozwoju nowoczesnych usług w układzie państw UE oraz (4) empiryczna weryfikacja modelu wpływu nowoczesnych usług na rozwój gospodarczy w układzie państw UE. Analiza empiryczna została przeprowadzona przy wykorzystaniu danych statystycznych z bazy Eurostatu.

USŁUGI NOWOCZESNE I ICH ROLA W ROZWOJU W ŚWIELE LITERATURY PRZEDMIOTU

Podział na usługi tradycyjne i nowoczesne ma związek z podatnością na postęp technologiczny. Jednym z pierwszych podziałów na usługi nowe, stare i komplementarne był podział zaproponowany przez Katouziana (1970). Wiązał on usługi nowe i komplementarne z rozwojem gospodarczym oraz z postępującą industrializacją. Do usług nowych zaliczył on usługi związane z edukacją, wypoczynkiem oraz ochroną zdrowia, natomiast do komplementarnych: administrację, transport, finanse, handel. Ich wspólną cechą jest skokowy charakter wzrostu uzależniony od rozwoju techniki (Illicki, 2009). Zmiany, jakie zaszły w sposobie organizacji i form świadczenia usług, spowodowały jednak, że podział ten nie do końca przystaje do rzeczywistości. „Wzajemne przenikanie się usług nowych i komplementarnych w podejściu tradycyjnym można wyeliminować poprzez traktowanie usług nowych jako rodzajów działalności nowych, związanych z postępem technicznym i technologicznym, o wysokiej dynamice wzrostu, a dodatkowo w początkowym okresie mających w większym stopniu charakter usług ponadpodstawowych” (Jakubowicz, 2000; Illicki, 2009: 53). W celu odróżnienia od tradycyjnego podejścia używa się także terminu: usługi nowoczesne, jednak sens ich pozostał niezmienny. Usługi nowoczesne traktuje się zwykle jako usługi wyższego rzędu, podatne na postęp techniczny, oparte i bazujące na wiedzy, dla rozwoju których niezbędne są wysokie kwalifikacje i/lub inwestycje w nowoczesne technologie.

W klasyfikacji usług na tradycyjne i nowoczesne często pojawia się także kryterium dynamiki wzrostu udziału usług w tworzeniu PKB. Przykładem tego typu podejścia jest klasyfikacja Eichengreena i Gupty (2009). Wyróżniają oni:

- usługi tradycyjne (handel, transport i magazynowanie, administracja), których udział w tworzeniu PKB spada,
- usługi stanowiące hybrydę usług nowoczesnych i tradycyjnych (edukacja, opieka zdrowotna, hotele i restauracje, usługi komunalne i osobiste) – ich udział w tworzeniu PKB powoli rośnie,
- usługi nowoczesne (pośrednictwo finansowe, informatyka, usługi dla biznesu, komunikacja), których udział w tworzeniu PKB wzrasta bardzo dynamicznie.

Przegląd literatury przedmiotu prowadzi więc do wniosku, że drugim – obok podatności na postęp technologiczny – przyjętym kryterium wyróżniającym usługi nowoczesne jest ich dynamiczny rozwój. Nakładając na siebie te dwa kryteria, dokonano identyfikacji nowoczesnych usług, które zostaną poddane szczegółowej analizie w dalszej części opracowania. Do usług nowoczesnych zalicza się więc takie usługi, które spełniają dwa kryteria. Pierwsze kryterium wskazuje, że są to usługi należące do grupy tzw. usług opartych na wiedzy (KIS). Przyjęcie tego założenia ma tę zaletę, że usługi te występują w oficjalnych klasyfikacjach działalności (NACE, PKD), dzięki czemu możliwe jest pozyskanie danych statystycznych niezbędnych do analizy. Drugim przyjętym kryterium wyróżniającym usługi nowoczesne jest ich dynamiczny rozwój, wyrażający się wzrostem ich udziału w strukturze usług według miernika zatrudnienia.

Nałożenie na siebie tych dwóch kryteriów pozwala na wyróżnienie siedmiu rodzajów działalności usługowych, które zostaną poddane szczegółowej analizie w dalszej części opracowania. Należą do nich: usługi informatyczne, badawczo-rozwojowe, obsługa nieruchomości, usługi profesjonalne, finansowo-ubezpieczeniowe, edukacyjne i medyczne (tab. 1). Tego typu podejście ma podstawową zaletę – pozwala na prowadzenie analiz empirycznych w oparciu o publikowane dane statystyczne.

Tab. 1. Identyfikacja nowoczesnych usług w oparciu o dwa kryteria

	kryterium 1 (usługi o wysokim nasyceniu wiedzą; knowledge intensive services – KIS)	kryterium 2 (usługi cechujące się wzrostem udziału w strukturze usług według miernika zatrudnienia)
Działalność pocztowa i telekomunikacyjna	V	–
Informatyka i działalność pokrewna	V	V
Działalność badawczo-rozwojowa	V	V
Transport wodny i powietrzny	V	–
Obsługa nieruchomości	V	V
Usługi profesjonalne	V	V
Pośrednictwo finansowe i ubezpieczenia	V	V
Edukacja	V	V
Opieka zdrowotna	V	V
Działalność sportowa, kulturalna i rekreacyjna	V	–

Źródło: opracowanie własne

MODEL WPŁYWU NOWOCZESNYCH USŁUG NA ROZWÓJ

Usługi nowoczesne odgrywają ważną rolę w rozwoju społeczno-gospodarczym w dobie gospodarki opartej na wiedzy. We współczesnej gospodarce główną siłą napędową rozwoju jest tworzenie i umiejętne wykorzystywanie wiedzy, stąd wśród czynników i uwarunkowań rozwoju tak duże znaczenie mają kapitał ludzki (ze względu na fakt, że wiedza ucieleśniona jest w człowieku) i kapitał społeczny (który odgrywa ważną rolę w procesie przepływu i dyfuzji wiedzy oraz innowacji). Wiedza zawsze była istotna dla rozwoju, ale współcześnie stanowi ważne narzędzie zwiększania poziomu innowacyjności oraz najważniejsze źródło przewagi konkurencyjnej. Przegląd literatury przedmiotu prowadzi do wniosku, że wśród najistotniejszych czynników rozwoju należy wymienić: (1) kapitał ludzki, stanowiący źródło i ważne ogniwo przepływu wiedzy do gospodarki (Chojnicki, Czyż, 2003), (2) kapitał społeczny (klimat społeczny), odgrywający zasadniczą rolę w procesie przepływu wiedzy i w procesie wspólnego uczenia się, (3) środowisko innowacyjne, które poprzez generowanie i transfer innowacji warunkuje działalność innowacyjną, (4) obsługę biznesu wspierającą funkcjonowanie nowoczesnych przedsiębiorstw na rynku (usługi profesjonalne) oraz (5) kapitał finansowy pozwalający na finansowanie działalności innowacyjnej.

1. Kapitał ludzki

Postęp techniczny jest efektem akumulacji wiedzy technicznej. Sam jednak dostęp do wiedzy nie jest czynnikiem wystarczającym do uaktywnienia procesów rozwojowych. Niezbędna jest bowiem umiejętność jej absorpcji w praktyce gospodarczej. To właśnie kapitał ludzki stanowi zasadniczy czynnik wpływający zarówno na proces akumulacji wiedzy, jak i jej absorpcję przez gospodarkę. Kapitał ludzki stanowi więc źródło i jednocześnie potencjalne ogniwo przekazywania wiedzy do gospodarki.

Pojęcie kapitału ludzkiego wprowadził do teorii ekonomii T. Schultz w latach sześćdziesiątych XX wieku. Pod pojęciem kapitału ludzkiego rozumiał cechy populacji, które mają wartość i mogą być wzbogacane za pomocą odpowiedniego inwestowania. Kapitał ludzki jest ucieleśniony w człowieku i jest z nim nierozdzielnie związany. Najczęściej jest definiowany jako wiedza, umiejętności, kompetencje oraz inne cechy człowieka powiązane z jego ekonomiczną aktywnością, np. zasoby zdrowia i energii vitalnej (Domański, 1993), zasoby psychologiczne: odporność na stres, wiara w siebie, poczucie własnej wartości (Komorowski, 2010). Według Chojnickiego i Czyż (2006: 15) kapitał ludzki można ujmować dwojako: w wymiarze wartościowo-finansowym, co odpowiada rozumieniu kapitału ludzkiego w ujęciu wąskim (ocena poziomu wykształcenia, kompetencji obywateli) oraz w wymiarze społeczno-demograficznym, co odpowiada analizie kapitału ludzkiego w ujęciu szerokim (zasoby wiedzy, poziom zdrowia poszczególnych osób i całego społeczeństwa).

Pierwszy wymiar jest jednak trudny do oceny, stąd w analizie najczęściej stosuje się ujęcie społeczno-demograficzne. Wytwarzanie kapitału ludzkiego następuje na skutek edukacji, kształcenia i podnoszenia kwalifikacji osób zatrudnionych w gospodarce. Z tego względu kapitał ludzki analizuje się najczęściej na podstawie następujących cech: poziomu wykształcenia, aktywności zawodowej i obciążenia demograficznego. Ilość kapitału ludzkiego zależy od sytuacji demograficznej kraju, a zwłaszcza od liczby osób czynnych zawodowo. Natomiast jego jakość zależy od wykształcenia, doświadczenia i umiejętności.

2. Kapitał społeczny (klimat społeczny)

Kapitał społeczny to według Fukuyamy (1999) skonkretyzowane nieformalne normy, które sprzyjają współpracy pomiędzy dwoma lub więcej jednostkami. Fukuyama zwraca jednak uwagę na to, że nie każdy zestaw skonkretyzowanych norm tworzy kapitał społeczny. Normy te muszą prowadzić do współpracy w grupie, dlatego muszą być związane z takimi cechami, jak: szczerłość, dotrzymywanie zobowiązań, rzetelne wypełnianie obowiązków, wzajemność itp.

W literaturze przedmiotu kapitał społeczny jest najczęściej definiowany jako umiejętność współpracy międzyludzkiej w obrębie grup i organizacji w celu realizacji wspólnych interesów. Umiejętność ta wynika z zaufania, norm społecznych, sieci i organizacji społecznych umożliwiających skoordynowane działania (Coleman, 1990). Założenie związane z koncepcją kapitału społecznego opiera się na inwestycji w relacje społeczne, która ma przynieść spodziewane zyski (Lin, 2001). Zwraca się uwagę na znaczenie takich cech, jak: sieci, zaufanie, wzajemność, normy (Baron, Field, Schuller, 2000; Stone, Hughes 2000). O kapitale społecznym decyduje infrastruktura, współdziałanie i koordynacja zachowań ludzkich. Formalne i nieformalne powiązania między ludźmi stymulują współpracę, podnoszą wydajność istniejących zasobów. Putnam (1993) wymienia następujące składniki kapitału społecznego: poziome więzi stowarzyszeniowe, normy społeczne, a zwłaszcza normy wzajemności oraz zaufanie.

Najważniejsza wartość kapitału społecznego polega na tym, że pozwala on na łączenie i efektywne wykorzystywanie pozostałych typów kapitału. Odgrywa on istotną rolę w przepływie wiedzy i innowacji. Jego znaczenie wzrasta jeszcze bardziej w dobie gospodarki opartej na wiedzy, w której kluczowe znaczenie ma efektywne tworzenie i wykorzystywanie wiedzy.

3. Środowisko innowacyjne

Współcześnie coraz częściej wskazuje się na konieczność uwzględnienia zarówno wiedzy, jak i innowacji w kształtowaniu zróżnicowania rozwoju gospodarczego w regionach. Można tu wymienić m.in. prace: Druckera (1993), Lundvalla, Johnsona (1994), Pavitta (2005), Freemana, Soete (2009). Freeman oraz Lundvall byli współtwórcami koncepcji systemu innowacji, w którym innowacje nie powstają wyłącznie dzięki wewnętrznym siłom firm, ale przy znaczącym udziale środowiska innowacyjnego (Piech, 2009). Środowisko innowacyjne, rozumiane jako zbiór ośrodków innowacyjnych wraz ze skupiskami innowacyjnych firm, określane jest w literaturze światowej przez Aydalota i Keeble'a, (1988) jako *innovative milieu*. Jest to lokalne skupisko firm zaawansowanej technologii (*high-tech*) oraz instytucji badawczo-rozwojowych (B + R), między którymi występują formalne i nieformalne powiązania. Powiązania te polegają na wymianie wysoko wykwalifikowanych pracowników między firmami, uniwersytetami i jednostkami badawczo-rozwojowymi oraz na współpracy między producentami, dostawcami i odbiorcami (Dominiak, 2006). W środowisku innowacyjnym sieć relacji pomiędzy instytucjami innowacyjnymi oraz ich wzajemna współpraca generują dalszy rozwój innowacji i prowadzą do integracji środowiska innowacyjnego (Jewtuchowicz, 1996). Piętrzyk (2001: 49) za GREMI¹ wymienia trzy podstawowe cechy charakterystyczne dla

¹ GREMI – Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs (Europejski Zespół Badawczy nad Środowiskami Innowacyjnymi).

tak definiowanego środowiska innowacyjnego: jego ramy terytorialne, właściwą mu logikę organizacyjną oraz dynamikę uczenia się: „W analizie środowiska innowacyjnego akcent zostaje położony na jego organizację i różnorodne więzi współpracy między przedsiębiorstwami, klientami, dostawcami, ośrodkami badawczymi, kształcenia itd. oraz zachodzące między nimi interakcje, poprzez które rozwijane są specyficzne kompetencje, wiedza, normy zachowań itp.”. Środowisko innowacyjne poprzez bezpośredni wpływ na wzrost innowacyjności odgrywa ważną rolę w kształtowaniu się regionów wzrostu. Co więcej, może także pełnić istotną funkcję dyfuzora innowacji i przenosić je do pozostałych regionów.

Problematyka wpływu innowacyjności na zróżnicowanie poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego regionów jest szczególnie istotna w dobie rozwoju gospodarki opartej na wiedzy. To dzięki właściwie wykształconemu środowisku innowacyjnemu możliwy jest etap generowania innowacji w ośrodkach sfery badawczo-rozwojowej i na uczelniach wyższych oraz etap ich komercjalizacji przy wsparciu centrów transferu technologii i innowacyjności. Sama infrastruktura badawczo-rozwojowa oraz instytucje innowacyjne zwykle nie są warunkiem wystarczającym dla rozwoju innowacyjności w regionie. Dopiero połączenie nauki i gospodarki ma kluczowe znaczenie dla efektywnego rozwoju innowacyjności danego regionu.

4. Usługi profesjonalne (dla biznesu)

Ważnym czynnikiem rozwoju nowoczesnej gospodarki stały się także usługi profesjonalne, zwane także usługami dla biznesu. Wzrost zainteresowania usługami dla biznesu w badaniach naukowych nastąpił na początku lat osiemdziesiątych. Było to związane częściowo z dynamicznym rozwojem i rosnącym znaczeniem tych usług w gospodarce postfordowskiej (Illeris, 1996). W latach osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych rozwinęły się koncepcje dotyczące roli tych usług w nowoczesnej gospodarce. Według Coffeya (2000), główne aspekty wpływu tego rodzaju usług na rozwój społeczno-gospodarczy przedstawiają się następująco. Po pierwsze, dynamiczny rozwój tego sektora usług powoduje powstawanie dużej liczby nowych miejsc pracy. Po drugie, usługi dla producentów i dla biznesu mają duży udział w eksporcie usług, przyczyniając się do wzrostu gospodarczego regionu. Usprawnienia w komunikacji i telekomunikacji osłabiły znaczenie bliskości przestrzennej usługodawcy i usługobiorcy, szczególnie w przypadku sektora usług dla producentów i biznesu, który około 30% swoich usług świadczy poza miejscem lokalizacji (Illeris, 1996). Po trzecie, usługi dla producentów i biznesu odgrywają ważną rolę w rozwoju społeczno-gospodarczym poprzez wspieranie elastycznej produkcji. Firmy coraz częściej rezygnują z utrzymywania w strukturze organizacyjnej wydziałów odpowiedzialnych np. za obsługę prawną czy serwis informatyczny i korzystają z usług wyspecjalizowanych firm zewnętrznych (zjawisko *outsourcingu*). Dzięki temu mogą szybko reagować na zmiany zachodzące na rynku, bez konieczności zwiększania lub zmniejszania zasobów pracy.

Pojęcie „usługi dla biznesu” (*business services*) rozumiane jest zarówno szeroko (i w tym znaczeniu bliższe jest pojęciu otoczenia biznesu), jak i wąsko – wówczas obejmuje następujące rodzaje usług: obsługa prawna, doradztwo podatkowe, doradztwo techniczne i gospodarcze oraz reklama i badanie rynku.

5. Kapitał finansowy

Kapitał finansowy jest tradycyjnym rodzajem kapitału niezbędnym w procesie rozwoju gospodarczego. W teorii klasycznej ekonomii kapitał, rozumiany jako dobra finansowe i materialne, był jednym z trzech (obok ziemi i pracy) głównych czynników produkcji. Dopiero XX wiek przyniósł zmianę tego podejścia. Choć dodawano kolejne czynniki, którym w nowych teoriach rozwoju przypisywano coraz ważniejszą rolę, jak choćby kapitał ludzki i kapitał społeczny, to ciągle jeszcze kapitał finansowy ma ogromne znaczenie w procesach rozwojowych. „Obejmuje on całość środków finansowych, które mogą być przeznaczone na realizację nowych inwestycji powiększających kapitał materialny regionu oraz środki przeznaczone przez mieszkańców na konsumpcję zwiększającą popyt wewnętrzny” (Churski, 2008: 69). Kapitał finansowy, niezbędny w każdego rodzaju inwestycjach, w przypadku rozwoju działalności innowacyjnej nabiera jeszcze większej wagi. Badania dowodzą, że kapitał finansowy stanowi jeden z podstawowych determinantów rozwoju innowacyjności w polskich regionach (Dominiak, Churski, 2012).

Zestawienie wymienionych czynników rozwoju nowoczesnej gospodarki, a także wcześniejszych ustaleń związanych z nowoczesnymi usługami, doprowadziło do próby skonstruowania modelu wpływu nowoczesnych usług na proces rozwoju gospodarki opartej na wiedzy (ryc. 1). Model ten powstał w wyniku nałożenia na siebie uwarunkowań i czynników współczesnego rozwoju: kapitału ludzkiego, środowiska innowacyjnego, infrastruktury obsługi biznesu, kapitału finansowego i klimatu gospodarczego oraz wyróżnionych nowoczesnych usług, do których zaliczono: usługi badawczo-rozwojowe, usługi edukacyjne i medyczne, usługi profesjonalne, usługi finansowe, działalność organizacji, stowarzyszeń rozwoju, działalność władz samorządowych.

Ryc. 1. Model wpływu usług na rozwój GOW

Źródło: opracowanie własne

Zgodnie z tym modelem, wpływ nowoczesnych usług na gospodarkę opartą na wiedzy można sprowadzić do następujących relacji:

- usługi B + R oraz infrastruktura wspierająca innowacje
 - generowanie innowacji (patenty, innowacje technologiczne i organizacyjne)
 - transfer innowacji do gospodarki (centra innowacji)
 (np. Aydalot, Keeble, 1988; Capello, Nijkamp, 2009; Uppenberg, 2009)
- usługi edukacyjne i medyczne
 - kształtowanie kapitału ludzkiego w sferze kształtowania kwalifikacji i umiejętności – kształcenie kadr (szkoły wyższe) i kształcenie ustawiczne (szkolenia)
 (np. Camagni, 1991; Becker, 1993; Lundvall, 2000; Chojnicki, Czyż, 2006; Markowski, Drzazga, 2008)
- działalność władz samorządowych
 - kształtowanie odpowiedniego klimatu dla rozwoju nowoczesnej gospodarki
 (np. Archibugi, Howells, Michie, 1999; Feldman, Link, 2001; Fagerberg, Mowery, Nelson, 2006; Colombo, Grilli, Piscitello, Rossi-Lamastra, 2011)
- usługi profesjonalne (dla biznesu)
 - tworzenie infrastruktury wspierającej rozwój nowoczesnej gospodarki – usługi dla biznesu (działalność ośrodków doradczych, informacyjnych, obsługa podatkowa, prawna itp.)
 - organizacje wspierające przedsiębiorczość
 (np. Werwicki, 1998; Keeble, Lawson, Moore, Wilkinson, 1999; Longhi, 1999; Kłosiński, 2000)
- działalność finansowa
 - obsługa finansowa (banki)
 - wsparcie finansowe (fundusze pożyczkowo-poręczeniowe itp.)
 (np. Berger, Udell, 2002).

Podstawowe znaczenie w kształtowaniu właściwego środowiska innowacyjnego, w kontekście analizowanego wpływu na rozwój nowoczesnej gospodarki, będą miały usługi sfery badawczo-rozwojowej, których podstawowym zadaniem jest generowanie innowacji, oraz usługi różnego rodzaju instytucji pośredniczących w transferze tych innowacji do sfery gospodarki, czyli ich komercjalizacji. Kapitał ludzki, będący kluczowym czynnikiem rozwoju gospodarki opartej na wiedzy, rozpatruje się z punktu widzenia roli usług edukacyjnych w kształtowaniu kwalifikacji i umiejętności. Dodatkowo uwzględnia się wpływ usług medycznych. Na funkcjonowanie obsługi biznesu duży wpływ będą miały usługi profesjonalne, takie jak np. doradztwo, marketing czy obsługa prawna i księgowa. Kapitał finansowy natomiast analizuje się z perspektywy usług instytucji zapewniających jego dostępność, a więc zajmujących się udzielaniem preferencyjnych pożyczek, gwarancji kredytowych, a także innych usług finansowych. Kształtowanie właściwego klimatu działalności gospodarczej (klimat społeczny) jest domeną władz samorządowych i prowadzonej przez nie polityki, a także różnego rodzaju organizacji i stowarzyszeń wspierających rozwój.

Przedstawiony schemat uwzględniający wydzielone kategorie czynników (środowisko innowacyjne, obsługa biznesu, kapitał ludzki, klimat społeczny oraz kapitał finansowy) ma jednak postać znacznie uproszczoną, bowiem pomiędzy tymi kategoriami także zachodzi sieć wzajemnych relacji. Przykładem może być środowisko innowacyjne, którego funkcjonowanie w dużej mierze zależne jest od kapitału finansowego (Dominiak, Churski, 2012), kapitału ludzkiego i klimatu społecznego. Na funkcjonowanie tego

środowiska wpływ ma także poziom rozwoju usług profesjonalnych (np. informatycznych, marketingowych, doradczych). W taki sam sposób można analizować zależności pomiędzy pozostałymi elementami schematu. Podstawowe jednak znaczenie – z punktu widzenia celu niniejszej analizy – ma wpływ wyróżnionych nowoczesnych usług na kształtowanie się nowoczesnej gospodarki opartej na wiedzy poprzez oddziaływanie na główne kategorie czynników jej rozwoju.

Należy także zwrócić uwagę, że wyróżnione nowoczesne usługi mają wpływ na kształtowanie się nie tylko jednej, przyporządkowanej im w schemacie, kategorii czynników. Na przykład usługi edukacyjne mają wpływ nie tylko na kształtowanie się kapitału ludzkiego, ale również na pozostałe kategorie czynników – poprzez kształtowanie odpowiednich zasobów pracy dla środowiska innowacyjnego, obsługi biznesu, usług finansowych. Podobnie usługi profesjonalne i finansowe niezbędne są także dla właściwego funkcjonowania środowiska innowacyjnego, kształtowania odpowiedniego klimatu działalności gospodarczej. Także działalność władz samorządowych można rozpatrywać w kontekście nie tylko kształtowania klimatu gospodarczego, ale także kształtowania kapitału ludzkiego i społecznego czy prowadzonej strategii innowacyjnej. Przedstawiony schemat cechuje się więc dużym stopniem generalizacji i w bardzo uproszczony sposób pokazuje najważniejsze relacje zachodzące pomiędzy analizowanymi elementami.

Wszystkie wymienione wcześniej czynniki rozwoju GOW cechuje głęboka współzależność. Relacje te obejmują zarówno sferę nauki odpowiedzialną za generowanie innowacji, jak i wdrażającą je sferę gospodarki oraz wspomagające oba te procesy organizacje i władze samorządowe. Do relacji tych nawiązuje koncepcja potrójnej Helisy (Etzkowitz, Leydesdorff, 1995), w której współpraca między sferą nauki, gospodarki i władz publicznych ma prowadzić do najbardziej optymalnych warunków rozwoju.

WERYFIKACJA EMPIRYCZNA MODELU

Kolejnym etapem postępowania badawczego była próba weryfikacji empirycznej skonstruowanego modelu w układzie wybranych państw Unii Europejskiej w 2014 roku. W tym celu w pierwszym kroku zebrano zbiór cech opisujących poziom rozwoju wyróżnionych wcześniej nowoczesnych usług (usługi *input*). Wykorzystano mierniki poziomu rozwoju tych usług, w tym dostępności placówek usługowych, ich finansowania oraz zatrudnionego personelu. Ze względu na ograniczenia w dostępności do danych statystycznych w weryfikacji empirycznej skonstruowanego modelu nie uwzględniono czynnika kapitał społeczny i usług związanych z jego kształtowaniem. Listę wykorzystanych wskaźników zawiera tab. 2.

W analizie zróżnicowania przestrzennego poziomu rozwoju nowoczesnych usług zastosowano syntetyczny wskaźnik Perkala² w następującej postaci (Runge, 2007: 214):

$$W_s = \frac{\sum_{j=1}^p y_{ij}}{p}$$

gdzie

W_s – wskaźnik syntetyczny

j – 1, 2, ..., p

p – liczba uwzględnionych cech,

y_{ij} – standaryzowana wartość j -tej cechy dla i -tego obiektu

² Wskaźnik Perkala do oceny potencjału innowacyjnego województw wykorzystali m.in. A. Nowakowska, M. Feltynowski (2009: 11–24).

Tab. 2. Wskaźniki poziomu rozwoju nowoczesnych usług

Rodzaj usług	Wskaźniki – usługi <i>input</i>	Wskaźniki – usługi <i>output</i> (czynniki rozwoju)
Edukacja	Usługi edukacyjne	Kapitał ludzki I
	Odsetek nauczycieli w aktywnych zawodowo	Wskaźnik aktywności zawodowej
	Wydatki na edukację jako % PKB	Odsetek osób z wykształceniem wyższym
	Wskaźnik skolaryzacji	Odsetek inżynierów i naukowców w aktywnych zawodowo
	Odsetek studentów kierunków technicznych	
	Odsetek osób powyżej 25 roku życia biorących udział w kształceniu (LL)	
	Odsetek pracujących w sekcji: edukacja	
	Odsetek osób korzystających z e-learningu	
Medycyna	Usługi medyczne	Kapitał ludzki II
	Personel medyczny na 100 tys. mieszkańców	Przeciętna długość życia kobiet/mężczyzn
	Wydatki na ochronę zdrowia na jednego mieszkańca (euro)	Liczba lat przeżytych w zdrowiu kobiety/mężczyźni
	Odsetek pracujących w sekcji: ochrona zdrowia i opieka społeczna	
Działalność badawczo-rozwojowa	Usługi badawczo-rozwojowe	Innowacyjność
	GERD – wydatki ogółem na B + R na 1 mieszkańca (euro)	Udział obrotu z innowacji
	BERD – wydatki przedsiębiorstw na B + R na 1 mieszkańca (euro)	Odsetek przedsiębiorstw innowacyjnych
	Odsetek pracujących w B + R w aktywnych zawodowo	Patenty na 1 mln mieszkańców
Finanse	Usługi finansowe	Kapitał finansowy
	Odsetek pracujących w sekcji: pośrednictwo finansowe	Wartość dodana brutto na jednego zatrudnionego w przedsiębiorstwach
	Liczba instytucji kredytowych na 1 tys. podmiotów gospodarczych	Inwestycje na jednego zatrudnionego w przedsiębiorstwach
	Odsetek zatrudnionych w instytucjach kredytowych	
Obsługa biznesu	Usługi profesjonalne	Środowisko sprzyjające biznesowi
	Odsetek pracujących w sektorze ICT	Odsetek osób nowo zatrudnionych w ogólnym zatrudnieniu
	Odsetek zatrudnionych w usługach profesjonalnych (sekcja M)	Liczba podmiotów gospodarczych na 1 tys. mieszkańców

Źródło: opracowanie własne

Zastosowanie wskaźnika syntetycznego wymagało w pierwszej kolejności standaryzacji wartości wskaźników opisujących natężenie poszczególnych cech. Standaryzację dla cech mających charakter stymulant przeprowadzono w oparciu o formułę:

$$y_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}}{S_j}$$

gdzie:

y_{ij} – standaryzowana wartość j -tej cechy dla i -tego obiektu

x_{ij} – wartość j -tej cechy dla i -tego obiektu

$\bar{x}$ – średnia arytmetyczna wartości j -tej cechy

S_j – odchylenie standardowe wartości j -tej cechy

Standaryzacja wartości wskaźników doprowadziła do uzyskania macierzy zmien-nych standaryzowanych, które wykorzystano przy obliczaniu wskaźników syntetycz-nych (WS) dla 2014 roku. Na podstawie rozpiętości wartości wskaźników syntetycz-nych określono skalę zróżnicowania występującego w poziomie rozwoju nowoczes-nych usług w wybranych państwach europejskich.

W analizie zróżnicowania przestrzennego poziomu rozwoju nowoczesnych usług w wybranych państwach Europy zastosowano wskaźnik sumaryczny poziomu rozwoju nowoczesnych usług (WS) oraz wskaźniki cząstkowe (WC1, WC2, WC3, WC4, WC5) od-powiadające pięciu wyróżnionym rodzajom nowoczesnych usług: edukacyjnych, me-dycznych, badawczo-rozwojowych, profesjonalnych (dla biznesu) i finansowych. Wyni-ki klasyfikacji państw europejskich według wartości wskaźnika syntetycznego poziomu rozwoju usług nowoczesnych prezentuje kartogram (ryc. 2) i tab. 3. Najwyższy poziom rozwoju usług nowoczesnych cechuje państwa skandynawskie: Szwecję, Finlandię i Da-nię oraz Luksemburg. Wysokie wartości wskaźnika syntetycznego odnotowano także w Belgii, Holandii, Austrii, Niemczech oraz Irlandii. O wysokiej pozycji państw skandy-nawskich zadecydował wysoki poziom rozwoju usług badawczo-rozwojowych, eduka-cyjnych i usług dla biznesu. Niemcy i Austria natomiast cechują się wysokim poziomem

Ryc. 2. Poziom rozwoju usług nowoczesnych w krajach UE w 2014 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy Eurostatu

rozwoju usług medycznych. Niekwestionowanym liderem w zakresie poziomu rozwoju usług finansowych jest Luksemburg. Najniższy poziom rozwoju nowoczesnych usług charakteryzuje państwa Europy Środkowo-Wschodniej – Rumunię, Bułgarię oraz Polskę, Węgry i Słowację (ryc. 3).

Tab. 3. Państwa o najwyższym i najniższym poziomie rozwoju wybranych usług nowoczesnych

	Usługi edukacyjne	Usługi medyczne	Usługi badawczo-rozwojowe	Usługi finansowe	Usługi dla biznesu
Najwyższy poziom rozwoju	– Szwecja – Dania – Finlandia	– Szwecja – Austria – Niemcy	– Dania – Szwecja – Finlandia – Austria	– Luksemburg	– Szwecja – Finlandia – Wielka Brytania
Najniższy poziom rozwoju	– Słowacja – Rumunia – Bułgaria	– Węgry – Rumunia – Polska	– Polska – Cypr – Bułgaria – Rumunia	– Słowacja – Estonia – Litwa – Rumunia	– Słowacja – Polska – Litwa – Rumunia

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy Eurostatu

Ryc. 3. Poziom rozwoju usług nowoczesnych w wybranych krajach UE w 2014 roku

Wedu – usługi edukacyjne, Wmed – usługi medyczne, Wb + r – usługi badawczo-rozwojowe, Wf – usługi finansowe, Wu – usługi dla biznesu

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy Eurostatu

W drugim kroku podobną procedurę zastosowano w odniesieniu do cech opisujących czynniki rozwoju (usługi *output*) (tab. 1). Na końcowym etapie postępowania badawczego wyniki te zestawiono z syntetycznym wskaźnikiem poziomu rozwoju nowoczesnej gospodarki, obliczonym przy wykorzystaniu trzech cech: udziału pracujących w htm (*high technology manufacturing*) w ogólnym zatrudnieniu (%), udziału eksportu *high tech* w eksporcie ogółem (%), produktu krajowego brutto na 1 mieszkańca. Wartość współczynników korelacji pomiędzy poziomem rozwoju poszczególnych rodzajów

Ryc. 4. Wartości współczynników korelacji

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy Eurostatu

nowoczesnych usług a wyróżnionymi czynnikami rozwoju przedstawiono na ryc. 4. Wszystkie obliczone wskaźniki korelacji były istotne statystycznie (poziom istotności kształtował się poniżej 0,05), a ich wartości świadczą o dodatniej zależności pomiędzy nowoczesnymi usługami a czynnikami rozwoju nowoczesnej gospodarki oraz między analizowanymi czynnikami a poziomem rozwoju gospodarczego.

PODSUMOWANIE

Przeprowadzona analiza prowadzi do następujących wniosków:

1. Najwyższym poziomem rozwoju nowoczesnych usług cechują się państwa skandynawskie, a także Niemcy, Austria, Irlandia i kraje Beneluxu. Podobnym rozkładem cechuje się także poziom rozwoju nowoczesnej gospodarki (mierzony wartością wskaźnika syntetycznego). Szwecja, Finlandia i Dania cechują się zdecydowanie najwyższym poziomem rozwoju usług edukacyjnych i badawczo-rozwojowych. Państwa o najwyższym poziomie rozwoju usług medycznych to obok państw Skandynawii Niemcy i Austria, a usług dla biznesu – Wielka Brytania. Niekwestionowanym liderem rozwoju usług finansowych jest Luksemburg.
2. Weryfikacja konstruowanego modelu wpływu nowoczesnych usług na rozwój gospodarczy prowadzi do wniosku, że wśród najważniejszych czynników rozwoju nowoczesnej gospodarki są: działalność innowacyjna i kapitał materialny. Ważną rolę odgrywa także kapitał ludzki (szczególnie w sferze edukacji).
3. Wyniki analizy empirycznej potwierdzają założenia o silnym wpływie nowoczesnych usług na rozwój gospodarczy. Szczególną rolę odgrywają tu usługi sektora B + R (poprzez kształtowanie innowacyjności) oraz usługi finansowe zapewniające dostęp do kapitału finansowego, niezbędnego w procesie rozwoju. Analiza korelacji potwierdza także duże znaczenie usług edukacyjnych w kształtowaniu kapitału ludzkiego, a przez to także rozwoju gospodarczego.

Literatura References

- Archibugi, D., Howells, J., Michie, J. (1999). *Innovation Systems in the Global Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Aydalot, P., Keeble, D. (1988). *High technology industry and innovative environments: The European experience*. London: Routledge.
- Baron, S., Field, J., Schuller, T. (2002). *Social capital. Critical perspectives*. Oxford: University Press.
- Becker, G.S. (1993). *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. Chicago: University of Chicago Press.
- Berger, A.N., Udell, G.F. (2002). Small business credit availability and relationship lending: the importance of bank organizational structure. *Economic Journal*, 112, 32–53.
- Camagni, R. (1991). Local “Milieu”, Uncertainty and Innovation Networks: Towards a New Dynamic Theory of Economic Space. W: R. Camagni (red.). *Innovation Networks: Spatial Perspectives*. London: BelhavenPinter, 121–144.
- Capello, R., Nijkamp, P. (red.) (2009). *Regional growth and development theories in the XXI Century*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Chojnicki, Z., Czyż, T. (2003). Poland on the road to a knowledge-based economy: a regional approach. W: R. Domański (red.). Recent advances in urban and regional studies. *Studia Regionalia*, 12, 199–213.
- Chojnicki, Z., Czyż, T. (2006). *Aspekty regionalne gospodarki opartej na wiedzy w Polsce*. Poznań: Bogucki Wydawnictwa Naukowe.
- Churski, P. (2008). *Czynniki rozwoju regionalnego i polityka regionalna w Polsce w okresie integracji z Unią Europejską*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe UAM.
- Coffey, W. (2000). The Geographies of Producer Services. *Urban Geography*, 21(2), 170–183.
- Coleman, J.S. (1990). *Foundations of social theory*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.
- Colombo, M.G., Grilli, L., Piscitello, L., Rossi-Lamastra, C. (2011). *Science and innovation policy for the new knowledge economy*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Domański, S.R. (1993). *Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Dominiak, J. (2006). *Struktura i organizacja otoczenia biznesu w aglomeracji poznańskiej*. Poznań: Bogucki Wydawnictwa Naukowe.
- Dominiak, J., Churski, P. (2012). Rola innowacji w kształtowaniu regionów wzrostu i stagnacji gospodarczej w Polsce. *Studia Regionalne i Lokalne*, 4, 54–77.
- Drucker, P. (1993). *Post-Capitalist Society*. Oxford: Butterworth Heinemann.
- Eichengreen, B., Gupta, P. (2009). The two waves of service sector growth. *NBER Working Papers Series*, 14 968.
- Etzkowitz, H., Leydesdorff, L. (1995). The Triple Helix: University-Industry-Government Relations: A Laboratory for Knowledge-Based Economic Development. *EASST Review*, 14, 14–19.
- Fagerberg, J., Mowery, D.C., Nelson R.R. (red.) (2004). *Oxford Handbook of Innovation*. Oxford: Oxford University Press.
- Feldman, M., Link, A. (red.) (2001). *Innovation policy in the knowledge-based economy*. Dordrecht: Kluwer.
- Flejterski, S., Panasiuk, A., Perenc, J., Rosa, G. (2005). *Współczesna ekonomika usług*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe.
- Freeman, Ch., Soete, L. (2009). Developing science, technology and innovation indicators: What we can learn from the past. *Research Policy*, 38(4), 583–589.
- Fukuyama, F. (1999) (2016, 17 grudnia). Social capital and civil society. IMF Conference on Second Generation Reforms. Pozyskano z <http://www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/1999/reforms/fukuyama.htm>
- Illeris, S. (1996). *The Service Economy: A Geographical Approach*. Chichester: Wiley.

- Ilnicki, D. (2009). Przestrzenne zróżnicowanie poziomu rozwoju usług w Polsce. Teoretyczne i praktyczne uwarunkowania badań. *Rozprawy Naukowe Instytutu Geografii i Rozwoju Regionalnego Uniwersytetu Wrocławskiego*, 11.
- Jakubowicz, E. (2000). Rola usług „nowych” w przekształcaniach systemu miast regionu dolnośląskiego. W: J. Słodczyk (red.). *Społeczne, gospodarcze i przestrzenne przeobrażenia miast*. Opole: Uniwersytet Opolski, 177–186.
- Jewtuchowicz, A. (1996). Powstawanie środowiska i sieci innowacji. Teorie i rzeczywistość. W: K.B. Matusiak, K. Zasiadły, T. Broczkowski, M. Pietraszewski (red.). *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce*. Poznań: Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości, 59–74.
- Katouzian, M.A. (1970). The Development of the Service Sector: A New Approach. *Oxford Economic Papers*, 22, 362–382.
- Keeble, D., Lawson, C., Moore, B., Wilkinson, F. (1999). Collective learning processes, networking and institutional thickness in Cambridge region. *Regional Studies*, 33(4), 319–332.
- Kłosiński, K. (2000). Zmiany w strukturze wytwarzania usług rynkowych w latach 1990–1998. W: A. Lipowski (red.). *Struktura gospodarki transformującej się. Polska 1990–1998 i projekcja do 2010*. Warszawa: Polska Akademia Nauk, 175–209.
- Komorowski, J. (2010). Kapitał ludzki i społeczny a zróżnicowanie innowacyjności gospodarki w podregionach Wielkopolski. *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 131, 62–80.
- Lin, N. (2001). *Social capital. A theory of social structure and action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Longhi, C. (1999). Networks, collective learning and technology development in innovative high technology regions: The case of Sophia-Antipolis. *Regional Studies*, 33(4), 333–342.
- Lundvall, B.A. (2000). Gospodarka ucząca się: Pewne implikacje dla bazy wiedzy o systemie ochrony zdrowia i edukacji. W: *Zarządzanie wiedzą w społeczeństwie uczącym się*. Centrum Badań nad Edukacją i Innowacją OECD. Warszawa: Ministerstwo Gospodarki. Departament Strategii Gospodarczej, 117–133.
- Lundvall, B., Johnson, B. (1994). The Learning Economy. *Journal of Industry Studies*, 1(2).
- Markowski, T., Drzazga, D. (2008). *Rola wyższych uczelni w rozwoju społeczno-gospodarczym i przestrzennym miast*. Warszawa: Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju Polskiej Akademii Nauk.
- Nowakowska, A., Feltynowski, M. (2009). Metoda oceny potencjału innowacyjnego regionów. W: A. Nowakowska (red.). *Zdolności innowacyjne polskich regionów*, 11–24.
- Pakulska, T. (2005). *Podatność innowacyjna Polski na napływ zagranicznego kapitału technologicznie intensywnego*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa.
- Pavitt, K. (2005). Innovation Processes. W: J. Fagerberg, D. Mowery, R. Nelson (red.). *The Oxford Handbook of Innovation*. Oxford: Oxford University Press, 86–114.
- Piech, K. (2009). *Wiedza i innowacje w rozwoju gospodarczym: w kierunku pomiaru i współczesnej roli państwa*. Warszawa: Instytut Wiedzy i Innowacji.
- Pietrzyk, I. (2001). *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Putnam, R. (1993). *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*. Princeton, New York: Princeton University Press.
- Runge, J. (2007). *Metody badań w geografii społeczno-ekonomicznej – elementy metodologii, wybrane narzędzia badawcze*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Stone, W., Hughes, J. (2000) (2016, 17 grudnia). *What role for social capital in family and how does it measure up?* Family futures: Issues in research and policy. Australian Institute of Family Studies Conference. Pozyskano z <http://aifs.gov.au/conferences/aifs7/stone.pdf>
- Uppenberg, K. (2009). Innovation and economic growth. *EIB Papers*, 14(1).
- Werwicki, A. (1998). Zmiany paradygmatu geografii usług. *Przegląd Geograficzny*, 70, 3–4.

Joanna Dominiak, dr, adiunkt w Zakładzie Analizy Regionalnej Instytutu Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Gospodarki Przestrzennej Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Zainteresowania naukowe koncentrują się wokół roli innowacyjności w kształtowaniu gospodarki opartej na wiedzy, wpływu otoczenia biznesu na rozwój regionów oraz przemian w strukturze usług.

Joanna Dominiak, Ph.D., assistant professor in the establishment of the Regional Analysis Department in the Institute of Socio-Economic Geography and Spatial Management of Adam Mickiewicz University in Poznan. Her academic interests revolve around the role of innovation in the development of the knowledge-based economy, the impact of the business environment on the development of regions and changes in the structure of services.

Adres/address:

Uniwersytet im. A. Mickiewicza w Poznaniu
Instytut Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Gospodarki Przestrzennej
Zakład Analizy Regionalnej Instytutu Geografii Społeczno-Ekonomicznej i Gospodarki Przestrzennej
ul. Dzięgielowa 27, 61-680 Poznań, Polska
e-mail: dominiak@amu.edu.pl

WOJCIECH SADKOWSKI

Uniwersytet Jagielloński, Kraków, Polska
Jagiellonian University, Cracow, Poland

Identyfikacja skali wdrażania certyfikowanych systemów zarządzania jakością w przedsiębiorstwach usługowych

Identification of the Scale of Implementation of Certified Quality Management Systems in Service Companies

Streszczenie: Głównym celem artykułu jest zidentyfikowanie popularności certyfikowanych systemów zarządzania jakością w przedsiębiorstwach usługowych. Autor podejmuje próbę zdefiniowania systemów zarządzania jakością oraz oceny ich wpływu na zarządzanie jednostką. Część pierwsza stanowi rozważania na temat istoty usług i działalności usługowej oraz prezentuje elementy różnicujące usługi od innych typów działalności. Druga i trzecia część zawierają teoretyczne aspekty systemów zarządzania jakością oraz prezentują dane ilościowe dotyczące implementacji certyfikowanych systemów zarządzania jakością w Polsce i na świecie. W pracy przeprowadzono analizę piśmiennictwa naukowego z zakresu zarządzania jakością, marketingu usług i ekonomii oraz zastosowano metody indukcji i dedukcji. Sektor usług jest bardzo rozległą i zróżnicowaną gałęzią gospodarki. To przedsiębiorstwa usługowe wysoko rozwiniętych gospodarek tworzą 80% dochodu narodowego. Jakość realizowanych usług wpływa na wynik finansowy organizacji. Do odniesienia sukcesu na bardzo konkurencyjnym, globalnym rynku, na którym klient dyktuje warunki dotyczące jakości usługi, najważniejsze staje się wdrożenie systemu zarządzania jakością, który pozwala efektywniej zarządzać jednostką. Rozwiązania te stają się coraz bardziej popularne i powszechne na świecie.

Abstract: The main aim of this article is to identify the popularity of certified quality management systems in service companies. The author attempts to define the quality management systems and assess their impact on the management of a unit. The first part is a reflection on the nature of services and service activities. In the second section the author presents the elements differentiating services from other types of activities. The third and fourth part include theoretical aspects of quality management systems and present quantitative data on the implementation of certified quality management systems in Poland and around the world. The paper analyses the literature in the field of quality management, service marketing and economics and applied methods of induction and deduction. The service sector is a very broad and diverse sector of the economy. Service companies of developed economies make up for 80% of national income. Quality of the services affect the financial results of the organization. To succeed in a highly competitive global market, in which the customer dictates the terms of the quality of services, the key is to implement a quality management system which allows for effective management of a unit. These solutions are becoming more popular and widespread in the world.

Słowa kluczowe: jakość; przedsiębiorstwo usługowe; system zarządzania jakością; usługi

Keywords: service; service company; quality; quality management system

Otrzymano: 19 grudnia 2016

Received: 19 December 2016

Zaakceptowano: 7 lutego 2017

Accepted: 7 February 2017

Sugerowana cytacja / Suggested citation:

Sadkowski, W. (2017). Identyfikacja skali wdrażania certyfikowanych systemów zarządzania jakością w przedsiębiorstwach usługowych. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 31(1), 97–107.

WSTĘP

Sektor usług odgrywa coraz ważniejszą rolę w polskiej gospodarce, o czym świadczy jego rosnący wkład w tworzeniu PKB, z poziomu ok. 50% w 1990 roku do pułapu ok. 65% obecnie. W przedsiębiorstwach usługowych zatrudnienie znajduje co drugi pracujący Polak (Polska 2015, 2015). Wysoka konkurencyjność sektora usług jest wymogiem stawianym przed gospodarkami opartymi na wiedzy, w których szczególną uwagę zwraca się na odpowiednią jakość wszystkich procesów w niej zachodzących, a także wytwarzanych i sprzedanych produktów oraz świadczonych usług. Zapewnienie odpowiedniego poziomu jakościowego możliwe jest poprzez implementowanie certyfikowanych systemów zarządzania.

Celem artykułu jest identyfikacja popularności tych systemów zarządzania w Polsce i na świecie. Autor zwraca szczególną uwagę na ich występowanie w polskich przedsiębiorstwach usługowych.

W pierwszej części artykułu zostały zebrane i zestawione najważniejsze współczesne definicje usługi oraz działalność usługowej. Kolejna część artykułu dotyczy cech różnicujących usługi od innych działalności. Następnie autor prezentuje teoretyczne aspekty systemów zarządzania jakością oraz podejmuje rozważania związane z głównym celem tekstu w świetle odpowiednich danych statystycznych.

W artykule zostały wykorzystane studia literaturowe z zakresu zarządzania jakością, marketingu usług oraz ekonomii. Ponadto użyte zostały przez autora metody indukcji i dedukcji.

ISTOTA USŁUG I DZIAŁALNOŚCI USŁUGOWEJ

Sektor usług jest bardzo rozległą i zróżnicowaną gałęzią gospodarki, która obejmuje działalność agend rządowych (policji, wojska, wymiaru sprawiedliwości), instytucji non profit oraz wszystkich prywatnych przedsiębiorstw, których głównym celem jest osiąganie zysku, czyli banków, hoteli, przedsiębiorstw transportowych, instytucji finansowych (Panasiuk, Tokarz, 2008).

Organizacje usługowe wysoko rozwiniętych gospodarek tworzą 80% dochodu narodowego, dlatego do tego typu podmiotów odnosi się wiele technik i modeli w zarządzaniu jakością (Kostera, Śliwa, 2012).

Usługa według definicji „to każda czynność zawierająca w sobie element niematerialności, która polega na oddziaływaniu na klienta lub przedmioty, bądź nieruchomości znajdujące się w jego posiadaniu, a która nie powoduje przeniesienia praw własności. Przeniesienie praw własności może jednak nastąpić, a świadczenie usługi może być lub też nie być ściśle związane z dobrem materialnym” (Bareja, Giedroyc, 2007: 36).

Termin „usługa” jest definiowany również przez GUS. W obowiązującej Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług 2015 usługami są „wszelkie czynności świadczone na rzecz jednostek gospodarczych prowadzących działalność o charakterze produkcyjnym, tzn. usługi dla celów produkcji nietworzące bezpośrednio nowych dóbr materialnych” (Polska Klasyfikacja..., 2015) oraz „wszelkie czynności świadczone na rzecz jednostek gospodarki narodowej oraz na rzecz ludności, przeznaczone dla celów konsumpcji indywidualnej, zbiorowej i ogólnospołecznej” (Polska Klasyfikacja..., 2015).

Współczesna literatura przedmiotu dostarcza bardzo różne definicje usług, które dzieli na:

- negatywne – zakładające, że działalnością usługową jest to, co nie jest wytworzeniem dóbr materialnych,
- enumeratywne – wyliczające rodzaje działalności gospodarczej wchodzące w skład usług,
- konstruktywne – określające działalność usługową jako zdolność ludzi lub maszyn do implementowania zmian, stanów u ludzi lub w obiektach,
- kompilacyjne – odnoszące się do usługi jako odrębnej działalności, nieprzynoszącej materialnego charakteru i dostarczającej nabywcy korzyści niezwiązanych ze sprzedażą produktów (Panasiuk, 2005).

Ustawa o świadczeniu usług na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej definiuje usługę jako „świadczenie wykonywane przez usługodawcę na własny rachunek, zwykle za wynagrodzenie, w szczególności usługi budowlane, handlowe oraz usługi świadczone w ramach wykonywanego zawodu” (Ustawa...). Natomiast w Unii Europejskiej usługą oznacza każdą transakcję, która nie jest sprzedażą towarów (Łańcucki, 2006). Usługę charakteryzuje się też jako użyteczne działanie człowieka, pracę lub proces, który nie daje nowego materialnego przedmiotu, ale zaspokaja określoną potrzebę. Może ona uzdatniać lub usprawniać przedmiot działania, bądź umożliwiać zmianę warunków postępowania osoby (Kolman, 2013). W marketingu usługę traktuje się jako „produkt z dominującymi, nieuchwytnymi komponentami, które wymagają wysiłku ludzkiego oraz często pracy sprzętu i urządzeń w celu jej świadczenia” (Michalski, 2012: 524). Ryc. 1 jest zestawieniem najważniejszych elementów składowych powyższych definicji usług.

W świetle przedstawionych określeń tego pojęcia autor proponuje własne. Usługą jest każde działanie, niebędące produkcją i sprzedażą towarów, podjęte i zrealizowane przez usługodawcę na rzecz usługobiorcy.

Natomiast za „przedsiębiorstwo usługowe” uważa się organizację, która swoje produkty dostarcza bezpośrednio klientowi, np. szpitale, szkoły, hotele, kościoły, banki, pośrednicy kupna i sprzedaży nieruchomości. W firmach produkcyjnych klient nie ma bezpośredniego kontaktu z procesem wytwórczym, w podmiotach świadczących usługi klient i usługodawca spotykają się „twarzą w twarz” (Drummond, 1998). Momentem spotkania jest sytuacja, gdy produkt zmienia właściciela – np. przekazanie przez klienta kasjerowi w banku pieniędzy na lokatę bankową.

Organizację usługową definiuje również A. Gilmore, która uważa, że jest to jednostka nienastawiona na zysk, która prowadzi działalność w sektorze usług – np. restauracja czy instytucja charytatywna (Gilmore, 2006). Jest to bardzo kontrowersyjne określenie, ponieważ wiele podmiotów usługowych działa w konkurencyjnym środowisku i są one nastawione na zyski, np. banki czy hotele.

Ryc. 1. Zestawienie podstawowych atrybutów usługi

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Panasiuk, Tokarz (2008)

Przedsiębiorstwa usługowe wyróżniają się problemami zarządzania, związanymi z nietrwałością i nieuchwytnością istoty jakości, niematerialnością usług oraz wzajemnym oddziaływaniem zachodzącym pomiędzy producentem i konsumentem.

Wśród cech charakteryzujących usługi wyróżnia się:

- niematerialność,
- równoczesność procesów produkcji, dystrybucji i konsumpcji,
- heterogeniczność,
- niemożność przechowania dla celów przyszłej konsumpcji,
- brak możliwości nabycia prawa własności (Jaciow, Kolny, Maciejewski, Mikołajczyk, Wolny, 2015).

Wszystkie wymienione powyżej atrybuty są niezmiernie ważne w procesie zrozumienia istoty działalności usługowej. Niematerialność podkreśla, że niemożliwa jest ocena danej usługi przez nabywcę przed jej zakupem, a za urealnienie odpowiada świadczący podmiot. Jednoczesność świadczenia przez usługodawcę i konsumowania przez klienta wpływa na bezpośredni kontakt pomiędzy tymi dwoma zainteresowanymi stronami. Usługi nie są jednolite, standardowe, ich urozmaicenie zależy od wykonawcy, czasu i miejsca. Ich magazynowanie oraz dopuszczenie do wtórnego obrotu również nie jest możliwe.

Do elementów różnicujących usługi i inną działalność gospodarczą J. Rathmella zalicza:

- monetarną wartość usług wyrażaną w opłatach, prowizjach, potrąceniach, procentach, udziałach, dotacjach, która jest odmienna od wartości produktu przedstawianej w kategoriach *stricte* pieniężnych,
- nabywcę usługi, który w wielu przypadkach jest raczej konsumentem niż klientem,
- istnienie bardzo osobistego stosunku między sprzedawcą a nabywającym usługę,
- charakter usług, który decyduje o ich różnorodności,
- niemagazynowalność,

- ekonomiczny charakter usług będący kwestią dyskusyjną, gdyż występują podmioty nastawione na zysk oraz organizacje typu non profit,
- marketing stosowany w usługach, który jest narzędziem specjalistycznym,
- nieprecyzyjne standardy usług,
- pojawiające się różnice w kształtowaniu cen w tych samych kategoriach usług,
- trudności w stosowaniu zasad ekonomii w odniesieniu do usług, ponieważ mają one niematerialny charakter,
- występowanie dużej ilości różnych, połączonych ze sobą korzyści,
- ograniczoną koncentrację w usługach,
- działalność marketingową wpływającą na wyróżnianie się na rynku usług,
- traktowanie usługi jako czynności, a nie odnoszenie się do niej jak do towaru, produktu, którego nabycie wiąże się ze stanem posiadania (Toruński, 2013).

Duża liczba pojawiających się różnic pokazuje, że świadczenie usługi jest zdecydowanie odmiennym procesem niż produkcja czy sprzedaż towarów. Ważnym elementem uzyskania przewagi konkurencyjnej na rynku usługowym staje się wykorzystanie systemów zarządzania jakością, zapewniających wysoki poziom świadczonych przez przedsiębiorstwo usług oraz odpowiedni stopień realizowanych procesów.

TEORETYCZNE ASPEKTY SYSTEMÓW ZARZĄDZANIA JAKOŚCIĄ

Zarządzanie jakością można definiować w ujęciu normatywnym lub w oparciu o filozofię TQM. Według norm ISO są to skoordynowane działania, które dotyczą kierowania organizacją i nadzorem nad nią w odniesieniu do jakości. Natomiast TQM traktuje to pojęcie znacznie szerzej, jako system zarządzania złożony z wartości, metod, procedur oraz narzędzi, którego celem jest wzrost satysfakcji klientów zewnętrznych i wewnętrznych (Szczepańska, 2012).

Zarządzanie jakością w przedsiębiorstwach usługowych jest szczególnie ważne, ponieważ jedynym sposobem utrzymania silnej pozycji konkurencyjnej w świecie galopującej globalizacji i rosnącej konkurencji jest świadczenie usług gwarantujących wysoki poziom satysfakcji i lojalności klientów.

Koniecznością na współczesnych rynkach jest poprawa jakości usług w różnych obszarach działalności podmiotu, takich jak: marketing, strategia czy technologie. Usługi o wyższej jakości są bardziej konkurencyjne, co również może przyczynić się do poprawy wizerunku i wzrostu liczby klientów danej organizacji. W zarządzaniu jakością usług konieczne jest uwzględnienie specyfiki ich działalności. Ważnym czynnikiem wpływającym na poziom jakościowy są cechy charakterystyczne usług (Payne, 1997).

Ponadto jakość realizowanych usług wpływa na wynik finansowy organizacji. Podmioty, które chcą odnieść sukces na rynku, muszą uwzględniać wymagania klienta, w tym te dotyczące jakości. Niezbędne jest oparcie zamierzeń jakościowych związanych z usługami na rachunku ekonomicznym. Wdrożenie systemu zarządzania jakością sprzyja efektywnemu zarządzaniu przedsiębiorstwem (Zapata, 2009). Do najważniejszych systemów należą:

- system zarządzania jakością oparty na normach ISO 9000, ISO 9001,
- system zarządzania przez jakość (*total quality management* – TQM).

System zarządzania jakością w organizacji funkcjonuje jako jeden z podsystemów zarządzania, obok np. zarządzania bezpieczeństwem, zarządzania finansami, zarządzania ryzykiem. Jego celem jest:

- zapewnienie spełnienia wymagań (technicznych, prawnych, konsumenckich, wewnętrznych) przez wyroby (usługi i produkty),
- zapewnienie satysfakcji klienta (Zapata, 2009).

Podstawą takiego systemu są wymagania zawarte w normach ISO 9000, ISO 9001, które są spełniane przez podmioty je wdrażające, niezależnie od zakresu działalności, miejsca i rodzaju jej prowadzenia.

SKALA WDRAŻANIA CERTYFIKOWANYCH SYSTEMÓW ZARZĄDZANIA JAKOŚCIĄ W USŁUGACH

Z danych Międzynarodowej Organizacji Normalizacyjnej (ISO) wynika, że prawie co roku notuje się wzrost liczby przedsiębiorstw implementujących certyfikowane systemy zarządzania jakością na świecie. W 2000 roku liczba tych systemów wynosiła 408 tys., a już w 2006 roku było ich wdrożonych o prawie 120% więcej. Granica miliona przedsiębiorstw, które wdrożyły system zarządzania jakością, została przekroczona w 2009 roku. Najnowsze dane z raportu The ISO Survey (2014) szacują liczbę podmiotów, które wdrożyły certyfikowane systemy na całym świecie na poziomie 1138 mln, co stanowi wzrost w porównaniu z pierwszymi danymi z 1993 o roku 2344%. Dane dotyczące liczby przedsiębiorstw na świecie, które posiadają system zarządzania jakością, zostały zebrane i zaprezentowane na ryc. 2.

Roczną dynamikę przyrostu liczby przedsiębiorstw wdrażających certyfikowane systemy zarządzania na świecie przedstawia ryc. 3. Największe tempo wzrostu notowane było w latach 1994 oraz 1995 i wyniosło odpowiednio 51% i 81%. Ponad dwudziestoprocentowe tempo przyrostu liczby podmiotów posiadających taki system obserwujemy także w kolejnych latach. Dopiero 2003 rok przynosi spadek liczby przedsiębiorstw o 11%. Po 2004 roku, w którym zanotowano na świecie zwiększenie liczby podmiotów stosujących systemy zarządzania o 33%, kolejne lata cechuje coraz niższa dynamika wzrostu. W latach 2012, 2013 i 2014 zanotowano przyrost tylko o 2%, 3% i 1%.

Liczba krajów, w których implementowano systemy zarządzania jakością, rośnie prawie w każdym badanym roku. Na koniec 2014 roku systemy zarządzania jakością w postaci norm ISO 9001 implementowano w 188 krajach. Potwierdza to ryc. 4.

W Polsce (ryc. 5) liczba przedsiębiorstw z certyfikowanymi systemami zarządzania jakością notowała tendencje wzrostowe do 2009 roku. Ostatnie lata to spadek tej liczby, który zatrzymał się w 2014 roku na poziomie 9608, co jest najgorszym wynikiem od 2007 roku.

Do najważniejszych przyczyn spadku liczby przedsiębiorstw, które implementowały certyfikowane systemy zarządzania jakością w Polsce, można zaliczyć:

- rezygnację z systemu zarządzania jakością wynikającą z braku pojawiających się szybkich efektów, które powinny zagwarantować sukces przedsiębiorstwa – przesądzenie o bezcelowości wdrażania,
- ostrożność w wydatkach i inwestycjach, powstała na skutek globalnego kryzysu ekonomicznego oraz niepewności występującej w strefie euro,
- zakończenie programów dofinansowania ze środków UE na wdrożenia i certyfikację systemu zarządzania jakością (możliwość uzyskania certyfikatu za 50% jego rzeczywistej wartości),
- stosowanie narzędzi jakościowych oraz wymagań normy ISO 9001 przez organizacje, skutkujące brakiem potrzeby posiadania certyfikatu ISO 9001,

Ryc. 2. Liczba przedsiębiorstw na świecie, które wdrożyły certyfikowane systemy zarządzania jakością

Źródło: opracowanie własne na podstawie The ISO Survey (2014)

Ryc. 3. Roczne tempo wzrostu liczby przedsiębiorstw, które wdrożyły systemy zarządzania jakością na świecie

Źródło: opracowanie własne na podstawie The ISO Survey (2014)

Ryc. 4. Liczba krajów posiadających systemy zarządzania jakością

Źródło: The ISO Survey (2014), International Organization for Standardization

Ryc. 5. Systemy zarządzania jakością w Polsce w latach 1993–2014

Źródło: The ISO Survey (2014), International Organization for Standardization

- rozwój przemysłu w krajach wschodnich, powodujący likwidację i podział zakładów w Europie na mniejsze, które nie posiadają wystarczających funduszy na wdrożenie certyfikatu,
- redukcję kosztów w przedsiębiorstwach, w których w pierwszej kolejności rezygnuje się z tego, co nie jest obowiązkowe,
- rosnącą świadomość przedsiębiorców, że samo posiadanie certyfikatu nie gwarantuje sukcesu rynkowego,

- implementowanie innych, specjalistycznych standardów (np. standard EN 15224: 2012 dla szpitali, gabinetów lekarskich), lepiej spełniających potrzeby przedsiębiorstw.

Certyfikowane systemy zarządzania ISO 9001 w polskich przedsiębiorstwach usługowych (tab. 1) stanowiły w 2014 roku prawie połowę (46,58%) wszystkich wprowadzonych w narodowej gospodarce. Implementowało je 2695 podmiotów. Najwięcej z branży ochrony zdrowia i opieki społecznej, handlu detalicznego, hurtowego, naprawy pojazdów oraz usług budowlanych. Najmniej liczną grupę stanowili dostawcy gazu oraz hotele i restauracje. Duża liczba podmiotów usługowych wdrażających normy ISO 9001 świadczy o wysokim zainteresowaniu w usługach problemami jakości i systemów zarządzania nią oraz o rosnącej świadomości przedsiębiorców.

Tab. 1. Certyfikaty ISO 9001 w sektorze usługowym w Polsce w 2014 roku

Branża	Liczba przedsiębiorstw	Udział procentowy
Recykling	27	0,47%
Dostawcy elektryczności	11	0,19%
Dostawcy gazu	4	0,07%
Dostawcy wody	46	0,80%
Usługi budowlane	315	5,44%
Handel detaliczny i hurtowy, naprawa pojazdów mechanicznych	547	9,45%
Hotele i restauracje	6	0,10%
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	237	4,10%
Pośrednictwo finansowe, agencje nieruchomości	45	0,78%
Informatyka	108	1,87%
Usługi inżynierskie	144	2,49%
Inne usługi	240	4,15%
Administracja publiczna	80	1,38%
Edukacja	104	1,80%
Ochrona zdrowia i opieka społeczna	709	12,25%
Inne usługi socjalne	72	1,24%
ISO 9001 w sektorze usługowym	2695	46,58%
Pozostałe sektory gospodarki	3091	53,42%
Razem	5786	100,00%

Źródło: opracowanie własne na podstawie The ISO Survey (2014)

Na podstawie zaprezentowanych danych można wywnioskować, że zarządzanie przez jakość na całym świecie jest bardzo popularne. Firmy, które chcą być jak najbardziej konkurencyjne na globalnym rynku, muszą wdrożyć rozwiązania systemowe dotyczące szeroko pojmowanej jakości. Na szczególną uwagę zasługują gospodarki Europy i wschodniej Azji, gdzie te systemy są implementowane w największej liczbie przedsiębiorstw. To właśnie w tych rejonach świata jest zdecydowanie największa świadomość jakości.

Normy ISO 9001 obejmują wymagania dla systemów zarządzania jakością, które mają zastosowanie w każdej organizacji. Wdrożenie i certyfikacja systemów zarządzania jakością jest działaniem dobrowolnym.

ZAKOŃCZENIE

W świetle przeprowadzonych rozważań i analiz należy stwierdzić, że praktycznie z roku na rok notowany jest wzrost liczby przedsiębiorstw wdrażających systemy zarządzania jakością na świecie. W 2014 roku certyfikaty ISO 9001 były już obecne w 188 krajach, co świadczy o dużej popularności zarządzania przez jakość. Natomiast w Polsce od 2009 roku liczba tych systemów systematycznie spada. Z polskich przedsiębiorstw, w których implementowano taki system, podmioty świadczące usługi miały prawie 50% udziału. Dokonująca się na przestrzeni ponad 20 lat transformacja gospodarcza w Polsce wytyczyła kierunek zmian, który zakładał zwiększenie zaangażowania w kwestię problemów jakościowych. Efektem tych zmian jest wzrost zainteresowania jakością i certyfikowanymi systemami zarządzania.

Przedsiębiorstwa usługowe, odgrywające coraz większą rolę w polskiej gospodarce, również w dużym stopniu korzystają z systemów wspierających jakość zarządzania. Ma to związek z rosnącą świadomością przedsiębiorców o konieczności świadczenia usług, które będą jak najbardziej konkurencyjne na rynku, co możliwe jest do osiągnięcia tylko przy wykorzystaniu dobrze funkcjonujących systemów zarządzania jakością. Prawie pięćdziesięcioprocentowy udział w implementacji certyfikatów w usługach jest dobrym prognostykiem na kolejne lata, ponieważ konsumenci będą otrzymywać usługę jak najlepszej jakości, a przedsiębiorstwa – czerpać wyższe zyski.

Niesłabnąca popularność certyfikowanych systemów zarządzania to dowód na istnienie bardzo silnej korelacji występującej między nimi a przychodami ze sprzedaży. Im wyższe zaangażowanie firmy w obszarze jakościowym, tym łatwiej jest wyeliminować pojawiające się niedogodności związane z zarządzaniem nią.

Zidentyfikowana wysoka popularność certyfikowanych systemów zarządzania jakością na świecie oraz w polskich przedsiębiorstwach usługowych może stanowić dobrą bazę do dalszych badań nad przyczynami implementacji tych systemów w podmiotach, nad zachodzącymi zmianami w zarządzaniu jednostką po wdrożeniu systemu, a także nad powodami rezygnacji z nich.

Literatura

References

- Bareja, K., Giedroyc, M. (2007). Rachunek kosztów jakości. W: A. Karmańska (red.). *Zarządzanie kosztami jakości, logistyki, innowacji, ochrony środowiska a rachunkowość finansowa*. Warszawa: Difin, 31–69.
- Drummond, H. (1998). *W pogoni za jakością. Total Quality Management*. Warszawa: Dom Wydawniczy ABC.
- Gilmore, A. (2006). *Usługi. Marketing i zarządzanie*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Jaciow, M., Kolny, B., Maciejewski, G., Mikołajczyk, B., Wolny, R. (2015). *Services in Europe – diagnosis and development perspectives*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Kolman, R. (2013). *Różne odmiany jakości i ich praktyczne wykorzystanie*. Warszawa: Wydawnictwo Placet.

- Kostera, M., Śliwa, M. (2012). *Zarządzanie w XXI wieku. Jakość, twórczość, kultura*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Łańcucki, J. (2006). Istota jakości wyrobów i usług. Zasady TQM. W: J. Łańcucki (red.). *Podstawy kompleksowego zarządzania jakością TQM*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, 9–28.
- Michalski, E. (2012). *Marketing. Podręcznik akademicki*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Panasiuk, A. (2005). Koncepcja marketingu usług. W: A. Panasiuk (red.). *Marketing usług turystycznych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 13–23.
- Panasiuk, A., Tokarz, A. (2008). Wstęp do ekonomiki przedsiębiorstwa usługowego. W: B. Filipiak, A. Panasiuk (red.). *Przedsiębiorstwo usługowe. Ekonomika*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 29–46.
- Payne, A. (1997). *Marketing usług*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Polska 2015. Raport o stanie gospodarki (2015). Warszawa: Ministerstwo Gospodarki.
- Polska Klasyfikacja Wyrobów i Usług 2015 (2015). Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- Szczepańska, K. (2012). Doskonalenie i samoocena w zarządzaniu jakością w przedsiębiorstwie. *Problemy Zarządzania*, 2(37), 9–27.
- The ISO Survey (2014). International Organization for Standardization.
- Toruński, J. (2013). Zarządzanie jakością w przedsiębiorstwie usługowym. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach*, 97, 73–87.
- Ustawa z dnia 4 marca 2010 r. o świadczeniu usług na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej (Dz.U. nr 47, poz. 278, art. 2).
- Zapata, S. (2009). *Zarządzanie jakością w przedsiębiorstwie. Ocena i uwarunkowania skuteczności*. Warszawa: Wolters Kluwer.

Wojciech Sadkowski, mgr. Zainteresowania badawcze: rachunek kosztów jakości, rachunkowość zarządcza, bankowość korporacyjna, sektor małych i średnich przedsiębiorstw, upadłość przedsiębiorstw.

Wojciech Sadkowski, M.Sc. Research interests: quality costs calculation, managerial accounting, corporate banking, small and medium enterprises, company bankruptcy.

Adres/address:

Uniwersytet Jagielloński
Wydział Zarządzania i Komunikacji Społecznej
Instytut Ekonomii, Finansów i Zarządzania
Katedra Rachunkowości Międzynarodowej
ul. prof. S. Łojasiewicza 4, 30-348 Kraków, Polska
e-mail: wojciech.sadkowski@uj.edu.pl

PAULINA SZYJA

Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie, Polska
Pedagogical University of Cracow, Poland

Rola usług w wymianie międzynarodowej na przykładzie Singapuru

The Role of Services in International Trade; the Example of Singapore

Streszczenie: Spośród trzech sektorów gospodarki: przemysłu, usług, rolnictwa, najważniejszą rolę odgrywają obecnie usługi. Ich rozwój powoduje szereg zmian nie tylko gospodarczych, ale i społecznych. W rezultacie wpływa na kształtowanie ram rozwojowych poszczególnych państw. Zakres usług, które są eksportowane, oraz ich rodzaje zależą od wielu czynników mających uzasadnienie popytowe, podażowe, a nawet strukturalne. Wpływają one na kształtowanie bilansu wymiany handlowej, zyski przedsiębiorstw, wymianę doświadczeń, rozwój współpracy, potencjał innowacyjny itd. Celem opracowania jest prezentacja roli usług w wymianie międzynarodowej ze wskazaniem ich zróżnicowania przedmiotowego oraz wpływu na zmiany w układach przestrzennych. Metoda badawcza bazuje na analizie danych statystycznych oraz studium przypadku Singapuru. Na podstawie przedstawionych rozważań można sądzić, że w przypadku niektórych państw rozwój eksportu usług może być podyktowany poszukiwaniem nowych przewag konkurencyjnych w sytuacji istnienia pewnych barier rozwojowych (np. terytorialnych lub środowiskowych) i prób ich przezwyciężenia.

Abstract: Of the three sectors of the economy: industry, services, agriculture, the most important role is played out by services. Their development causes a number of changes, not only economic, but also social. As a result, it influences on the shaping of development framework of each country. The range of services that are exported and their types depend on many factors with demand, supply, or even structural justifications. They influence on the development of the balance of trade, corporate profits, exchange of experiences, development of cooperation, innovation potential, and so on. The aim of the study is to present the role of services in international trade with emphasis on their diversity and the impact of the changes in spatial systems. The test method is based on the analysis of statistical data and case study of Singapore. The considerations allow to point out that in some countries, the development of export services may be dictated by the search for new competitive advantages where there are some barriers (for example territorial or environmental) to development and attempts to overcome them.

Słowa kluczowe: eksport; rozwój; środowisko; usługi

Keywords: development; environment; export; services

Otrzymano: 18 grudnia 2016

Received: 18 December 2016

Zaakceptowano: 12 lutego 2016

Accepted: 12 February 2016

Sugerowana cytacja / Suggested citation:

Szyja, P. (2017). Rola usług w wymianie międzynarodowej na przykładzie Singapuru. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 31(1), 108–123.

WSTĘP

Współcześnie w większości państw świata wiodącym pod względem udziału w kształtowaniu produktu krajowego brutto sektorem gospodarki są usługi. Ich pojęcie oraz zakres, a także kategoryzacja z uwagi na handlowy i niehandlowy wymiar powodują pewne trudności w analizie statystycznej. Bezsprzeczny pozostaje jednak ich rozwój, zarówno pod względem podmiotowym, jak i przedmiotowym.

Niniejsza publikacja podejmuje zagadnienia terminologiczne, a także praktyczne, związane z ujęciem statystycznym zjawiska.

Celem opracowania jest prezentacja roli usług w wymianie międzynarodowej ze wskazaniem ich zróżnicowania przedmiotowego oraz wpływu na zmiany w układach przestrzennych. Metoda badawcza bazuje na analizie danych statystycznych oraz studium przypadku Singapuru, w oparciu o wizytę studyjną.

POJĘCIE I ZAKRES USŁUG

Niektórzy eksperci podkreślają, że rozwój usług jest „efektem procesu ewolucji gospodarek od tych najprostszych, w których dominującą rolę odgrywa rolnictwo, przez bardziej złożone i oparte na przemyśle, aż do skoncentrowanych właśnie na usługach” (Mroczek, 2009: 196). Zdaniem Z. Ziolo, w kontekście tworzenia ram rozwojowych „na-dal podstawowe znaczenie ma działalność przemysłowa” (Ziolo, 2013: 12). Jednocześnie jednak wyraźnie wrasta rola usług związanych z przemysłem.

Omawiane zagadnienie nastrocza pewnych trudności natury terminologicznej. Jest to podyktowane z jednej strony dynamiką zjawiska, a z drugiej powiązaniem z pozostałymi sektorami gospodarki. Zdaniem niektórych badaczy usługa to nic innego jak produkt (Rogoziński, 2012: 11–13). Inni twierdzą, że po dołączeniu usług do produktów trudno dokonać ich identyfikacji (Welsum, 2003: 6).

Jak podkreśla M. Stoma, trudności z ujęciem definicyjnym pojęcia „usługa” wynikają z: poszerzenia zakresu usług, rozbudowanego procesu przenikania usług i dóbr materialnych, różnorodnego zakresu działań w ramach usług, względów kulturowych, tradycji lub uwarunkowań geograficznych (Stoma, 2012: 125–126). W jednym z raportów Banku Światowego stwierdza się, że usługi są „niematerialne, niewidoczne”, często wymagają jednoczesnych procesów produkcji i konsumpcji (World Bank, 2002: 70). Z kolei M. Noland, D. Park i G.B. Estrada podkreślają dokonujące się zmiany w sektorze usług w Azji, biorąc pod uwagę zakres czasowy ich rozwoju oraz poziom dochodu. Wyróżniają tym samym „tradycyjne” usługi (takie jak usługi osobiste), które rozwijały się jako pierwsze, a które przynoszą niższe dochody, oraz usługi oparte na informacjach (np. biznesowe, komunikacyjne, komputerowe i techniczne), generujące większe zyski (Noland, Park, Estrada, 2013: 3).

Podejmując kwestię ujęcia definicyjnego usług, warto nawiązać do krajowego porządku prawnego. Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej nie wyjaśnia omawianego zagadnienia wprost, a jedynie wymienia usługi wśród innych form działalności gospodarczej: „Działalnością gospodarczą jest zarobkowa działalność wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż, a także działalność zawodowa, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły” (Obwieszczenie...; art. 2).

Należy zauważyć pewien brak precyzji przy określaniu rodzaju działań i właściwości usług w omawianych przykładach wyjaśnienia terminu „usługa”. Pomocne w tym zakresie okazują się systemy klasyfikacyjne, np. NACE (akronim stosowany dla określenia statystycznej klasyfikacji działalności gospodarczej w Unii Europejskiej). Bez względu na nazwę, czyli niezależnie od tego, czy użyjemy określenia „przemysł usług, sektor usług czy po prostu usługi” (OECD, 2016), termin ten odnosi się do działalności gospodarczej, która została objęta następującymi sekcjami według wspomnianej nomenklatury w wersji 2 z 2008 roku (EUROSTAT, 2008: 57):

- G: handel hurtowy i detaliczny, naprawa pojazdów samochodowych i motocykli,
- H: transport i magazynowanie,
- I: działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi,
- J: informacja i komunikacja,
- K: działalność finansowa i ubezpieczeniowa,
- L: działalność związana z obsługą rynku nieruchomości,
- M: działalność profesjonalna, naukowa i techniczna,
- N: działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca,
- O: administracja publiczna i obrona narodowa, obowiązkowe zabezpieczenia społeczne,
- P: edukacja,
- Q: opieka zdrowotna i pomoc społeczna,
- R: działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją,
- S: pozostała działalność usługowa,
- T: gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników; gospodarstwa domowe produkujące wyroby i świadczące usługi na własne potrzeby,
- U: organizacje i zespoły eksterytorialne.

W amerykańskiej klasyfikacji Standard Industrial Classification wyróżniono z kolei sekcje: transport, komunikacja, usługi gazowe, elektryczne i sanitarne, handel hurtowy, handel detaliczny, usługi finansowe, ubezpieczeniowe i związane z nieruchomościami, usługi, które ogólnie są określane mianem sektora świadczenia usług. Natomiast NAICS (Północnoamerykańska Klasyfikacja Działalności Gospodarczej) obejmuje: handel, transport, narzędzia, usługi informacyjne, usługi finansowe, usługi profesjonalne i biznesowe, usługi edukacji i zdrowia, usługi wypoczynku, inne usługi (BLS Information, 2017).

Na wspomnianej klasyfikacji NACE jest oparta Polska Klasyfikacja Działalności Gospodarczej. W ramach tej ostatniej zauważalne jest zróżnicowanie usług oraz szerokie spektrum form i sposobów aktywności w tej materii. W każdej ze wskazanych 21 sekcji można wyróżnić usługi, choć podstawowy ich zakres obejmuje 15 powyżej wspomnianych obszarów. Istotne jest zatem, że w niektórych przypadkach mamy do czynienia z całymi sekcjami (np. sekcja I – działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi), ale są też działy usług w ramach danej sekcji, które nie są wprost zaliczane do sektora usług, przykładowo w sekcji B – górnictwo i wydobywanie wyróżniono dział 9: działalność usługowa wspomagająca górnictwo i wydobywanie, a w innych wskazano jedynie grupy (tab. 1). Ponadto należy zwrócić uwagę na sekcje O i Q, które są związane z realizacją podstawowych funkcji państwa wobec obywateli. Z kolei sekcja U, odnosząca się do organizacji i zespołów eksterytorialnych, dotyczy m.in. regionalnych oddziałów międzynarodowych organizacji, takich jak Bank Światowy.

Tab. 1. Przykłady usług w poszczególnych sekcjach usługowych Polskiej Klasyfikacji Działalności 2007 oraz sekcji, które nie są wskazane wprost jako usługowe

Nazwa sekcji	Grupa/klasa/podklasa	Nazwa grupowania
A – ROLNICTWO, LEŚNICTWO, ŁOWIECTWO I RYBACTWO	01.62	Działalność usługowa wspomagająca chów i hodowlę zwierząt gospodarskich
B – GÓRNICTWO I WYDOBYWANIE (dział 09 działalność usługowa wspomagająca górnictwo i wydobywanie)	09.10	Działalność usługowa wspomagająca eksploatację złóż ropy naftowej i gazu ziemnego
C – PRZETWÓRSTWO PRZEMYSŁOWE	33.12	Naprawa i konserwacja maszyn
D – WYTWARZANIE I ZAOPATRYWANIE W ENERGIĘ ELEKTRYCZNĄ, GAZ, PARĘ WODNĄ, GORĄCĄ WODĘ I POWIETRZE DO UKŁADÓW KLIMATYZACYJNYCH	35.12	Przesyłanie energii elektrycznej
E – DOSTAWA WODY; GOSPODAROWANIE ŚCIEKAMI I ODPADAMI ORAZ DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z REKULTYWACJĄ (dział 39 działalność związana z rekultywacją i pozostała działalność usługowa związana z gospodarką odpadami)	36.00.Z	Oczyszczanie wody w celu jej dostawy, sklasyfikowane w 36.00.Z
F – BUDOWNICTWO (dział 41 roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków; dział 42 roboty związane z budową obiektów inżynierii lądowej i wodnej; dział 43 roboty budowlane specjalistyczne)	43.1	Rozbiórka i przygotowanie terenu pod budowę
G – HANDEL HURTOWY I DETALICZNY; NAPRAWA POJAZDÓW SAMOCHODOWYCH, WŁĄCZAJĄC MOTOCYKLE	45.2	Konserwacja i naprawa pojazdów samochodowych, z wyłączeniem motocykli
H – TRANSPORT I GOSPODARKA MAGAZYNOWA (dział 49 transport lądowy oraz transport rurociągowy; dział 50 transport wodny; dział 51 transport lotniczy; dział 52 magazynowanie i działalność usługowa wspomagająca transport; dział 53 działalność pocztowa i kurierska)	53.10.Z	Działalność pocztowa objęta obowiązkiem świadczenia usług powszechnych
I – DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z ZAKWATEROWANIEM I USŁUGAMI GASTRONOMICZNYMI	56.3	Przygotowywanie i podawanie napojów
J – INFORMACJA I KOMUNIKACJA (dział 63 działalność usługowa w zakresie informacji)	63.91.Z	Działalność agencji informacyjnych
K – DZIAŁALNOŚĆ FINANSOWA I UBEZPIECZENIOWA (dział 64 finansowa działalność usługowa, z wyłączeniem ubezpieczeń i funduszy emerytalnych; dział 65 ubezpieczenia, reasekuracja oraz fundusze emerytalne, z wyłączeniem obowiązkowego ubezpieczenia społecznego; dział 66 działalność wspomagająca usługi finansowe oraz ubezpieczenia i fundusze emerytalne)	66.21.Z	Działalność związana z oceną ryzyka i szacowaniem poniesionych strat
L – DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z OBSŁUGĄ RYNKU NIERUCHOMOŚCI (dział 68 działalność związana z obsługą rynku nieruchomości)	68.31	Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami

M – DZIAŁALNOŚĆ PROFESJONALNA, NAUKOWA I TECHNICZNA (dział 69 działalność prawnicza, rachunkowo-księgowa i doradztwo podatkowe; dział 70 działalność firm centralnych (head office); doradztwo związane z zarządzaniem; dział 71 działalność w zakresie architektury i inżynierii; badania i analizy techniczne; dział 72 badania naukowe i prace rozwojowe; dział 73 reklama, badanie rynku i opinii publicznej; dział 74 pozostała działalność profesjonalna, naukowa i techniczna; dział 75 działalność weterynaryjna)	69.20.Z	Działalność rachunkowo-księgowa; doradztwo podatkowe
N – DZIAŁALNOŚĆ W ZAKRESIE USŁUG ADMINISTROWANIA I DZIAŁALNOŚĆ WSPIERAJĄCA (dział 77 wynajem i dzierżawa; dział 78 działalność związana z zatrudnieniem; dział 79 działalność organizatorów turystyki, pośredników i agentów turystycznych oraz pozostała działalność usługowa w zakresie rezerwacji i działalności z nią związane; dział 80 działalność detektywistyczna i ochroniarska; dział 81 działalność usługowa związana z utrzymaniem porządku w budynkach i zagospodarowaniem terenów zieleni; dział 82 działalność związana z administracyjną obsługą biura i pozostała działalność wspomagająca prowadzenie działalności gospodarczej)	82.19.Z	Wykonywanie fotokopii, przygotowywanie dokumentów i pozostała specjalistyczna działalność wspomagająca prowadzenie biura
O – ADMINISTRACJA PUBLICZNA I OBRONA NARODOWA; OBOWIĄZKOWE ZABEZPIECZENIA SPOŁECZNE	84.2	Usługi na rzecz całego społeczeństwa
P – EDUKACJA (dział 85 edukacja)	85.59.A	Nauka języków obcych
Q – OPIEKA ZDROWOTNA I POMOC SPOŁECZNA	88.91.Z	Opieka dzienna nad dziećmi
R – DZIAŁALNOŚĆ ZWIĄZANA Z KULTURĄ, ROZRYWKĄ I REKREACJĄ	90.02.Z	Działalność wspomagająca wystawianie przedstawień artystycznych
S – POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ USŁUGOWA (dział 94 działalność organizacji członkowskich; dział 95 naprawa i konserwacja komputerów i artykułów użytków osobistego i domowego; dział 96 pozostała indywidualna działalność usługowa)	96.02	Fryzjerstwo i pozostałe zabiegi kosmetyczne
T – GOSPODARSTWA DOMOWE ZATRUDNIAJĄCE PRACOWNIKÓW; GOSPODARSTWA DOMOWE PRODUKUJĄCE WYROBY I ŚWIADCZĄCE USŁUGI NA WŁASNE POTRZEBY (dział 98 gospodarstwa domowe produkujące wyroby i świadczące usługi na własne potrzeby)	98.10.Z	Gospodarstwa domowe produkujące wyroby na własne potrzeby
U – ORGANIZACJE I ZESPOŁY EKSTERYTORIALNE		

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2007 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (2016)

Mimo ograniczeń definicyjnych, które nie pozwalają w pełni jednoznacznie określić omawianego terminu „usługa”, w opracowaniach pojawiają się definicje „handlu usługami”. Według Układu Ogólnego w sprawie Handlu Usługami (ang. General Agreement on Trade In Services) usługi handlowe to świadczenie:

- z terytorium jednego państwa na terytorium któregośkolwiek innego państwa,
- na terytorium jednego państwa dla usługobiorcy któregośkolwiek innego państwa,
- przez usługodawcę jednego państwa poprzez obecność handlową na terytorium jakiegokolwiek innego państwa,
- przez usługodawcę jednego państwa poprzez obecność osób fizycznych państwa na terytorium któregośkolwiek innego państwa (*General Agreement*., 1995: 285–286).

Kolejna kwestia dotyczy rodzajów usług i usług podlegających umiędzynarodowieniu.

Przykładowo R.M. Stern i B.M. Hoekman wyróżnili cztery rodzaje usług w oparciu o mobilność usługodawców i usługobiorców:

- zarówno usługodawcy, jak i konsumenci nie muszą się przemieszczać (np. usługi świadczone elektronicznie),
- usługodawcy przemieszczają się do konsumentów (np. niektóre rodzaje konsultingu),
- konsumenci przemieszczają się do usługodawców (np. turystyka),
- zarówno konsumenci, jak i usługodawcy przemieszczają się (np. usługi rozrywkowe w trakcie mistrzostw świata w piłce nożnej zorganizowane przez Japonię i Koreę Południową w 2002 roku) (Stern, Hoekman, 1987: 39–60).

Z kolei Światowa Organizacja Handlu (World Trade Organization) wyróżnia następujące rodzaje usług podlegających umiędzynarodowieniu (Rynarzewski, Zielińska-Głębocka, 2006: 33):

- usługi biznesowe (a wśród nich: komputerowe, profesjonalne, np. prawne, marketingowe, techniczne, w zakresie wynajmu i leasingu, w zakresie rekrutacji pracowników, operacyjne, np. środków transportu, pozostałe, np. fotograficzne),
- komunikacyjne (pocztowe, telekomunikacyjne, audiowizualne),
- budowlane,
- dystrybucyjne (handel hurtowy i detaliczny, pośrednictwo),
- edukacyjne,
- w zakresie ochrony środowiska,
- finansowe (bankowe, ubezpieczeniowe),
- socjalne,
- turystyczne,
- w zakresie rekreacji, kultury i sportu,
- transportowe (transport morski, śródlądowy, lotniczy, drogowy, przesyłowy).

Każda z wymienionych kategorii jest dodatkowo rozbudowana o szereg szczegółowych typów.

Pomimo różnorodnych ujęć i klasyfikacji, bezdyskusyjny pozostaje fakt wzrastającej roli usług zarówno w poszczególnych krajach, jak i w aspekcie międzynarodowej wymiany handlowej.

ZNACZENIE USŁUG W WYMIANIE ŚWIATOWEJ

Należy podkreślić, że pojawiają się pewne rozbieżności w opiniach dotyczących faktycznego wpływu sektora usług na wzrost gospodarczy. Według niektórych sektor ten może wspierać wzrost gospodarczy, według innych jest niezależny i nie zagraża tradycyjnym sektorom (Alhowaish, 2014: 1). Z kolei zdaniem innych badaczy usług

związane z żywieniem, zdrowiem, rekreacją, opieką nad dziećmi, a także powiązane z nimi usługi domowe i usługi związane z nieruchomościami oraz ubezpieczeniowe „odgrywają ważną rolę we wspieraniu działalności gospodarczej w gospodarce, właśnie ze względu na ich znaczenie dla gospodarstw domowych. Branże te dostarczają krytycznych usług lokalnych, które stanowią część infrastruktury społecznej dla rozwoju gospodarczego, poza jakimkolwiek wpływem na promocję eksportu” (Kay, Pratt, Warner, 2007: 437).

Dane statystyczne wskazują jednak jednoznacznie, że rośnie udział sektora usług w kształtowaniu produktu krajowego brutto większości państw świata. Udział usług w globalnym PKB kształtuje się obecnie na poziomie 68% (World Bank, 2016). Rośnie także znaczenie sektora usług w wymianie handlowej. Średni udział eksportu i importu dóbr oraz usług komercyjnych w globalnym PKB wzrósł z poziomu 20% w 1995 roku do 30% w 2014 roku (WTO, 2015: 19). Warto również prześledzić zagadnienie roli sektora usług na tle przemysłu i rolnictwa w zakresie procentowego udziału w kształtowaniu światowego PKB (ryc. 1). O ile w przypadku usług widoczny jest wzrost z poziomu 58,30% w 1995 roku, przez 65,58% w 2004 roku i 67,32% w 2010, aż do 68,47% w 2014 roku, o tyle w pozostałych sektorach mamy do czynienia z tendencją malejącą. Odpowiednio dla przemysłu dane wyniosły: 33,85% w 1995 roku, 29,78% w 2004 roku, 28,73% w 2010 roku, 27,62% roku w 2014 roku. Natomiast dla rolnictwa dane w poszczególnych latach przedstawiają się następująco: 8,12% (1995 rok), 4,80% (2004 rok), 3,92% (2010 rok), 3,88% (2014 rok) (World Bank, 2016).

Rosnąca rola sektora usług wynika z takich czynników stymulujących ten stan rzeczy, jak: liberalizacja sektora, zmniejszenie liczby barier handlowych, rosnąca współzależność pomiędzy produkcją przemysłową i usługową (Rynarzewski, Zielińska-Głęboka, 2006: 31).

Wartość eksportu usług w ujęciu łącznym, czyli obejmująca wszystkie państwa członkowskie WTO, wyniosła w 2015 roku 4940 mld dol., a importu – 4780 mld dol.

Ryc. 1. Rola poszczególnych sektorów gospodarki w kształtowaniu globalnego PKB z uwzględnieniem wartości dodanej, wg Banku Światowego

Źródło: dane Banku Światowego (2016)

(WTO, 2015: 46). Liderów wymiany handlowej w omawianym zakresie i czasie prezentuje tab. 2.

Tab. 2. Liderzy eksportu i importu usług komercyjnych 2014

Eksport				Import			
Pozycja	Państwo	Wartość (mln dol.)	Udział (%)	Pozycja	Państwo	Wartość (mln dol.)	Udział (%)
1.	USA	688	13,9	1.	USA	452	9,4
2.	Wielka Brytania	337	6,8	2.	Chiny	382	8,0
3.	Francja	267	5,4	3.	Niemcy	326	6,8

Źródło: WTO (2016)

Warto również zwrócić uwagę na typ dominujących obecnie usług podlegających umiędzynarodowieniu, ze wskazaniem przyczyn ich pozycji, a także na rosnące zainteresowanie tymi rodzajami usług, które do tej pory z różnych powodów cieszyły się mniejszą popularnością. Przykładami na pierwszy z omawianych przypadków, czyli usług w obszarze eksportu, wg typologii WTO, są (ryc. 2):

- inne usługi biznesowe (zgodnie z typologią WTO przydzielone do grupy „usługi biznesowe”),
- usługi podróźnicze (grupa „turystyczne i powiązane z podróżowaniem”),
- usługi finansowe, ubezpieczeniowe i emerytalne (grupa „finansowe”),
- usługi telekomunikacyjne, audiowizualne i powiązane, pocztowe i kurierskie (grupa „usługi komunikacyjne”).

Z kolei wiodącą rolę w imporcie usług odgrywają usługi (ryc. 3):

- transportowe,
- ubezpieczeniowe i emerytalne,
- podróźnicze.

Usługi biznesowe i finansowe są ze sobą ściśle skorelowane z uwagi na podstawowy wymiar organizacji funkcji przedsiębiorstw, który z jednej strony może wymagać m.in. zarządzania zasobami ludzkimi, doradztwa podatkowego, usług tłumaczeniowych, a z drugiej daje możliwości pozyskania kapitału za pośrednictwem banków. Z kolei usługi finansowe są intensyfikowane na sprawą rozszerzania działalności sektora finansowego poszczególnych państw na inne rynki, a także aspiracji stolic i metropolii wielu krajów do tworzenia centrum na wzór londyńskiego City. Przykładem pierwszego aspektu są banki chińskie. Według magazynu „Forbes” spośród 25 największych banków na świecie aż dziewięć pochodzi z Chińskiej Republiki Ludowej (Gara, 2016). Jeden z nich, Bank of China, działa obecnie w 29 państwach. Warto również wskazać, z uwagi na zakres terytorialny działania, na bank HSBC, założony w 1865 roku z myślą o wsparciu handlu pomiędzy Europą, Indiami i Chinami. Dziś bank ten funkcjonuje za pośrednictwem swoich placówek w 71 krajach i terytoriach (HSBC, 2016). *Exemplum* drugiego zjawiska jest rosnące znaczenie państw i miast, których władze, wykorzystując sprzyjające położenie geograficzne, a także poszukując nowych sposobów pozyskania inwestorów (np. rozbudowa infrastruktury), tworzą warunki zachęcające instytucje finansowe do otwierania swoich placówek na ich terenie, czyli Singapur, Hongkong (Williams, 2009: 517–577), Szanghaj (Zhao, 2013: 19–44).

Ryc. 2. Udział poszczególnych rodzajów usług w eksporcie w skali globalnej

Źródło: opracowanie własne na podstawie: I-TIP Services (2016)

Z kolei rola usług komunikacyjnych wynika z postępu technologicznego oraz z globalizacji. Prowadzenie działalności gospodarczej wymaga nieustannego kontaktu z kontrahentami i klientami, a wręcz bycia dostępnym dla nich przez całą dobę.

Natomiast usługi podróżnicze są efektem większej dostępności tanich połączeń lotniczych, znoszenia ograniczeń paszportowych i celnych, a także upowszechnienia się języka angielskiego jako podstawowego w komunikacji interpersonalnej. Nie mniej istotne jest dostrzeżenie przez wiele państw korzyści finansowych związanych z napływem turystów.

Pozostałe typy usług, wg WTO, odgrywają mniejszą rolę. Są to usługi:

- techniczne, handlowe i inne biznesowe, prawa własności intelektualnej (grupa „usługi dystrybucji”),
- powiązane edukacyjne, inne osobiste, kulturowe i rekreacyjne (grupa „usługi edukacyjne”),
- techniczne, handlowe i inne biznesowe (grupa „środowiskowe”),
- powiązane ze zdrowiem, inne osobiste, kulturowe i rekreacyjne (grupa „powiązane ze zdrowiem i społeczeństwem”),
- inne osobiste, audiowizualne i powiązane, informacyjne, inne osobiste, kulturowe i rekreacyjne (grupa „rekreacyjne, kulturowe i sportowe”).

Ryc. 3. Udział poszczególnych rodzajów usług w imporcie w skali globalnej

Źródło: opracowanie własne na podstawie: I-TIP Services (2016)

Warto zwrócić uwagę na te z nich, które są powiązane z ochroną środowiska. Ogólnie obejmują one usługi kanalizacyjne, sanitarne, usuwania odpadów, ograniczania emisji z pojazdów, redukcji hałasu, ochrony przyrody i krajobrazu oraz inne.

EKSPORT I IMPORT USŁUG – PRZYPADEK SINGAPURU

Singapur, niewielkie, bo liczące niespełna 720 km², państwo w Azji Południowo-Wschodniej, jest obecnie liczącym się ośrodkiem wymiany handlowej. Według WTO, w 2015 roku był dziewiątą potęgą w zakresie handlu usługami (wartość 140 mld dol.) i dziesiątą w imporcie (141 mld dol.) (WTO, 2015: 6). Główni partnerzy handlowi Singapuru to kraje Unii Europejskiej, Stany Zjednoczone, państwa Association of South-East Asian Nations (ASEAN, Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej), Australia, Japonia i Chiny.

W eksporcie Singapuru dominują przede wszystkim takie usługi, jak: transportowe, finansowe, związane z podróżowaniem i zarządzaniem w biznesie (ryc. 4). Rozwój tych pierwszych jest związany z położeniem geograficznym Singapuru. Państwo jest wyspą otoczoną cieśninami Malakka (łączy Morze Andamańskie z Morzem Południowochińskim) i Singapurską oraz Johor (pomiędzy Półwyspem Malajskim a Singapurem),

Ryc. 4. Eksport usług Singapuru w 2014 roku

Źródło: Department of Statistics Singapore (2016)

Ryc. 5. Import usług Singapuru w 2014 roku

Źródło: Department of Statistics Singapore (2016)

dzięki czemu stanowi idealne miejsce przeładunkowe. Dlatego też intensywnie rozwija się port, który zajmuje drugie miejsce na świecie pod względem liczby jednostek ładunkowych. To powoduje m.in. wysoki udział eksportu w wymianie handlowej, ale przede wszystkim reeksportu (Department of Statistics Singapore, 2016). Intensyfikacja usług finansowych w Singapurze jest związana z obecnością 1200 instytucji finansowych, a wśród nich pięciu banków lokalnych, 120 banków zagranicznych, holdingów finansowych, funduszy inwestycyjnych, firm ubezpieczeniowych i brokerskich (Monetary Authority of Singapore, 2016).

W imporcie Singapuru wiodącą rolę odgrywają usługi transportowe i związane z podróżowaniem, ale już na kolejnym miejscu należy wyróżnić pobieranie opłat za korzystanie z własności intelektualnej (ryc. 5). Te ostatnie obejmują opłaty i prowizje z tytułu używania patentów, wzorów przemysłowych, praw produkcyjnych, prawa franczyzowego itd. Przyczyną znaczenia tego rodzaju usług jest polityka władz Singapuru ukierunkowana na pozyskiwanie wiedzy, umiejętności oraz doświadczeń zagranicznych partnerów. Celem było (od momentu uzyskania niepodległości przez Singapur w 1965 roku) i jest kształtowanie rozwoju kapitału ludzkiego w zakresie podnoszenia jakości siły roboczej. Dlatego też władze jednocześnie stawiały na rozwój edukacji i pozyskiwanie zagranicznych inwestycji bezpośrednich, których rezultatem było uruchamianie różnego rodzaju zakładów produkcyjnych oraz sprowadzanie rozwiązań technologicznych i ekspertów. To pozwoliło na pozyskiwanie wiedzy i wdrażanie innowacji w gospodarce singapurskiej (Ghesquiere, 2007: 78), a jednocześnie stanowiło powód, dla którego Singapurczycy wyspecjalizowali się w kształtowaniu sprzyjających warunków inwestycyjnych, np. w postaci rozwiązań infrastrukturalnych.

Rozwój sektora usług w Singapurze to nie tylko efekt czynników wymienionych wcześniej czy procesów i ich następstw związanych z globalizacją, ale również konieczność podyktowana barierami rozwojowymi państwa w postaci: niewielkiego obszaru terytorialnego (co powoduje ograniczenia przestrzennej organizacji procesów produkcyjnych), braku surowców naturalnych (przede wszystkim energetycznych), braku wody i żywności (ryc. 6).

Eksport usług Singapuru jest oparty na umiejętnościach jego obywateli zdobytych przez 51 lat, a związanych m.in. z tworzeniem warunków sprzyjających inwestycji. Jednym z nich jest zapewnienie odpowiedniego stanu środowiska naturalnego. Dziś to

Ryc. 6. Powiązanie ograniczeń terytorialnych i rozwoju eksportu usług w Singapurze

Źródło: opracowanie własne

państwo-miasto jest określane mianem „azjatyckiego miasta ogrodu”. Tymczasem na początku istnienia państwo zmagало się z poważnymi problemami ekologicznymi, takimi jak np. zanieczyszczenie różnego rodzaju odpadami czy brakiem rozwiązań sanitarnych (Ghesquiere, 2007: 19). Dążenia ukierunkowane na pozyskanie zagranicznych inwestorów, a także na poprawę warunków życia mieszkańców, stały się przyczynkiem do wprowadzenia koniecznych zmian. Z czasem zakres przesłanek przemawiających za takimi działaniami rozszerzył się o: stopniowe ograniczanie barier rozwojowych, tworzenie przewag konkurencyjnych, pozyskiwanie klientów poza granicami kraju.

Główne obszary, w których intensyfikowano prace, objęły przede wszystkim: zarządzanie przestrzenią, rozwój infrastruktury, system zarządzania środowiskiem. W pierwszym aspekcie skupiono się na maksymalnym wykorzystaniu przestrzeni miejskiej zarówno pod względem organizacji węzłów komunikacyjnych, jak i dzielnic mieszkaniowych oraz przemysłu. Przy czym istotny nacisk położono na uwzględnienie zieleni w architekturze miejskiej, z uwagi na walory estetyczne i praktyczne, czyli zapewnienie naturalnej osłony przed promieniowaniem słonecznym. Ponadto rozwinięto infrastrukturę wodno-kanalizacyjną wraz z budową obiektów związanych z oczyszczaniem wody zarówno dla celów przemysłowych, jak i do picia (NEWater Plants). Zainwestowano także środki w zakład odsalania wody morskiej oraz w infrastrukturę gromadzenia wody deszczowej. Te projekty przyczyniają się do poprawy nie tylko warunków życia w Singapurze, ale i warunków inwestycyjnych (Yong Soon, Tung Jean, Tan, 2009: XXIV–XXV).

Nabyta wiedza i umiejętności pozwoliły na udzielanie wsparcia innym państwom poprzez podmioty publiczne, np. Singapurski Program Wsparcia Technicznego na rzecz Zrównoważonego Rozwoju (Singapore Technical Assistance Programme for Sustainable Development), Singapurski Instytut Środowiska (Singapore Environment Institute), a także instytucję wsparcia w zakresie wiedzy i technologii związanej z gospodarką wodną (WaterHub) (Yong Soon, Tung Jean, Tan, 2009: 280–283). W ostatnim czasie intensyfikuje się w Singapurze wysiłki na rzecz efektywności energetycznej i zastosowania technologii pozyskiwania energii ze źródeł odnawialnych. Działania w tym zakresie rozwija rządowa agenda zajmująca się budownictwem, Building and Construction Authority, której pracownicy wspierają swoją wiedzą inwestycje realizowane w Chinach.

Funkcjonuje też wiele przedsiębiorstw świadczących usługi w zakresie ochrony powietrza, oczyszczania wody, doradztwa środowiskowego, produkcji technologii środowiskowych i urządzeń ochrony środowiska. Rola tych dwóch ostatnich rośnie, o czym świadczą dane dotyczące rynku technologii środowiskowych w Singapurze (tab. 3).

Tab. 3. Rynek technologii ochrony środowiska w Singapurze

	2014 (w mln dol.)	2015 (w mln dol.)	2016 (szacowane dane w mln dol.)	2017 (szacowane dane w mln dol.)
Rozmiar rynku [(produkcja lokalna + import) – eksport]	18 321	18 733	20 232	22 143
Produkcja lokalna	18 977	19 357	20 906	22 878
Eksport	10 798	9 874	10 635	11 593
Import	10 142	9 223	9 961	10 858

Źródło: Environment control equipment (2016)

Usługi powiązane z technologiami środowiskowymi oraz zarządzaniem środowiskiem nie są wyraźnie wskazane w singapurskich statystykach. Choć ich udział jest minimalny, to jednocześnie imponujące są przedsięwzięcia w tym zakresie podejmowane przez Singapur w Chinach. Za sprawą międzyrządowego porozumienia tych dwóch państw w 2007 roku zainicjowano projekt Tianjin Eco-city. To ekologiczne miasto powstaje w odległości 150 km na zachód od Pekinu i 40 km od centrum miasta Tianjin, na terenach, które nie nadają się do uprawy rolnej, oraz borykają się z deficytem wody. Celem jest stworzenie miasta zapewniającego harmonię społeczną, przyjaznego dla środowiska naturalnego i wydajnego w zakresie wykorzystania surowców naturalnych. Miasto zajmuje 30 km² powierzchni i jest przewidziane dla 350 tys. mieszkańców.

Projekt Tianjin Eco-city jest ważny dla Singapuru z kilku powodów:

- przyczynia się do wzrostu znaczenia ekspertów z Singapuru,
- pozwala na rozszerzenie aktywności biznesowej poza granice kraju i tym samym na przezwyciężenie barier związanych z ograniczonym terytorium (*Economic development*, 2016),
- umożliwia wymianę doświadczeń i wiedzy.

WNIOSKI

Usługi handlowe stanowią obecnie 68% globalnego PKB. W eksporcie dominują usługi biznesowe, związane z podróżowaniem oraz finansowe. Z kolei w imporcie w oparciu o dane statystyczne należy wskazać usługi: transportowe, ubezpieczeniowe i emerytalne, podróźnicze. Rozwój tych rodzajów form aktywności gospodarczej jest związany głównie ze wsparciem przedsiębiorstw, zarówno w zakresie organizacji ich funkcjonowania, jak i zabezpieczenia kapitałowego. Warto podkreślić, że czynnikiem stymulującym usługi transportowe jest postęp techniczny. Z kolei popularność usług związanych z podróżowaniem to efekt z jednej strony większej dostępności środków komunikacji pomiędzy krajami i kontynentami, a z drugiej – dostrzeżenia roli sektora turystycznego w gospodarkach wielu państw.

Część usług odgrywa ważną rolę w kształtowaniu międzynarodowej wymiany handlowej. Inne, takie jak usługi edukacyjne, powiązane ze zdrowiem i społeczne czy też środowiskowe, przyczyniają się do rozwoju społeczno-gospodarczego na poziomie krajowym.

Różne są przesłanki intensyfikacji rozwoju sektora usług. Przykład stanowi Singapur, który podobnie jak wiele krajów regionu Azji Południowo-Wschodniej wspiera usługi, jednak motywy tej aktywności są nieco odmienne. Ograniczenia terytorialne w zakresie możliwości rozszerzenia procesów produkcyjnych powodują większą ekspansję wewnętrzną i zewnętrzną sektora usług. Dodatkowo wiedza i doświadczenie, zdobyte dzięki zagranicznym inwestycjom bezpośrednim, a także tworzenie odpowiednich warunków inwestycyjnych, pozwalają na kształtowanie przewag konkurencyjnych. Nie mniej istotne jest samo położenie kraju, które jest silnym czynnikiem upowszechniającym usługi transportowe.

Warto zwrócić uwagę na rolę usług środowiskowych w Singapurze. Ich udział, w ujęciu kompleksowym wymiany handlowej, jest niewielki. Należy jednak podkreślić, że ten szczególnie rodzaj usług pozwala wyjaśnić, w jaki sposób działania związane z jednej strony z przezwyciężeniem barier rozwojowych czy oszczędzaniem i poprawą jakości życia, a z drugiej – z pewną praktycznością w zakresie tworzenia sprzyjających

uwarunkowań inwestycyjnych i uzyskaną w ten sposób wiedzę, mogą stać się źródłem kooperacji z zagranicznymi partnerami.

Należy zauważyć, że omówiony przykład Singapuru jest dobrym wzorcem dla Polski. Kraj ten – pomimo sprzyjającego położenia geograficznego, dostępu do morza, zdolności do wytwarzania odpowiedniej ilości i jakości pożywienia, ogromnego potencjału ludzkiego, możliwości produkcyjnych, rozwoju usług – odnotowuje ujemny bilans handlowy. Pomimo braku barier rozwojowych na wzór Singapuru Polska nie potrafi wykorzystać możliwości, jakimi dysponuje, na rzecz kształtowania ram rozwojowych i zwiększenia swojej roli w wymianie międzynarodowej.

W zakresie roli usług w wymianie międzynarodowej warto byłoby zwrócić uwagę na takie kwestie, jak:

- powiązanie usług z innymi sektorami,
- udział usług środowiskowych w wymianie międzynarodowej,
- rola usług w kształtowaniu ram rozwojowych na płaszczyźnie międzynarodowej.

Literatura

References

- Alhowaish, A.K. (2014). Does the Service Sector Cause Economic Growth? Empirical Evidence from Saudi Arabia. *The Global Studies Journal*, 7.
- Bank Światowy (2016, 18 grudnia). Pozyskano z <http://data.worldbank.org/indicator/NV.SRV.TETC.ZS>; <http://data.worldbank.org/indicator/NV.AGR.TOTL.ZS>; <http://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.TOTL.ZS>
- BLS Information, Glossary (2017, 5 lutego). Pozyskano z <https://www.bls.gov/bls/glossary.htm#S>
- Department of Statistics Singapore (2016, 3 grudnia). Pozyskano z http://www.singstat.gov.sg/docs/default-source/default-documentlibrary/publications/publications_and_papers/international_trade/int-trade2014.pdf (*Singapore's International Trade In Services 2014*); <http://www.singstat.gov.sg/statistics/latest-data>
- Economic development* (2016, 15 grudnia). Pozyskano z http://www.tianjinecocity.gov.sg/col_economic.htm
- Environment control equipment* (2017, 5 lutego). Pozyskano z http://2016.export.gov/singapore/doingbusinessinsingapore/leadingindustrysectors/index.asp#P502_42131
- EUROSTAT (2008). NACE Rev. 2. Statistical classification of economic activities in the European Community. Pozyskano z <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/5902521/KS-RA-07-015-EN.PDF>
- Gara, A. (2016, 14 grudnia). *The World's Largest Banks In 2016: China Keeps Top Three Spots But JPMorgan Rises*. Pozyskano z <http://www.forbes.com/sites/antoinegara/2016/05/25/the-worlds-largest-banks-in-2016-china-keeps-top-three-spots-but-jpmorgan-rises/#3c2ae1976230>
- General Agreement on Trade In Services* (1995) (2016, 16 listopada). Pozyskano z https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats.pdf
- Ghesquiere, H. (2007). *Singapore's Success. Engineering Economic Growth*. Singapore: Thomson.
- HSBC. Nasza Firma (2016, 14 grudnia). Pozyskano z <http://www.about.hsbc.pl/pl-pl/our-company>
- I-TIP Services (2016, 18 grudnia). Pozyskano z <http://i-tip.wto.org/services/Search.aspx>
- Kay, D.L., Pratt, J.E., Warner, M.E. (2007). Role of Services in Regional Economy Growth. *Growth and Change*, 38(3), 419–442.
- Monetary Authority of Singapore (2016, 15 grudnia). Types of Institutions. Pozyskano z <http://www.mas.gov.sg/singapore-financial-centre/types-of-institutions.aspx>
- Mroczek, A. (2009). Centra usług wyższego rzędu w aglomeracjach Polski na tle Unii Europejskiej i świata. W: S. Miklaszewski, E. Molendowski (red.). *Gospodarka światowa w warunkach globalizacji i regionalizacji rynków*. Warszawa: Difin, 196–216.

- Noland, M., Park, D., Estrada, G.B. (2013). Can a Growing Services Sector Renew Asia's Economic Growth? *Asia Pacific Issues*, 109.
- Obwieszczenie Marszałka Sejmu Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 8 kwietnia 2015 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. z 2015 r. poz. 584).
- OECD (2016, 5 lutego). Glossary of Statistical Terms. Pozyskano z <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=2435>
- Rogoziński, K. (2012). Definicja usługi i to, co poniżej. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, 722(95), 11–25.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2007 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) (Dz.U. z 2007 r. nr 251, poz. 1885).
- Rynarzewski, T., Zielińska-Głębocka, A. (2006). *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Stern, R.M., Hoekman, B.M. (1987). Issues and data needs for GATT negotiations on services. *The World Economy*, 10, 39–60.
- Stoma, M. (2012). Usługa jako kluczowy produkt współczesnego rynku – charakterystyka rynku usług w Polsce w ciągu ostatnich 10 lat. *Zeszyty Naukowe Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów*, 120, 125–144.
- Welsum, D., van (2003) (2016, 16 listopada). *International Trade In Services: Issues and Concepts*. Pozyskano z <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.200.7797&rep=rep1&type=pdf>
- Williams, M. (2009). The Lion City and the Fragrant Harbor: The Political Economy of competition policy in Singapore and Hong Kong compared, *Antitrust Bulletin*, 54(3), 517–577.
- World Bank (2002) (2016, 18 grudnia). *Global economic Prospects and the Developing Countries*. Pozyskano z <http://documents.worldbank.org/curated/en/285571468337817024/31043636020050012014722/additional/multi0page.pdf>.
- World Bank (2016, 16 listopada). World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files. Pozyskano z <http://data.worldbank.org/indicator/NV.SRV.TETC.ZS>
- WTO (2015) (2016, 3 grudnia). *International Trade Statistics 2015. Special focus: World trade and the WTO: 199–2014*. Pozyskano z https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its2015_e.pdf
- Yong Soon, T., Tung Jean, L., Tan, K. (2009). *Clean, Green and Blue. Singapore's Journey Towards Environmental and Water Sustainability*. Singapore: Institute of Southeast Asian Studies.
- Zhao, X. (2013). Shanghai's potential to become an international financial center. *Journal of Academic Studies*, 15(58), 19–44.
- Zioło, Z. (2013). Rola przemysłu i usług w kształtowaniu gospodarki opartej na wiedzy. W: Z. Zioło, T. Rachwał. Funkcje przemysłu i usług w rozwoju gospodarki opartej na wiedzy. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 21.

Paulina Szyja, dr, adiunkt w Katedrze Ekonomii i Polityki Gospodarczej, Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie. Zainteresowania naukowe: zrównoważony i trwały rozwój, międzynarodowa ochrona środowiska, bezpieczeństwo ekologiczne, zielona gospodarka.

Paulina Szyja, Ph.D., assistant professor at the Department of Economics and Economic Policy, Pedagogical University of Cracow. Scientific interests: sustainable development, international environmental protection, ecological safety, green economy.

Adres/address:

Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie
Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej
ul. Podchorążych 2, 30-084 Kraków, Polska
e-mail: paulinaszyja@wp.pl

SPIS TREŚCI

Wprowadzenie	3
MARIUSZ JAN RADŁO, PAULINA SPAŁEK Deklarowana i rzeczywista polityka przemysłowa Polski w świetle danych o pomocy publicznej w latach 2007–2014.....	7
PIOTR DZIKOWSKI Wpływ odległości od konkurenta, dostawcy i odbiorcy na aktywność innowacyjną przedsiębiorstw przemysłu średnio niskiej techniki w Polsce.....	24
WOJCIECH DYBA Klastry meblarskie na tle struktury przestrzennej przemysłu meblarskiego w Polsce	38
BARTOSZ WOJTYRA, ŁUKASZ GRUDZIEN Rozwój przemysłu piwowarskiego w Polsce w okresie tzw. piwnej rewolucji w latach 2011–2016.....	52
MALWINA KOBYLAŃSKA, ŁUKASZ GAWOR Problematyka przeobrażeń przestrzennych w procesach rewitalizacji terenów poprzemysłowych	68
JOANNA DOMINIAK Nowoczesne usługi a poziom rozwoju gospodarczego.....	81
WOJCIECH SADKOWSKI Identyfikacja skali wdrażania certyfikowanych systemów zarządzania jakością w przedsiębiorstwach usługowych.....	97
PAULINA SZYJA Rola usług w wymianie międzynarodowej na przykładzie Singapuru	108

CONTENTS

Introduction.....	5
MARIUSZ JAN RADŁO, PAULINA SPAŁEK Declared and Actual Polish Industrial Policy in the Years 2007–2014 in the Context of State Aid Data.....	7
PIOTR DZIKOWSKI The Impact of Spatial Proximity to Competitor, Supplier and Customer on Innovation Activity in Medium-Low Industry in Poland.....	24
WOJCIECH DYBA Furniture Clusters in the Spatial Structure of the Furniture Industry in Poland.....	38
BARTOSZ WOJTYRA, ŁUKASZ GRUDZIEN The Development of the Beer Industry in Poland During “The Craft Beer Revolution” (2011–2016).....	52
MALWINA KOBYLAŃSKA, ŁUKASZ GAWOR Aspects of Spatial Transformations in the Processes of Revitalization of Brownfields	68
JOANNA DOMINIAK Modern Services and the Level of Economic Development.....	81
WOJCIECH SADKOWSKI Identification of the Scale of Implementation of Certified Quality Management Systems in Service Companies.....	97
PAULINA SZYJA The Role of Services in International Trade; the Example of Singapore	108