

*mgr Riccardo Valente*¹ 

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Wydział Zarządzania

Katedra Zachowań Organizacyjnych

Analiza zróżnicowania poziomu rozwoju poszczególnych regionów i ich rynków pracy w Polsce²

WSTĘP

W Polsce występuje znaczące zjawisko zróżnicowania regionalnego dotyczące zarówno poziomów rozwoju, jak i rynku pracy pod względem stopy bezrobocia, wydajności pracy i przeciętnego wynagrodzenia pracowników. Zgodnie z teorią głównego nurtu występowanie długotrwałego bezrobocia uzasadnione jest pojawieniem się zbyt wysokiej płacy i kosztu pracy na owym rynku oraz zbyt niskiej wydajności pracy wśród pracowników poszukujących zatrudnienia. W wyniku tego, zatem, proponowano, zazwyczaj, przekwalifikowanie pracowników, redukcje płac oraz kosztu pracy (Bogumił, 2009), co miało prowadzić do procesu konwergencji, ponieważ niższy koszt pracy przyciągałby inwestycje prywatne, zwiększając tym samym wzrost PKB, wydajność pracy, zatrudnienie oraz płace w rejonach słabiej rozwiniętych. Pomimo występowania niższych płac w regionach słabo rozwiniętych, w Polsce, jednak proces konwergencji jest niezauważalny, a zróżnicowanie regionalne nadal występuje. W ekonomii istnieją również alternatywne podejścia teoretyczne, które mogą być przydatne dla wyjaśnienia różnych zjawisk zachodzących w gospodarce. W artykule przedstawiono, zatem, wstępną analizę danych i zagadnienia teoretyczne, które pozwalają wyjaśnić zróżnicowanie regionalne w Polsce na podstawie teorii keynesowskiej oraz dojść do wniosku, że zróżnicowanie dochodu na mieszkańca i zróżnicowanie rynku pracy są między sobą ściśle powiązane. Głównym celem tej pracy jest więc przygotowanie danych i pojęć teoretycznych, które pozwalają na wprowadzenie do późniejszego opracowania badań ekonomicznych.

¹ Adres korespondencyjny: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Wydział Zarządzania, Katedra Zachowań Organizacyjnych, UEK, ul. Rakowicka 27, 31-510, Kraków; e-mail: valenter@uek.krakow.pl. ORCID: 0000-0001-5461-2756.

² Publikacja została sfinansowana ze środków przyznanych Wydziałowi Zarządzania Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

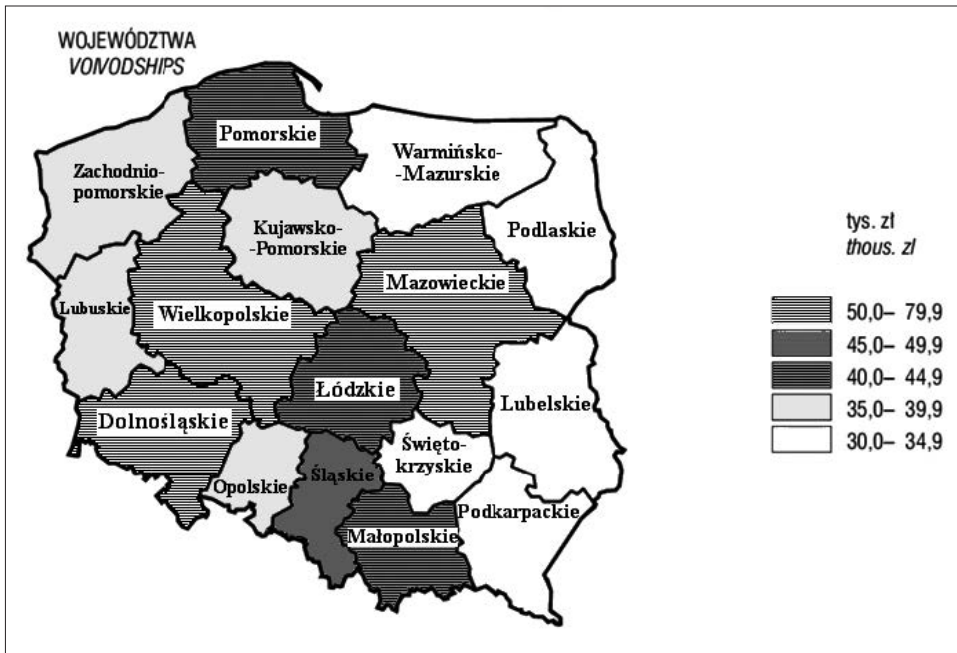
trycznych przeanalizowanego zjawiska oraz podkreślenie faktu, że przedstawione uwagi zawarte w obecnym opracowaniu mogą już, w pewnym stopniu, prowadzić do przyjęcia hipotezy badawczej, wg której *interwencje publiczne w Polsce, pozytywnie wpływające na kondycję na rynku pracy oraz podniesienie się dochodu na mieszkańca w regionach słabo rozwiniętych, nie prowadziłyby jedynie do poprawy sytuacji bezrobotnych i zwalczania ubóstwa w owych regionach, ale mogłyby stanowić również dodatkową okazję zarobku dla przedsiębiorstw i wzmacniać tendencje wzrostu zarejestrowane w całym kraju.*

Drugorzędny cel podjętych w artykule rozważań stanowi dość zwięzły – ze względu na ograniczoną rozmiarowo objętość opracowania – przegląd aktualności i przydatności przedstawionego w pracy modelu wzrostu gospodarek socjalistycznych Kaleckiego (1968) pod względem wyjaśnienia ewolucji współczesnych gospodarek rynkowych oraz przeprowadzenie analiz w zakresie ewolucji warunków gospodarowania w zasięgu terytorialnym, nawiązując do podobnie sformułowanego, ale mało spopularyzowanego, opracowania również należącego do dorobku autorów nurtu keynesowskiego (Garegnani, 1962). Model Kaleckiego (1968) został sformułowany dla wyjaśnienia dynamik gospodarki narodowej w warunkach centralnego planowania, natomiast jego wykorzystanie w zakresie analizy zróżnicowania regionalnego w kontekście gospodarki wolno-rynkowej stanowi, wg wiedzy autora tej pracy, zupełną nowość. Artykuł jest zatem rodzajem próby falsyfikacji poprawności przeanalizowanego modelu. Został on tutaj przedstawiony w najmniej korzystnych warunkach, a także poddany próbie przynajmniej częściowego testowania. Wszystko to prowadzi jednak do potwierdzenia jego poprawności i przydatności teoretycznej na podstawie udowodnienia *ad fortiori* i faktu, że wstępne analizy danych i zasygnalizowane w nim zmienne ekonomiczne są w stanie dość skutecznie wyodrębnić zbiór czynników, wpływających na ewolucję wzrostu gospodarczego i wydajności pracy w badanym kontekście.

Mankamentem obecnego artykułu może być jedynie fakt, że ma on charakter opracowania wstępnego, skupiającego się bardziej na przeglądzie odpowiedniej literatury oraz na zebraniu i wstępnej analizie danych, które nie zostały jeszcze poddane obróbce ekonometrycznej oraz taksonomicznej. Nad owymi zagadnieniami autor pochylił się w osobnym artykule. Tym samym wnioski wyciągnięte z obecnego opracowania są dopiero szkicem i stanowią – zarówno w zakresie zaproponowanych uwag co do substytucyjności większego popytu wewnętrznego (w wymiarze zarówno regionalnym, jak i krajowym) z większym popytem zewnętrznym (tzn. na zewnątrz regionu, ale również poza krajem, w przypadku wykorzystania przeanalizowanego modelu dla porównań między krajami), jak i pod względem zaproponowanych wniosków, co do skuteczności różnych rodzajów interwencji publicznych w przypadku regionów lub krajów, charakteryzujących się stagnacją rozwoju, wydajności pracy, zatrudnienia oraz płac – jedynie rozważania wstępne i pomagające autorowi w sformułowaniu dodatkowych hipotez badawczych, testowanie których zostanie jednak realizowane dopiero w toku dalszych badań i przyszłych opracowań.

ZRÓŻNICOWANIE REGIONALNE W POLSCE

Pierwszym wymiarem występującego w Polsce zróżnicowania regionalnego są rozpiętości zarejestrowane pod względem dochodu na mieszkańca w różnych województwach, przedstawione na załączonej mapie.



Rys. 1. PKB na mieszkańca w 2015 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Rocznik statystyczny województw 2017 r.*, 2017.

Zjawisko to można lepiej przedstawić na podstawie danych dotyczących średniego poziomu dochodu na mieszkańca jako procent średniego dochodu na mieszkańca w Polsce zawartych w tabeli 1³. W badanym okresie zaobserwowano ponadto większy wzrost dochodu na mieszkańca w regionach wysoko rozwiniętych niż w regionach słabo rozwiniętych, co wskazuje na to, że w Polsce występowała raczej dywergencja niż konwergencja. Zróżnicowanie dochodów na mieszkańca pokrywa się także ze zróżnicowaniem szeregu innych wskaźników, tzn.: inwestycje na jednego pracującego, kapitał na jednego pracującego oraz na mieszkańca, wydajność pracy, koszt pracy oraz przeciętna płaca miesięczna.

³ Wszystkie dane przedstawione w opracowaniu dotyczą okresu 2005–2015 i pochodzą z Bazy Danych Lokalnych GUS, w której dane po roku 2015 są obecnie dostępne jedynie w postaci oszacowań wstępnych, a dane przed rokiem 2005 są dla wielu wskaźników nieporównywalne z późniejszymi ze względu na zmiany metodologiczne.

Tabela 1. Zróżnicowanie regionalne w Polsce 2005–2015

	Dochód na mieszkańca	Kapitał na mieszkańca	Kapitał na jednego pracującego	Inwestycje na jednego pracującego	Wydajność pracy	Koszt pracy	Przeciętna płaca miesięczna
Mazowieckie	157	156	138	135	141	139	126
Dolnośląskie	110	105	111	121	116	115	99
Śląskie	107	100	103	103	109	117	103
Wielkopolskie	106	101	105	104	110	106	91
Polska	100	100	100	100	100	100	100
Pomorskie	97	94	105	118	111	109	100
Łódzkie	93	91	76	85	77	74	88
Małopolskie	89	84	87	91	91	94	92
Zachodniopomorskie	87	96	118	110	106	102	91
Lubuskie	86	96	95	91	84	83	85
Kujawsko-Pomorskie	84	80	87	89	92	90	85
Opolskie	83	97	109	88	93	92	90
Świętokrzyskie	77	80	72	65	69	65	86
Warmińsko-Mazurskie	73	79	86	84	80	81	84
Podlaskie	73	85	88	80	76	74	88
Podkarpackie	71	78	82	83	73	78	83
Lubelskie	70	78	70	60	63	63	88

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Pomimo tego, że większość regionów wysoko i średnio rozwiniętych charakteryzuje się niższym bezrobociem, wyższą wydajnością pracy, poziomem płac i kosztem pracy w porównaniu ze słabo rozwiniętymi, mogłoby się pozornie wydawać, że zjawisko to nie oddaje zbyt dobrze przekształceń wskaźników na rynku pracy w różnych regionach przedstawionych w tabeli 2.

Tabela 2. Kondycje na rynku pracy

	Dochód na mieszkańca	Wydajność pracy	Koszt pracy	Przeciętna płaca miesięczna	Stopa bezrobocia [Polska=100]	Stopa bezrobocia
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
Mazowieckie	157	141	139	126	82	8,4
Dolnośląskie	110	116	115	99	116	12,0
Śląskie	107	109	117	103	94	9,8
Wielkopolskie	106	110	106	91	88	9,1

<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
Polska	100	100	100	100	100	10,2
Pomorskie	97	111	109	100	93	9,7
Łódzkie	93	77	74	88	99	10,1
Małopolskie	89	91	94	92	95	9,7
Zachodniopomorskie	87	106	102	91	117	12,0
Lubuskie	86	84	83	85	99	10,2
Kujawsko-Pomorskie	84	92	90	85	117	11,9
Opolskie	83	93	92	90	96	9,8
Świętokrzyskie	77	69	65	86	125	12,6
Warmińsko-Mazurskie	73	80	81	84	93	9,4
Podlaskie	73	76	74	88	109	11,3
Podkarpackie	71	73	78	83	124	12,3
Lubelskie	70	63	63	88	105	10,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W literaturze (Kwiatkowski, 2004) odnotowano jednak występowanie ukrytego bezrobocia w rolnictwie w województwach Polski wschodniej i na obszarach wiejskich w skali całego kraju. Z analizy danych wartości dodanej oraz liczby zatrudnionych w różnych sektorach gospodarki wynika, rzeczywiście, że w województwach: lubelskim, świętokrzyskim, warmińsko-mazurskim i podkarpackim występuje duży udział osób pracujących w rolnictwie, a w województwach: lubelskim, świętokrzyskim, podkarpackim i podlaskim występuje średnio-niska wartość dodana na jednego pracującego w tym sektorze. Rolnictwo charakteryzuje się, ponadto, niską wartością dodaną w całym kraju. Najwyższą wartość dodaną na jednego pracującego w rolnictwie zaobserwowano w zachodniopomorskim, ale stanowi ona jedynie ok. 30% średniej wartości dodanej na jednego pracującego wygenerowanej w polskiej gospodarce.

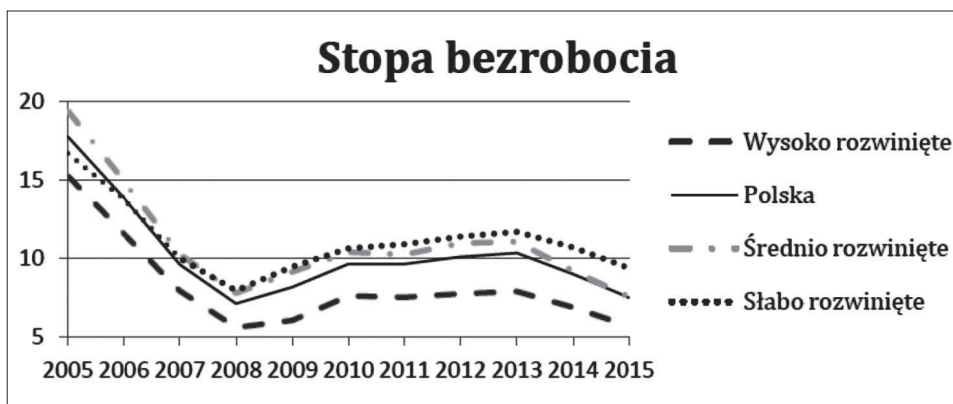
Tabela 3. Wartość dodana i zatrudnienie w różnych sektorach gospodarki

Województwo	Wartość dodana w danym sektorze jako procent wartości dodanej			Zatrudnieni w danym sektorze jako procent zatrudnionych ogółem			Dochód na mieszkańca
	Rolnictwo	Przemysł	Usługi	Rolnictwo	Przemysł	Usługi	
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
Mazowieckie	2,7	24,2	73,1	17,8	19,6	62,6	157
Dolnośląskie	1,5	42,0	56,5	10,5	34,0	55,4	110
Śląskie	0,8	42,7	56,5	6,9	40,7	52,4	107
Wielkopolskie	4,3	36,4	59,3	20,2	33,4	46,4	106
Polska	2,9	33,7	63,3	21,0	28,3	50,7	100
Pomorskie	2,2	34,0	63,8	11,3	31,0	57,7	97

1	2	3	4	5	6	7	8
Łódzkie	3,9	36,5	59,7	25,0	28,8	46,2	93
Małopolskie	1,6	32,5	65,8	25,1	24,8	50,1	89
Zachodnio-pomorskie	3,3	29,9	66,7	12,4	29,1	58,4	87
Lubuskie	3,5	38,7	57,8	12,9	35,0	52,1	86
Kujawsko-Pomorskie	4,3	35,3	60,4	20,6	31,1	48,3	84
Opolskie	3,6	38,6	57,8	20,3	32,3	47,4	83
Świętokrzyskie	4,2	35,5	60,4	39,3	22,5	38,2	77
Wanninsko-Mazurskie	7,6	28,3	64,1	39,1	19,2	41,7	73
Podlaskie	6,1	33,1	60,8	20,2	30,8	49,0	73
Podkarpackie	1,9	36,0	62,1	34,1	26,3	39,6	71
Lubelskie	5,3	27,8	66,9	44,8	17,0	38,2	70

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Po uśrednieniu danych dotyczących stóp bezrobocia w różnych grupach regionów⁴, okazuje się, jednak, że stopa bezrobocia była systematycznie wyższa w regionach słabo i średnio rozwiniętych, podczas gdy w regionach wysoko rozwiniętych bezrobocie było o wiele niższe.



Rys. 2. Stopa bezrobocia w okresie 2005–2015

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

⁴ W opracowaniu województwa: mazowieckie, śląskie, dolnośląskie, wielkopolskie, pomorskie oraz małopolskie wliczono do regionów wysoko rozwiniętych, województwa łódzkie, zachodniopomorskie, kujawsko-pomorskie i lubuskie do regionów średnio rozwiniętych, a województwa opolskie, warmińsko-mazurskie, świętokrzyskie, podlaskie, podkarpackie oraz lubelskie do regionów słabo rozwiniętych.

Biorąc kompleksowo pod uwagę tendencje wyżej przedstawione, dane o płacach, wydajności i koszcie pracy oraz istnienie znaczącej rezerwy siły roboczej niewydajnie zatrudnionej w rolnictwie, można założyć, że zróżnicowanie regionalne pod względem poziomów rozwoju pokrywa się ze zróżnicowaniem kondycji na rynku pracy na skalę regionalną.

PODSTAWY TEORETYCZNE WYJAŚNIENIA ZRÓŻNICOWANIA REGIONALNEGO W POLSCE

W artykule bazowano szczególnie na modelu wzrostu Kaleckiego (1968), który wyróżnia dwa podstawowe elementy składające się na wzrost dochodu potencjalnego w długim okresie, tzn. akumulację kapitału fizycznego oraz usprawnienia techniczne. Ich wpływ na wzrost gospodarczy i zwiększenie wydajności pracy przedstawia formuła:

$$r = \frac{1}{m} \frac{I}{Y} - a + u$$

Zarówno zwiększenie udziału inwestycji w dochodzie narodowym (I/Y), jak i redukcja parametru amortyzacji istniejącego aparatu wytwórczego (a), mogą, na tej podstawie, przyczynić się do przyspieszenia wzrostu wydajności pracy. Występują, dodatkowo, również usprawnienia techniczne (u) tzn. udoskonalenia niezależne od nakładów inwestycyjnych, wynikające m.in. z ulepszenia organizacji pracy, oszczędności w zużyciu surowców i postępu w unikaniu wąskich gardeł. Ostatnim czynnikiem pozytywnie sprzężonym ze wzrostem gospodarczym oraz wydajnością pracy jest wg niego redukcja współczynnika kapitałochłonności przyrostu produkcji ($m=I/\Delta Y$).

Jak wielokrotnie podkreślał sam Kalecki (1968), może występować, jednak, niepełne wykorzystanie czynników wytwórczych, co powoduje, że:

- wdrożenie usprawnień techniczno-organizacyjnych (u) zależy również od stopnia wykorzystania aparatu wytwórczego, który ulega zmianom razem ze stanem popytu zagregowanego, możliwością sprzedaży oraz z podziałem dochodu, a więc płac i zatrudnienia,
- koniunktura wpływa na parametr amortyzacji (a) oraz na poziom inwestycji, a więc na czynnik (I/Y),
- przekształcanie się wymienionych czynników z kolei wywiera wpływ na wzrost dochodu i wydajność pracy.

W teorii keynesowskiej, ponadto, zarówno inwestycje, jak i stopień wykorzystania aparatu wytwórczego zależą od poziomu popytu zagregowanego. Po pierwsze zakłada się, że oczekiwania zysków przedsiębiorców i skłonność do zainwestowania zależą pozytywnie od obecnego poziomu popytu zagregowanego (Keynes,

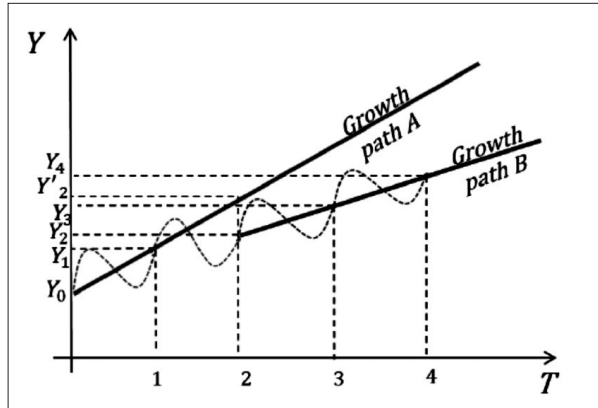
1936) na podstawie zasady, że im większy i bardziej stabilny jest popyt zagregowany (a szczególnie popyt konsumpcyjny i skłonność do konsumpcji), tym łatwiej będzie przedsiębiorcom znaleźć okazję zysku w gospodarce i tym bardziej chętnie będą oni inwestować, przy nawarstwieniu się na siebie działanie mechanizmu mnożnikowego oraz embrionalnego mechanizmu akceleracyjnego już obecne w Ogólnej Teorii (Keynes, 1936). Po drugie, bazując bardziej na argumentach uzasadniających działanie mechanizmu akceleracyjnego równie ujętego u różnych autorów, można sygnalizować, że na inwestycje i stopę zysku pozytywnie wpływają możliwości sprzedaży, a więc popyt zagregowany (Bhaduri i Marglin, 1990; Lavoie i Stockhammer, 2012) na podstawie dwóch różnych rodzajów argumentów.

Pierwsze są podobne do tych już przedstawionych, co do wpływu zwiększenia popytu na oczekiwania zysków. Drugie podkreślają natomiast, że im większy będzie popyt, tym większy będzie stopień wykorzystania aparatu wytwórczego, a więc zyski totalne rzeczywiście wynikające z realizacji danej inwestycji. Zwiększenia popytu zagregowanego i możliwości sprzedaży, nie tylko zatem zachęcają przedsiębiorców do realizacji nowych inwestycji, ale (z pewnym opóźnieniem czasowym) dostarczają im również dodatkowych środków własnych na ich realizację. Po trzecie, również stopień wykorzystania aparatu wytwórczego może być pozytywnie zależny od obecnego stanu popytu zagregowanego, co wpływa na potrzebę zarówno zwiększenia aparatu wytwórczego, jak i realizacji nowych inwestycji (Garegnani, 1962; 1979; 1983) poprzez częstsze pojawianie się wąskich gardeł oraz zwiększenie zużycia istniejącego aparatu wytwórczego w firmach.

Wynika z tego, że zmiany popytu zagregowanego wpływają na przyszłą ewolucję dochodu potencjalnego oraz na tempo wzrostu gospodarczego równowagi w długim okresie (Lavoie i Stockhammer, 2012; Garegnani, 1962; 1979; 1983; 1992), przez dwa kanały oddziaływania, tzn. poprzez przekształcanie się popytu inwestycyjnego i dostępności środków trwałych, oraz poprzez przekształcanie się wydajności pracy, popytu na nią oraz poziomu zatrudnienia i płac. Schemat działania zakładanych zależności wyglądałby jak dalej opisano:

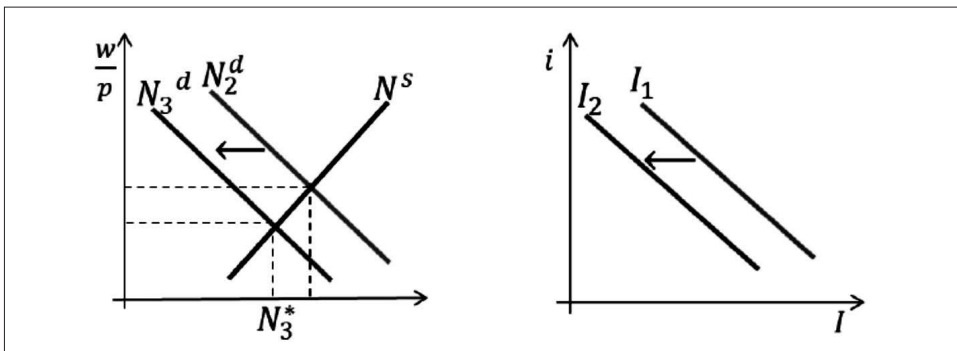
1. Niski poziom popytu zagregowanego prowadziłby do spadku produkcji (okres 2 na rys. 3) i zatrudnienia w krótkim okresie na podstawie mnożnika (przesunięcie krzywej popytu na pracę w lewo na rys. 4a).
2. Oddziaływanie mechanizmów akceleracyjnych uzależniających inwestycje i akumulację kapitału od popytu zagregowanego powodowałoby spadek opłacalności inwestowania i zrealizowanych inwestycji w danym rejonie (tzn. przesunięcie krzywej popytu inwestycyjnego w lewo na rys. 4b).
3. Redukcja inwestycji powodowałaby redukcje dostępności kapitału w długim okresie, co z kolei przyczynia się do:
 - a. spadku potencjalnego tempa wzrostu gospodarczego i przenoszenia się gospodarki od ścieżki wzrostu A na niższą ścieżkę wzrostu B,
 - b. spadku kapitału na jednego pracującego, spadku tempa stosowania postępu technicznego i usprawnień technicznych oraz wydajności pracy,

prowadząc tym samym do spadku poziomu zatrudnienia oraz płac przy jakimkolwiek poziomie podaży pracy (utrzymanie się krzywej popytu na pracę w lewo).



Rys. 3. Ewolucja wzrostu gospodarczego na podstawie szoków ze strony popytu

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Garegnani, 1983).



Rys. 4a, 4b. Wpływ redukcji popytu na zatrudnienie i płace oraz na inwestycje

Źródło: opracowanie własne.

Po wystąpieniu opisanych zjawisk nie pojawiłaby się jednak żadna tendencja do ich zanikania jedynie na podstawie samodzielnego działania mechanizmów rynkowych, ponieważ popyt zagregowany i wzrost zależą negatywnie od spadków zatrudnienia, płac oraz inwestycji. W przypadku regionów o zróżnicowanym poziomie rozwoju i bezrobocia moglibyśmy spodziewać się bardziej utrzymania nierówności terytorialnych niż ich progresywnego zanikania. Niskie poziomy popytu zagregowanego przyczyniłyby się więc do:

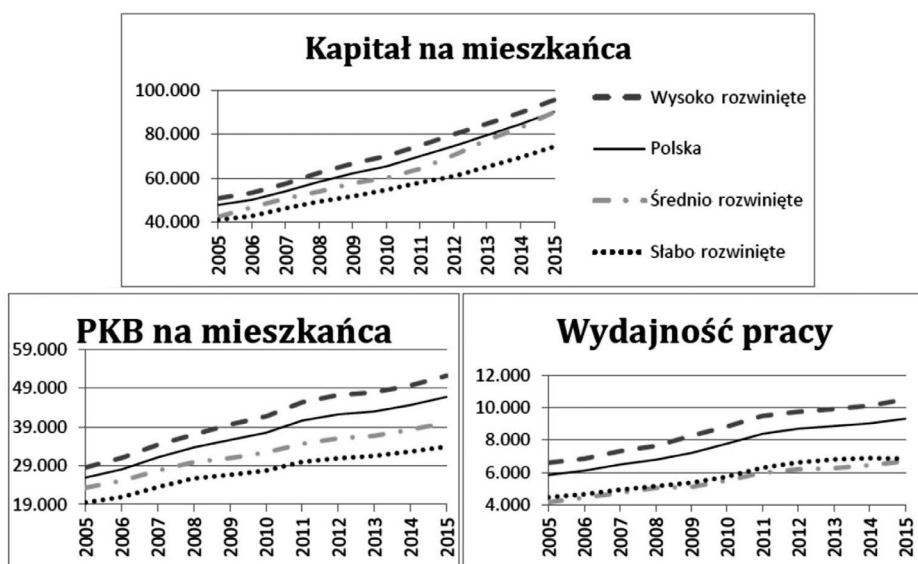
- stagnacji inwestycji i obniżenia uzbrojenia kapitałowego,
- stagnacji zatrudnienia i płac,

- obniżenia wydajności pracy,
- redukcji tempa wzrostu gospodarczego oraz dochodu na mieszkańca.

Owe ujęcie teoretyczne szczególnie dobrze wyjaśnia zróżnicowanie regionalne w Polsce pod względem ewolucji wszystkich wskaźników branych pod uwagę.

KEYNESOWSKIE WYJAŚNIENIE ZRÓŻNICOWANIA REGIONALNEGO W POLSCE

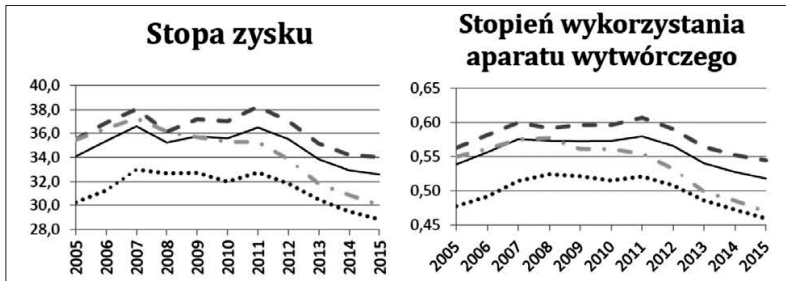
Na podstawie przedstawionych uwag teoretycznych można spodziewać się, że im wyższa dostępność kapitału, tym lepsza dynamika wydajności pracy i dochodu na mieszkańca, co zgadza się z ewolucją owych czynników we wszystkich regionach Polski w badanym okresie. Dodatkowo, zarówno wykresy dalej przedstawione, jak i dane, na podstawie których były one opracowywane, wskazują na to, iż w Polsce występowała raczej dywergencja i wzrost początkowych różnic niż konwergencja.



Rys. 5. Kapitał na mieszkańca, dochód na mieszkańca i wydajność pracy

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

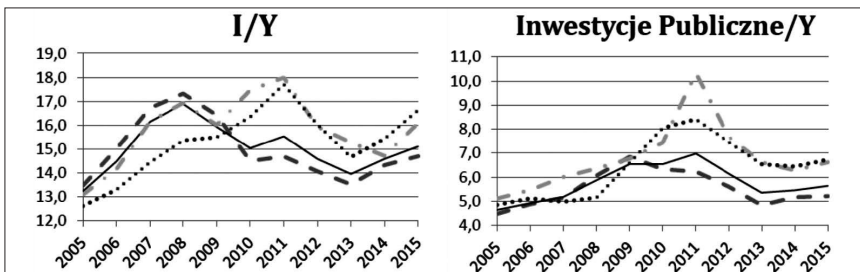
Możliwość wyjaśnienia ewolucji wydajności pracy, dochodu na mieszkańca i bezrobocia na podstawie keynesowskiej zależności ścieżkowej inwestycji i akumulacji kapitału od stanu popytu zagregowanego, jest ponadto potwierdzona przez wspólną ewolucję średniego stopnia wykorzystania aparatu wytwórczego ($u=Y/K$) i średniej stopy zysku (π) w Polsce.



Rys. 6. Stopa zysku i stopień wykorzystania aparatu wytwórczego

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Porównując ewolucję tych dwóch wskaźników z tendencjami stosunku inwestycji do PKB, wydaje się jednak, że pomimo ogólnej tendencji redukcji inwestycji w okresach, w których występują niskie stopy zysku i niski stopień wykorzystania aparatu wytwórczego, teoria keynesowska, zgodnie z którą stopa zysku (π) i stopień wykorzystania aparatu wytwórczego (u) są czynnikami, które ustalają poziom inwestycji prywatnych (Bhaduri i Marglin, 1990; Lavoie i Stockhammer, 2012; Garegnani, 1962; 1979; 1983; 1992; Onran i Stockhammer, 2002), nie do końca sprawdza się po 2010 lub 2011 roku. Tendencje inwestycji ogółem ulegały jednak znaczącemu zmniejszeniu na skutek systematycznej realizacji większej liczby inwestycji publicznych w regionach słabiej rozwiniętych w latach 2010–2011, kiedy uruchomiono program rozwoju Polski wschodniej, a cały kraj stał się największym beneficjentem europejskich funduszy wsparcia konwergencji regionów, w których dochód na mieszkańca był mniejszy niż 75% średniego dochodu w Unii Europejskiej. Przy narzuconych przez Unię wymogach podnoszenia wkładu własnego ze strony rządu polskiego i beneficjentów prywatnych można spodziewać się dodatkowo, że napływ tych dotacji zmniejszył również prywatną skłonność do inwestowania, dlatego, że ten schemat współfinansowania inwestycji generuje dla przedsiębiorstw korzyści przy potrzebie ponoszenia mniejszych nakładów własnych dla realizacji inwestycji, po części odłączając prywatne decyzje inwestycji od stóp zwrotu i stopnia wykorzystania aparatu wytwórczego.

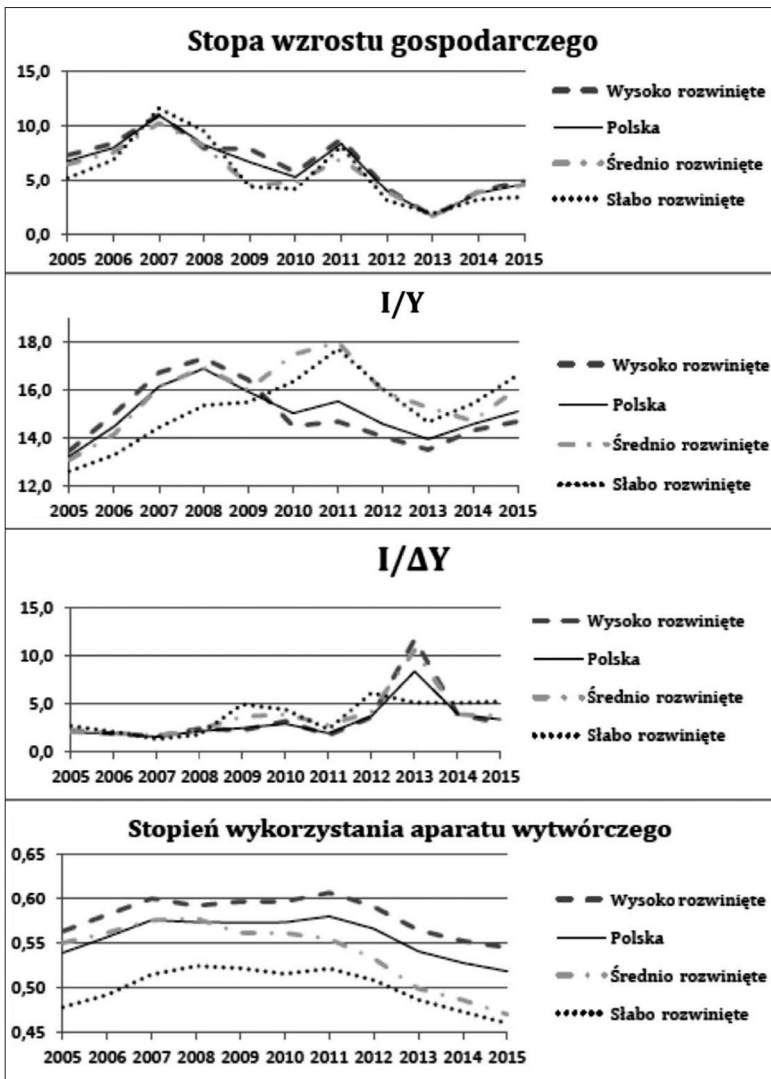


Rys. 7. Inwestycje totalne i publiczne w stosunku do PKB

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Poza możliwymi wątpliwościami co do ewolucji inwestycji, zarówno dynamika tempa wzrostu gospodarczego, jak i jego zmiany w różnych regionach dokładnie odpowiadają zmianom czynników branych pod uwagę w modelu wzrostu Kaleckiego (1968), tzn.:

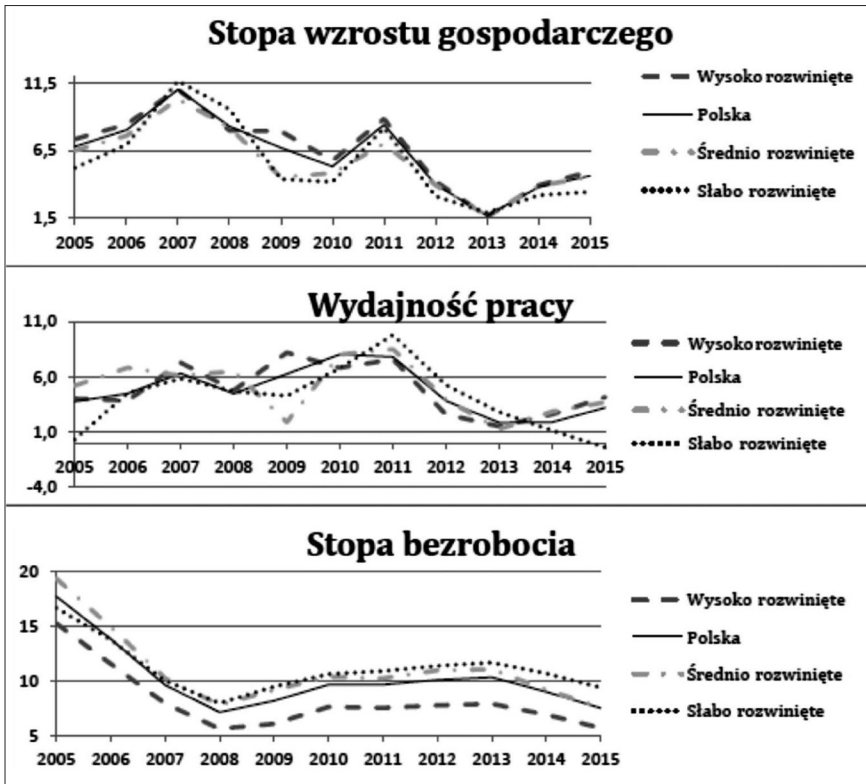
- Stosunek inwestycji do dochodu (I/Y),
- Wskaźnik kapitałochłonności jednostkowego przyrostu produkcji ($m=I/\Delta Y$),
- Stopień wdrożenia i stosowania usprawnień techniczno-organizacyjnych (u).



Rys. 8. Wzrost gospodarczy i jego determinanty

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Analizując drugi aspekt zróżnicowania regionalnego w Polsce, tzn. występowanie wyższego bezrobocia ukrytego i/lub jawnego, niższej wydajności pracy i niższych płac w regionach słabo rozwiniętych, warto podkreślić, że zgodnie z modelem Kaleckiego wydajność pracy jest ustalona przez te same determinanty, co wzrost gospodarczy, a w Polsce miała ona bardzo podobną ewolucję, co wzrost. Poza tym, również dynamika stopy bezrobocia była spójna z dynamiką wzrostu i wydajności⁵, tzn., jak zakładano w teorii, była ona odwrotna w stosunku do nich.



Rys. 9. Sytuacja na rynku pracy

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Ewolucja głównych wskaźników na rynku pracy jest więc zgodna ze zmianami produkcji, inwestycji, stopnia wykorzystania aparatu wytwórczego oraz kapita-

⁵ Brak redukcji stopy bezrobocia przy zwiększeniu wzrostu i wydajności w latach 2010–2011 można uzasadnić na podstawie redukcji emigracji w tym okresie. Własne obliczenia na podstawie danych z Bazy Danych Lokalnych GUS potwierdzają, że (prawdopodobnie w wyniku trudności gospodarczych zarejestrowanych w innych krajach europejskich i w Stanach) w tym okresie wkład emigracji w redukcję aktywnych zawodowo spadł do 0,5%, podczas gdy w innych latach emigracja powodowała redukcję ok. 2 lub 4% ich liczby.

łochłonności i może ona uzasadniać histerezę bezrobocia oraz stagnację płac w regionach słabiej rozwiniętych. Zgodnie z teorią keynesowską, może to wzmacniać zjawiska zależności ścieżkowej występujące w Polsce, stając się ogniwem występowania bariery rozwoju w regionach słabo rozwiniętych, gdzie niższe zarobki i zatrudnienie obniżają dochód i popyt, co negatywnie wpływa na inwestycje prywatne (zarówno przez spadek zysków i dostępności środków własnych na ich realizację w przedsiębiorstwach, jak i przez redukcję chęci i opłacalności zainwestowania), co z kolei skutkuje stagnacją wydajności, zatrudnienia i wzrostu, utrwalając, a nawet pogarszając początkowo występujące różnice w poziomach rozwoju i kondycji na rynku pracy.

Poza przedstawionymi już argumentami teoretycznymi oraz poza wstępnie przeprowadzoną analizą danych, które wydają się potwierdzać słuszność takiej interpretacji możliwych przyczyn zróżnicowania regionalnego w Polsce, pod względem możliwych wątpliwości co do uzależnienia poziomu popytu inwestycyjnego w danym regionie – a więc dostępności kapitału, zatrudnienia, wydajności pracy i szeregu innych wskaźników, zarówno bezpośrednio wziętych pod uwagę w opracowaniu, jak i nierozważanych w artykule, jak np. m.in. średni rozmiar przedsiębiorstw działających na badanym terenie, stopień przeżywalności owych przedsiębiorstw itd. – od poziomu popytu zagregowanego w tym samym regionie, w związku z możliwym wymiarem ponadregionalnym inwestycji, warto przede wszystkim zwrócić uwagę na to, że możliwość zastąpienia popytu wewnętrznego popytem zewnętrznym może okazać się mniej skutecznym narzędziem odzyskania utraconych marginesów zysku dla przedsiębiorstw, niż zwykle zakładano w ekonomii. Na podstawie niektórych opracowań empirycznych z zakresu makroekonomii (Onran, Galanis, 2012; Lavoie, Stockhammer, 2013) oraz pewnych uwag wynikających z teorii i praktyki nauk o zarządzaniu, należałoby niewątpliwie zastanowić się, czy popyt zewnętrzny lub eksport są doskonałym substytutem większego popytu zagregowanego wewnątrz kraju lub na danym, branym pod uwagę, obszarze terytorialnym niższego szczebla. Pomimo tego, że takie zagadnienia są niewątpliwie ważne i warte dalszego rozpatrywania w ramach osobnego opracowania naukowego, argumentacja skłaniająca autora artykułu do przyjęcia hipotezy badawczej, iż nie stanowią one doskonałych substytutów, opiera się przede wszystkim na dwóch różnych rodzajach czynników.

Na tle makroekonomicznym okazuje się, że po uwzględnieniu eksportu oraz korzyści, jakie mogłyby płynąć z niższych kosztów pracy pod względem zwiększenia konkurencyjności produkcji narodowej i zastąpienia niższej możliwości sprzedaży na rynku wewnętrznym większą sprzedażą na rynkach zewnętrznych, na podstawie modeli keynesowskich najnowszej generacji, można dojść do wniosku, że, nawet w wymiarze międzynarodowym, uwzględnienie takich czynników w przypadku krajów łącznie reprezentujących 80% gospodarki światowej nie prowadzi zwykle do odwrócenia mocnego związku pomiędzy wysokim popytem wewnętrznym oraz zwiększeniem stopy zysku w gospodarce na podstawie roz-

szerzenia możliwości sprzedaży wewnątrz kraju, jakie wynikają z początkowych zwiększeń płac (Onran, Galanis, 2012; Onran, Stockhammer, 2001, 2002; Lavoie, Stockhammer, 2013). Mimo tego, że występują w tym zakresie pewne wyjątki – czyli kraje szczególnie małe i specjalizujące się w byciu dostawcami usług logistycznych dla innych krajów lub w pośrednictwie w międzynarodowej wymianie handlowej (tzn. np. Holandia) oraz kraje mocno bazujące na eksporcie i konkurencyjności cenowej domowej produkcji na rynkach zagranicznych (tzn. Chiny) (Onran, Galanis, 2012) – skutkiem tego jest to, że przy wykonywaniu porównań międzynarodowych różnicowania pod względem kosztów pracy, płac oraz możliwości wykorzystania dewaluacji w celu sztucznego polepszania terminów wymiany w handlu są na pewno większe od tych, które występują między różnymi obszarami terytorialnymi danego kraju, a praktycznie w Polsce. Brak sprawdzenia korzyści możliwie wpływających z niższych płac w regionach słabiej rozwiniętych w stosunku do regionów wysoko rozwiniętych w opracowaniu można zatem potraktować jako uproszczoną hipotezę badawczą, przyjętą przez autora, która zresztą była nieco wymuszona przez brak danych co do wymiany różnych towarów i usług pomiędzy województwami.

Drugi rodzaj argumentów, które mogłyby osłabiać zwykle zakładaną w makroekonomii doskonałą substytucyjność pomiędzy popytem wewnętrznym oraz zewnętrznym, stanowi fakt, że zgodnie z literaturą z zakresu nauk o zarządzaniu, czynnikami wpływającymi na opłacalność realizacji danego procesu produkcji i zasadniczo rozważanymi w zakresie zarządzania produkcją i łańcuchem dostaw, są nie tylko koszty pracy, ale również różnice pomiędzy przychodami ze sprzedaży i ogólnymi kosztami realizacji produkcji i dostawy do klienta oraz długość okresu zamrożenia pieniężnych środków obrotowych firm w zapasach wyrobów gotowych oraz w produkcji w toku (Brzeziński, 2000, 2002, 2013; Jasiński, 2011; Kozłowski, Liwowski, 2011; Szatkowski, 2014). Ważność owych zagadnień i w pewnym sensie częściowe niedociągnięcia makroekonomii w systematycznym uwzględnianiu takich elementów, sygnalizuje przede wszystkim, to, że na skróceniu długości cyklu produkcyjnego skupia się znacząca część szczegółowych technik i metod zarządzania produkcją, jakie powstały w Japonii w latach 50. i zostały wdrożone w przedsiębiorstwach na skalę światową od lat 70. (w Polsce dopiero od lat 90.) ubiegłego wieku, po odejściu od metod produkcji bazujących na technikach fordyzmu (Bril, Łukasik, 2012; Czekaj, Ziębicki, 2012; Szatkowski, 2014). Warto ponadto wspomnieć w tym zakresie, że sprzedaż produktów na rynkach zewnętrznych generuje w przypadku dóbr materialnych dodatkowe koszty transportu, dystrybucji oraz marketingowe. Sprzedaż na rynkach oddalonych od siedziby firmy nie stanowi, więc, jedynie źródła przychodów, ale również dodatkowe źródło kosztów produkcji, którego wpływ na zyskowność należy uwzględnić na tej samej płaszczyźnie, co potencjalne korzyści wpływające z niższych kosztów pracy (Pająk, 2011, Kosieradzka, Chojnacka, Gładysz, Kalukiewicz, Kraszewski, Ukłańska, 2016). Należy dodatkowo podkreślić tutaj, że przy

planowaniu i sterowaniu produkcją, nowoczesne techniki zarządzania odchodzą w stosunku do tradycyjnych technik wykorzystywanych w czasach fordyzmu, od postrzegania kosztów jednostkowych produkcji i wykorzystania ekonomii skali jako najważniejszych parametrów, decydujących o opłacalności realizacji danego procesu (Por. np. Brzeziński, 2000, 2002, 2013, Szatkowski, 2014). W nowych podejściach zwiększa się, faktycznie, znaczenie innych elementów bądź parametrów wpływających na opłacalność procesów produkcyjnych, wśród których centralną rolę ma skrócenie długości cyklu produkcyjnego oraz okresu, jaki upływa pomiędzy podniesieniem kosztów produkcji ze strony przedsiębiorstw a odzyskaniem owych kosztów powiększonych o odpowiednie zyski przy dostarczaniu dóbr do konsumentów (Bartezzaghi, Spina, Verganti, 1994; Kozłowski, Liwowski, 2011). Skrócenie cyklu produkcyjnego rzeczywiście pozwala na zmniejszenie nakładów własnych oraz obniżenie potrzeb na kapitał kredytowy dla prowadzenia działalności gospodarczej ze strony przedsiębiorstw. Skracanie długości cyklu produkcji, która oczywiście jest odwrotnie sprzężona z czasem, wynikającym z jakiegokolwiek operacji transportu, dostawy i magazynowania, zarówno wewnątrz zakładów produkcyjnych, jak i na zewnątrz przedsiębiorstw, pod względem dostarczania dóbr do finalnego odbiorcy produktu, stanowi zatem centralne zagadnienie pojawiające się w niemal wszystkich elementach szczegółowych technik i metod wdrażanych w ramach produkcji just-in-time, lean production bądź odchudzonej produkcji i szeroko rozumianych tzw. rozwiązań japońskich w przemyśle (Bril, Łukasik, 2012; Szatkowski, 2014)⁶. Skutkuje to więc, zdaniem autora, występowaniem pewnej niespójności pomiędzy założeniami zwykle uznawanymi za racjonalne w teorii mikro i makroekonomicznej a praktykami rzeczywiście stosowanymi współcześnie w przedsiębiorstwach. Ewolucja wymienionych technik i zagadnień wpłynęła nawet na rezygnację we współczesnym zarządzaniu z pełnego wykorzystania zdolności produkcji oraz pełnego obciążenia pracowników zadaniami produkcyjnymi wtedy, gdy stoi to na przeszkodzie w utrzymaniu krótszego cyklu produkcyjnego, wysokiego poziomu jakości wytworzonych i zaoferowanych produktów oraz utrzymaniu elastycznego i uniwersalnego sposobu produkcji na rzecz jak największej redukcji produkcji na zapas oraz zwiększenia możliwości bieżącego dostosowywania się do gustów klientów i częstszych zmian zachodzących na rynku (Pająk, 2011; Szatkowski, 2014). Przy stosowaniu takich technik i nieco zmniejszonym znaczeniu tradycyjnych technik opartych na fordyzmie, których zastosowanie jest obecnie bardziej ograniczone do produkcji masowej dóbr standaryzowanych na dużą skalę, i o niskiej wartości dodanej, zaleca się i stosuje w rzeczywistości, nawet zwiększenia żywych kosztów stałych poniesionych na kupno aparatury lub kosztów zmiennych związanych z zatrudnieniem dodatkowych pracowników lub podniesieniem ich płac w celu

⁶ Warto również podkreślić rolę przełożenia owych technik i metod na ogólną ewolucję prawie całych nauk o zarządzaniu poza zakresem samego zarządzania produkcją i łańcuchem dostaw (Por. np. Mikuła, 2000; Mikuła, Potocki, 1998).

zwiększenia ich motywacji i wydajności. Podwojenie stanowisk, zwiększenie liczby pracowników zaangażowanych w realizację procesu oraz zwiększanie płac w celu zwiększania ich motywacji i wydajności i zastąpienia sztywnych metod kontroli i rozkazu pozwalają faktycznie przyspieszyć proces produkcji, a więc osiągnąć szybszy zwrot środków obrotowych, jakie przedsiębiorstwa zamrażają w produkcji w toku podczas realizacji procesów wytwórczych, ubezpieczając się równocześnie od ryzyka wahań możliwości sprzedaży. Sprzężone jest to również z rozszerzeniem się asortymentu, uelastycznieniem programów produkcji przedsiębiorstw, odejściem od wysokiej specjalizacji i od skupiania się na produkcji wąskiego zbioru podobnych wytworów na dużą skalę na rzecz przyjęcia form, typów, odmian oraz ogólnie technik produkcji stawiających bardziej na uniwersalność i na zmniejszanie uzależnienia sukcesu przedsiębiorstwa od sprzedaży jedynie jednego rodzaju produktu lub wąskiej grupy podobnych wyrobów, przy równoczesnym stawianiu na większą możliwość dostosowania się do zmian zachodzących na rynku i na możliwość zastąpienia niedostatku zapotrzebowania na danym produkcie produkcją innych wytworów zawartych w asortymencie bądź sprzedawanych na alternatywny rynek zbytu. Biorąc pod uwagę, na ile znaczące stało się współcześnie w procesie zarządzania przedsiębiorstwem skrócenie wewnętrznych dróg transportu, trwanie operacji technologicznych i przebrojeń maszyn, utrzymanie zmiennego taktu produkcji oraz szereg innych szczegółowych zagadnień pozwalających na otrzymanie krótszego cyklu produkcji, możliwość zastąpienia bliskiego rynku zbytu dalszym przy ulokowaniu inwestycji w regionach, gdzie występują niższe koszty pracy, może zatem okazać się suboptymalnym rozwiązaniem we współczesnym kontekście gospodarowania, przynajmniej dla dużej części przedsiębiorstw. Wniosek ten, w połączeniu z wiedzą o tendencji zarządzania w firmach oraz o teorii ekonomicznej, można uzasadnić na podstawie tego, że oddalanie się od rynku zbytu obniża (zarówno ze względu na generowanie omawianych kosztów, jak i ze względu na wydłużenie cyklu produkcyjnego i czasu ich pokrycia) stopę zwrotu z inwestycji realnej, co, jak zakłada się w każdym podejściu ekonomicznym, jest parametrem decydującym o liczbie realizowanych inwestycji w danej gospodarce – tzn. głównym kanałem transmisji i utrwalania początkowych różnic pod względem dyferencjacji dochodu na mieszkańca i kondycji na rynku pracy w przeanalizowanych modelach teoretycznych. Taki argument wydaje się dodatkowo mieć tym bardziej znaczący wpływ, gdy weźmiemy pod uwagę duży udział przedsiębiorstw małej i nawet mikrowielkości w Polsce – tzn. aż 96% polskich przedsiębiorstw (Ministerstwo Rozwoju, 2017) – i uwzględnimy fakt, że samofinansowanie stanowi jedno z głównych źródeł środków obrotowych dla nowo powstających polskich firm (Baran, Zhumabaeva, 2018). Pozwala to zatem, zdaniem autora, na częściowe osłabienie argumentacji na rzecz koniecznego przyjęcia hipotezy, że niższe koszty pracy mogłyby samodzielnie stanowić na tyle dużą zachętę do ulokowania produkcji dóbr materialnych w tych regionach Polski, w których panują niższe płace

na podstawie możliwości sprzedaży produktów w innych regionach i symplifikowanego ujęcia parametrów, wpływających na opłacalność realizacji inwestycji w przedsiębiorstwach. Jeśli ciągle jednak chcielibyśmy przyznać większą rolę, a zdaniem autora, jednak wątpliwą, samym kosztom pracy, podane argumenty mogłyby skłaniać chociażby do stwierdzenia, że stagnacja lokalnego rynku zbytu oraz jego mniej dynamiczny rozwój może mieć przy działaniu takich mechanizmów dodatkowy wpływ na przekształcenie się opłacalności inwestycji w różnych obszarach terytorialnych kraju, stanowiąc swoisty rodzaj bariery rozwojowej w oczach przedsiębiorców na poziomie mikroekonomicznym i/lub praktycznego prowadzenia działalności gospodarczej, dokładnie tak, jak wynika to z uwag autorów nurtu keynesowskiego na poziomie makroekonomicznym. Pomimo możliwości pozytywnego wpływu niższych płac na konkurencyjność cenową niektórych dóbr i usług niematerialnych, jakie mogłyby wynikać z niższych płac w regionach słabiej rozwiniętych, warto przede wszystkim podkreślić, że te same koszty dystrybucji oraz marketingu występujące przy produkcji dóbr materialnych, są też obecne w przypadku dóbr niematerialnych. W przypadku niektórych z usług warto poza tym zastanowić się nad rzeczywistym istnieniem możliwości zastąpienia konsumenta wewnętrznego zewnętrznym, jak np. w przypadku usług osobowych, handlu detalicznego, ale również bardziej znaczących w dzisiejszej gospodarce usług B-2-B lub finansowych i tzw. przemysłu opartego na wiedzy, w przypadku których efekty dostępności tańszej siły roboczej mogą się jednak okazać mniej znaczącym parametrem niż przy produkcji dóbr materialnych, a na pewno nie najważniejszym⁷.

Nasuwa się zatem pytanie, na jakich interwencjach mogłaby opierać się redukcja zróżnicowania regionalnego w Polsce w wyniku prawdopodobnego wystąpienia tego, co w literaturze nazywano reżimem akumulacji i wzrostu wage-led (Bhaduri

⁷ Na tle dorobku nauk o zarządzaniu, zdaniem autora, warto np. uwzględnić rolę, jaką miękkie sfery otoczenia firmy odgrywają w opłacalności ulokowania działalności gospodarczej w danym obszarze. Sygnalizuje się w tym zakresie szczególnie ważną rolę wiedzy, zasobów niematerialnych, umiejętności pracowników i ich motywacji, relacji i szeroko pojętego otoczenia firm pod względem generowania przewagi konkurencyjnej (Czerniachowicz, 2003, Mikuła, 2006, 2008; Mikuła, Pietruszka-Ortyl, 2008, 2010; Oczkowska, Śmigielska, 2018; Pietruszka-Ortyl, 2005, 2006, 2008, 2018) oraz atrakcyjności danej lokalizacji dla inwestorów rozważających nawet delokalizację i outsourcing części swojej działalności, przy o wiele większych niż występujące wśród polskich województw różnicach kosztów pracy, jakie pojawiają się pomiędzy Polską a krajami Azji (Oczkowska, 2012a, 2012b). Pomimo braku wyczerpania tematu autor opracowania jest przekonany, że uzyskane wyniki co do makroekonomicznej wzajemnej zależności ścieżkowej inwestycji, rozwoju oraz kondycji na rynku pracy w Polsce mogłyby bardziej skłaniać się ku potrzebie szukania argumentów typu mikroekonomicznego, wyjaśniających odrzucenie wyłącznej roli obniżenia kosztów pracy jako wyznacznika opłacalności inwestowania na tle makroekonomicznym niż ku przyjęciu stanowiska słabej mocy wyjaśniającej zaproponowanego modelu teoretycznego lub istnienia niewyjaśnionych relacji typu makroekonomicznego w dynamice zróżnicowania regionalnego w Polsce.

i Marglin, 1990; Lavoie i Stockhammer, 2012; Garegnani, 1962; 1979; 1983; 1992; Onran i Stockhammer, 2002). Z analizy danych i literatury wynika, że mogą to być interwencje dwóch rodzajów, tzn.: realizacja inwestycji publicznych w regionach o niższym poziomie rozwoju oraz wsparcie dochodu oraz płac w tych regionach. Warto zatem zastanowić się nad ich względną skutecznością.

Zarówno literatura teoretyczna (Keynes, 1936), jak i doświadczenia innych krajów⁸, pokazują, że pomimo ich pozytywnego wpływu krótkookresowego na prywatną skłonność do zainwestowania, inwestycje publiczne paradoksalnie generują ryzyko powstania tzw. katedry w pustyni i trwającego uzależnienia słabiej rozwiniętych regionów od interwencji publicznych. Owe inwestycje mogą zniekształcać opłacalność realizacji inwestycji prywatnych w różnych sektorach i obszarach kraju, powodując skupienie się inicjatywy prywatnej wokół kilku dużych projektów publicznych oraz zawężając specjalizację przedsiębiorstw do roli dostawców i poddostawców sektora publicznego. W dalszej perspektywie zatem, uniknięcie ponownego pogorszenia się sytuacji gospodarczej w regionach słabo rozwiniętych wymagałoby ciągłego wsparcia publicznego, co natomiast może doprowadzić do powstania systemu klientelizmu, a nawet korupcji.

Mimo iż interwencje zwiększające płace i wspierające dochód mieszkańców regionów słabo rozwiniętych wydają się pozornie przejawem paternalizmu ze strony państwa, mogą stanowić one, lepsze rozwiązanie, wyrównujące szanse rozwoju i opłacalność inwestowania w różnych regionach Polski. Interwencje te, poprzez usunięcie barier wynikających ze zbyt niskiego poziomu zarobku i dochodu mieszkańców tych regionów, pozwalałyby na wzmocnienie prywatnej chęci do inwestowania, która orientowałaby się samodzielnie ku sektorom i obszarom o większej opłacalności na podstawie warunków rynkowych i bez większej roli ingerencji publicznej. Ponadto, pozwoliłyby to poprawić warunki rynkowe, płace i dochody, progresywnie zwiększając jednocześnie opłacalność inwestowania i zyski przedsiębiorców w regionach słabo rozwiniętych, co pozytywnie wpływałoby na wydajność pracy, płace i dochód na mieszkańca i uruchomiłoby pozytywną ścieżkę rozwoju i spiralę sukcesu. Zapotrzebowanie na wsparcie publiczne stopniowo znikaloby, co, po przełamaniu początkowych barier sprawnego działania rynku, doprowadziłoby do możliwości progresywnego wycofywania programów pomocy publicznej.

Ostatnim wnioskiem obecnego opracowania, jak i również największą nadzieją jego autora, jest to, że polepszenie jakości życia Polaków i interwencje, które

⁸ Autor artykułu pochodzi z Włoch i bazuje przede wszystkim na problematyce zróżnicowania regionalnego we Włoszech, które występuje w tym kraju od ponad półtora wieku i generuje interwencje publiczne różnego rodzaju i skuteczności przez rządy włoskie niemal od 1860 r. Powstała więc ogromna liczba analiz zarówno stosowanych, jak i teoretycznych w języku włoskim w tej dziedzinie (np. Bagnasco, 1977, Eckaus, 1955, Fuà, 1977, 1983; Garegnani, 1962; Garofoli, 1981; Graziani, 1998; Lutz, 1958, 1962; Spaventa, 1959). Ich przedstawienie nie stanowi jednak celu tej pracy i nie będzie zatem szerzej omawiane w obecnym opracowaniu.

je wspierają, będą najlepszą drogą do pojawienia się samodzielnego i, w dłuższej perspektywie, niezależnego od interwencji państwowej, zrównoważonego rozwoju w kraju i poszczególnych jego regionach.

PODSUMOWANIE

Zróżnicowanie regionalne w Polsce może być, jak się okazuje, stosunkowo dobrze wyjaśnione za pomocą podejścia keynesowskiego, a w szczególności za pomocą wykorzystanego przy wstępnej analizie danych, przeprowadzonej w obecnym artykule, modelu wzrostu gospodarki socjalistycznej Kaleckiego (1968), zintegrowanego z zaakcentowaniem roli popytu zagregowanego w długookresowym przekształcaniu się głównych zmiennych makroekonomicznych na terenie kraju, wynikającym z opracowań innych autorów tej samej szkoły myśli. Duży wpływ na polepszenie jakości życia w Polsce mogą więc mieć czynniki, które na podstawie teorii keynesowskiej, wpływają równocześnie na:

- zwiększenie wzrostu gospodarczego i wydajności pracy,
- akumulację kapitału oraz wdrożenie i stosowanie innowacji,
- zwiększenie zatrudnienia i płac.

W miejsce obniżania i zróżnicowania płac minimalnych przedstawiona analiza danych i ich interpretacja wspierałyby natomiast:

- realizację inwestycji publicznych,
- interwencje wsparcia dochodu w regionach słabiej rozwiniętych.

Przedstawione wnioski wskazywałyby ponadto na większą skuteczność interwencji ostatniego rodzaju.

Na tle teoretycznym ponadto warto zwrócić uwagę na stosunkową łatwość w znajdowaniu danych, pozwalających sprawdzić skuteczność wybranego modelu wzrostu w Polsce oraz zgodność ewolucji danych z hipotezami leżącymi u jego podstaw, co stanowi pierwszy krok ku możliwości wykorzystania owego modelu i zaproponowanej tutaj jego integracji z wybranymi pozycjami literatury dla wyjaśnienia długookresowej ewolucji gospodarek rynkowych, również w ujęciu terytorialnym, i podjęcia próby jego weryfikacji empirycznej na podstawie metod ekonometrycznych w przyszłych opracowaniach.

BIBLIOGRAFIA

- Bagnasco, A. (1977). *Tre Italie*, Il Mulino, Bologna.
- Baran, A., Zhumabaeva, A. (2018). Intellectual property management in startups – problematic issues. *Engineering Management in Production and Services*, 10 (2), 66–74.
- Bartezzaghi, E., Spina, G., Verganti, R. (1994). Lead-time models of business processes. *International Journal of Operations & Production Management*, 14 (5), 5–20.

- Bhaduri, A., Marglin, S. (1990). Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies. *Cambridge journal of Economics*, 14 (4), 375–393. DOI: 10.1093/oxfordjournals.cje.a035141.
- Bogumił, P. (2009). Regional disparities in Poland. *ECFIN Country Focus*, 6 (4), 1–7.
- Bril, J., Łukasik, Z. (2012). Lean manufacturing, jako nowoczesna metoda organizacji produkcji. *Logistyka*, 3, 175–184.
- Brzeziński, M. (2000). *Organizacja produkcji*. Wydawnictwa Uczelniane.
- Brzeziński, M. (2002). *Organizacja i sterowanie produkcją*. Warszawa: Agencja Wydawnicza Placet.
- Brzeziński, M. (2013). *Organizacja produkcji w przedsiębiorstwie*. Warszawa: Difin.
- Czekaj, J., Ziębicki, B. (2013). Pozytywna nauka o organizacji na tle ewolucji teorii i koncepcji zarządzania. *Organization and Management*, (156).
- Czerniachowicz, B. (2003). Organizacja ucząca się a organizacja inteligentna, W: D. Kopycińska (red.) *Kapitał ludzki w gospodarce* (s. 39–51). Szczecin: PTE.
- Eckaus, R.S. (1955). *Il problema del rapporto tra fattori nelle aree arretrate*. L'industria.
- Fuà, G. (1977). Sviluppo ritardato e dualismo. *Moneta e credito*, 30 (120).
- Fuà, G. (1983). Lo sviluppo economico italiano. *Angeli, Milan*.
- Garegnani, P. (1962). *Il problema della domanda effettiva nello sviluppo economico italiano*. Rzym: Svimez.
- Garegnani, P. (1979). *Valore e domanda effettiva* (Vol. 101). G. Einaudi.
- Garegnani, P. (1983). Two Routes to Effective Demand: Comment on Kregel W: J.A. Kregel (red.) *Distribution, Effective Demand and International Economic Relations*, Springer. DOI: 10.1007/978-1-349-17177-4.
- Garegnani, P. (1992). Some notes for an analysis of accumulation. W: Halevy, Laidman, Nell (red.) *Beyond the steady state*, Palgrave Macmillan, London (s. 47–71). DOI: 10.1007/978-1-349-10950-0_3.
- Garofoli, G. (1981). Lo sviluppo delle aree periferiche nell'economia italiana degli anni Settanta. *L'industria*, 2 (3), 391–404.
- Graziani, A. (1998). *Lo sviluppo dell'economia italiana: dalla ricostruzione alla moneta europea*. Bollati Boringhieri.
- Jasiński, Z. (red.). (2011). *Podstawy zarządzania operacyjnego*. Oficyna a Wolters Kluwer business.
- Kalecki, M. (1968). *Zarys teorii wzrostu gospodarki socjalistycznej*. Wydanie drugie poprawione i uzupełnione. Warszawa: PWN.
- Keynes, J.M. (1936). *The General Theory of Employment Interest and Money*. Macmillan and Company. DOI: 10.1007/978-3-319-70344-2.
- Kosieradzka, A., Chojnacka, A., Gładysz, B., Kalukiewicz, S., Kraszewski, P., Ukłańska, A., (2016). *Podstawy zarządzania produkcją: ćwiczenia: praca zbiorowa*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej.
- Kozłowski, R., Liwowski, B. (2011). *Podstawowe zagadnienia zarządzania produkcją*. Wolters Kluwer.
- Kwiatkowski, E. i in. (2004). *Agricultural regions and regional policy in Poland*, Research Project commissioned by the European Commission, Contract No. VC/2003/0367.
- Lavoie, M., Stockhammer, E. (2013). Wage-led growth: Concept, theories and policies. W: *Wage-led growth* (s. 13–39). London: Palgrave Macmillan.

- Lutz, V.C. (1958). Il processo di sviluppo in un sistema economico “dualistico”. *Moneta e credito*, 11 (44).
- Lutz, V. (1962). Italy. A study in economic development. *Italy. A study in economic development*, Londyn: Oxford University Press.
- Mikuła, B. (2000). Klimat organizacyjny a kultura organizacyjna – próba systematyzacji pojęć. *Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie*, 3, 33–40.
- Mikuła, B. (2006). Organizacje oparte na wiedzy. *Zeszyty Naukowe/Akademia Ekonomiczna w Krakowie. Seria Specjalna, Monografie*, 173.
- Mikuła B. (2008), Kultura organizacji inteligentnej, *Zeszyty Naukowe*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, 765, 15–28.
- Mikuła, B., Potocki, A. (1998). *Humanizacja organizacji pracy: aspekty metodologiczne*. Wydawnictwo Uczelniane AE.
- Mikuła B., Pietruszka-Ortyl A. (2008), Ludzie organizacji opartych na wiedzy, *Zeszyty Naukowe/Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie*, 765, 29–51.
- Mikuła B., Pietruszka-Ortyl A., (2010), Studium niematerialnych zasobów organizacji, *Zeszyty Naukowe*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, 820, 31–46.
- Ministerstwo Rozwoju (2017). *Przedsiębiorczość w Polsce*, Warszawa.
- Oczkowska R. (2012a), Offshoring jako szansa wykorzystania globalnych zasobów kapitału ludzkiego (s. 180–188). *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, 26, Rzeszów: Wydawnictwo UR.
- Oczkowska R. (2012b), Offshoring w świetle wybranych koncepcji ekonomicznych, W: *Historia i perspektywy nauk o zarządzaniu*, Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.
- Oczkowska R., Śmigielska G. (2018), *Knowledge, Economy, Society: Macro-and Micro-economic Problems in the Knowledge-based Economy*, Foundation of the Cracow University of Economics.
- Onaran, Ö., Galanis, G. (2012). Is aggregate demand wage-led or profit-led. National and global effects. *Conditions of Work and Employment Series*, 31.
- Onaran, Ö., Stockhammer, E. (2001). The effect of distribution on accumulation, capacity utilization and employment: testing the wage-led hypothesis for Turkey. *Economic Research Forum for the Arab Countries, Iran & Turkey*.
- Onran, Ö., Stockhammer, E. (2002). *Two different export-oriented growth strategies under a wage-led accumulation regime: à la Turca and à la South Korea*, SSRN Electronic Journal. DOI: 10.2139/ssrn.333781.
- Pająk, E. (2011). *Zarządzanie produkcją: produkt, technologia, organizacja*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Pietruszka-Ortyl, A. (2005), Elementy zarządzania kapitałem intelektualnym organizacji, *Zeszyty Naukowe*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, 672, 35–59.
- Pietruszka-Ortyl, A. (2006), Wyzwania funkcjonowania organizacji w warunkach ekonomii wiedzy. *Zeszyty Naukowe*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, 715, 83–97.
- Pietruszka-Ortyl, A. (2008), Specyfika niematerialnych zasobów organizacji, *Zeszyty Naukowe/Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie*, 765, 53–70.
- Pietruszka-Ortyl, A. (2018), Orientacja zasobowa w praktyce zarządzania przedsiębiorstwami – omówienie wyników badań empirycznych, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, 7 (967), 67–86.
- Rocznik Statystyczny Województw 2017 r.* (2017). Warszawa: GUS.

- Spaventa, L. (1959). Dualism in Economic Growth, *BNL Quarterly Review*, 51.
- Szatkowski, K. (2008). *Przygotowanie produkcji*. Warszawa: Wyd. Naukowe PWN.
- Szatkowski, K. (2014). *Nowoczesne zarządzanie produkcją. Ujęcie procesowe*. Warszawa: PWN.

Streszczenie

W artykule przedstawiono analizę danych i uwagi teoretyczne, pozwalające wyjaśnić zróżnicowanie regionalne w Polsce na podstawie teorii keynesowskiej oraz stwierdzić, że zróżnicowania dochodu na mieszkańca i kondycji zarejestrowanych na rynku pracy są ściśle między sobą powiązane. Zwrócono także uwagę na to, że interwencje publiczne, wspierające dochód na mieszkańca i poprawiające kondycje na rynku pracy w regionach słabo rozwiniętych, stanowiłyby skuteczne narzędzie nie tylko w zwalczaniu ubóstwa i bezrobocia, ale również we wsparciu możliwości zysku dla przedsiębiorstw w tych obszarach oraz stymulację ich rozwoju. Na podstawie dokonanej analizy różnicowanie regionalne w Polsce jest rzeczywiście dobrze wyjaśnione za pomocą podejścia keynesowskiego, a szczególnie modelu wzrostu gospodarczego opracowanego przez polskiego ekonomistę Michała Kaleckiego w 1968 roku przy jego uzupełnieniu z innymi uwagami teoretycznymi opracowanymi przez autorów tego samego nurtu, które opiera się na zaakcentowaniu roli popytu zagregowanego w długookresowym przekształcaniu się głównych zmiennych makroekonomicznych na terenie kraju. Duży wpływ na polepszenie jakości życia w Polsce mogą więc mieć czynniki, które na podstawie teorii keynesowskiej wpływają równocześnie na zwiększenie wzrostu gospodarczego i wydajności pracy, akumulację kapitału oraz wdrożenie i stosowanie innowacji, zwiększenie zatrudnienia i płac. W miejsce propozycji obniżania i zróżnicowania płac minimalnych, jakie można znaleźć w opracowaniach opartych na podejściach teoretycznych bazujących na dorobku autorów głównego nurtu, przedstawiona analiza danych i ich interpretacja wspierałyby więc realizację inwestycji publicznych, interwencje wsparcia dochodu w regionach słabiej rozwiniętych. Przedstawione wnioski wskazywałyby dodatkowo na większą skuteczność interwencji ostatniego rodzaju.

Słowa kluczowe: zróżnicowanie regionalne, wzrost gospodarczy, bezrobocie, teoria keynesowska.

An analysis of regional development and labour market disparities in Poland

Summary

The current article presents both theoretical arguments and a data analysis supporting the interpretation of Polish regional disparities on the basis of Keynesian theory and allowing to strongly connect differences in income per capita with labour market. The analysis underlines, moreover, that public interventions supporting income per capita and improving work market conditions in under-developed regions can be not only an effective instrument for the reduction of poverty and unemployment in those areas, but could foster private entrepreneurs' profits and development as well. On the basis of the carried out analysis, it can be stated that regional disparities in Poland are well explained on the basis of Keynesian approach, and in particular by the growth model elaborated by the Polish economist Michał Kalecki in 1968 due to its integration with other theoretical considerations of authors of the same school of thought, which underlines the very relevant role of aggregate demand in the determination of the long run evolution of the main macroeconomic varia-

bles in Poland. A very relevant role in the improvement of living conditions in the country can be thus expected to be exerted by the very factors which according to Keynesian theory influence the increase of GDP growth rate, work productivity, capital accumulation, development and implementation of innovation, employment and wages rises. Instead of proposals of minimal wage reduction or regional differentiation, like those which can be found in works based on theoretical approaches based on mainstream authors' elaborations, the presented data analysis and their interpretation thus support rather the realization of public investments and income support interventions in the less developed regions. The presented results seem, moreover, to point out that this very second type of interventions will be relatively more effective in the Polish case.

Keywords: regional disparities, economic growth, unemployment, Keynesian theory.

JEL: E11, E12, E21, E22, E23, E24, R11, R12.