

Mariusz Sokołowicz

*Region wobec procesów globalizacji – terytorializacja
przedsiębiorstw międzynarodowych
(na przykładzie regionu łódzkiego)*

*Rozprawa doktorska napisana
w Zakładzie Ekonomiki Regionalnej
i Ochrony Środowiska Uniwersytetu Łódzkiego
pod kierunkiem naukowym
Prof. dr hab. Aleksandry Jewtuchowicz*

Łódź 2006

CZĘŚĆ I. GLOBALIZACJA I JEJ KONSEKWENCJE DLA ROZWOJU REGIONÓW

Spis treści	2
--------------------	----------

Wstęp	5
--------------	----------

Rozdział 1. Globalizacja jako współczesny kontekst gospodarowania

1.1. Geneza oraz istota zjawiska globalizacji	18
1.1.1. Kształtowanie się „porządku globalnego”	18
1.1.2. Definicje globalizacji	21
1.1.3. Czynniki globalizacji	26
1.2. Cechy gospodarki globalnej	32
1.3. Główne podmioty procesów globalizacji	40
1.4. Wyzwania związane z procesami globalizacji	44

Rozdział 2. Powstawanie i strategie przedsiębiorstw ponadnarodowych

2.1. Teoretyczne podstawy umiędzynarodowienia przedsiębiorstw	50
2.1.1. Neoklasyczne teorie handlu międzynarodowego i migracji czynników produkcji	51
2.1.2. Teorie przewag własnościowych przedsiębiorstwa	52
2.1.3. Teoria cyklu życia produktu	56
2.1.4. Teoria zachowań oligopolistycznych	57
2.1.5. Teorie lokalizacji	58
2.1.6. Teoria internalizacji	61
2.1.7. Eklektyczny paradygmat produkcji międzynarodowej J. H. Dunninga	64
2.2. Rozwój i cechy przedsiębiorstw ponadnarodowych	67
2.3. Formy i strategie rozwoju przedsiębiorstw ponadnarodowych	71
2.2.1. Przesłanki umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstw	71
2.2.2. Formy umiędzynarodowienia i globalizacji przedsiębiorstw	76
2.2.3. Strategie rozwoju korporacji międzynarodowych	87

Rozdział 3. Konsekwencje przestrzenne procesów globalizacji i umiędzynarodowienia przedsiębiorstw

3.1. Zróżnicowanie poziomu zamożności społeczeństw i jego konsekwencje	97
3.2. Polaryzacja przestrzenna rozwoju i metropolizacja światowej gospodarki	101
3.3. Wpływ przedsiębiorstw ponadnarodowych na zróżnicowanie rozwoju gospodarczego	111
3.3.1. Wpływ przedsiębiorstw międzynarodowych na gospodarki krajów przyjmujących bezpośrednie inwestycje zagraniczne	112

3.3.2. Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na gospodarkę w wymiarze regionalnym i lokalnym	124
3.3.3. Przestrzenne konsekwencje lokalizacji przedsiębiorstw ponadnarodowych	131
3.4. Czynniki lokalizacji przedsiębiorstw jako element różnicujący przestrzeń	138

Rozdział 4. Rozwój regionów w warunkach globalizacji

4.1. Teoretyczne podstawy rozwoju regionów	152
4.1.1. Pojęcie regionu	152
4.1.2. Region w ekonomii ewolucyjnej	157
4.2. Zasoby jako czynniki konkurencyjności regionów	170
4.2.1. Konkurencyjność regionów	170
4.2.2. Zasobowa szkoła strategicznego myślenia	176
4.3. Koncepcja regionów „uczących się”	190
4.4. Glokalizacja i terytorializacja przedsiębiorstw międzynarodowych	195
4.4.1. Glokalizacja – synteza globalnego i lokalnego wymiaru gospodarki	195
4.4.2. Terytorializacja – tworzenie zasobów regionu	199

CZĘŚĆ II. POLSKIE REGIONY WOBEC PROCESÓW GLOBALIZACJI

Rozdział 5. Przedsiębiorstwa międzynarodowe w Polsce

5.1. Kapitał zagraniczny w Polsce przed rokiem 1989	208
5.2. Spółki z kapitałem zagranicznym w Polsce po roku 1989	211
5.3. Działalność inwestorów zagranicznych według województw	228

Rozdział 6. Aglomeracja Łódzka jako miejsce działalności przedsiębiorstw międzynarodowych

6.1. Kapitał zagraniczny w województwie łódzkim	239
6.1.1. Przestrzenne rozmieszczenie przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego – pozycja województwa łódzkiego na tle Polski	239
6.1.2. Działalność dużych przedsiębiorstw produkcyjnych w województwie łódzkim	246
6.2. Aglomeracja Łódzka jako miejsce działalności przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego	253
6.2.1. Historia Aglomeracji Łódzkiej oraz jej miejsce w strukturze osadniczej i gospodarczej Polski	253
6.2.2. Inwestycje zagraniczne w Aglomeracji Łódzkiej	265

Rozdział 7. Działalność przedsiębiorstw międzynarodowych a rozwój Aglomeracji

Łódzkiej – studium przypadku

7.1. Cel, metoda i zasięg geograficzny badania	276
7.2. Charakterystyka badanej zbiorowości przedsiębiorstw	279
7.3. Strategie i organizacja badanych przedsiębiorstw	283
7.3.1. Poziom umiędzynarodowienia	283
7.3.2. Zarządzanie łańcuchem wartości	285
7.3.3. Autonomia decyzyjna	287
7.4. Stopień i zakres współpracy badanych przedsiębiorstw ze środowiskiem lokalnym jako wyraz ich terytorializacji	288
7.5. Motywy lokalizacji badanych przedsiębiorstw ponadnarodowych	297
7.5.1. Analiza czynników lokalizacji	297
7.5.2. Motywy lokalizacji działalności przedsiębiorstw z punktu widzenia ich strategii rozwoju	302
7.5.3. Zmiany motywów lokalizacji w czasie	305
7.6. Polityka zatrudnienia jako stosunek badanych przedsiębiorstw do zasobów ludzkich regionu	306
7.7. Wpływ badanych przedsiębiorstw na umiędzynarodowienie lokalnej gospodarki	309
7.8. Bariery współpracy przedsiębiorstw międzynarodowych w Aglomeracji Łódzkiej	313
 Terytorializacja przedsiębiorstw w Aglomeracji Łódzkiej? Próba oceny	 317
Bibliografia	327
Spis rysunków	343
Spis tabel	335
Spis wykresów	338
Spis map	351
Załącznik 1. Lista 100 największych korporacji transnarodowych w roku 2004	352
Załącznik 2. Największe miasta i obszary metropolitalne na świecie	359
Załącznik 3. Największe inwestycje zagraniczne w Łodzi w latach 1995-2005	362
Załącznik 4. Klasyfikacja sekcji Przetwórstwo przemysłowe według poziomów techniki opublikowana przez OECD w 1997 r.	367
Załącznik 5. Formularz ankietowy	368

Wstęp

Charakterystyka problemu

Zjawisko globalizacji wiąże się ze zwiększoną mobilnością czynników produkcji oraz towarów. Prowadzi tym samym do zwiększania się globalnych współzależności, podatności gospodarek na wpływ tendencji zewnętrznych oraz nasilającą się presją konkurencyjną. Jedną z głównych ról w tym procesie odgrywają przedsiębiorstwa ponadnarodowe, będące jednocześnie jego siłą sprawczą, jak i głównymi beneficjentami. „Korporacje transnarodowe stanowią najsilniejszą i wiodącą grupę podmiotów w gospodarce światowej oraz w procesie umiędzynarodowienia działalności gospodarczej. (...) Nie własność zasobów/majątku za granicą, lecz zdolność organizowania i koordynowania działalności produkcyjno – handlowej w wymiarze międzynarodowym stanowi obecnie główny atrybut korporacji transnarodowych. Spośród cech charakteryzujących działalność korporacji, na etapie globalizacji największe znaczenie ma integracja działań/funkcji rozlokowanych w wielu krajach.”¹

Funkcjonowanie miast i regionów, podobnie jak przedsiębiorstw a nawet pojedynczych ludzi, wpisane jest także w ramy globalizacji gospodarki. Konkurencyjność państw oraz konkurencyjność regionów stanowi odpowiedź na procesy globalne, aczkolwiek traktować je należy w kategoriach szerszych niż konkurencyjność przedsiębiorstw, uwzględniając nie tylko aspekty ekonomiczne, ale także społeczne czy polityczne. Wpisuje się w nią między innymi zagadnienie regionalnej atrakcyjności inwestycyjnej, stymulującej napływ do regionu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), które przy określonych warunkach wpływają z kolei na jego dalszy rozwój gospodarczy.

Łącząc ze sobą zagadnienia, dotyczące problematyki rozwoju regionalnego oraz globalizacji, nie sposób zatem pominąć kwestii atrakcyjności regionów dla dużych

¹ Zorska A., „Ku globalizacji?”, PWN, Warszawa, 1998, s. 57.

międzynarodowych przedsiębiorstw, a jednocześnie wpływu działalności tych przedsiębiorstw na konkurencyjność regionów. Można postawić tezę, iż napływ do regionów kapitału w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich jest zarówno konsekwencją, jak i przyczyną ich sytuacji ekonomicznej. Zróżnicowania międzyregionalne, w zakresie napływu kapitału w formie BIZ, powodują pogłębianie się zróżnicowań w zakresie ogólnej sytuacji społeczno-gospodarczej. Regiony zdolne do przyciągania międzynarodowych korporacji, dają tym samym z jednej strony wyraz swojej zdolności konkurencyjnej, a z drugiej strony otrzymują szansę na aktywny udział w procesach globalizacji gospodarki.

Wśród rozważań, poświęconych procesom globalizacji w wymiarze ekonomicznym, dominować zaczyna przekonanie, iż rola regionu pozostaje w procesach gospodarczych niezwykle istotna. W tym kontekście, interesującym zagadnieniem poznawczym jest analiza relacji między dużymi przedsiębiorstwami a terytorium – miejscem ich lokalizacji. Duże przedsiębiorstwa, koordynujące swoją działalność w skali globalnej i działające tym samym „niezależnie” od konkretnej przestrzeni, coraz częściej poszukują przewag konkurencyjnych, organizując swoją działalność w zorganizowanych sieciach współpracy. Duże przedsiębiorstwo międzynarodowe, aby stać się bardziej elastycznym, wyłącza ze swych struktur określone typy działalności, które są efektywniej zrealizowane poprzez współpracujące z nim mniejsze podmioty (sieć poddostawców, podwykonawców, dostawców usług, małych partnerów w zakresie wdrażania nowych technologii itp.). Sama korporacja koncentruje się natomiast na umiejętnościach i kompetencjach, uznanych za kluczowe z punktu widzenia ich obecnej i potencjalnej pozycji konkurencyjnej.

Konieczność dążenia do obniżania kosztów działalności, z wykorzystaniem coraz bardziej wyrafinowanych technik, skłania do lokalizacji działalności w najbardziej optymalnych miejscach przestrzeni, gdzie nacisk kładzie się na problem konfiguracji i koordynacji łańcucha wartości. O ile konfiguracja odnosi się do problemu, *gdzie* lokuje się poszczególne czynności w łańcuchu wartości firmy, koordynacja skupia uwagę na istocie czynności i stopniu, w jakim koordynuje się rozproszone czynności w sieć lub pozostawia je w postaci autonomicznej i dostosowanej do miejscowych warunków.²

Problem optymalnej lokalizacji działalności, bazującej na kosztach oraz odległości (od miejsc produkcji, od rynków zbytu), nie zawsze wystarczy jednak, by decydować o

² Porter M.E., „Porter o konkurencji”, PWE, Warszawa, 2001, s. 393-394.

sukcesach przedsiębiorstw funkcjonujących w skali ponadnarodowej. Wpływa na to w dużej mierze fakt, że nawet największe korporacje transnarodowe nie funkcjonują jako całkowicie niezależne podmioty, gdyż strategia ich wpisana jest w ramy funkcjonowania z jednej strony branży, z drugiej strony grupy przemysłowej, w której funkcjonują.³ W tym kontekście miejsce i przestrzeń pozostają ważnymi czynnikami konkurencyjności firm, zarówno transnarodowych, jak i tych o mniejszym zasięgu oddziaływań. Jak zauważa M. Porter, miejsce bardzo często determinuje strategię firmy.⁴

W oparciu o powyższe rozważania, dokonać można klasyfikacji strategii przedsiębiorstw ponadnarodowych, odnoszącej się do preferencji wykorzystywanych przez nie zasobów regionów, w których się lokalizują. Duże transnarodowe korporacje, stosownie do swych preferencji aktywów, mogą bowiem stosować jedną z dwóch strategii: niską (prymitywną) lub wysoką.⁵

Pierwsza z nich polega na wykorzystaniu tzw. zasobów *generycznych* (podstawowych)⁶, które w pewnym uproszczeniu sprowadzić można do tradycyjnych czynników lokalizacji (np. niskie koszty słabo wykwalifikowanej siły roboczej, dostępność infrastruktury podstawowej, obecność surowców naturalnych). W tym przypadku przedsiębiorstwa nie angażują się w rozwój terytorium, w którym są zlokalizowane i mogą względnie łatwo przenosić swą działalność w inne miejsca przestrzeni.

Strategia wysoka natomiast zmierza do tworzenia przez te przedsiębiorstwa tzw. aktywów *specyficznych*, na bazie których mogą pojawić się zasoby specyficzne⁷. Oznacza to konstruowanie sieci sąsiedzkich powiązań przez rozwijanie współpracy (rynkowej lub

³ Jewtuchowicz A., „Terytorium i współczesne dylematy jego rozwoju”, Wyd. UŁ, Łódź, 2005, s. 42 (za:) Dupuy C., Gilly J-P., „Les stratégies territoriales des grands groupes industriels”, (w:) Rallet A., Torre A. (red.), „Economie industrielle et économie spatiale”, Economica, Paris, 1995, s. 141.

⁴ Porter M.E., „Porter o konkurencji”, PWE, Warszawa 2001, s. 13.

⁵ Pietrzyk I., „Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich”, PWN, Warszawa, 2001, s. 30.

⁶ W najnowszych ujęciach teoretycznych dokonuje się rozróżnienia między zasobami i aktywami terytorium oraz ich charakterem *generycznym* i *specyficznym*. Zarówno zasoby, jak i aktywa, posiadać mogą charakter *generyczny*, tj. niezależny od dynamiki społecznej i dynamiki przedsiębiorczości na danym terytorium. W związku z tym stanowią one dla regionu egzogeniczny, niezależny od niego czynnik rozwoju. Ich przeciwieństwem pozostają natomiast zasoby i aktywa *specyficzne*, wynikające wyraźnie ze strategii aktorów i przeznaczone do danego, określonego użytku (por. Pietrzyk I., „Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich”, PWN, Warszawa, 2001, s. 30).

⁷ Zasoby stanowią pewien unieruchomiony potencjał, który w danym momencie czasu ma szansę zostać ujawnionym i wykorzystanym w procesie rozwoju. Aktywa natomiast stanowią ten element, który w danym momencie wykorzystywany jest już na rynku (np. poszukująca pracy siła robocza, wykorzystywana infrastruktura). Zatem podstawowa różnica między zasobami a aktywami polega na tym, że zasoby są czynnikami potencjalnymi, aktywa zaś są czynnikami używanymi (Jewtuchowicz A., „Budowa konkurencyjności regionów. Rozważania na temat dynamiki rozwoju terytorialnego”, w: Broll R. (red.), „Gospodarka lokalna i regionalna w teorii i praktyce”, Prace Naukowe AE we Wrocławiu nr 1023, 2004, s. 353).

pozarynkowej) z innymi podmiotami (firmami, instytucjami finansowymi, ośrodkami badawczymi, technicznymi, kształcenia itd.). W takiej sytuacji przedsiębiorstwa pozostają mniej skłonne do zmiany lokalizacji działalności, a zatem z punktu widzenia rozwoju regionu strategia ta wydaje się niezwykle korzystna.

Szwajcarscy regionaliści z tzw. grupy *GREMI*⁸, D. Maillat i L. Kebir, wyróżniają dwie logiki, zgodnie z którymi przedsiębiorstwa mogą działać na rynku – funkcjonalną oraz terytorialną.⁹ Logika funkcjonalna polega na działaniu w pionowej, hierarchicznej organizacji, w której wszystkie funkcje podlegają centralnemu zarządowi. Ewentualna dystrybucja poszczególnych funkcji (produkcyjnych, handlowych, marketingowych itp.) na poszczególne punkty przestrzeni motywowana jest przede wszystkim dążeniem do minimalizacji kosztów przedsiębiorstwa. Łatwo zauważyć zatem, iż rola terytorium w tym wypadku jest pasywna.

Przeciwieństwem takiej organizacji jest działanie zgodne z logiką terytorialną, w której mają miejsce procesy terytorializacji przedsiębiorstwa. Terytorializacja rozumiana jest tutaj jako proces, w którym przedsiębiorstwo jednocześnie współuczestniczy i czerpie z takich zasobów regionu, których przeniesienie lub odtworzenie do innych regionów jest zbyt kosztowne lub niemożliwe.

W tym wypadku firmy zorganizowane są w horyzontalne sieci powiązań¹⁰, w których silne relacje pomiędzy poszczególnymi aktorami systemu lokalnego generują efekty synergiczne oraz procesy uczenia się. Taki terytorialnie zorientowany system przedsiębiorstw i instytucji potrafi z jednej strony generować korzyści zewnętrzne, dzięki zlokalizowanej tu wiedzy milczącej (traktowanej jako specyficzny zasób regionu), a z drugiej strony, dzięki swej elastyczności, umożliwia szybkie reakcje na zmiany zachodzące w otoczeniu.

Podmiotami gospodarki rynkowej, zdolnymi do wprowadzenia zasobów regionu na rynek, są przedsiębiorstwa. Szczególna rola przypada przy tym we współczesnej gospodarce dużym przedsiębiorstwom międzynarodowym, jako kluczowym aktorom globalnej sceny gospodarczej. Mogą one bowiem nie tylko wykorzystywać podstawowe

⁸ *Groupe de recherche européen sur les milieux innovateurs* – międzynarodowa grupa badawcza zajmująca się od wielu lat zagadnieniami rozwoju regionów, przede wszystkim w kontekście tworzenia się i funkcjonowania w wymiarze lokalnym i regionalnym tzw. środowisk innowacyjnych.

⁹ Maillat D., Kebir L., „The learning region and territorial production systems” (w:) Johansson B., Karlsson C., Stough R. (Eds), „Theories of Endogenous Regional Growth. Lessons for Regional Policies”, Berlin, Springer, 2001, pp. 255-277.

¹⁰ Maillat D. „From the industrial district to the innovative milieu: contribution to an analysis of territorialized productive organizations”, *Recherches Economiques de Louvain* vol. 64 no. 1, 1998.

zasoby terytorium, na którym są zlokalizowane, lecz także współuczestniczyć w budowaniu jego zasobów specyficznych, wiążąc swoje strategie z danym miejscem lokalizacji.

Cel pracy

We współczesnej gospodarce o konkurencyjności regionów decyduje w znacznej mierze ich zdolność do aktywnego uczestnictwa w procesach globalizacji. Umiejętność odpowiedzi na globalne wyzwania wyraża się natomiast w umiejętności regionów do dostosowywania się do zmian zachodzących w globalnym otoczeniu. Jednym z przejawów tej zdolności jest dostosowywanie „oferty” posiadanych zasobów do potrzeb przedsiębiorstw międzynarodowych.

W sytuacji, gdy przedsiębiorstwa te jednocześnie korzystają oraz współuczestniczą w tworzeniu takich zasobów regionu, których odtworzenie w innym miejscu jest zbyt kosztowne lub niemożliwe, zachodzą procesy ich terytorializacji. Celem pracy jest zatem identyfikacja potencjalnych uwarunkowań procesów terytorializacji dużych przedsiębiorstw ponadnarodowych w Aglomeracji Łódzkiej, jako jednego z elementów kształtowania konkurencyjności regionu w warunkach globalizacji gospodarki.

Tezy i hipotezy badawcze

Na potrzeby realizacji celu rozprawy doktorskiej, sformułowana została następująca teza badawcza:

W warunkach globalizacji jednym z głównych czynników, determinujących konkurencyjność regionów staje się ich umiejętność uruchamiania procesów przemian, prowadzących do terytorializacji przedsiębiorstw międzynarodowych.

W oparciu o tak postawioną tezę, dotychczasowy dorobek teoretyczny, zaprezentowany w pierwszej części pracy oraz informacje, zaprezentowane w dwóch pierwszych rozdziałach części empirycznej, sformułowano następujące hipotezy:

- *relacje dużych przedsiębiorstw ponadnarodowych, z ich lokalnym otoczeniem, warunkowane są stosowanymi przez nie strategiami rozwoju, które ulegają zmianom w czasie (ewoluują);*

- wykorzystywanie przez przedsiębiorstwa międzynarodowe jedynie podstawowych zasobów regionu stanowi główną barierę procesów terytorializacji;
- warunkiem tworzenia zasobów specyficznych w regionie jest budowanie trwałych relacji pomiędzy zlokalizowanymi w nim przedsiębiorstwami międzynarodowymi a lokalnymi aktorami życia społeczno-gospodarczego.

Powyższe hipotezy poddane zostały weryfikacji badawczej w ostatnim rozdziale niniejszej rozprawy.

Metoda badawcza i charakterystyka doboru próby

Przyjętą metodą badawczą jest studium przypadku, wykorzystujące techniki mające na celu możliwie szeroki i wszechstronny opis badanej zbiorowości, z uwzględnieniem bogatego wachlarza zmiennych wyjaśniających. Nadanie badaniu przedsiębiorstw zagranicznych, funkcjonujących w lokalnym otoczeniu, cech studium przypadku, jest powszechnie przyjętą metodą badania systemów produkcyjnych, w ich wymiarze terytorialnym. Przykładowo, E. M. Bergman i E. J. Feser wskazują, iż studium przypadku jako metoda jakościowa, pozostaje jedną z głównych metod badania regionalnych skupisk przedsiębiorstw, obok metod ilościowych: *input-output* oraz metody współczynnika lokalizacji.¹¹ Badanie metodą *case study* (eksperyment), ma w stosunku do nich tę zaletę, iż jest jednej strony stosunkowo wygodne do przeprowadzenia, a z drugiej strony pozwala trafnie identyfikować relacje, zachodzące między różnymi przedsiębiorstwami danego obszaru.¹²

Integralną część badania stanowią również informacje uzyskane w oparciu o standaryzowany wywiad swobodny, przeprowadzony wśród największych przedsiębiorstw zagranicznych w okresie od lipca do grudnia 2005 roku. Wywiad powyższy oparty został

¹¹ Metoda *input-output*, zwana również analizą nakładów-wyników, opiera się na analizie powiązań między sektorami. Sprowadza się do badania przepływów czynników produkcji między poszczególnymi gałęziami przemysłu. Metoda oparta o współczynnik lokalizacji polega natomiast na zestawianiu udziału wielkości zatrudnienia (a także wartości dodanej, dochodów, liczby przedsiębiorstw, itp.) w danej gałęzi przemysłu i w danym regionie, do udziału tego samego sektora w całym kraju. Wartość współczynnika większa niż 1 oznacza, że w danym regionie ma miejsce większa koncentracja np. zatrudnienia w danym przemyśle, niż w całej gospodarce narodowej. Współczynnik większy niż 1,25 jest zazwyczaj przyjmowany jako świadczący o regionalnej specjalizacji w danym sektorze (za: Brodzicki T., Szultka S., „Koncepcja klastrów a konkurencyjność przedsiębiorstw”, *Organizacja i Kierowanie*, nr 4 (110), Warszawa, 2002, s. 45-60).

¹² R. K. Yin pisze, że „gdyby metoda *case study* była metodą „gorszą”, nie miałaby tylu zastosowań w tradycyjnych metodach naukowych, takich jak psychologia, socjologia, nauki polityczne, antropologia, historia i ekonomia, a także w bardziej praktycznie zorientowanych dyscyplinach, takich jak planowanie przestrzenne, administracja publiczna, nauki o zarządzaniu i pedagogika” (Yin R. K., „Case study research: design and methods”, Thousand Oaks, CA: Sage Publications; 1988, s. 10).

na kwestionariuszu ankietowym, składającym się zarówno z pytań zamkniętych (odpowiedzi na te pytania umożliwiły porównywania wyników badania osiągniętych w poszczególnych przedsiębiorstwach) oraz pytań otwartych (których umieszczenie w kwestionariuszu miało w zamierzeniu służyć uwzględnieniu specyfiki działalności każdego z badanych podmiotów). Uzyskane wyniki mogły posłużyć jako podstawa analiz porównawczych badanych przedsiębiorstw. Ponadto, w analizach wykorzystane zostały materiały źródłowe, dotyczące działalności badanych przedsiębiorstw na terenie Aglomeracji Łódzkiej. Pochodzą one z materiałów udostępnianych przez badane przedsiębiorstwa, materiałów prasowych oraz innych dostępnych źródeł informacji.

Grupę adresatów badania stanowią duże przedsiębiorstwa produkcyjne, które według danych PAIIZ¹³ zainwestowały w Aglomeracji Łódzkiej do końca roku 2004 ponad 1 mln USD (ogółem 39 podmiotów zlokalizowanych w: Łodzi, Zgierzu, Pabianicach, Ozorkowie oraz innych mniejszych miastach obszaru funkcjonalnego aglomeracji). Zdecydowano się zatem na dobór celowy, jako najbardziej typowy przypadek nielosowego doboru próby. Uzasadnia się to faktem istotnej trudności, w ustaleniu rzeczywistych miejsc lokalizacji działalności największych podmiotów gospodarczych z sektora przetwórstwa przemysłowego (podstawowe informacje o przedsiębiorstwach z udziałem kapitału zagranicznego gromadzone są tzw. „metodą przedsiębiorstw”¹⁴) oraz związaną z tym trudnością w uzyskaniu rzetelnych danych statystycznych, umożliwiających dobór losowy.

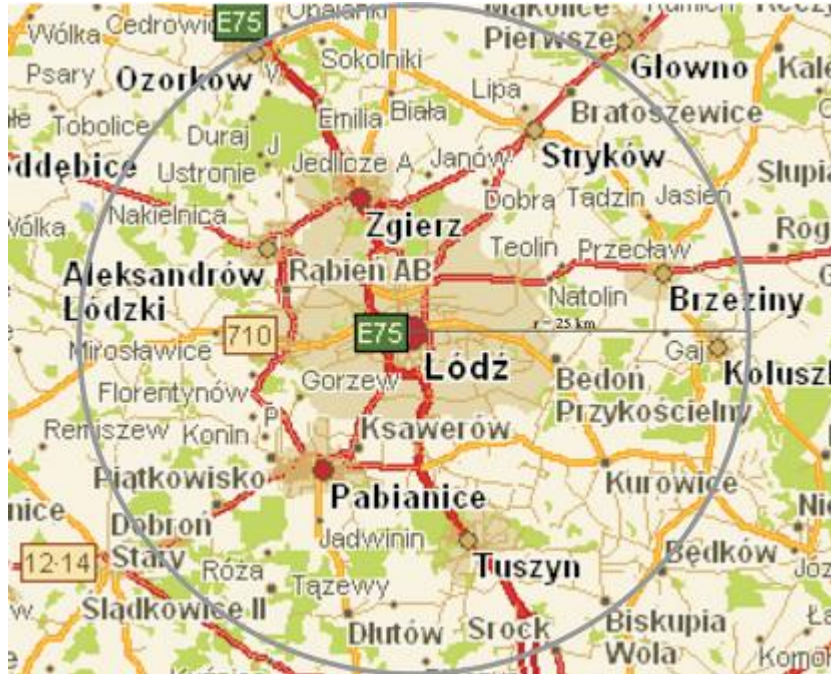
Na propozycję uczestnictwa w wywiadach swobodnych odpowiedziało pozytywnie 12 z 39 przedsiębiorstw, a zatem 1/3 ogółu podmiotów wybranych wstępnie do badania. W przypadku pozostałych przedsiębiorstw, większość odmówiła udziału w badaniu bez podania przyczyny. W kilku przypadkach odmowę uzasadniono koniecznością ochrony tajemnicy handlowej lub brakiem w strukturze kadrowej osób kompetentnych w kwestii udzielania odpowiedzi na zadawane podczas wywiadu pytania. W związku z powyższym, uogólnienie wyników badania na całą zbiorowość przedsiębiorstw międzynarodowych, stosować należy z dużą ostrożnością. Nie zmienia to przy tym faktu, że uzyskanie rezultaty pozostają źródłem wniosków, które mogą zostać wykorzystane zarówno na etapie

¹³ Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych.

¹⁴ „metoda przedsiębiorstw” polega na tym, iż za miejsce lokalizacji działalności spółek z udziałem kapitału zagranicznego uznaje się miejsce zarejestrowania jej głównej siedziby. Tymczasem często zdarza się, że choć w danej miejscowości zarejestrowana jest centrala firmy, to jej poszczególne oddziały, np. produkcyjne, lokowane są w innych miejscach kraju. Zbierania danych tą metodą dokonuje przede wszystkim Główny Urząd Statystyczny, natomiast przygotowywana corocznie przez PAIIZ lista największych inwestorów zagranicznych, przedstawia faktyczne rozmieszczenie inwestycji w poszczególnych miejscowościach Polski.

formułowania strategii regionu w stosunku do inwestorów zagranicznych, jak i stanowić inspirację oraz punkt odniesienia dla kolejnych badań w tym zakresie.

Mapa 1. Zasięg geograficzny badania – Aglomeracja Łódzka.



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie materiałów z: <http://www.pilot.pl>.

O wyborze Aglomeracji Łódzkiej jako obszaru badania zdecydował fakt, iż działające w niej podmioty zagraniczne stanowią zdecydowaną większość dużych międzynarodowych przedsiębiorstw produkcyjnych, zlokalizowanych w regionie łódzkim.¹⁵ Aglomeracja Łódzka traktowana jest tym samym jako odrębny subregion, będący przedmiotem badań, na którym podjęta zostanie próba weryfikacji badawczej, czy zlokalizowane na jego terenie przedsiębiorstwa ponadnarodowe, integrują się ze środowiskiem lokalnym oraz jakiego rodzaju zasoby decydują o ich funkcjonowaniu na tym terenie.

¹⁵ na podstawie analizy danych z Urzędu Statystycznego w Łodzi stwierdzono m.in., iż w latach 2003 – 2004 w stolicy regionu koncentrowało się ponad 42% spółek produkcyjnych z udziałem kapitału zagranicznego, zatrudniających 50 i więcej osób, natomiast koncentracja na terenie całej Aglomeracji Łódzkiej przekroczyła w tym okresie poziom 55%. Ponadto, według danych Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych, wśród 39 przedsiębiorstw produkcyjnych z udziałem kapitału zagranicznego, które do końca roku 2004 zainwestowały w województwie ponad 1 mln USD, na terenie Aglomeracji Łódzkiej zlokalizowanych było ich 32, a zatem ponad 80%.

Układ pracy

Praca ma charakter teoretyczno-empiryczny. Jej pierwsza część – teoretyczna, zawiera cztery rozdziały, które poświęcone zostały problematyce wpływu procesów globalizacji na rozwój regionów. Rozdział pierwszy zawiera prezentację dorobku literaturowego, poświęconego istocie procesów globalizacji. Uwzględniono w nim genezę procesów prowadzących do kształtowania się obecnego światowego porządku, nazywanego często porządkiem globalnym. Zaprezentowany przegląd wybranych definicji globalizacji pozwala dostrzec iż jest ona zjawiskiem złożonym i wielowątkowym. W dalszej części rozdziału zawarte są spostrzeżenia dotyczące najważniejszych czynników oraz cech globalizacji gospodarki. Rozdział wieńczy rozważania poświęcone wyzwaniom, przed którymi stoi światowy system społeczno-gospodarczy. Globalizacja jako zjawisko ogarniające z natury rzeczy cały świat, nie prowadzi do równomiernego podziału wynikających z niej korzyści. W związku z tym, w warunkach obiektywności i nieuchronności procesów globalizacji, niezbędne jest wręcz akcentowanie konieczności podejmowania wyzwań, mających na celu eliminację negatywnych aspektów, przy zachowaniu najważniejszych korzyści.

Rozdział drugi traktuje o mechanizmach, prowadzących do umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstw i w konsekwencji do powstawania coraz większej liczby korporacji transnarodowych. Uwzględnia on również analizę strategii rozwoju tego typu przedsiębiorstw, która warunkuje ich podstawowe cele oraz stosunek do krajów i regionów, będących miejscami ich lokalizacji. Okazuje się bowiem, iż zarówno zewnętrzne (wynikające z bliższego i dalszego otoczenia), jak i wewnętrzne uwarunkowania globalizacji przedsiębiorstw, determinują w znacznym stopniu formę wchodzenia na coraz to nowe rynki oraz uruchamianie działalności w coraz to nowych państwach i regionach.

Rozdział rozpoczyna przegląd teorii ekonomicznych, wyjaśniających zewnętrzne i wewnętrzne przesłanki umiędzynarodowienia przedsiębiorstw. Teorie te pozwalają zaprezentować różnorodne motywy, jakimi kierują się przedsiębiorstwa podejmujące decyzję o rozwoju poza granicami kraju macierzystego. Podjęta została tu ponadto próba odniesienia konsekwencji wynikających z przesłanek tych teorii, dla regionów jako konkretnych miejsc lokalizacji działalności przedsiębiorstw. Zaprezentowanie motywów umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstw, z punktu widzenia ich ekonomicznej

efektywności oraz prezentacja różnych sposobów zarządzania ich tzw. łańcuchem wartości w skali ponadnarodowej, pozwala na identyfikację modelowych strategii, które są stosowane przez tego typu przedsiębiorstwa. Identyfikacja stadiów rozwoju przedsiębiorstw ponadnarodowych oraz różnych ścieżek strategicznych, którymi mogą one podążać na drodze do budowania swych struktur organizacyjnych w skali globalnej, pozwala natomiast uwzględnić różnice w celach rozwoju, obieranych przez międzynarodowe przedsiębiorstwa, determinujących z kolei ich zachowania w stosunku do miejsc, w których lokalizują swoją działalność.

Konsekwencje przestrzenne procesów globalizacji i umiędzynarodowienia przedsiębiorstw są przedmiotem rozważań podejmowanych w trzecim rozdziale pracy. Informacje w nim zaprezentowane dowodzą, że globalizacja prowadzi między innymi do zjawiska polaryzacji przestrzennej procesów rozwoju. Rozdział rozpoczynają rozważania na temat zróżnicowania poziomu zamożności państw świata oraz ich możliwości korzystania z pozytywnych skutków globalizacji. Pozostaje faktem, iż przede wszystkim kraje wysoko rozwinięte są najlepiej wyposażone w nowoczesne technologie i infrastrukturę techniczną, społeczną i instytucjonalną. W krajach słabiej rozwiniętych natomiast, w których koncentruje się zdecydowana większość ludności świata, obywatele pozostają w znacznym stopniu na marginesie globalnej gospodarki.

W rozdziale tym zaakcentowano ponadto, iż zróżnicowanie przestrzenne procesów rozwoju obserwowane jest także na poziomie regionów. O tym, czy na różnych kontynentach oraz w poszczególnych państwach dochodzi do konwergencji, czy do dywergencji procesów rozwoju, decyduje jednak szereg uwarunkowań, prezentowanych w wybranych i pokrótce zaprezentowanych w rozdziale teoriach rozwoju regionalnego.

Specyficznym i charakterystycznym dla globalizacji gospodarki pozostaje również ten specyficzny wymiar polaryzacji rozwoju gospodarczego, który polega na dynamicznym rozwoju wielkich światowych miast – metropolii, rozwijających się znacznie szybciej, niż pozostałe części krajów, których część stanowią i które w wielu przypadkach zdają się utrzymywać silniejsze relacje wymiany z innymi metropoliami, niż ze swoim bezpośrednim zapleczem regionalnym.¹⁶ Fakt ten pozwala stwierdzić, iż w obecnych uwarunkowaniach, silnie zurbanizowane ośrodki miejskie (będące metropoliami jeśli nie

¹⁶ Por. Gorzelak G., Smętkowski M., „Metropolia i jej region w gospodarce informacyjnej”, Scholar, Warszawa, 2005.

w skali międzynarodowej, to przynajmniej w skali krajowej), stanowią najbardziej atrakcyjne miejsca lokalizacji przedsiębiorstw ponadnarodowych.

W rozdziale trzecim poświęca się także wiele uwagi pozytywnym i negatywnym wpływom bezpośrednich inwestycji zagranicznych, realizowanych przez przedsiębiorstwa międzynarodowe. Analizie zostały poddane potencjalne skutki tych inwestycji oraz ich wpływ na rozwój państw i regionów, będących miejscem ich lokalizacji. Eksponowano przy tym, iż najwięcej inwestycji przyciągają obecnie obszary najlepiej rozwinięte gospodarczo, co dodatkowo pogłębia procesy polaryzacji rozwoju. Rozdział zakończony został analizą czynników lokalizacji, które na przestrzeni ostatnich lat ewoluują od czynników kosztowych w kierunku czynników o charakterze jakościowym. Pozostają one istotnym elementem różnicującym przestrzeń i stanowiącym o atrakcyjności regionów, w tym atrakcyjności w oczach inwestorów zagranicznych. Tym samym, w istotnym stopniu, warunkują one regionalną konkurencyjność w gospodarce globalnej.

Czwarty rozdział pracy zawiera rozważania poświęcone koncepcji regionu, rozwoju regionalnego i konkurencyjności regionów w warunkach globalizacji gospodarki. Zaprezentowany w tym rozdziale przegląd teorii ma na celu wskazanie, jakiego typu zasoby decydują o trwałej przewadze konkurencyjnej regionów, jakie mechanizmy warunkują zdolność regionów do adaptacji do zmieniających się warunków i stawania się tym samym regionami *uczącymi się* oraz w jaki sposób geograficzna bliskość aktorów funkcjonujących w regionie sprzyjać może budowaniu jego zasobów specyficznych, tj. takich, których nie posiadają inne regiony. Rozważania te wieńczy refleksja nad tym, jak spójność regionu jako systemu w skali lokalnej sprzyjać może kształtowaniu zasobów, znajdujących nabywców w skali globalnej (glokalizacja) oraz jaką rolę w procesie tym odgrywać mogą duże przedsiębiorstwa międzynarodowe. Rozważania poświęcone istocie terytorializacji przedsiębiorstw międzynarodowych, rozumianej przede wszystkim jako ich wkład w tworzenie nowych zasobów regionu i budowanie tym samym jego trwałej przewagi konkurencyjnej, kończą rozdział czwarty i zamykają tym samym część teoretyczną rozprawy.

Druga część pracy zawiera opracowania empiryczne, przedstawiające miejsce polskich regionów na mapie światowych inwestycji i tym samym ich rolę w procesach globalizacji gospodarki. W rozdziale piątym zawarto informacje, dotyczące napływu inwestycji zagranicznych do Polski w okresie zarówno przed, jak i po 1989 roku. Szczególny nacisk położono przy tym na aktywność kapitału zagranicznego w latach 1993-

2004. Ponieważ przestrzenne rozmieszczenie działalności przedsiębiorstw międzynarodowych jest w Polsce nierównomierne, starano się nierównomierności te uchwycić poprzez pogłębioną analizę różnicowań międzyregionalnych w napływie kapitału do Polskich regionów. Analiza ta potwierdza, iż część polskich regionów jest bardziej atrakcyjna dla inwestorów zagranicznych niż regiony pozostałe.

Tematyka, poruszana w szóstym rozdziale pracy, dotyczy roli i miejsca Aglomeracji Łódzkiej, jako obszaru aktywności przedsiębiorstw międzynarodowych. Rozważania te poprzedzone są określeniem pozycji województwa łódzkiego, jako miejsca napływu inwestycji zagranicznych, na tle wszystkich 16 regionów Polski. W dalszej części rozdziału dokonano analizy działalności spółek w całym województwie oraz jej wpływu na ogólną sytuację gospodarczą regionu. Uwzględniając fakt przemysłowej specjalizacji regionu oraz ogólny cel pracy, skoncentrowano się w tym miejscu na największych przedsiębiorstwach produkcyjnych z udziałem kapitału zagranicznego.

W drugiej części rozdziału akcent zostaje przeniesiony na analizę koncentracji spółek z udziałem kapitału zagranicznego w Aglomeracji Łódzkiej, będącej stolicą regionu i obszarem największej aktywności społeczno-gospodarczej. Ponadto, w miejscu tym uwzględniono również społeczne i ekonomiczne aspekty rozwoju Aglomeracji Łódzkiej, w tym historyczne uwarunkowania rozwoju Łodzi i innych mniejszych miast obszaru funkcjonalnego Aglomeracji Łódzkiej.

Ostatni, siódmy rozdział pracy, stanowi opis badania przeprowadzonego w okresie od lipca do grudnia 2005 roku, wśród największych przedsiębiorstw międzynarodowych, działających na terenie Aglomeracji Łódzkiej. Rozpoczyna go opis celu i metodologii podejmowanych badań, procedury wyboru przedsiębiorstw, jako przedmiotu badania oraz charakterystyka badanej zbiorowości. W dalszej części scharakteryzowano odpowiednio: strategię i sposób organizacji przedsiębiorstw, stopień i zakres współpracy tych podmiotów z ich lokalnym otoczeniem, opis czynników lokalizacji oraz ich zmiany w czasie, a także politykę zatrudnienia badanych przedsiębiorstw. Zagadnienia te analizowane były pod kątem identyfikacji, czy na obszarze Aglomeracji Łódzkiej zachodzą procesy terytorializacji przedsiębiorstw międzynarodowych.

Rozprawę doktorską zamyka podsumowanie poruszanej w niej problematyki oraz synteza podjętego w niej badania. Zaprezentowanie wnioski posłużyły ponadto prezentacji uwag i rekomendacji pod kątem kształtowania polityki rozwoju regionalnego oraz

wskazaniu kierunków przyszłych badań, wpisujących się w ramy poruszanych w pracy zagadnień.

Sposób wykorzystania wyników badań

Problematyka poruszana w rozprawie doktorskiej odnosi się do zagadnień mało zbadanych, tak na gruncie osiągnięć polskich, jak i zagranicznych nauk regionalnych. W naukach ekonomii i zarządzania porusza się przede wszystkim zagadnienia związane z procesami globalizacji przedsiębiorstw oraz wpływem inwestycji zagranicznych na sytuację krajów i regionów je przyjmujących. Problematyka relacji między korporacjami międzynarodowymi a terytorium będącym miejscem ich lokalizacji, rozwijana jest przede wszystkim w anglojęzycznej i francuskojęzycznej literaturze naukowej, jednakże w znacznie mniejszym zakresie. Mało miejsca zajmuje ona także w polskich badaniach regionalnych, szczególnie w odniesieniu do nawiązujących do jej założeń badań empirycznych.

Ważny efekt praktyczny podejmowanej rozprawy doktorskiej stanowi natomiast identyfikacja czynników, sprzyjających lokalizacji w polskich regionach (w tym przede wszystkim w Aglomeracji Łódzkiej), dużych przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego. Istotną konsekwencją podejmowanych analiz pozostaje również określenie siły i kierunków oddziaływania bezpośrednich inwestycji zagranicznych na gospodarkę Polski, w szczególności w odniesieniu do relacji między aktywnością kapitału zagranicznego a poziomem atrakcyjności i konkurencyjności polskich regionów. W kontekście tym podjęta zostanie próba określenia rekomendacji zarówno dla polityki regionalnej władz centralnych, jak wewnątrzregionalnej i lokalnej polityki władz samorządowych województwa łódzkiego (w tym przede wszystkim Aglomeracji Łódzkiej), zmierzającej do koordynacji działań poszczególnych instytucji na rzecz stymulowania pozytywnych efektów działalności dużych przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w polskiej gospodarce.

CZĘŚĆ I. GLOBALIZACJA I JEJ KONSEKWENCJE DLA ROZWOJU REGIONÓW

Rozdział 1. Globalizacja jako współczesny kontekst gospodarowania

1.1. Geneza oraz istota zjawiska globalizacji

1.1.1. Kształtowanie się „porządku globalnego”

W literaturze poświęconej zagadnieniu globalizacji można spotkać się z powszechnym poglądem, że nie stanowi ona w historii rozwoju społeczno-gospodarczego nowego zjawiska. Twierdzi się nawet, że proces pogłębiania się współzależności na skalę globalną rozpoczął się już w czasach starożytnych.¹ Inni wiążą początki globalizacji z ekspansją największych kultur religijnych, tj. buddyzmu i chrześcijaństwa na początku naszej ery czy islamu w wiekach późniejszych.² Swoich zwolenników znajduje również pogląd, iż istotny wkład w procesy globalizacji gospodarki miały wielkie odkrycia geograficzne w XV i XVI wieku, określane często mianem spotkania cywilizacji.³

¹ Poszukiwanie w odległych historycznie czasach, impulsów prowadzących do kształtowania się porządku globalnego w obecnej postaci, jakkolwiek interesujące poznawczo, nie powinno prowadzić do wniosku, iż globalizacja jako współcześnie zachodzący proces rozpoczęła się już wówczas. Takie ujęcie tego zagadnienia byłoby z pewnością zbytnim uproszczeniem. Jednakże, krótkie przedstawienie historycznej trajektorii zjawisk, których dalekich konsekwencji poszukiwać można właśnie w genezie globalizacji w obecnej postaci, pozwala na uświadomienie sobie wieloaspektowości oraz wielowątkowości tego pojęcia, a ponadto pozwala stwierdzić, iż składającymi się na nią procesami rządzą niejednokrotnie zjawiska z pozoru przeciwstawne. Rozpatrywanie globalizacji w tym kontekście wydaje się tym samym ważne z punktu widzenia problematyki poruszanej w niniejszej pracy.

² Kaliński J., *Globalizacja w perspektywie historycznej*, w: Czarny E. (red.), „Globalizacja od A do Z”, NBP, Warszawa, 2004, s. 10; Marczevska-Rytko M., „Procesy globalizacji a demokracja bezpośrednia” w: Pietraś M. (red.), „Oblicza procesów globalizacji”, Wyd. UMCS, Lublin, 2002, s. 179.

³ por. Chołaj H., „Kolumb Europa i Świat”, KiW, Warszawa, 1995, s. 334, cyt. za: Kaliński J., „Globalizacja w perspektywie historycznej”, w: Czarny E. (red.), „Globalizacja od A do Z”, NBP,

Tabela 1. Różnica między „porządkiem globalnym” przełomu XIX i XX wieku a obecnym etapem globalizacji.

GLOBALIZACJA NA PRZEŁOMIE XIX I XX W.	GLOBALIZACJA „WSPÓŁCZESNA”
Szybkość i łatwość przepływów kapitału	
Mniejszy zakres globalizacji rynków finansowych	Zdecydowanie większa łatwość i szybkość w transferze kapitału ponad granicami państw. Konsekwencją jest jednak większe ryzyko kryzysów finansowych o globalnym zasięgu.
Geograficzny rozkład przepływów kapitałowych	
Przepływy kapitału odbywały się głównie z krajów najbardziej ówczesnie rozwiniętych (Wielkiej Brytanii, Francji, Niemiec) do krajów mniej rozwiniętych – kolonii lub byłych kolonii wymienionych mocarstw: USA, Australia, Argentyna. Wyraźna dominacja Wielkiej Brytanii jako eksportera kapitału – kraj ten realizował ponad 80% inwestycji zagranicznych ⁴ .	Dziś kapitał przepływa przede wszystkim między krajami najbardziej rozwiniętymi. USA są największym eksporterem a zarazem importerem kapitału. Choć Stany Zjednoczone dominują jako eksporter, to wartość tego eksportu sięga jedynie 20% całkowitych przepływów kapitałowych ⁵ .
Rola korporacji ponadnarodowych	
Powstają pierwsze wielkie firmy działające na skalę ponadnarodową. Nie odgrywają jednak w gospodarce światowej roli dominującej.	Charakterystyczną cechą współczesnego etapu globalizacji jest dynamiczny rozwój korporacji transnarodowych oraz ich rosnąca rola w światowej gospodarce.
Globalizacja sektorów gospodarki	
Globalizacja dotyczy w głównej mierze produkcji przemysłowej.	Obok globalizacji produkcji przemysłowej, następuje dynamiczny postęp globalizacji sektora usług (rozwój międzynarodowych korporacji bankowych, ubezpieczeniowych, handlowych, transportowych, telekomunikacyjnych).
Geograficzny zasięg globalizacji	
Stosunkowo niewielki zasięg geograficzny procesów globalizacji (ograniczający się do potęg kolonialnych oraz ich kolonii).	Znacznie większy niż przed stu laty, zasięg geograficzny procesów globalizacji (choć również nie obejmuje on całości globu).
Czynniki technologiczne jako czynnik sprawczy procesów globalizacji	
O postępie procesów globalizacji decydują przede wszystkim spadające koszty transportu ludzi i towarów. Rewolucja w transporcie jako główny motor globalizacji.	Bardzo ważne znaczenie postępu technologicznego w telekomunikacji dla rozwoju globalizacji na obecnym etapie. Rewolucja telekomunikacyjna jako główny motor globalizacji.

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: Anioł W., „Paradoksy globalizacji”, IPS UW, Warszawa, 2002, s. 44-46.

Warszawa, 2004, s. 10; Wallerstein I., „Globalization or the Age of Transition?”, *International Sociology*, vol. 15 no. 2, 2000, s. 250; Zorska A. „Ku globalizacji?”, PWN, Warszawa, 1998, s. 14.

⁴ Zob. Balcerowicz L., „Bogaci i dłużnicy”, *Wprost* z 29.09.2002.

⁵ op. cit.

Genezy procesów globalizacji w obecnej formie upatruje się jednak w czasie przełomu XIX i XX wieku. R. Kuźniar zwraca uwagę, iż w okresie tym otwartość i współzależność gospodarek narodowych była nie mniejsza niż współcześnie.⁶ Wiązało się to przede wszystkim z wysokimi obrotami handlowymi w skali światowej (powodowanymi nasilającą się wymianą towarową, realizowaną przede wszystkim przez imperia kolonialne), nasilonymi migracjami międzykontynentalnymi⁷ oraz upowszechnieniem się wynalazków techniki, które zrewolucjonizowały transport (wynalezienie kolei, silnika spalinowego, rozwój żeglugi morskiej itp.) i komunikację (telegraf i telefon). Dlatego też, lata 1870-1914⁸ są niekiedy uważane za pierwszy etap globalizowania działalności gospodarczej.⁹

Okres wojen światowych przyczynił się w znacznej mierze do izolacji poszczególnych państw i zamknięcia ich gospodarek na wymianę międzynarodową. Upadek imperiów kolonialnych, powstanie dwóch przeciwstawnych bloków politycznych (zdominowanych przez USA z jednej i ZSRR z drugiej strony) spowodowały radykalne zmiany porządku światowego. Fundamenty tego porządku w znacznym stopniu stały w sprzeczności z dążeniami do integracji gospodarki w skali globalnej.¹⁰ Dlatego uważa się, że silnym bodźcem dla ponownego wkroczenia

⁶ Kuźniar R., „Globalizacja: sprostac wyzwanii”, *Ad Meritum*, nr 6, 1998, s. 10.

⁷ Warto zwrócić uwagę na fakt, iż w latach 1871-1910, do USA przybyło ponad 20 mln imigrantów z Europy i Chin. W tym samym okresie migracje do Kanady, Brazylii i Australii wyniosły odpowiednio 3, 2,5 oraz 6 mln osób (Cameron R., „Historia gospodarcza świata” KiW, Warszawa, 2001, s. 331, cyt. za: Kaliński J., „Globalizacja w perspektywie historycznej”, w: Czarny E. (red.), „Globalizacja od A do Z”, NBP, Warszawa, 2004, s. 19).

⁸ Lata 70. XIX w. to okres nasilonych podbojów kolonialnych Wielkiej Brytanii, które ukształtowały w znacznej mierze porządek polityczny świata, funkcjonujący do wybuchu I Wojny Światowej.

⁹ por. Dicken P., „Global shift. The Internationalization of Economic Activity”, Guliford Press, New York-London, 1992, s.12; Williamson J. G., „Globalization. Convergence and History”, *NBER Working Paper* No. 5259, s. 1; cyt. za: Zorska A., „Ku globalizacji?”, PWN, Warszawa, 1998, s. 14.

¹⁰ nie oznacza to jednak, iż na arenie międzynarodowej nie podejmowano działań, które w znacznym stopniu ułatwiły w przyszłości „konstrukcję” systemu globalnego, jaki zaczął powstawać w latach 90. XX wieku. Przykładem takich działań jest stworzenie przez państwa zachodnie nowego systemu kursów walutowych, opartego na parytecie dolara, który miał za zadanie stabilizację wymiany międzynarodowej. System ten zaczął funkcjonować w lipcu 1944 w ramach postanowień z Bretton Woods (USA), gdzie podjęto również decyzję powołaniu do życia Międzynarodowego Funduszu Walutowego oraz Międzynarodowego Banku Odbudowy i Rozwoju (Banku Światowego), które obecnie są jednymi z najważniejszych instytucji, odpowiedzialnych za światowy porządek gospodarczy (Sóldaczuk J., Misala J., „Historia Handlu Międzynarodowego”, PWE, Warszawa, 2001, s. 168). Nie bez znaczenia dla procesów globalizacji gospodarki pozostają także dążenia do działań integracyjnych w ramach obu bloków. Przykładem takich inicjatyw jest powołanie w roku 1949 przez państwa bloku

gospodarki światowej na ścieżkę globalizacji (choć w zupełnie innych niż poprzednio uwarunkowaniach), był upadek bloku wschodniego w Europie Środkowo-Wschodniej i rozpad ZSRR.¹¹ Obecnie za główne czynniki globalizacji przyjmuje się zatem przede wszystkim: zmiany na mapie politycznej świata w latach 90. XX wieku, gwałtowny postęp liberalizacji handlu i międzynarodowych przepływów kapitałowych w tym samym okresie oraz rozwój i upowszechnienie technologii telekomunikacyjnych, wraz ze zmianami w systemie transportu międzynarodowego. Elementy te stanowią fundament rodzącego się nowego, porządku społeczno-gospodarczego, który przyjęto określać mianem „globalizacji”.

1.1.2. Definicje globalizacji

Termin „globalizacja” pojawił się po raz pierwszy najprawdopodobniej w słowniku Webster’a w 1961 roku, choć już w końcu XIX zaczęło funkcjonować w języku angielskim pojęcie „globalny” jako przymiotnik określający to, co dotyczy całego świata.¹² W znanym współcześnie kontekście, pojęcie to weszło do użycia w drugiej połowie XX wieku. Od tego czasu, jego powszechność w literaturze naukowej, publicystyce, retoryce politycznej a nawet w języku codziennym, posiada bardzo wiele konotacji i wydaje się z tego powodu niezwykle rozmyte. S. Strange uważa globalizację za „najgorsze z możliwych pojęć, gdyż dotyczy wszystkiego, od Internetu do hamburgerów.”¹³ Transdyscyplinarność i wieloaspektowość tego pojęcia podkreśla też K. Krzysztofek twierdząc, że „termin ten jest kluczowy dla zbiorczego określenia restrukturyzacji świata: ekonomii, polityki, kultury – całego technokapitalizmu; globalizacja jakby akomoduje wszelkie post-: postfordyzm, postmodernizm,

wschodniego Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej (RWPG) oraz Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej w roku 1957 przez państwa Europy Zachodniej.

¹¹ Th. Friedman stawia nawet tezę, iż bez upadku Związku Radzieckiego nie byłoby obecnie mowy o procesach, które w konsekwencji doprowadziły do radykalnych zmian na politycznej i gospodarczej mapie świata i narodzin „ery” globalizacji (por. Friedman T.L., „Lexus i drzewo oliwne. Zrozumieć globalizację”, Rebis, Poznań, 2001).

¹² Pietraś M., „Globalizacja jako proces zmiany społeczności międzynarodowej”, w: Pietraś M. (red.), „Oblicza procesów globalizacji”, Wyd. UMCS, Lublin, 2002, s. 36.

¹³ Strange S., „The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy”, Cambridge, XII-XII, 1996, cyt. za: Pietraś M., „Globalizacja jako proces zmiany społeczności międzynarodowej”, w: Pietraś M. (red.), „Oblicza procesów globalizacji”, Wyd. UMCS, Lublin, 2002, s. 36.

postkapitalizm, które oznaczają częściowe zerwanie z przeszłością.”¹⁴ Wielu autorów stoi zatem na stanowisku, że jest to zjawisko wielowymiarowe i wysuwa wobec tego postulat, że należy właściwie mówić o wielu „globalizacjach”, niż o jednowymiarowej globalizacji. Dlatego globalizacja oznacza „hybrydyzację”, czyli „proces nakładania się zjawisk i fragmentacji i jednoczenia różnych form społecznych i kulturowych”.¹⁵

Jedną z najprostszych a jednocześnie dość często cytowanych, jest definicja R. Roberston’a, według której globalizacja oznacza po prostu „zespół procesów, które tworzą jeden świat.”¹⁶. W ujęciu tym akcentuje się zatem przede wszystkim kwestię tworzenia się współzależności, prowadzących w konsekwencji do zacierania granic a tym samym - do kompresji czasu i przestrzeni w skali globalnej.

Podobny punkt widzenia prezentowany jest w definicji M. Albrowa’a, zgodnie z którą globalizacja prowadzi do „tworzenia się więzi spajających ludność całego świata w jedno społeczeństwo”.¹⁷ W tym wypadku akcentowany jest zatem społeczny wymiar procesów globalizacji.

Obok ujęć, które w procesach globalizacji postrzegają zacieranie się granic, kurczenie się przestrzeni i tworzenia się w związku z tym wielkiej „globalnej wioski”, równie często wymienia się definicje akcentujące nasilanie się w globalnym systemie ekonomicznym różnego rodzaju współzależności. Wskazuje na to m. in. A. Giddens, dla którego globalizacja to „intensyfikacja stosunków społecznych o światowym zasięgu, która łączy różne lokalności w ten sposób, że lokalne wydarzenia kształtowane są przez zdarzenia zachodzące w odległości tysięcy mil i same zwrótnie na nie oddziałują”.¹⁸ Podobne ujęcie prezentuje A. McGrew twierdząc, iż

¹⁴ Krzysztofek K., „Kulturowa ścieżka globalizacji”, w: Pietraś M. (red.), „Oblicza procesów globalizacji”, Wyd. UMCS, Lublin, 2002, s. 118.

¹⁵ Pietrese J. N., „Globalisation as Hybridisation”, *International Sociology*, t. 9, 1994, s. 161-184; cyt. za: Marczevska-Rytko M., „Procesy globalizacji a demokracja bezpośrednia”, w: Pietraś M. (red.), „Oblicza procesów globalizacji”, Wyd. UMCS, Lublin, 2002, s. 178.

¹⁶ Robertson R., „Globalization: Social Theory and Global Structure”, SAGE Publications, London, 1992, s. 396.

¹⁷ Albrow M., „Globalization”, w: McGrew, A., Lewis, P.G. (red.), „The Blackwell Dictionary of Twentieth Century Social Thought”, Oxford, 1994; cyt. za: Anioł W., „Paradoksy globalizacji”, IPS UW, Warszawa, 2002, s. 13.

¹⁸ Giddens A., „The Consequences of Modernity”, Cambridge, 1990, s. 64; cyt. za: Anioł W., „Paradoksy globalizacji”, IPS UW, Warszawa, 2002, s. 13.

„globalizacja polega na wielości powiązań i wzajemności oddziaływań państw i społeczeństw, tworzących obecny światowy system”.¹⁹

Na wielowymiarowość zjawiska globalizacji wskazuje m. in. R. Cox. Uważa on, że cechami charakterystycznymi globalizacji są: umiędzynarodowienie produkcji, nowy międzynarodowy podział pracy, nowe ruchy migracyjne z biednego Południa do bogatej Północy, nowe konkurencyjne otoczenie, przyspieszające te procesy oraz przekształcenie państw w „filie” globalizującego się świata.²⁰

W ostatnich latach zaczęto zwracać uwagę na fakt, iż płaszczyzną, na której najwyraźniej uwydatniają się globalne megatrendy, jest sfera ekonomiczna. Według Komisji Europejskiej globalizacja jest przede wszystkim takim procesem, w którym rynki oraz produkcja w różnych krajach stają się coraz bardziej współzależne w związku z dynamiką wymiany towarów i usług, przepływem kapitału i technologii.²¹ Dla B. Liberskiej natomiast, globalizacja ekonomiczna to „postępujący proces integrowania się krajowych i regionalnych rynków w jeden globalny rynek towarów, usług i kapitału.”²² Autorka zwraca ponadto uwagę, iż w procesie tym akcentować należy przede wszystkim jego wymiar jakościowy. „Globalizacja gospodarki jest procesem poszerzenia i pogłębienia się współzależności między krajami i regionami wskutek rosnących przepływów międzynarodowych oraz działalności korporacji transnarodowych, co prowadzi do jakościowo nowych powiązań między firmami, rykami i gospodarkami.”²³

Próbie połączenia najważniejszych czynników determinujących przebieg procesów globalizacji, podejmuje m. in. A. Moraczewska, określając ją jako „proces wzrastających, niesymetrycznych zależności i powiązań gospodarek państwowych,

¹⁹ McGrew A., „Conceptualizing Global Politics”, w: McGrew A., (red.), „*Global Politics*”, Polity Press, Cambridge, 1992, s. 28; cyt. za: Zorska A., „Ku globalizacji?”, PWN, Warszawa, 1998, s. 15.

²⁰ Cox R., „Multilateralism and the democratization of world over”, w: Baylis J., Smith S. (red.), „*The Globalization of World Politics*”, Oxford University Press, 1997, s. 15; cyt. za: Moraczewska A., „Korporacje transnarodowe w procesach globalizacji”, w: Pietraś M. (red.), „*Oblicza procesów globalizacji*”, Wyd. UMCS, Lublin, 2002, s. 87.

²¹ Annual Economic Report for 1997, *European Economy*, No. 63, European Commission, Bruksela, 1997; cyt. za: Liberska B. (red.), „Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania”, PWE, Warszawa, 2002, s. 18.

²² Liberska B. (red.), „Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania”, PWE, Warszawa, 2002, s. 17.

²³ op. cit., s. 20.

powodujący nasilenie wolnego przepływu towarów, usług, kapitału, ludzi, idei przez granice państwowe i ponad nimi, którego siłą napędową jest rozwój technologii.”²⁴

M. Czerny, powołując się na pracę J. A. Scholte, wskazuje pięć podstawowych ujęć, w ramach których podejmuje się próby definiowania globalizacji²⁵:

1. Globalizacja jako internacjonalizacja.
2. Globalizacja jako liberalizacja.
3. Globalizacja jako uniwersalizm.
4. Globalizacja jako westernizacja lub modernizacja.
5. Globalizacja jako rozpad koncepcji terytorium.

W pierwszym przypadku „globalny” znaczy przede wszystkim „międzynarodowy”. W ujęciu tym akcentuje się przede wszystkim wzrost wymiany handlowej między krajami oraz intensyfikację przepływu ludności oraz czynników produkcji. Wykazuje się jednak często, iż nie jest to podejście kompleksowe do procesów globalizacji, gdyż podkreśla się w nim jedynie wymiar ilościowy. Uważa się przy tym, iż internacjonalizacja odnosi się jedynie do procesu intensyfikacji powiązań między narodowymi elementami stosunków międzynarodowych. W związku z powyższym, w wyniku internacjonalizacji, państwa wciąż pozostają oddzielone od siebie jasno wytyczonymi granicami oraz przestrzenią czasową. Zatem, „mówiąc o internacjonalizacji, widzimy państwa podzielone granicami terytorialnymi, podczas gdy globalizacja tę samą mapę świata ujmuje jako sieć powiązań transgranicznych.”²⁶ Ciekawe w tym kontekście wydaje się spostrzeżenie O. Torrès’a który zauważa, że „narod”, jako rdzeń słowa międzynarodowy i wielonarodowy, zanika w terminie „globalizacja”.²⁷

Według B. Liberskiej, istotne jest rozróżnienie między pojęciami globalizacji a internacjonalizacji gospodarki światowej, co pozwala dostrzec jakościowy wymiar

²⁴ Moraczewska A., „Korporacje transnarodowe w procesach globalizacji”, w: Pietraś M. (red.), „Oblicza procesów globalizacji”, Wyd. UMCS, Lublin, 2002, s. 88.

²⁵ Scholte J.A., „Globalization: a critical introduction”, Plagrave, Houndmills, 2000, s. 16; cyt. za: Czerny M., Globalizacja a rozwój”, PWN, Warszawa, 2005, s. 18-20.

²⁶ Moraczewska A., „Korporacje transnarodowe w procesach globalizacji”, w: Pietraś M. (red.), „Oblicza procesów globalizacji”, Wyd. UMCS, Lublin, 2002, s. 88.

²⁷ Torrès O., „Les PME”, DOMINOS, Flammarion, 1999, s. 83; cyt. za: Jewtuchowicz A., „Terytorium i współczesne dylematy jego rozwoju”, Wyd. UŁ, Łódź, 2005, s. 27.

tego pierwszego. Internacjonalizacja oznacza bowiem intensyfikację stosunków pomiędzy względnie niezależnymi gospodarkami i przedsiębiorstwami narodowymi, co nadaje jej tym samym przede wszystkim ilościowy charakter. Wyraża się on poprzez wzrost obrotów handlu zagranicznego i międzynarodowych przepływów kapitału. Globalizacja gospodarki oznacza natomiast w gruncie rzeczy nową jakość w procesie internacjonalizacji. Obok nasilenia się międzynarodowych przepływów towarów, usług, kapitału, czy ludzi, odnosi się przede wszystkim do „funkcjonalnej integracji rozproszonych po całym świecie działań, co prowadzi do wzrostu współzależności oraz przechodzenia od pośrednich do bezpośrednich form powiązań.”²⁸

Globalizacja jako *liberalizacja* oznacza przede wszystkim tendencję do eliminowania ograniczeń dla przepływu towarów, osób i kapitału. Wiąże się ponadto z coraz bardziej powszechną doktryną, zgodnie z którą w krajach wysoko rozwiniętych następuje wyraźne ograniczanie roli państwa jako podmiotu ingerującego w procesy gospodarcze.

W przypadku globalizacji rozumianej jako *uniwersalizm*, „globalny” oznacza „ogólnoświatowy”. Ujęcie to sprowadza się do rozumienia tego procesu, jako syntezy kultur narodowych i lokalnych w kulturę globalną. Oznacza rozpowszechnianie się zjawisk i rzeczy na cały świat (np. globalizacja zwyczaju picia kawy, używania francuskich perfum, muzyka pop, itp.).

Globalizacja jako *westernizacja* lub *modernizacja* oznacza z jednej strony rozpowszechnianie nowoczesnych form życia społeczno-gospodarczego, a z drugiej strony wiąże się z negatywnym zjawiskiem upowszechniania się kultury masowej (tzw. makdonaldyzacja, kultura Hollywood). W tym kontekście, przeciwnicy narzucania kulturom lokalnym jednej kultury Zachodu, używają nawet terminu „imperializm postkolonialny”.

Ostatni sposób postrzegania zjawiska globalizacji wiąże się z kształtowaniem jednego globalnego obszaru, swoistą deterytorializacją państwa oraz poddawaniem w wątpliwość istnienia ciągłej przestrzeni geograficznej. Wiąże się to przede wszystkim

²⁸ Liberska B. (red.), „Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania”, PWE, Warszawa, 2002, s. 18-19.

ze zmianą koncepcji i roli państw jako podmiotów, które do tej pory były jedynymi podmiotami, które na określonym suwerennym terytorium posiadały monopol i stosowne środki na stosowanie przymusu w celu utrzymania porządku i ochrony interesów obywateli. Tymczasem, jak pisze Z. Bauman, w wyniku procesów globalizacji „samowystarczalność militarna, gospodarcza i kulturalna państwa – każdego państwa – przestała być w perspektywie możliwa. Aby zachować władzę utrzymania porządku i prawa, państwa musiały szukać sprzymierzeńców i dobrowolnie rezygnowały z coraz większych obszarów niezawisłości.”²⁹ Jednakże, istota tego ujęcia globalizacji polega nie tylko na uświadomieniu sobie zmiany roli i pozycji państw narodowych w światowym układzie sił. Wynika z niej bowiem także przekonanie, iż przestrzeń w obliczu procesów globalizacji „kurczy się”, co oznacza, że jednym być może odbiera swoje poczucie bezpieczeństwa, jednak z drugiej strony, dla innych przestaje być czynnikiem ograniczającym rozwój.³⁰

1.1.3. Czynniki globalizacji

Wielość definicji i ujęć reprezentujących próby jednoznacznego zinterpretowania procesów, które przyjęto utożsamiać z pojęciem globalizacji, jest przede wszystkim konsekwencją oddziaływania dużej ilości zjawisk, wzajemnie się przenikających. Niemniej jednak, wielu autorów podejmuje się zadania uporządkowania i klasyfikacji czynników uznawanych za najważniejsze siły sprawcze globalizacji. Przykładowo, R. Petrella wymienia trzy grupy czynników prowadzących do globalizacji gospodarki: globalizacja finansów i kapitału, globalizacja rynków i strategii działania, globalizacja technologii.³¹

Globalizacja finansów i kapitału wiąże się przede wszystkim z deregulacją rynków finansowych, zwiększoną mobilnością kapitału oraz wzrastającą liczbą fuzji i przejęć przedsiębiorstw. Globalizacja rynków i strategii działania powodowana jest przede wszystkim przeniesieniem się konkurencji z płaszczyzn lokalnych na

²⁹ Bauman Z., „Globalizacja”, PIW, Warszawa, 2000. s. 77.

³⁰ Jednym z podstawowych celów niniejszej pracy jest udowodnienie tezy, że procesy globalizacji nie prowadzą w gruncie rzeczy do zaniku znaczenia przestrzeni, ale jedynie do przewartościowania jej znaczenia w procesach rozwoju.

³¹ Petrella R., „Globalization and internationalization”, w: Boyer R., Drache D., (red.), „States Against Market”, Routledge, 1996, s. 66.

plaszczynę globalną. W konsekwencji, coraz większa liczba współczesnych przedsiębiorstw przekracza zasięgiem swojej działalności granice państw, integruje działalność w skali międzynarodowej, zawiera szereg strategicznych porozumień z innymi organizacjami, oddalonymi często setki kilometrów od kraju pochodzenia. Do trzeciej grupy czynników należy globalizacja technologii, która z jednej strony stanowi konsekwencję a z drugiej sama jest po części przyczyną rosnącej roli czynnika wiedzy w procesie gospodarowania. Rozwój technologii telekomunikacyjnych pozwala przy tym na budowę globalnej sieci w ramach jednej lub zaledwie kilku firm.

A. Zorska natomiast, za trzy najważniejsze grupy czynników kształtujących procesy globalizacji uznaje postęp naukowo-techniczny, konkurencję międzynarodową oraz politykę ekonomiczną państwa.³² Ciągłe wdrażanie nowych produktów i technologii w drugiej połowie XX wieku, skracanie się cykli życia większości produktów przemysłowych i wciąż rosnące znaczenie innowacji produktowych, procesowych i organizacyjnych w procesie gospodarowania, doprowadziło do ukształtowania się nowego paradygmatu techniczno-ekonomicznego. Na przestrzeni ostatnich 30 lat nastąpiło tym samym przejście od systemu ekonomicznego opartego na wprowadzonej w latach 20. XX wieku produkcji masowej (tzw. *fordyzmu*)³³ do systemu nowego, w którym kładzie się nacisk na specjalizację, elastyczność, rozwój innowacji i nowych technologii oraz szybkie rozprzestrzenianie się wiedzy (tzw. *postfordyzmu*). Zmiana ta dotyczy przy tym nie tylko sfery gospodarczej, ale wiąże się także ze zmianami w sferach: społecznej, kulturowej, ideologicznej, czy politycznej. Dlatego upowszechnienie się nowego paradygmatu, zwanego *postfordyzmem*, stanowi bez wątpienia jedną z istotnych sił sprawczych globalizacji.

³² Zorska A., „Ku globalizacji?”, PWN, Warszawa, 1998, s. 21-22.

³³ Nazwa tego paradygmatu społeczno-ekonomicznego pochodzi od nazwiska twórcy systemu organizacji pracy – H. Forda. Polega on na wykonywaniu przez robotnika tych samych lub podobnych czynności przy taśmie produkcyjnej, w zakładzie wytwarzającym produkty przeznaczone dla masowego odbiorcy. System ten miał swoje konsekwencje nie tylko w sferze gospodarczej, lecz także w sferze ideologicznej, społecznej czy politycznej. Cechowała go bowiem nie tylko standaryzacja w sferze produkcji i konsumpcji, lecz także uniformizacja wielu aspektów życia społecznego, a także daleko posunięta centralizacja, cechująca zarówno systemy zarządzania przedsiębiorstwami, jak i aparaty administracji państwowej.

Tabela 2. Fordyzm kontra postfordyzm

	Proces produkcji	Praca	Państwo	Ideologia	Polityka rządów
Fordyzm	Oparty na ekonomii skali, uniformizacja, standaryzacja	Robotnik wykonuje proste, pojedyncze czynności	Negocjacje zbiorowe	Masowa konsumpcja, uspołecznienie	Instrumenty keynesowskie, „państwo dobrobytu”
Postfordyzm	Oparty na ekonomii jakości (<i>economy of scope</i>), produkcja małoseryjna, elastyczna	Wielość zadań	Indywidualizacja, negocjacje na szczeblu lokalnym bądź firmy	Konsumpcja zindywidualizowana, kultura „Yuppie”	Deregulacja, „społeczeństwo samowystarczalne”

Źródło: Herbst M., „Przedsiębiorstwa uczące się w krajach Europy Środkowo – Wschodniej”, *Studia Regionalne i Lokalne*, nr 2(2), 2000, s. 102.

Dzięki powszechnemu zastosowaniu nowych technologii w gospodarce, możliwe stało się także obniżenie kosztów przepływu towarów oraz czynników produkcji, jednak przede wszystkim nastąpił znaczny spadek kosztów przesyłu informacji. Umożliwiło to między innymi rozwój przedsiębiorstw w skali międzynarodowej, które wykorzystując technologie teleinformatyczne, zdolne są do koordynacji procesów produkcyjnych oraz działań marketingowych poszczególnych przedstawicielstw i filii w skali globalnej.

Zmiany w konkurencji międzynarodowej należy według A. Zorskiej rozpatrywać zarówno z punktu widzenia popytu oraz podaży, a także warunków funkcjonowania przedsiębiorstw na rynku międzynarodowym. Należy przy tym zwrócić uwagę na rosnące dochody ludności świata, prowadzące w konsekwencji do dynamicznego wzrostu wielkości popytu. Ważnym aspektem pozostaje ponadto ujednolicanie się gustów w odniesieniu do jednych grup produktów (co otwiera drogę dla produkcji i sprzedaży w skali globalnej i osiąganie dzięki temu korzyści skali), przy jednoczesnej dywersyfikacji potrzeb w innych segmentach rynku (co stwarza z kolei potrzebę konkurowania o nowych klientów), a także rosnący popyt na produkty wysoko przetworzone i pojawiająca się w związku z tym konieczność szybkiego reagowania na wciąż zmieniające się potrzeby. Zmiany konkurencyjne po stronie podaży prowadzą natomiast przede wszystkim do nowych impulsów w zakresie produkcji i sposobach jej organizacji. W przypadku zmian warunków funkcjonowania

przedsiębiorstw należy wymienić: oligopolizację wielu segmentów rynku³⁴, kompresję czasu i przestrzeni, która prowadzi do przyspieszenia reakcji na zmiany rynkowe, skracanie cyklu życia produktów oraz do zmniejszenia dystansu między różnymi podmiotami.³⁵

Stymulujący wpływ polityki gospodarczej państw na procesy globalizacji wiąże się z powszechną w większości krajów rozwiniętych tendencją do liberalizacji działalności gospodarczej z jednej oraz zacieśniania współpracy w ramach ugrupowań integracyjnych z drugiej strony. Przyczyniły się do tego przede wszystkim: deregulacja rynku finansowego będąca konsekwencją międzynarodowych porozumień w tym zakresie, wielostronna liberalizacja handlu międzynarodowego oraz regionalna integracja gospodarcza, stwarzająca w ramach poszczególnych ugrupowań największą swobodę międzynarodowej wymiany towarów, usług oraz czynników produkcji.³⁶

Podobnie, B. Liberska identyfikuje cztery podstawowe siły sprawcze globalizacji. Należą do nich z jednej strony: postępująca liberalizacja handlu światowego i znoszenie barier dla przepływów towarów i usług, liberalizacja przepływów kapitałowych oraz deregulacja rynków kapitałowych. Nie bez znaczenia pozostają także: przemiany polityczne w państwach, otwierających swe gospodarki na integrację z gospodarką światową, napływ inwestycji bezpośrednich, czy wreszcie rozwój nowych technologii, w tym przede wszystkim technologii w zakresie telekomunikacji.³⁷

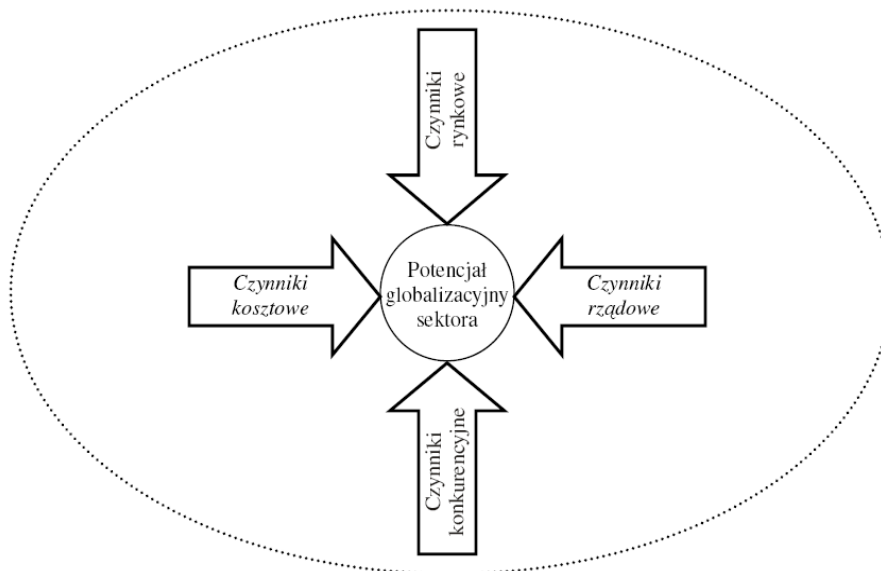
³⁴ We współczesnej gospodarce wiele rynków opanowanych jest przez 10-12 firm, a czasem nawet mniej (Chesnais F., „Some Relationships between Foreign Direct Investment and Technology, Trade and Competitiveness”, w: Hagedoorn J. (red.), „Technical Change and the World Economy”, Elgar E., Aldershot, 1995, s. 14; cyt. za: Zorska A., „Ku globalizacji?”, PWN, Warszawa, 1998, s. 32).

³⁵ Skrócenie dystansu może prowadzić z jednej strony do przyspieszenia reakcji naśladowczych, prowadzących do rozpowszechniania się nowych rozwiązań, jak i do zacieśnienia współpracy podmiotów gospodarczych, co w konsekwencji także prowadzi do intensyfikacji współzależności ekonomicznych.

³⁶ Dwa najważniejsze ugrupowania integracyjne na świecie: UE oraz NAFTA, już w połowie lat 90. XX wieku skupiały ok. 50% handlu i ok. 70% BIZ na świecie („Major New Developments in Large Economic Spaces and Regional Integration processes and Their Implications”, TD/B/C.6/153, UNCTAD; cyt. za: Zorska A., „Ku globalizacji?”, PWN, Warszawa, 1998, s. 36).

³⁷ Liberska B. (red.), „Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania”, PWE, Warszawa, 2002, s. 20.

Rysunek 1. Czynniki umiędzynarodowienia działalności gospodarczej.



Źródło: Yip G. S., „Strategia globalna”, PWE, Warszawa, 1996, s. 31.

Warty zaprezentowania jest także podział czynników sprawczych globalizacji, zaproponowany przez G. S. Yip’a, przyjmującego punkt widzenia przedsiębiorstw oraz sektorów gospodarczych, w których one funkcjonują. Tym samym, o istnieniu lub braku impulsów prowadzących do globalizacji danego sektora gospodarki decydują według niego czynniki, które podzielić można na cztery grupy. Należą do nich czynniki o charakterze rynkowym, kosztowym, czynniki rządowe oraz konkurencyjne.

Dodatkowo wyodrębnić można także czynniki dodatkowe, które w znacznym stopniu determinują przyspieszenie przepływów towarów, kapitału, informacji oraz ludzi. Należą do nich: rewolucja w informacji i telekomunikacji, globalizacja rynków finansowych, udogodnienia w podróżowaniu itp.).³⁸

³⁸ Yip G. S., „Strategia globalna”, PWE, Warszawa, 1996, s. 31.

Tabela 3. Najbardziej powszechne czynniki globalizacji.

<i>Grupa czynników</i>	<i>Przejawy</i>
<i>Czynniki rynkowe</i>	- dochód <i>per capita</i> w krajach uprzemysłowionych w ujęciu porównawczym (np. Japonia przewyższa pod tym względem USA, Hongkong – Nową Zelandię itp.); - upodabnianie się stylów życia i gustów; - rozwój turystyki tworzący klienta globalnego; - pojawienie się organizacji działających jako klienci globalni; - wzrost regionalnych i globalnych sieci dystrybucji; - pojawienie się marek światowych; - rozwój reklamy globalnej.
<i>Czynniki kosztowe</i>	- nieustanne dążenie do osiągania korzyści skali (jednak kosztem elastyczności produkcji); - przyspieszenie tempa innowacji technologicznych; - postęp w dziedzinie transportu; - pojawienie się krajów nowo uprzemysłowionych o dużych zdolnościach produkcyjnych i niskich kosztach pracy (np. Tajwan, Tajlandia, Chiny); - wzrost kosztów rozwoju produktu w stosunku do długości jego życia rynkowego.
<i>Czynniki rządowe</i>	- znoszenie barier taryfowych; - znoszenie barier pozataryfowych; - powstawanie regionalnych ugrupowań integracyjnych i bloków gospodarczych - ograniczenie roli rządów jako producentów i konsumentów (np. denacjonalizacja wielu branż przemysłowych w Europie); - prywatyzacja w krajach, w których wcześniej dominowała własność państwowa; - przechodzenie na system wolnorynkowy gospodarek postkomunistycznych krajów Europy Wschodniej.
<i>Czynniki konkurencyjne</i>	- nieustanny wzrost poziomu obrotów handlu światowego; - powiększanie się liczby krajów podejmujących batalie konkurencyjne (np. dążenie Japonii do „przywództwa”); - wzrost udziału zagranicznych podmiotów w strukturze własności; - pojawianie się nowych konkurentów zamierzających rywalizować na rynku globalnym; - wzrost globalnych sieci międzynarodowych współzależności w poszczególnych dziedzinach wytwórczości; - wybieranie przez coraz większą liczbę spółek orientacji globalnej, a nie krajowej; - powstawanie coraz większej liczby aliansów strategicznych o charakterze globalnym.
<i>Czynniki dodatkowe</i>	- rewolucja w informacji i komunikacji; - globalizacja rynków finansowych; - udogodnienia w podróżowaniu.

Źródło: Yip G. S., „Strategia globalna”, PWE, Warszawa, 1996, s. 32-33.

Czynniki rynkowe zależą przede wszystkim od postaw konsumentów, rodzaju wykorzystywanych kanałów dystrybucji oraz stosowanych instrumentów

marketingowych. Czynniki kosztowe zależą od zachowań przedsiębiorstw działających w danym sektorze, dążących do obniżania kosztów wytwarzania. Kolejną grupę stanowią czynniki rządowe, które uzależnione są od praw i regulacji stanowionych przez rządy krajów, lub szerzej – sektor publiczny. Czynniki konkurencyjne natomiast stanowią konsekwencję zachowań konkurentów.

1.2. Cechy gospodarki globalnej

Główne przejawy globalizacji gospodarki dostrzegalne są zwykle w tych samych mechanizmach, które zadecydowały o uruchomieniu tych procesów. Można przy tym zaryzykować stwierdzenie, iż w wielu przypadkach trudno jednoznacznie orzec, który z czynników traktować należy jako przyczynę, a który jako skutek globalizacji. B. Liberska wskazuje na następujące obszary, w których przejawiają się procesy globalizacji³⁹:

- globalizacja rynków (finansowych, towarowych, usług, pracy);
- globalizacja działalności gospodarczej i produkcji przemysłowej;
- globalizacja konkurencyjności;
- globalizacja wiedzy i technologii.

Nie ulega wątpliwości, że najbardziej zaawansowany jest proces globalizacji rynków finansowych. Spowodowane jest to przede wszystkim deregulacją tych rynków i postępującą liberalizacją przepływów kapitałowych. Istotny wpływ miała na to rewolucja teleinformatyczna, która umożliwiła powstanie pieniądza wirtualnego a tym samym natychmiastowe przemieszczanie kapitału w formie elektronicznej z jednego końca świata na drugi. Należy jednocześnie pamiętać, że współczesne, globalne rynki finansowe funkcjonują właściwie w oderwaniu od procesów realnych a szybkie i mało przewidywalne zmiany w kierunkach przepływu kapitału powodują dużą niestabilność i stwarzają ryzyko wybuchu niespodziewanych kryzysów finansowych, niemal natychmiastowo oddziałujących na pozostałe sfery gospodarki.⁴⁰

³⁹ Liberska B. (red.), „Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania”, PWE, Warszawa, 2002, s. 27.

⁴⁰ Th. Friedman w swej książce pt. „Lexus i drzewo oliwne”, przyjął na określenie instytucji finansowych, odpowiedzialnych za międzynarodowe przepływy kapitału, termin „elektroniczne stado”. Ma to w zamierzeniu autora odzwierciedlać z jednej strony siłę oddziaływania tych instytucji na

Równie dynamicznie postępuje proces globalizacji rynków towarów i usług. Liberalizacja handlu światowego, procesy integracyjne w ramach takich ugrupowań regionalnych, jak Unia Europejska, NAFTA, ASEAN, itp., ujednolicanie się gustów w odniesieniu do konsumpcji wielu rodzajów towarów i usług powodują, iż dynamicznie wzrasta globalna skala wymiany międzynarodowej. Wystarczy stwierdzić, iż w latach 1990-1999 wolumen światowego eksportu rósł trzykrotnie szybciej niż światowy PKB.⁴¹

Stosunkowo najmniejszy postęp i selektywny charakter mają procesy globalizacji rynków pracy i związanej z nimi liberalizacji polityk migracyjnych poszczególnych krajów. W obecnej rzeczywistości politycznej i gospodarczej, wiele krajów stosuje bowiem kontrolę napływu imigrantów, co wciąż w znacznej mierze ogranicza międzynarodową mobilność siły roboczej. Można przy tym stwierdzić, iż najbardziej dynamiczne procesy migracji występowały przede wszystkim w latach 60. i 70. XX wieku, natomiast po roku 1990 dynamika migracji uległa znacznemu osłabieniu. W statystykach międzynarodowych nie można bowiem zaobserwować procesów globalizacji migracji w okresie, w którym – jak się ogólnie sądzi – nabrała znacznie na sile globalizacja procesów gospodarczych.⁴² Należy zwrócić uwagę na fakt, że o ile globalny eksport towarów obejmuje obecnie ok. 1/3 światowej produkcji, a zagraniczne inwestycje bezpośrednie ok. 1/15 inwestycji brutto, o tyle globalne rozmiary migracyjnych zasobów pracy obejmują niewiele ponad 2% ludności świata.⁴³ Niejednokrotnie uważa się nawet, że znacznie większa swoboda migracji w poszukiwaniu pracy występowała na przełomie XIX i XX wieku, niż obecnie.⁴⁴ Niemniej jednak, choć globalizacja rynków pracy ma mniejszy zasięg niż globalizacja rynków finansowych czy towarowych, ruchy migracyjne w poszukiwaniu pracy

gospodarkę globalną, a z drugiej strony odnosi się do faktu, że „stado” nie zawsze działa racjonalne, gdyż często podejmuje decyzje pod wpływem impulsu (Friedman T. L., „Lexus i drzewo oliwne”, Rebis, Poznań, 2001, s. 149).

⁴¹ Liberska B. (red.), „Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania”, PWE, Warszawa, 2002, s. 29.

⁴² Tapinos G., Delaunay D., „Can one really talk of the globalization of migration flows?”, w: „Globalization, Migration and Development”, OECD, Paris, 2000, s. 35-58; cyt. za: Okólski M., „Migracje a globalizacja”; (w:) Czarny E. (red.), „Globalizacja od A do Z”, NBP, Warszawa, 2004, s. 209.

⁴³ Fiejka Z., „Globalne powiązania rynków pracy”; (w:) Liberska B. (red.), „Globalizacja-mechanizmy i wyzwania”, PWE, Warszawa, 2002, s. 294-295.

⁴⁴ Anioł W., „Paradoksy globalizacji”, IPS UW, Warszawa, 2002, s. 101.

(szczególnie migracje z krajów słabo rozwiniętych do krajów wysoko uprzemysłowionych), stanowią ważny element globalnego krajobrazu społeczno-gospodarczego współczesnego świata. Może świadczyć o tym fakt, że pod koniec lat 90. XX wieku na świecie żyło 125 milionów ludzi, którzy nie urodzili się w krajach swego obecnego zamieszkania. Dla porównania, na początku lat 90. XX wieku było 120 milionów takich osób, a w roku 1965 – jedynie 65 milionów.⁴⁵ Prowadzi to między innymi do sytuacji, w której w wielu krajach OECD wzrost liczby ludności stanowi konsekwencje nie przyrostu naturalnego, lecz jest efektem imigracji.⁴⁶

Ponadto, w odniesieniu do procesów globalizacji rynków pracy należy zwrócić uwagę na kwestię wzrostu mobilności pracowników najbardziej wykwalifikowanych, przede wszystkim kadry menedżerskiej, zatrudnianej w największych korporacjach międzynarodowych. Nie ulega jednak wątpliwości, że choć zjawisko migracji dobrze wykształconych pracowników nabiera coraz większego znaczenia, to zdecydowana większość pracowników cudzoziemskich to wciąż osoby o słabym wyposażeniu w kapitał ludzki. M. Okólski wskazuje, że w latach 90. XX wieku zagraniczne filie korporacji z dwóch najpotężniejszych gospodarczo krajów świata: USA i Japonii, zatrudniały na stanowiskach wymagających wysokich kwalifikacji zaledwie około 60 tysięcy imigrantów, ale na stanowiskach niewymagających kwalifikacji – około

⁴⁵ Fierla I., „Geografia gospodarcza świata”, PWE, Warszawa, 2003, s. 157.

⁴⁶ W pierwszej połowie lat 90. XX wieku, 45% przyrostu liczby ludności w krajach gospodarczo rozwiniętych było efektem napływu ludności z zagranicy. W europejskich krajach rozwiniętych udział ten wyniósł natomiast aż 88% (Fierla I., „Geografia gospodarcza świata”, PWE, Warszawa, 2003, 157). Jednocześnie, należy także zwrócić uwagę na fakt, iż obok migracji w poszukiwaniu pracy i lepszych warunków życia, globalizacji towarzyszy również masowe przemieszczanie się ludzi w celach turystycznych. Dla celów statystycznych za turystów uznaje się „wszystkie osoby przebywające w kraju, który nie jest krajem ich stałego zamieszkania, w jakimkolwiek celu, z wyjątkiem wykonywania w tym kraju odpłatnie zawodu” (Wrona J., Rek J., „Podstawy geografii ekonomicznej”, PWE, Warszawa, 2001, s. 372). Choć wędrówki ludności w celach poznawczych, wypoczynkowych, leczniczych czy religijnych istniały już od czasów starożytnych, to do połowy XX wieku obejmowały one niewielkie grono ludzi, należących zwykle do najbardziej zamożnych, jednak mało licznych klas społecznych. Rozwój podróży masowych, noszących cechy współczesnej turystyki nastąpił prawdopodobnie wraz z uruchomieniem pierwszego komercyjnego biura podróży przez Brytyjczyka Thomas’a Cooke’a w latach 40. XIX wieku. Turystyka na światową skalę zaczęła się natomiast rozwijać dopiero po drugiej wojnie światowej, jednak od tego momentu wykazuje stałą tendencję wzrostową. Rozwojowi ruchu podróży sprzyjają m. in. takie czynniki, jak: odprężenie polityczne, coraz sprawniejszy transport, szczególnie lotniczy, coraz więcej wolnego czasu, jakim dysponują ludzie wraz ze wzrostem ich rozporządzalnych dochodów, rosnący poziom wykształcenia mieszkańców świata, a także coraz większa imprez o zasięgu międzynarodowym (kulturalnych, sportowych, politycznych, artystycznych, itp.). Szacuje się, że w turystyce zagranicznej uczestniczy rocznie ponad 0,6 mld osób (Fierla I., „Geografia gospodarcza świata”, PWE, Warszawa, 2003, 474-475).

miliona.⁴⁷ B. Jałowiecki zauważa natomiast, iż przedstawiciele zawodów związanych z zarządzaniem, czy też przetwarzaniem informacji, zatrudniani zwykle w dużych międzynarodowych koncernach, tworzą wręcz odrębną klasę społeczną, którą nazywa klasą metropolitalną (zamieszkującą przede wszystkim największe światowe metropolie). „Osoby należące do tej klasy osiągają na danym rynku pracy ponadprzeciętne zarobki, większość wydatków pokrywają kartami kredytowymi, mówią biegle co najmniej jednym językiem obcym, jeżdżą samochodami wyższej klasy, posługują się na co dzień komputerem i telefonem komórkowym, ubierają się w markowych domach mody, wakacje spędzają na Wyspach Kanaryjskich i Seszelach, a w Paryżu, Berlinie, Londynie czy Nowym Jorku czują się jak u siebie w domu (...). Członkowie klasy metropolitalnej bez względu na zapisane w paszporcie obywatelstwo i aktualne miejsce zamieszkania mają poczucie porozumienia i wspólnoty”.⁴⁸

Istotną konsekwencją globalizacji rynków pozostaje również przenoszenie się konkurencji na poziom międzynarodowy i globalny. Możliwość koordynacji działalności gospodarczej w wielu krajach jednocześnie oraz zanikające bariery handlowe, a także bariery dla przepływu czynników produkcji oraz informacji, zmuszają do konkurowania na niespotykaną dotąd skalę. W coraz większej ilości sektorów gospodarki, funkcjonowanie przedsiębiorstw jedynie na rynkach lokalnych nie zapewnia już im satysfakcjonującego poziomu zysków. Ponadto, niejednokrotnie globalna konkurencja dotyczy podmioty gospodarcze niezależnie od nich (np. w sytuacji pojawienia się na rynku lokalnym czy krajowym międzynarodowego przedsiębiorstwa działającego w tej samej branży działalności). Co istotne, ta swoista presja na konieczność konkurowania i bycia konkurencyjnym⁴⁹, nie dotyczy jedynie przedsiębiorstw, lecz także pojedynczych ludzi oraz miejsc. Konkurencyjność państw, regionów oraz miast stanowi przy tym kategorię znacznie szerszą niż konkurencyjność przedsiębiorstw, gdyż uwzględnia ona nie tylko aspekty ekonomiczne, ale także społeczne czy polityczne.

⁴⁷ Okólski M., „Migracje a globalizacja”, w: Czarny E. (red.), „Globalizacja od A do Z”, NBP, Warszawa, 2004, s. 216.

⁴⁸ Jałowiecki B., „Społeczna przestrzeń metropolii”, Scholar, Warszawa, 2000, s. 98-99.

⁴⁹ a zatem zdolnym do podejmowania konkurencji.

Globalizacja działalności gospodarczej wiąże się przede wszystkim z rosnącą dynamiką przepływu kapitału, w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Liberalizacja barier dla handlu i przepływów kapitału skłania wiele przedsiębiorstw do podejmowania działalności poza granicami kraju macierzystego. Najbardziej ekspansywna politykę prowadzą w tym zakresie największe przedsiębiorstwa światowe, zwane korporacjami transnarodowymi, które stały się jednym z najważniejszych aktorów procesów globalizacji. Podmioty te sprzyjają ponadto w znacznej mierze upowszechnianiu się nowego modelu produkcji przemysłowej, wspieranego dodatkowo postępem technologicznym, wzrostem mobilności czynników produkcji oraz liberalizacją działalności gospodarczej. W konsekwencji prowadzi to do powstawania nowych form organizacji produkcji. Przejawiają się one jednej strony w odejściu od produkcji masowej w kierunku produkcji krótkoseryjnej, elastycznie dostosowującej się do zmieniających się gustów odbiorców, a z drugiej strony na tworzeniu się złożonych i skomplikowanych sieci powiązań produkcyjnych między firmami w wielu krajach.⁵⁰

Globalizacja wiedzy i technologii wiąże się przede wszystkim z postępem technologicznym w transporcie oraz telekomunikacji. Co ważne, postęp ten silnie oddziałuje na wszystkie pozostałe obszary, w których uwidaczniają się impulsy globalizacyjne (globalizacja rynków, sektorów, produkcji przemysłowej). Doprowadził on do zasadniczych zmian w systemach produkcji, komunikacji, zarządzania, porozumiewania się, których konsekwencją jest zjawisko kompresji czasu i przestrzeni w skali globu. Postęp technologiczny stanowi przy tym swoisty samonapędzający się mechanizm, w wyniku którego globalna konkurencja przyspiesza dalszy postęp, stwarzając tym samym konieczność nieustannego podejmowania działań o charakterze innowacyjnym.⁵¹ W kontekście tym w powiązaniu z procesami globalizacji w sferze ekonomicznej narodziła się koncepcja gospodarki opartej na wiedzy (*knowledge-based economy*). Opiera się ona na

⁵⁰ Liberska B. (red.), „Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania”, PWE, Warszawa, 2002, s. 30.

⁵¹ Wpływ postępu naukowo-technicznego na rozwój gospodarki dostrzegł już J. A. Schumpeter, wskazując na innowacyjność, jako na jedną z najważniejszych cech przedsiębiorcy oraz na istotny wpływ, jaki innowacje mają na rozwój gospodarczy (por. Schumpeter J.A., „Teoria rozwoju gospodarczego”, PWN, Warszawa, 1960).

przekonaniu, że we współczesnej gospodarce krajów rozwiniętych szeroko pojęta wiedza stanowi podstawowy warunek budowania konkurencyjności przedsiębiorstw i krajów.

Tabela 4. Siły i trendy globalne.

<i>Siły i trendy globalne</i>	<i>Implikacje</i>
<i>Globalna współzależność</i>	- wykorzystanie możliwości, które stanowią zagrożenie dla innych narodów; - wykorzystanie możliwości, które wynikają z poczynań innych narodów; - podatność na wpływ tendencji zewnętrznych; - stosowanie polityki liberalizacji importu
<i>Protekcjonizm i rozwój bloków ekonomicznych</i>	- zwiększenie konkurencyjności narodu poprzez układy gospodarcze; - wzrost gospodarek regionalnych
<i>Transnacionalizacja korporacji wielonarodowych</i>	- zwiększenie międzynarodowego podziału pracy; - rozwijanie pochodzących z danego kraju korporacji wielonarodowych
<i>Konflikty polityczne i filozofia plemienna</i>	- przygotowanie do zjednoczenia narodu; - zmiana sojuszników narodu
<i>Szybki postęp technologiczny</i>	- postęp technologii dzięki kooperacji; - odnajdywanie nisz technologicznych na rynku globalnym; - działania podejmowane w przypadku odwrócenia przewagi komparatywnej
<i>Wzrost niepokojów o środowisko naturalne</i>	- eksportowanie produktów przyjaznych i wspierających środowisko naturalne

Źródło: Kotler P., Jatusripitak S., Maesincee S., „Marketing narodów”, WPSB, Kraków, 1999, s. 175;
cyt. za: Penc J., „Zarządzanie w warunkach globalizacji”, Diffin, Warszawa, 2003, s. 130.

Prowadzone nad czynnikami rozwoju gospodarczego badania wskazują na fakt, że różnice w akumulacji kapitału i pracy tłumaczą jedynie w 25 – 30 % zróżnicowania w poziomie PKB między krajami⁵². Przyczyn sukcesu gospodarczego coraz częściej dopatruje się w tych dziedzinach, w którym szeroko pojęta wiedza i jej przetwarzanie stanowią czynnik o najbardziej istotnym znaczeniu. Zgodnie z paradygmatem gospodarki opartej na wiedzy (GOW), umiejętność pozyskiwania i przetwarzania wiedzy i informacji, staje się obok kapitału i pracy kolejnym, jeśli nie dominującym, czynnikiem na drodze do sukcesu ekonomicznego.

⁵² Orłowski W., „Knowledge Economy and Knowledge – Based Growth: Some Issues in a Transition Economy”, w: Kuklinski A. (red.), *The Knowledge – Based Economy. The European challenges of the 21st Century*, KBN, Warszawa, 2000, s. 89.

Obok wszystkich powyższych czynników, wyróżnić można inne dodatkowe i wzajemnie się przenikające obszary tego zjawiska. Grupa Lizbońska poszerzyła ich listę o takie elementy, jak: globalizację stylów życia i modeli konsumpcji⁵³, globalizację świadomości (świat traktowany jest przez wielu jako jak wspólne dobro, swoista ojczyzna wszystkich ludzi), globalizację rządzenia i regulacji prawnych oraz jako polityczne ujednolicenie świata.⁵⁴

Analiza i klasyfikacja cech decydujących o specyfice oraz istocie globalizacji, jednoznacznie wskazuje na złożoność i wzajemne przenikanie się różnych jej aspektów. Podsumowanie tych rozważań stanowić może lista najważniejszych cech, składających się na ogólny obraz tych procesów. Wśród nich, na szczególną uwagę zasługują⁵⁵:

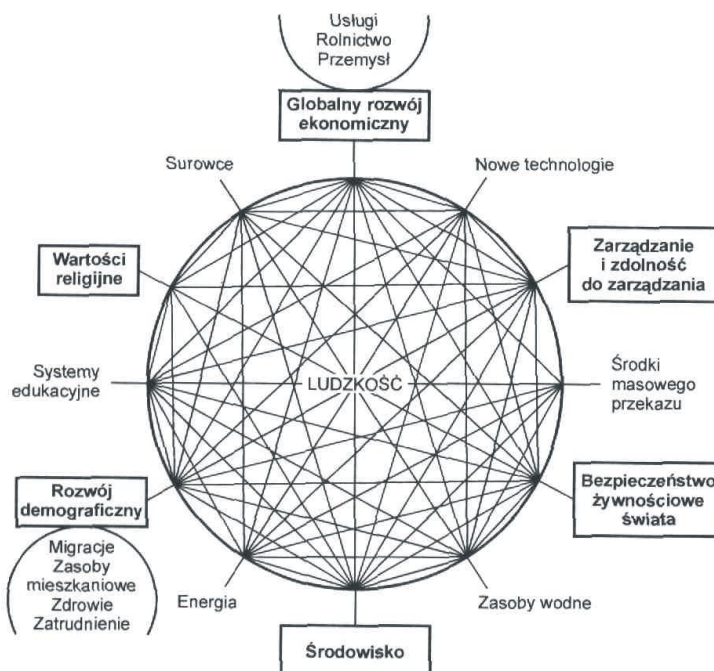
- wielowymiarowość – ponieważ proces ten przebiega jednocześnie w wielu dziedzinach życia społecznego;
- złożoność i wielowątkowość – gdyż na przebieg procesów globalizacji składa się wiele czynników i elementów, o zróżnicowanej sile i kierunkach wzajemnych oddziaływań;
- integrowanie – łączenie prowadzonej na skalę międzynarodową działalności na różnych poziomach: gospodarek, gałęzi gospodarki i rynków oraz przedsiębiorstw;
- międzynarodowa współzależność różnych zjawisk społecznych i gospodarczych;

⁵³ Zdaniem niektórych badaczy zagadnienia globalizacji, zjawisko to nie wiąże się jedynie z powstawaniem jednego globalnego modelu kulturowego, wypierającego kultury lokalne, pośrednie kształtującego postawy konsumentów. Między innymi K. Krzysztofek twierdzi, iż „funkcjonowanie społeczności międzynarodowej w płaszczyźnie kulturowej kształtują relacje między kulturą globalną i kulturami lokalnymi, określającymi narodową tożsamość” (Krzysztofek, K., „Globalna kultura i globalne zarządzanie”, *Sprawy Międzynarodowe* nr 1, 2000, s. 68). Nie ulega jednak wątpliwości, iż mimo sprzecznych niejednokrotnie opinii w tej kwestii, zjawisko globalizacji wywołuje tendencje do homogenizacji zachowań konsumpcyjnych. Siłą sprawczą tego mechanizmu pozostaje niewątpliwie rewolucja w technologiach masowego przekazu, która w połączeniu ze strategiami marketingowymi, wykorzystującymi osiągnięcia w tym zakresie, prowadzi do kształtowania się standardowego modelu konsumpcji, kojarzonego z McDonald’sem czy Coca-Colą (Holton J.R., „Globalization and the Nation State”, London, 1998, s. 155, cyt. za: Pietraś M., „Globalizacja jako proces zmiany społeczności międzynarodowej”, w: Pietraś M. (red.), „Oblicza procesów globalizacji”, Wyd. UMCS, Lublin, 2002, s. 39).

⁵⁴ Grupa Lizbońska, „Granice konkurencji”, Poltext, Warszawa, 1996, s. 49.

⁵⁵ Zorska A., „Ku globalizacji?”, PWN, Warszawa, 1998, s. 16-18.

Rysunek 2. Współzależność problemów globalnych.



Źródło: King A., Schneider B., „Pierwsza rewolucja globalna”, Warszawa, 1992; cyt. za: Otok S., „Geografia polityczna świata: geopolityka, państwo, ekopolityka”, PWN, Warszawa, 1998, s. 172.

- silny związek globalizacji z postępem nauki, techniki i rozwoju organizacji – postęp techniczny stał się obecnie główną siłą napędową konkurencyjności przedsiębiorstw i gospodarek; jednocześnie podlega on nieustannemu przyspieszeniu w wyniku presji na innowacje ze strony konkurujących ze sobą podmiotów;
- kompresja czasu i przestrzeni – ciągle postępujący rozwój technik telekomunikacyjnych, a także coraz większe udogodnienia techniczne i administracyjne w podróżowaniu stają się przyczyną rosnącej mobilności dla przepływu informacji, ludzi, towarów, kapitału itd.; prowadzi to do swoistego „kurczenia się” świata;

- dialektyczny charakter – o globalizacji decydują bowiem takie procesy i zjawiska, które niejednokrotnie sprzecznie wobec siebie oddziałują.⁵⁶ Do najczęściej wymienianych sprzeczności należą: homogenizacja – zróżnicowanie, globalizacja – regionalizacja; integracja – fragmentacja; wymiar globalny – wymiar lokalny;
- wielopoziomowość – procesy globalizacji odbywają się bowiem na wielu poziomach, przy czym najlepiej dostrzegalne są one na poziomie gospodarek narodowych, poszczególnych rynków towarów i usług oraz na poziomie przedsiębiorstw, które podejmują działalność na ponadnarodową skalę i stają się ważnymi podmiotami kształtującymi globalną rzeczywistość gospodarczą i społeczną;
- poszerzający się międzynarodowych zakres – choć procesy globalizacji nie obejmują w równym stopniu wszystkich krajów, ludzi, przedsiębiorstw, zakres ich oddziaływania ulega pomimo to poszerzaniu wraz z upływem czasu.

1.3. Główne podmioty procesów globalizacji

Uważa się powszechnie, iż głównymi siłami motorycznymi globalizacji są obecnie korporacje transnarodowe oraz rządy państw, w szczególności państw wysoko rozwiniętych.⁵⁷ Można przy tym dostrzec, iż w dyskusji na ten temat ścierają się dwa zasadnicze poglądy. Pierwszy nurt opiera się na dość jednoznacznym twierdzeniu o zmniejszającej się roli państw narodowych i wyraźnym przesuwaniu się akcentu decyzyjnego przede wszystkim w kierunku prywatnych podmiotów gospodarczych (korporacji transnarodowych). Można zauważyć, że w nowych warunkach ekonomicznych państwo przekazuje swoje uprawnienia na szczebel wyższy (tj. w

⁵⁶ analizy sprzeczności wielu zjawisk decydujących o przebiegu procesu globalizacji, dokonuje w swojej książce pt. *„Paradoksy globalizacji”* W. Anioł. Dostrzega on m. in. takie przeciwstawne z pozoru zjawiska, jak: przyspieszenie w wyniku globalizacji światowego wzrostu gospodarczego, przy narastających jednocześnie dysproporcjach rozwojowych, erozja suwerenności państw narodowych przy jednoczesnej dobrowolnej rezygnacji z kolejnych funkcji do tej pory im przypisanych, w imię obrony interesów poprzez uczestnictwo np. w ugrupowaniach integracyjnych, uniwersalizacja kultury masowej przy jednoczesnym dążeniu wielu społeczności do ochrony własnych lokalnych tożsamości itd. (por. Anioł, W., *„Paradoksy globalizacji”*, IPS UW, Warszawa, 2002).

⁵⁷ Müller A., „Globalizacja-mit czy rzeczywistość?”; w: Czarny E. (red.), *„Globalizacja od A do Z”*, NBP, Warszawa, 2004, s. 49.

kierunku instytucji międzynarodowych oraz międzynarodowych ugrupowań integracyjnych – np. UE) oraz na poziom niższy (instytucji oraz samorządów lokalnych).⁵⁸ K. Ohmae pisał natomiast o erozji czy wręcz utracie znaczenia przez państwa narodowe (w tym przede wszystkim znaczenia ekonomicznego). Zjawisku temu towarzyszy przy tym rosnące znaczenie gospodarek regionalnych (np. UE, NAFTA).⁵⁹

Zwolennicy drugiego nurtu nie podzielają natomiast opinii o absolutnym zmniejszeniu roli państwa w globalnych procesach gospodarczych i politycznych, kładąc raczej nacisk na względne osłabienie się jego pozycji w stosunku do ekspansywnych KTN oraz zmianę jego roli i funkcji w aspekcie globalizacji.⁶⁰ W rozważaniach J. H. Dunninga na temat przemian działalności państwa we współczesnej gospodarce spotyka się rozróżnienie między dwiema jego zasadniczymi funkcjami: operacyjną oraz systemową. Pierwsza polega na bezpośrednim ingerowaniu w działalność gospodarczą, natomiast w drugim przypadku państwo działa jako „twórca, nadzorca i zarządca systemu ekonomicznego oraz jako rozjemca sporów związanych z funkcjonowaniem tego systemu.”⁶¹ Współcześnie akcent działalności państwa wyraźnie przesunął się z funkcji operacyjnej w kierunku systemowej. W związku z tym, państwo narodowe pozostaje wciąż istotnym aktorem w globalnej grze gospodarczej, aczkolwiek funkcjonuje on w zmienionej formie, przede wszystkim na skutek rosnącej siły dużych międzynarodowych przedsiębiorstw.⁶²

⁵⁸ por. Hirst P., Thompson G., „Globalization and the Future of Nation State”, *Economy and Society*, No. 3, 1995; cyt. za: Zorska A., „Ewolucja państwa i jego działalności”, w: Liberska B. (red.), „Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania”, PWE, Warszawa, 2002, s. 263; Maull, H.W. „Geopolityka w XXI w. Jaką przyszłość ma państwo narodowe?”, *Deutschland*, 1999, nr 6, s. 29 – 30; cyt. za: Anioł W., „Paradoksy globalizacji”, IPS UW, Warszawa, 2002, s. 84-85.

⁵⁹ Ohmae K., „The End of the Nation state. The Rise of Regional Economies”, The free Press, New York, 1995, s. 11.

⁶⁰ Liberska B. (red.), „Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania”, PWE, Warszawa, 2002, s. 263-264.

⁶¹ Zorska A., „Ewolucja państwa i jego działalności”, w: Liberska B. (red.), „Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania”, PWE, Warszawa, 2002, s. 264.

⁶² Szerokie rozważania na temat roli państwa w procesach globalizacji odnaleźć można m. in. w: Zorska A., „Ewolucja państwa i jego działalności”, w: Liberska B. (red.), „Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania”, PWE, Warszawa, 2002, s. 259-276; Sadowski Z., „Rola państwa w epoce globalizacji”, w: Liberska B. (red.), „Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania”, PWE, Warszawa, 2002, s. 309-319; Anioł W., „Paradoksy globalizacji”, IPS UW, Warszawa, 2002, s. 82-87.

Tabela 5. Argumenty świadczące o wciąż istotnej roli państwa w procesach globalizacji.

<i>Lp.</i>	<i>Argumenty</i>
1.	Państwa wciąż pozostają podmiotami, które podejmują najważniejsze decyzje polityczne; są główną stroną w przypadku zawierania porozumień międzynarodowych. Z formalnego punktu widzenia, nie mają nad sobą zwierzchniej władzy w postaci innych instytucji.
2.	Państwa spełniają rolę mediatora, pośrednika między sferą międzynarodową a wewnętrzną – łączą zatem poziomy: globalny i lokalny (narodowy).
3.	Państwa pozostają elementarnym źródłem ładu społecznego i jako jedyny podmiot posiada środki przymusu zdolne ten ład egzekwować.
4.	Państwa tworzą najlepsze „środowisko” dla rozwoju procesów demokratycznych i legitymizowania władzy.
5.	Państwa dbają o odpowiednią jakość takich dóbr publicznych, jak prawo własności, uczciwa służba cywilna, praworządność, powszechna edukacja itp.
6.	Jako jedyna w swoim rodzaju, zinstytucjonalizowana forma solidarności społecznej, państwa spełniają rolę podmiotów, które rozwiązują sprzeczności interesów między kapitałem a pracą.
7.	Państwa stanowią podstawowe źródło zbiorowej tożsamości, bez którego funkcjonowanie społeczeństwa byłoby niemożliwe.

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: Anioł W., „Paradoksy globalizacji”, IPS UW, Warszawa, 2002, s. 82-87.

W rozważaniach na temat podmiotów aktywnie uczestniczących w procesach globalizacji nie sposób pominąć także trzeciej wyłaniającej się siły, w postaci organizacji pozarządowych, o międzynarodowym zasięgu działania. Zdaniem S. Yamamoto, grupa ta zyskała na znaczeniu właśnie w wyniku postępujących procesów globalizacji i z pewnością będzie się ona w przyszłości umacniać.⁶³ W działalności organizacji tego typu ujawniają się do pewnego stopnia tendencje, z jednej strony wykraczające ponad granice i interesy państw narodowych, a z drugiej strony podmioty te stanowią pewną przeciwwagę dla działalności korporacji transnarodowych.

⁶³ Yamamoto S., „Forming a Postnational Global Economy – a Model for the Co-existence of States, Multinational Enterprise and Non-governmental Organizations”, *Kansai University Review of Economics and Business*, No. 2, 1997, s. 20; cyt. za: Zorska A. „Ku globalizacji?”, PWN, Warszawa, 1998, s. 47.

Rysunek 3. Struktury globalnego rządzenia.



Źródło: Anioł W., „Paradoksy globalizacji”, IPS UW, Warszawa, 2002, s. 248.

Z punktu widzenia funkcjonowania globalnego ładu gospodarczego, wzrost znaczenia organizacji pozarządowych wydaje się pożądanym z punktu widzenia ogólnej efektywności jego funkcjonowania oraz przede wszystkim, sprawiedliwego podziału korzyści ekonomicznych. W praktyce należy jednak zgodzić się z poglądem, że mała w gruncie rzeczy siła przetargowa tych organizacji oraz brak niezależności finansowej⁶⁴, decyduje w znacznej mierze o słabszej ich pozycji w stosunku do państw narodowych oraz dużych przedsiębiorstw międzynarodowych.⁶⁵

⁶⁴ Należy mieć na uwadze, iż źródła finansowania działalności organizacji pozarządowych są uzależnione właśnie od państw narodowych oraz dużych przedsiębiorstw.

⁶⁵ Zorska A. „Ku globalizacji?”, PWN, Warszawa, 1998, s. 47.

Rozważania na temat głównych podmiotów procesów globalizacji jednoznacznie wskazują na stale rosnącą rolę wielkich międzynarodowych przedsiębiorstw. Podmioty te uważane są jednocześnie zarówno za istotną siłę sprawczą, jak i głównych beneficjentów globalizacji. „Korporacje transnarodowe stanowią najsilniejszą i wiodącą grupę podmiotów w gospodarce światowej oraz w procesie umiędzynarodowienia działalności gospodarczej. (...) Nie własność zasobów/majątku za granicą, lecz zdolność organizowania i koordynowania działalności produkcyjno – handlowej w wymiarze międzynarodowym stanowi obecnie główny atrybut korporacji transnarodowych. Spośród cech charakteryzujących działalność korporacji, na etapie globalizacji największe znaczenie ma integracja działań/funkcji rozlokowanych w wielu krajach.”⁶⁶

Jak wskazuje B. Liberska, „korporacje transnarodowe są jednym z głównych aktorów globalnych rynków, a sieci ich produkcji i dystrybucji przyczyniają się do organizacji, lokalizacji oraz podziału zdolności wytwórczych we współczesnej gospodarce.”⁶⁷

1.4. Wyzwania związane z procesami globalizacji

W analizie procesów globalizacji gospodarki wskazane jest unikanie jednoznacznego wartościowania rządzących nimi zjawisk. Przestrzega przed tym m. in. W. Anioł twierdząc, iż nadawanie globalizacji jednoznacznie normatywnego wymiaru („globalizacja jest albo dobra albo zła”) jest zbyt uproszczeniem. Postawa taka prowadzi do sytuacji, w której w trakcie analizy tego zjawiska, ztraca się bardzo często walory opisowe.⁶⁸ Niemniej jednak, przedstawienie negatywnych aspektów ekonomicznych i społecznych, związanych z procesami globalizacji gospodarki, być może często nad wyraz negatywnie eksponowanych przez tzw. antyglobalistów, lecz jednocześnie nazbyt lekceważonych przez entuzjastów tego zjawiska, wydaje się niezbędne dla pełnego oglądu rządzących nim procesów.

⁶⁶ Zorska A., „Ku globalizacji ?”, PWN, Warszawa, 1998, s. 57.

⁶⁷ Liberska B., „Globalizacja a korporacje transnarodowe”, w: Liberska, B. (red.), „Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania”, PWE, Warszawa, 2002, s. 39.

⁶⁸ Anioł W., „Paradoksy globalizacji”, IPS UW, Warszawa, 2002, s. 28.

Wśród pozytywnych następstw globalizacji wylicza się m. in. wzrost produktywności i, związany z tym, wzrost dochodów i poziomu życia, łatwość komunikowania się i szeroki dostęp do informacji, zwiększający możliwości rozwoju społeczeństw i jednostek ludzkich, obniżanie kosztów działań, wzrost skali i tempa odkryć i innowacji, co prowadzi do lepszego zaspokojenia potrzeb i podniesienia jakości życia (rozwój medycyny, wydłużanie przeciętnego czasu życia, uwolnienie lub złagodzenie niedogodności związanych z ciężką i niebezpieczną dla człowieka pracą, itp.). Do zalet globalizacji jej zwolennicy zaliczają również możliwość międzynarodowej koordynacji działań m.in. w dziedzinie zapobiegania degradacji środowiska czy prowadzenia wspólnych badań naukowych.⁶⁹

Jednakże, jak wskazuje G. Gierszewska, zbyt dosłowne pojmowanie pewnych przejawów globalizacji, w szczególności w jej wymiarze ekonomicznym, prowadzić może w konsekwencji do zbyt dużych uproszczeń, swoistych *pułapek globalizacji*. Pułapki te tkwią po pierwsze w błędnym przekonaniu o homogeniczności wszelkich potrzeb ludzi w sytuacji, gdy badania preferencji konsumentów wskazują na istotne różnice regionalne w stylach życia i wyznawanych wartościach. Kolejna pułapka wynika z - nie zawsze słusznego - przekonania, że wszędzie na świecie ludzie skłonni są zrezygnować z preferowanych do tej pory cech produktu, na rzecz niższej ceny, przy wyższej jakości. Trzeci błąd polega natomiast na poglądzie, że działalność na skalę globalną stanowi jedyny sposób osiągnięcia korzyści skali w produkcji i marketingu. Postęp techniczny i techniki umożliwiające elastyczność produkcji prowadzą bowiem do oszczędności możliwych do osiągnięcia przy niskim jej poziomie i rezygnacji ze standaryzacji oferty.⁷⁰

Na zagrożenia związane z procesami globalizacji wskazują także autorzy skupieni wokół Grupy Lizbońskiej. Eksponują przy tym głównie zagrożenia o charakterze społecznym, tkwiące w nadmiernym epatowaniu konkurencji jako „złotego środka” osiągania dobrobytu w warunkach globalizacji (mającej

⁶⁹ Jewtuchowicz A., „Terytorium i współczesne dylematy jego rozwoju”, Wyd. UŁ, Łódź, 2005, s. 22.

⁷⁰ Gierszewska G., „Strategie przedsiębiorstw w dobie globalizacji”, Wyższa Szkoła Handlu i Prawa, Warszawa, 2003, s. 54-55.

współcześnie w opinii autorów *neoliberalne* oblicze).⁷¹ Krytykę tę popiera do pewnego stopnia również J. Penc, trafnie stwierdzając, że traktowanie wolnego rynku jako najlepszego sposobu na likwidację ludzkich problemów, stanowi swoistą nadinterpretację filozofii A. Smitha.⁷² Tenże bowiem, jakkolwiek jasno formułując pogląd, że gospodarka rynkowa stanowi najlepszą drogę dla tworzenia narodowego i społecznego bogactwa, twierdził jednocześnie, iż bieda stanowi zasadniczą przeszkodę dla rozwoju ekonomicznego i przestrzegał, „aby zmian nie wprowadzać gwałtownie, ale stopniowo i na długo przedtem uprzedzając przedsiębiorcę”.⁷³

W związku z tym, krytycy globalizacji dostrzegają wiele efektów, negatywnie oddziałujących na współczesne systemy ekonomiczne i społeczne. Wśród nich wymienia się przede wszystkim: prymat zysku i efektywności ekonomicznej nad interesami pojedynczych ludzi, wpływ globalizacji na zanieczyszczanie środowiska, pogłębianie się nierówności zarówno między krajami, jak i wewnątrz tych krajów, czy też ryzyko poważnych kryzysów, spowodowane gwałtownymi reakcjami „odrzuconych” przeciwko beneficjentom globalizacji.⁷⁴

W obliczu tych zjawisk można postawić tezę, iż jakkolwiek zagrożenia o charakterze społecznym, gospodarczym, ekologicznym czy politycznym stanowią istotny problem w rozważaniach współczesnych naukowców, polityków, publicystów, zajmujących się współcześnie zagadnieniami społeczno-gospodarczymi, nie podważają jednak sensu poszukiwania w procesach globalizacji szans rozwojowych.

⁷¹ por. Grupa Lizbońska, „Granice konkurencji”, Poltext, Warszawa, 1996.

⁷² Penc, J., „Zarządzanie w warunkach globalizacji”, Diffin, Warszawa, 2003, s. 139.

⁷³ Smith A., „Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów”, PWN, Warszawa, 1954, s. 70; cyt. za: Penc J., „Zarządzanie w warunkach globalizacji”, Diffin, Warszawa, 2003, s. 139.

⁷⁴ Z procesami globalizacji wiązać też należy pośrednio ukształtowanie się społeczeństwa opartego na tzw. kulturze konsumpcji. Na fakt ten zwraca uwagę Z. Bauman pisząc, że w poprzednim etapie rozwoju kapitalistycznego (opartego na produkcji masowej), funkcjonowało „społeczeństwo producentów” a wytwarzane produkty służyły przede wszystkim zaspokajaniu potrzeb, a zatem dominowała *logika użyteczności*. Współczesne społeczeństwo charakteryzuje natomiast tzw. „*syndrom konsumpcyjny*”, który powoduje, że ludzkie działania ukierunkowane są przede wszystkim na konsumpcję. Implikuje to daleko idące konsekwencje, gdzie w zasadzie wszelkie umowy społeczne stają się przedmiotem swoistych, krótkoterminowych kontraktów. Społeczeństwo konsumentów cechuje przy tym często przerost pragnień nad możliwościami ich zaspokojenia (Bauman Z., „Konsumenci w społeczeństwie konsumentów”, Wykład Dziekański na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym Uniwersytetu Łódzkiego, 2 grudnia, 2004). To i inne podobne zjawiska rodzić mogą społeczną frustrację i protesty, których symbolem stały się m. in. manifestacje antyglobalistów w Davos.

Globalizacja nie stanowi bowiem faktu, o którego istnieniu lub nie decydować może ktokolwiek. Stwarza ona raczej pewne ramy funkcjonowania, w które wpisuje się działalność większości podmiotów gospodarczych, społecznych czy politycznych. Dlatego negatywne aspekty związane z działaniem tych procesów, powinny być raczej traktowane jako swoiste wyzwania, z którymi należy sobie radzić w drodze do ograniczania zagrożeń, przy jednoczesnym dążeniu do czerpania z tkwiących w jej istocie szans i okazji.

Tabela 6. Negatywne aspekty oraz wyzwania związane z procesami globalizacji.

<i>Negatywne efekty konkurencji</i>	<i>Wyzwania globalizacji</i>
1. Narzędzia i systemy techniczne mają pierwszeństwo przed ludźmi i organizacjami działającymi na rzecz człowieka. Ludzie są traktowani jedynie jako producenci i konsumenci.	1. Ograniczenia w prowadzeniu polityki makroekonomicznej (polityka pieniężna i fiskalna, polityka kursu walutowego, wymóg stabilizacji wewnętrznej i zewnętrznej).
2. Prymat wiedzy rozpatrywanie kosztów w krótkim okresie. Prowadzi to z jednej strony do nadprodukcji, a z drugiej strony do braków.	2. Sprostanie konkurencji globalnych rynków towarowych i usług (zdolności eksportowe, możliwości dostarczenia na globalne rynki towarów konkurencyjnych o zaawansowanej technologii).
3. Zmniejsza się konkurencyjny charakter rynków narodowych i zwiększa finansowa i przemysłowa koncentracja na poziomie globalnym. Prowadzi to do rozwoju globalnych oligopoli.	3. Zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw (wykorzystanie nowych technologii, rozwój sfery B+R, proinnowacyjny charakter rozwoju)
4. Uwyapkują się różnice między regionami oraz między krajami, a nawet w ich ramach, dotyczące możliwości dostępu do procesów innowacji (bogatsi i silni stają się jeszcze bogatsi i silniejsi).	4. Rozwój infrastruktury globalizacyjnej (transportowa, telekomunikacyjna, regulacyjna, sprawność działania rynków i instytucji).
5. Uwyapkła się podział ludności świata i regionów na świat „zintegrowany” i „odrzucony”.	5. Zdolności przyciągania odpowiedniej wielkości i jakości zagranicznych inwestycji bezpośrednich (dziedziny inwestowania, udział przedsiębiorstw zagranicznych w handlu zagranicznym, udział w produkcji przemysłowej, towarów zaawansowanych technologicznie, poziom transferowanej technologii, wpływ inwestycji zagranicznych na bilans płatniczy).
6. Nadmierna konkurencja prowadzi do wysokiego poziomu zniszczenia środowiska naturalnego, mimo że może stymulować poszukiwania nowych procesów i produktów.	6. Możliwości włączenia małych i średnich przedsiębiorstw w globalne sieci zaopatrzenia, produkcji i dystrybucji (zdolności konkurencyjne i internacjonalizacja działalności, konsolidacja oraz nowe formy organizacji).
7. Przesadna konkurencja jest źródłem społecznego odrzucenia na dużą skalę. Zapomina się o niekonkurencyjnych firmach, ludziach, miastach i narodach. Nie są już podmiotem historii. Są bez wartości, ponieważ są „przegranii”. Konkurencja stawia jednych ludzi przeciw innym ludziom.	7. Podniesienie jakości kapitału ludzkiego (poziom oświaty i kwalifikacji, dostęp do informacji – komputery, Internet).
8. Nadmierna konkurencja przyczynia się do jednostkowej i zbiorowej agresywności i powstrzymuje rozwój solidarności i dialogu	8. Rozwiązanie problemu dystrybucji dochodów (nierówności społeczne, zwycięzcy i przegrani, koszty społeczne globalizacji, warunki

między ludźmi, narodami i społeczeństwami. 9. Zmniejsza możliwości organizacji publicznych i demokracji przedstawicielskiej na wszystkich poziomach: na poziomie firmy, lokalnym, krajowym i globalnym.	prowadzenia polityki społecznej). ⁷⁵
--	---

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: Grupa Lizbońska, „Granice konkurencji”, Warszawa, 1996, s. 148; cyt. za: Penc J., „Zarządzanie w warunkach globalizacji”, Diffin, Warszawa, 2003, s. 142; Liberska B., „Udział Polski w procesach globalizacji”, w: Liberska B. (red.), „Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania”, PWE, Warszawa, 2002, s. 324.

Wśród wyzwań dla procesów globalizacji pojawia się zatem konieczność poszukiwania nowych form prowadzenia polityki makroekonomicznej, w trosce o utrzymywanie stabilności globalnego systemu gospodarczego, mając jednak na uwadze coraz większe ograniczenia w tym zakresie. Z punktu widzenia podmiotów gospodarczych ważnym wyzwaniem pozostaje umiejętność podejmowania konkurencji na rynkach globalnych, uwzględniająca dążenie do rozwoju w oparciu o rozwiązania innowacyjne, wykorzystywanie nowych technologii, itp.

Z punktu widzenia państw i regionów, istotnym wydaje się natomiast prowadzenie polityki, stymulującej rozwój społeczno-gospodarczy, poprzez tworzenie infrastruktury, umożliwiającej aktywne włączenie się ich gospodarek w sieci globalne, przyciąganie inwestycji zagranicznych, czy też rozwój oddolnej przedsiębiorczości poprzez wspieranie sektora małych i średnich przedsiębiorstw, zdolnych przy tym do funkcjonowania w międzynarodowych sieciach zaopatrzenia, produkcji i dystrybucji.

⁷⁵ Z problemem nierównomiernej dystrybucji dochodów oraz nawarstwiania się problemów społecznych w wyniku procesów globalizacji, stawiany jest postulat bardziej aktywnego zaangażowania organizacji obywatelskich w procesy globalnego współrządzenia (tzw. *global governance*). Chodzi przede wszystkim o to, żeby organizacje międzynarodowe i organizacje pozarządowe, angażujące się w rozwiązywanie problemów społecznych, ekologicznych, itp., stały się trzecim równie ważnym elementem globalnego systemu społeczno-gospodarczego, obok transnarodowych korporacji oraz państw narodowych i ich związków. Dlatego też, m. in. w raporcie ONZ pt. „*Globalization with human face*”, opublikowanym w roku 1999, wskazano kierunki przekształceń instytucjonalnych, zmierzających w tym kierunku. Zmiany te powinny dotyczyć m. in.: 1) stworzenia silniejszej i bardziej spójnej ONZ; 2) stworzenia kodeksu postępowania korporacji transnarodowych; 3) dążenia Światowej Organizacji Handlu (WTO) do zapewnienia wolnej i uczciwej wymiany handlowej; 4) stworzenia światowej agencji ochrony środowiska; 5) utworzenia międzynarodowego sądu kryminalnego z mandatem ochrony praw człowieka; 6) utworzenia dwuizbowego Zgromadzenia Ogólnego ONZ tak, aby obejmowało reprezentację organizacji pozarządowych („Human Development Report”, UNDP, New York, 1999; cyt. za: Pietraś M., „Globalizacja jako proces zmiany społeczności międzynarodowej”, w: Pietraś M. (red.), „Oblicza procesów globalizacji”, Wyd. UMCS, Lublin, 2002, s. 55.

Wreszcie, niemałym wyzwaniem współczesności pozostaje w obliczu procesów globalizacji, dążenie do rozwiązywania problemów o charakterze społecznym, związanych z nierównomierną redystrybucją dochodów w skali międzynarodowej oraz wewnątrz poszczególnych krajów, a także podnoszeniem jakości kapitału ludzkiego. Stanowi to bowiem niezbędny warunek dla uniknięcia rodzącego się podziału na „zwycięzców i przegranych”.

Rozdział 2. Powstawanie i strategie przedsiębiorstw ponadnarodowych

2.1. Teoretyczne podstawy umiędzynarodowienia przedsiębiorstw

Wysiłki ekonomistów, mające na celu identyfikację motywów podejmowania przez przedsiębiorstwa działalności na skalę międzynarodową, podejmowane są przede wszystkim na gruncie teorii wyjaśniających zjawisko bezpośrednich inwestycji zagranicznych.¹ Większość tych koncepcji nie traktuje bezpośrednio o wpływie podejmowanych inwestycji na rozwój regionów będących miejscami lokalizacji ich działalności. Jednakże w odniesieniu do najczęściej przywoływanych teorii wyjaśniających BIZ, można podjąć próbę identyfikacji tych zależności. Do powszechnie przywoływanych koncepcji należą przy tym:

- neoklasyczne teorie handlu międzynarodowego i migracji czynników produkcji;
- teorie przewag własnościowych przedsiębiorstwa;
- teoria cyklu życia produktu;
- teoria zachowań oligopolistycznych;
- teorie lokalizacji;
- teoria internalizacji;

¹ Według OECD, za bezpośrednią inwestycję zagraniczną uznaje się działanie, którego celem jest uzyskanie długookresowego dochodu z działalności w jednostce gospodarczej działającej na terenie jednego kraju, przez jednostkę pochodzącą z innego kraju. Przyjmuje się przy tym umownie, iż trwałą kontrolę uzyskuje się wskutek objęcia w posiadanie w danym przedsiębiorstwie minimum 10% akcji zwykłych lub głosów. Dążenie do uzyskania długookresowego dochodu implikuje przy tym istnienie długookresowych relacji pomiędzy obydwoh podmiotami oraz znaczący stopień wpływu na zarządzanie na przedsiębiorstwo bezpośredniego inwestowania w kraju goszczącym (działające w formie filii, partnera lub oddziału), przez inwestora bezpośredniego (za: „OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment”, 3rd Edition, OECD, Paris, 1996, s. 7-8); z definicji BIZ proponowanej przez OECD, korzystają także polskie instytucje, odpowiedzialne za monitoring oraz analizę napływu inwestycji dokonywanych przez podmioty z poza kraju, m. in. NBP oraz. PAIIZ (Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych).

- eklektyczny paradygmat produkcji międzynarodowej J. H. Dunninga.²

2.1.1. Neoklasyczne teorie handlu międzynarodowego i migracji czynników produkcji

Początków koncepcji teoretycznych, wyjaśniających motywy podejmowania działalności gospodarczej za granicą, należy poszukiwać w klasycznej myśli ekonomicznej, odnoszącej się m. in. do korzyści płynących z handlu zagranicznego (koncepcja kosztów komparatywnych D. Ricardo). Teoria ta eksponowała jednak przede wszystkim zalety płynące z międzynarodowej wymiany towarów w warunkach liberalizacji handlu, zakładając brak mobilności czynników wytwórczych w skali międzynarodowej. Od tego ograniczenia odeszli ekonomiści neoklasyczni (B. Ohlin, P. A. Samuelson) wraz założeniem, że wyrównywanie się cen czynników wytwórczych może stanowić konsekwencję zarówno handlu międzynarodowego jak i przepływu samych czynników produkcji. R. A. Mundell wprowadził natomiast w 1997 roku do tej grupy teorii założenie komplementarności handlu międzynarodowego i międzynarodowej migracji czynników wytwórczych.³ Według założeń tej grupy teorii, głównym motywem podejmowania działalności gospodarczej poza granicami kraju macierzystego pozostaje dążenie przedsiębiorstw do obniżania kosztów tej działalności. Przemieszczanie się kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz inwestycji portfelowych stanowi bowiem konsekwencję dążenia do uzyskania wyższego zysku lub wyższej stopy oprocentowania. Ma to miejsce w sytuacji, gdy w danym kraju występuje nadmiar podaży danego czynnika produkcji nad popytem na ten czynnik. Wówczas niewykorzystana część tego czynnika przemieszcza się do innego kraju w celu w celu znalezienia bardziej efektywnych możliwości alokacyjnych. W warunkach liberalizacji przepływów czynników produkcji prowadzi to do wyrównania się ceny kapitału, która w konsekwencji ustala się na poziomie jego krańcowej produktywności.⁴

² Przegląd teorii wyjaśniających międzynarodowe przepływy kapitału odnaleźć można w polskiej literaturze między innymi w pracach: Karaszewski W., „Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata”, TNOiK, Toruń, 2004; Rymarczyk J., „Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa”, PWE, Warszawa, 2004; Umiński S., „Znaczenie zagranicznych inwestycji bezpośrednich dla transferu technologii do Polski”, Wyd. UG, Gdańsk, 2002; Dziemianowicz W., „Kapitał zagraniczny a rozwój regionalny i lokalny w Polsce, EUROREG UW, Warszawa, 1997; Czarny E., Kleinert J., „Firmy wielonarodowe w gospodarce światowej”, w: Czarny, E. (red.), „Globalizacja od A do Z”, NBP, 2004.

³ Mundel R.A., „International Trade and Factor Mobility”, *American Economic Review*, 1957, s. 321-335; cyt. za: Karaszewski W., „Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata”, TNOiK, Toruń, 2004, s. 41.

⁴ Wysokińska Z., „Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami”, PWN, Warszawa, 2001, s. 49-50.

Teoria neoklasyczna w ogólny sposób tłumaczy mechanizm wyrównywania się cen czynników produkcji w warunkach liberalizacji handlu i przepływów kapitałowych. Nie można natomiast w założeniach tej teorii jednoznacznie wskazać przesłanek określających wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na rozwój konkretnych miejsc ich lokalizacji.

2.1.2. Teorie przewag własnościowych przedsiębiorstwa

Wspólnym mianownikiem teorii opartych na przewagach własnościowych przedsiębiorstwa jest założenie, że podmioty gospodarcze posiadają specyficzne kompetencje i umiejętności (technologiczne, związane z metodami zarządzania, marketingowe itp.), które stanowią o ich przewadze konkurencyjnej. Podstawowa motywacja dla podejmowania inwestycji poza granicami kraju macierzystego wynika z perspektywy osiągnięcia korzyści z posiadanych przewag za granicą. Rozwój przedsiębiorstwa w oparciu o własne struktury organizacyjne stanowi przy tym alternatywę dla takich form, jak eksport, sprzedaż licencji za granicą, podejmowanie wspólnych przedsięwzięć z przedsiębiorstwami zagranicznymi itp. Strategia ta zapewnia bowiem pełnię kontroli nad specyficznymi przewagami i redukuje ryzyko ich imitacji przez konkurentów.

Jedną z głównych teorii, określających pierwotne źródła przewagi konkurencyjnej jest *koncepcja kluczowych kompetencji przedsiębiorstwa*, autorstwa G. Hamela i C.K. Prahalada.⁵ Według tych autorów, posiadanie przez przedsiębiorstwo tzw. kluczowych kompetencji (ang. *core competences, distinctive competences*), określa pierwotne (tj. związane z konkurencyjnością przedsiębiorstwa w długim okresie), źródła przewagi konkurencyjnej.⁶ O ile bowiem w krótkim okresie konkurencyjność firmy wynika z takich elementów jak cena oraz jakość produktu, w długim okresie stanowi konsekwencję posiadanych umiejętności tworzenia po niższym koszcie i szybciej niż konkurencja kluczowych kompetencji, które kreują nowe produkty.⁷ Kluczowe kompetencje zatem mogą być określane jako zdolności menedżerów, specyficzne dla firmy umiejętności produkcyjne, bądź jako zespołowa wiedza organizacji, szczególnie dotycząca tego, jak integrować wiele technologii i jak koordynować

⁵ Hamel G., Prahalad C.K., „The Core Competences of the Corporation”, *Harvard Business Review*, maj/czerwiec 1990; Hamel G., Prahalad C. K., „Competing for the Future”, HBS Press, Boston 1994; cyt. za: Pierścione, Z., „Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa”, PWN, Warszawa, 2003, s. 224.

⁶ Pierścione, Z., op. cit., s. 225.

⁷ loc. cit.

różne umiejętności produkcyjne. W tym kontekście, model korporacji można przedstawić w postaci drzewa, w którym pień i konary stanowią produkty podstawowe, gałęzie - jednostki, a liście produkty końcowe. Natomiast system korzeni, który odżywia, zapewnia utrzymanie i stabilność całego drzewa, to właśnie kluczowe kompetencje korporacji.⁸

Prezentowana przez G. Hamela i C. K. Prahalada koncepcja kluczowych kompetencji firmy różni się w dużej mierze od tradycyjnych podejść do zarządzania strategicznego przedsiębiorstwem i stanowi niejako krok naprzód w teoretycznych rozważaniach na temat funkcjonowania struktur organizacyjnych firm w długim okresie czasu. Autorzy stwierdzają przy tym, iż współcześni menedżerowie w większości przypadków koncentrują się na konkurowaniu przez restrukturyzację oraz *reengineering*. „Przedsiębiorstwo, które nie nadąży za zmianami otoczenia i w rezultacie traci dystans do najlepszych w branży, na ogół podejmuje różne i o różnej głębokości działania restrukturyzacyjne. Polegają one głównie na redukcji struktur organizacyjnych, likwidacji nieefektywnych komórek, redukcji zatrudnienia, redukcji kosztów ogólnozakładowych, racjonalizacji portfela rynków i produktów. W dalszej kolejności przedsiębiorstwa, w związku z niewielkimi efektami restrukturyzacji, podejmują działania kompleksowego, radykalnego przeprojektowania procesów w przedsiębiorstwie, co jest określane jako *reengineering*. Polega on głównie na eliminowaniu niepotrzebnych działań, skracaniu cykli produkcyjnych, zorientowaniu każdego procesu w firmie na satysfakcję klienta, osiąganiu kompleksowej jakości.”⁹ Takie podejście do strategii zarządzania ma na celu przede wszystkim dogonienie rywali. Tymczasem trwałą przewagę konkurencją, w długim okresie czasu, zapewnić może jedynie wyjście na prowadzenie. Pozycję lidera zapewnia natomiast przedsiębiorstwu przede wszystkim posiadanie kluczowych umiejętności, nie możliwych do naśladowania przez rywali.

Centralnym pojęciem sformułowanej przez G. Hamela i C. K. Prahalada koncepcji, jest zatem pojęcie kluczowych kompetencji przedsiębiorstwa (*core competences of the corporation*), definiowanych jako cały zestaw umiejętności i technologii, stanowiących syntezę wielu zróżnicowanych umiejętności, technologii i strumieni wiedzy, charakteryzujących się następującymi cechami:

⁸ Hamel G., Prahalad C.K., „The Core Competences of the Corporation”, *Harvard Business Review*, maj/czerwiec 1990; cyt. za: Pierścionek, Z., op. cit., s. 225.

⁹ Pierścionek Z., op. cit., s. 226-227.

- kluczowy wkład w wartość postrzeganą przez klienta,
- dana umiejętność, lub ich zestaw, jest unikatowa, a więc reprezentuje wyższy poziom aniżeli konkurenci oraz jest trudna do imitowania,
- dany zestaw umiejętności pozwala na wprowadzenie gamy nowych produktów lub usług.¹⁰

Rozwiniętą koncepcję źródeł przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa opracował na podstawie szerokich badań firm brytyjskich J. Kay. Według niego firma osiągnie sukces wtedy, gdy prawidłowo rozpozna swoje szczególne zdolności i wybierze rynek najlepiej do nich dostosowany.¹¹ Powodzenie firmy zależy zatem od właściwego rozpoznania swoich zasobów i możliwości oraz od właściwego dobrania rynku (w układzie produktowym oraz terytorialnym), tj. takiego, który jest najlepiej dostosowany do możliwości firmy.¹²

Do podstawowych źródeł przewagi konkurencyjnej, nazywanych przez autora *wyróżniającymi zdolnościami firmy*, należą: architektura, reputacja oraz innowacje. Architektura firmy tworzona jest przez relacje między jej pracownikami (architektura wewnętrzna) oraz relacje z klientami, dostawcami i firmami podobnymi (architektura zewnętrzna). Elementami architektury są także wiedza organizacyjna (systemy organizacji), zasady postępowania w organizacji oraz etyka współdziałania.¹³ Architektura stanowi wyróżniającą zdolność firmy, gdyż jest inna w każdej firmie i praktycznie nie jest możliwe jej naśladownictwo. Nie da się też formalnie jej opisać.¹⁴

¹⁰ Hamel G., Prahalad C.K., „Przewaga konkurencyjna jutra”, Business Press, Warszawa, 1999, s. 170-173.; cyt. za: Pierścionek, Z., „Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa”, PWN, Warszawa, 2003, s. 228.

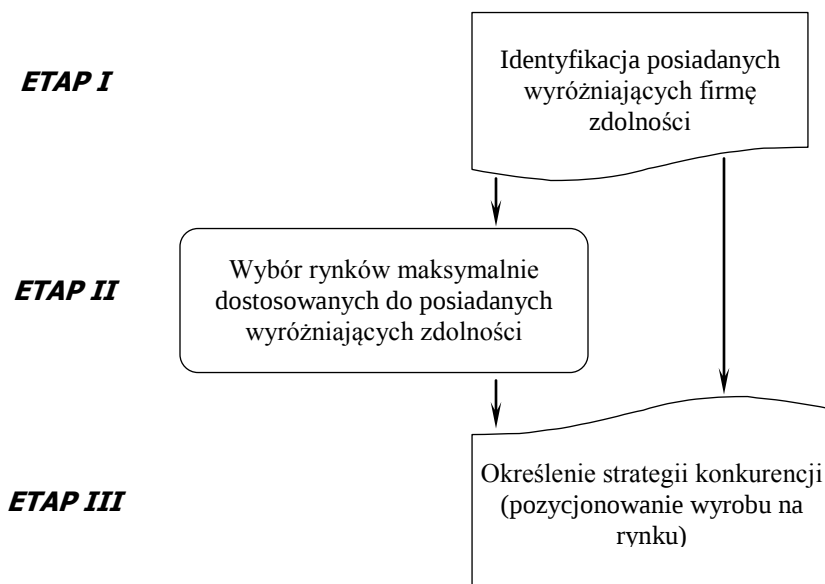
¹¹ Kay J., „Podstawy sukcesu firmy”, PWE, Warszawa 1996, s. 185.

¹² Pierścionek, Z., op. cit., s. 231.

¹³ Kay J., op. cit., s. 103.

¹⁴ Pierścionek Z., op. cit., s. 231-232.

Rysunek 4. Procedura opracowania strategii konkurencji w oparciu o wyróżniającą firmę zdolności.



Źródło: Pierścionek Z., op. cit., s. 236.

Drugim podstawowym źródłem wyróżniających firmę zdolności, jest reputacja. Jej zdobycie jest dla przedsiębiorstwa procesem długotrwałym, wiążącym się z wysokimi kosztami, które są konsekwencją konieczności zapewnienia wysokiej jakości oferowanych dóbr i usług oraz obsługi klientów. To reputacja jednak stanowi w dużej mierze o postrzeganiu przedsiębiorstwa przez różnego rodzaju odbiorców, w tym przede wszystkim jego odróżnienia od konkurentów.

Trzecim źródłem wyróżniających firmę zdolności jest jej zdolność do kreowania innowacji. Zdolność ta zapewnia bowiem przedsiębiorstwu możliwość dostosowywania oferty do coraz szybciej zmieniających się wymagań rynku oraz zapewnienia względnie trwałego poziomu wypracowywanej wartości dodanej.

Z przesłanek teorii przewag własnościowych przedsiębiorstwa wynika, że głównym celem przedsiębiorstwa inwestującego za granicą jest przede wszystkim zdobywanie nowych rynków oraz dyskontowanie w ten sposób korzyści płynących z posiadanej przewagi konkurencyjnej. Poszukiwanie korzyści wynikających z konkretnej decyzji lokalizacyjnej nie jest przedmiotem podejmowanych w tym nurcie rozważań. Można jednakże wyciągnąć wniosek, iż przedsiębiorstwa dążące do utrzymania specyficznych przewag własnościowych

wykazują małą skłonność do współpracy z lokalnymi podmiotami, przede wszystkim z obawy o utratę płynących z tych przewag korzyści. Ewentualny transfer technologii i nowych rozwiązań do kraju przyjmującego ogranicza się głównie do zasobów powszechnych, nie decydujących o przewadze konkurencyjnej.

2.1.3. Teoria cyklu życia produktu

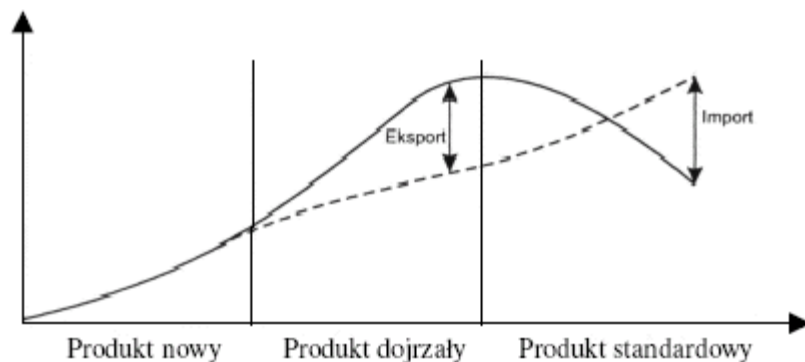
Teoria cyklu życia produktu rozwinięta została przez R. Vernona. Stanowi ona próbę wyjaśnienia handlu zagranicznego oraz przepływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich, w oparciu o cztery podstawowe założenia:

- w przeciwieństwie do założeń tradycyjnej teorii handlu zagranicznego, nie istnieje doskonały przepływ informacji; jest on obciążony określonymi kosztami, będącymi przede wszystkim funkcją odległości;
- różnice w gustach konsumentów w poszczególnych krajach są funkcją zależną od wysokości dochodów;
- dobra podlegają technologicznym zmianom oraz zmieniają się metody ich sprzedaży;
- ekonomia skali określa rozmiary produkcji.¹⁵

Teoria cyklu życia głosi, iż dla każdego produktu rynkowego określić można przynajmniej trzy fazy jego rozwoju: fazę wprowadzenia na rynek, fazę dojrzałości oraz standaryzacji. Faza pierwsza wymaga dużych nakładów kapitałowych, zatrudnienia pracowników o wysokich kwalifikacjach oraz współpracy z zapleczem naukowo-badawczym. Z powyższych powodów, produkcja na tym etapie prowadzona jest zwykle w kraju lub regionie wysoko rozwiniętym. Nowy produkt wprowadzany jest na rynek w niewielkich ilościach i możliwy jest jedynie niewielki eksport do krajów o wysokim poziomie rozwoju gospodarczego.

¹⁵ Vernon R. „International Investment and International Trade in the Product Cycle”, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80, No. 2, 1993, s. 190-207.; cyt. za: Rymarczyk J., „Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa”, PWE, Warszawa, 2004, s. 43 – 45.

Wykres 1. Cykl życia produktu w kraju jego pochodzenia.



Źródło: Rymarczyk J., „Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa”, PWE, Warszawa, 2004, s. 44.

W fazie dojrzałości produkt traci cechy nowości a technologia jego produkcji staje się na tyle dostępna, iż zaczyna ją naśladować konkurencja, zarówno krajowa jak i zagraniczna. Wzrastają zatem rozmiary produkcji, lecz jednocześnie zmniejsza się wielkość potencjalnego zysku z jego sprzedaży. Z tego powodu, przedsiębiorstwo, które wprowadziło produkt na rynek, poszukuje jego nabywców na coraz bardziej odległych rynkach. Obsługa tych rynków może odbywać się poprzez sprzedaż licencji bądź w formie podjęcia jego produkcji za granicą. Przedmiotem wyboru lokalizacji w tej fazie są kraje wysoko rozwinięte gospodarczo, będące do tej pory importerami produktu.

W fazie standaryzacji konkurencja ulega dalszemu nasileniu a produkt jest na tyle powszechny, iż napotyka na popyt w krajach słabiej rozwiniętych gospodarczo. Umożliwia to m.in. lokalizację produkcji w tych krajach, w których dodatkowym motywem podjęcia takiej decyzji stają się niższe koszty jego produkcji. Obniżenie kosztów: siły roboczej, surowców, i innych jest z punktu widzenia wytwarzania produktu znajdującego się w ostatniej fazie cyklu życia pożądane o tyle, iż zyski z jego sprzedaży ulegają znacznemu obniżeniu. Z czasem może dojść do rezygnacji z produkcji w kraju macierzystym na rzecz kraju rozwijającego się.

2.1.4. Teoria zachowań oligopolistycznych

Teoria oligopolistycznych zachowań równoległych (oligopolistycznych reakcji) wyjaśnia mechanizm podejmowania działalności za granicą przez przedsiębiorstwa z tej samej branży, działające w warunkach oligopolu. W myśl jej założeń, bezpośrednie inwestycje zagraniczne mogą stanowić konsekwencję swego rodzaju *wymiany pogroźek* między firmami

konkurującymi na tym samym rynku¹⁶ lub podążaniu przez kolejne przedsiębiorstwa tej samej branży za pierwszym, które zdecydowało się wejść na nowy rynek zagraniczny (tzw. strategia *follow the lider*).¹⁷ Grupa teorii poruszających tą problematykę, nie uwzględnia wpływu zachowań przedsiębiorstw na kraje i regiony będące miejscami ich lokalizacji. Może jednak do pewnego stopnia wyjaśniać mechanizm napływu do krajów i regionów coraz większej liczby przedsiębiorstw zagranicznych, funkcjonujących w tych samych sektorach gospodarki a tym samym, narastanie ich koncentracji.

2.1.5. Teorie lokalizacji

Przyczyny podejmowania inwestycji zagranicznych opisywane są także przez teorie lokalizacji. Koncentrują się one na zagadnieniu wyboru najbardziej korzystnych miejsc lokalizacji działalności gospodarczej w przestrzeni, z punktu widzenia efektywności przedsiębiorstw z jednej oraz gospodarek jako całości z drugiej strony. Można dostrzec, iż decyzje przedsiębiorstw o podejmowaniu działalności w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych mają w dużej mierze sekwencyjny charakter. W pierwszej kolejności stawiane jest bowiem pytanie, czy w ogóle należy inwestować za granicą, następnie następuje wskazanie konkretnego kraju jako miejsca inwestowania, by wreszcie dokonać odpowiedzi na zagadnienie, w jakiej konkretnej lokalizacji inwestycja ma być realizowana. Teorie lokalizacji koncentrują się na ostatnim z wymienionych zagadnień.

Dorobek teorii lokalizacji jest bardzo obszerny a początki jego sięgają połowy XIX wieku. Na przestrzeni lat dostrzegalne jest przy tym ciągle poszerzanie katalogu czynników decydujących o lokalizacji przedsiębiorstw w przestrzeni.¹⁸ W pierwszych teoriach lokalizacji koncentrowano się przede wszystkim na optymalizacji modeli lokalizacji inwestycji, uwzględniających dość ograniczony katalog czynników (dostęp do surowców naturalnych, rynków zbytu, koszty transportu). Z czasem ten nurt teoretyczny uzupełniano o inne elementy,

¹⁶ por. Graham E. M., „Transatlantic Investment by Multinational Firms: A Rivalistic Phenomenon“, *Journal of Post Keynesian Economics*, No. 1, 1978, s. 82-89; cyt. za: Karaszewski W., „Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata”, TNOiK, Toruń, 2004, s. 39.

¹⁷ Knickerbocker F. T., „Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise”, *Harvard University Press*, Boston, 1973, s. 193-196; cyt. za: Karaszewski W., „Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata”, TNOiK, Toruń, 2004, s. 40.

¹⁸ Analiza czynników lokalizacji przedstawiona została obszerniej w dalszej części niniejszej pracy.

takie jak: czynnik aglomeracji i związanych z nim efektów zewnętrznych i efektów skali produkcji, czynnik polityczno-administracyjny, itd.

Niezależnie od różnic w podejściu do zagadnienia problematyki lokalizacji działalności, reprezentowanych przez różnych przedstawicieli teorii lokalizacji, dostrzec należy, iż tym co determinuje napływ kapitału do określonych miejsc w przestrzeni, jest występowanie w nich zasobów istotnych z punktu widzenia celów rozwoju przedsiębiorstw. Zatem konkurencyjność regionów w aspekcie ich atrakcyjności dla inwestorów (w tym także inwestorów zagranicznych), warunkowana jest przez jakość oferowanych zasobów (zarówno materialnych, jak i niematerialnych) oraz umiejętność dostosowywania ich oferty do potrzeb podmiotów gospodarczych.

Konkurencyjność miejsc lokalizacji wynika także z jakości środowiska lokalnego, umożliwiającego osiągnięcie wysokiego i podnoszącego się poziomu efektywności w określonej dziedzinie. M. E. Porter wskazuje na cztery zasadnicze elementy krajowego, regionalnego lub lokalnego środowiska, które wyznaczają okoliczności wzrostu, innowacji i efektywności:

- warunki czynników produkcji;
- kontekst strategii i rywalizacji przedsiębiorstw;
- warunki popytu;
- sektory pokrewne i wspomagające.¹⁹

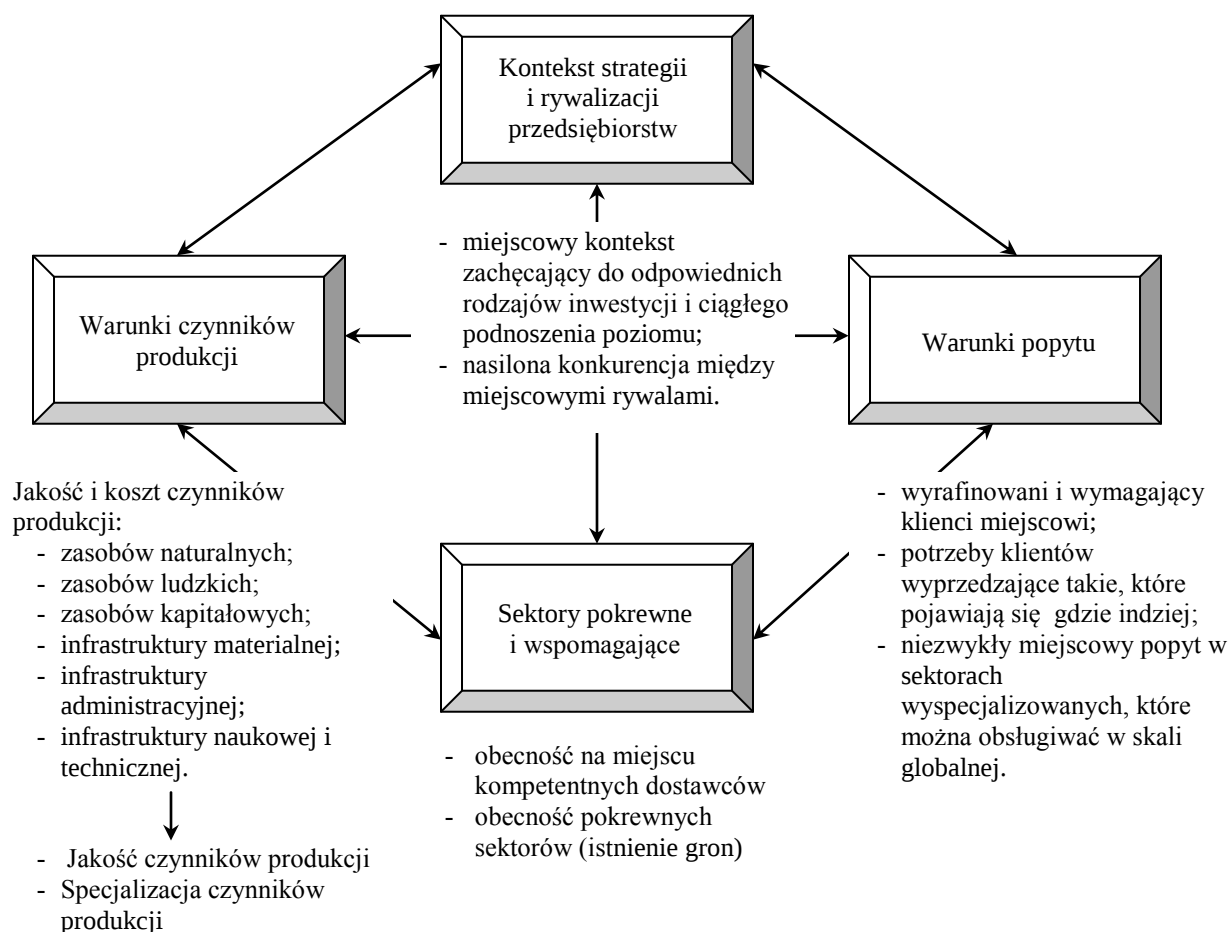
Elementy te są ze sobą wzajemnie powiązane, składając się na spójny model źródeł przewagi konkurencyjnej, przedstawiany przez M. E. Portera w postaci tzw. *rombu (diamentu Portera)*.

Do podstawowych nakładów z punktu widzenia konkurencji należą czynniki produkcji, obejmujące ziemię, kapitał, zasoby pracy, zasoby naturalne, infrastrukturę materialną i niematerialną oraz wiedzę naukową i zdolności technologiczne. Ważna przy tym pozostaje jakość powyższych czynników, porównywalna z innymi (konkurencyjnymi) miejscami lokalizacji, których w warunkach globalizacji gospodarki pojawia się coraz więcej. Obok jakości, nie mniej istotna pozostaje kwestia specjalizacji czynników produkcji, która z jednej

¹⁹ Porter M.E., „Porter o konkurencji”, PWE, Warszawa, 2001, s. 263.

strony sprzyja efektywności procesów produkcji, a z drugiej strony zapewnia ich unikalność i trudność imitowania przez innych.

Rysunek 5. Źródła przewagi konkurencyjnej lokalizacji (*diamant Portera*).



Źródło: Porter M.E., op. cit., s. 263.

Na kontekst strategii i rywalizacji przedsiębiorstw składają się istniejące przepisy prawne, normy społeczne, które w znacznej mierze decydują o szeroko pojętym klimacie gospodarowania. Według M. E. Portera, ważne jest również istnienie w danym miejscu lokalizacji działalności, nasilonej rywalizacji między konkurentami, która sprzyja podnoszeniu poziomu efektywności i jakości wytwarzanych przez przedsiębiorców dóbr. Zakłada się przy tym komplementarność jakości czynników produkcji oraz klimatu inwestycyjnego z kontekstem nasilonej konkurencji. W lokalizacjach, w których klimat inwestycyjny jest

niekorzystny, rywalizacja może się bowiem przerodzić jedynie w walkę cenową. Kiedy jednak miejscowe warunki sprzyjają inwestowaniu, wówczas rywalizacja działa na rzecz podnoszenia poziomu działalności.²⁰

Trzeci rodzaj przewagi lokalizacyjnej (warunki popytu), wynika z charakteru miejscowego rynku. Warunki te stanowią konsekwencję miejscowych potrzeb, wyrafinowania klientów, które stymulują działania ze strony przedsiębiorstw, mające na celu potrzeby te zaspokoić. Im bardziej wymagający rynek lokalny, tym większa presja na wprowadzenie przez firmy innowacji i wchodzenie w bardziej zaawansowane segmenty rynku. Cechy te z kolei zapewniają podmiotom gospodarczym zdolność konkutowania w skali wykraczającej poza miejsca lokalizacji działalności oraz lokalne rynki.

Ostatni element przewag konkurencyjnych wynikających z lokalizacji związany jest z istnieniem na miejscu kompetentnych i wyspecjalizowanych dostawców oraz pokrewnych sektorów. Zgrupowanie w jednym miejscu wielu przedsiębiorstw współuczestniczących w procesie produkcji, z jednej strony ogranicza koszty transakcyjne z nią związane, z drugiej strony stwarza kontekst dla wzajemnej wymiany doświadczeń, sprzyjający w dużej mierze kreowaniu innowacji.

2.1.6. Teoria internalizacji

Kolejny nurt teoretyczny, opisujący motywy podejmowania działalności za granicą, związany jest z analizą kosztów działalności przedsiębiorstw, stojących przed wyborem: czy dokonywać ekspansji poprzez operacje rynkowe czy poprzez rozwój własnych struktur organizacyjnych? Teorie internalizacji nawiązują zatem do zagadnień ekonomiki kosztów transakcyjnych, reprezentowanych przez R. Coases'a oraz O. Williamsona. Teoria ta wyjaśnia bowiem, czy poszczególne czynności składające się na wytwarzanie dóbr przez przedsiębiorstwa, będą efektywniej realizowane w ramach ich struktur organizacyjnych, czy też tańsze będzie ich nabycie na rynku.²¹ Przedsiębiorstwo wtedy będzie stosować strategię rozwoju poprzez internalizację, kiedy koszty związane z transakcjami dokonywanymi na rynku przewyższać będą koszty rozwijania nowych struktur wewnątrz firmy. Z drugiej strony, w warunkach względnej pewności co do perspektywy potencjalnych zmian, zachodzących w

²⁰ Porter M.E., op. cit., s. 407.

²¹ Pojęcie kosztów transakcyjnych zaprezentowane zostało w rozdziale czwartym niniejszej pracy.

otoczeniu, zainteresowane uelastycznieniem działalności przedsiębiorstwa większość transakcji dokonywać będą na rynkach zewnętrznych.

Przykładem internalizacji działalności przedsiębiorstwa, która może mieć miejsce także w formie międzynarodowej ekspansji inwestycyjnej, jest strategia integracji pionowej. Zgodnie z definicją M.E. Portera, stanowi ona połączenie odmiennych faz produkcji, dystrybucji, sprzedaży lub innych procesów gospodarczych w obrębie jednej firmy.²² Strategia integracji pionowej daje przedsiębiorstwu największą z możliwych kontrolę nad całym procesem produkcyjnym, a z drugiej strony bardzo często prowadzi do obniżenia kosztów wytwarzania.

Istotną przesłanką dla stosowania strategii integracji pionowej jest ponadto występowanie wysokich kosztów transakcyjnych. W takiej sytuacji przedsiębiorstwo także dąży do internalizacji, celem minimalizowania ryzyka wynikającego z działania w niepewnym dla niego otoczeniu. Ważnym motywem przemawiającym za internalizacją działalności jest także wysoka marża w sektorze dostawców lub odbiorców, skłaniająca do „przechwycenia” danego elementu łańcucha wartości dodanej celem uzyskania lepszych wyników w przedsiębiorstwie.

Tabela 7. Wady i zalety internalizacji przedsiębiorstw.

<i>Zalety</i>	<i>Wady</i>
- bezpieczeństwo dostaw; - brak kosztów transakcyjnych; - lepsza ochrona zasobów i możliwość uzyskania efektu unikalności; - przechwycenie marży dostawców lub dystrybutorów; - korzyści integracji technicznej i operacyjnej.	- wysoki poziom kosztów stałych; - duże potrzeby inwestycyjne i rozproszenie inwestycji na kilka sektorów; - brak presji na obniżanie cen i jakość przy pewnym zbycie; - mała elastyczność strategii rozwoju; - wysokie koszty likwidacji działalności lub zmiany technologii; - brak efektu uczenia się od dostawców i dystrybutorów; - opóźnienie w rozwoju technologii; - wzrost kosztów zarządzania związany z dużą złożonością zintegrowanego przedsiębiorstwa.

Źródło: Romanowska M. „Planowanie strategiczne w przedsiębiorstwie”, PWE, Warszawa, 2004, s. 185.

²² Porter M. E., „Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów”, PWE, Warszawa, 2000, s. 293; cyt. za: Romanowska M. „Planowanie strategiczne w przedsiębiorstwie”, PWE, Warszawa, 2004, s. 173.

Strategia rozwoju przedsiębiorstwa drogą integracji pionowej nie jest pozbawiona także wad, które w praktyce jego funkcjonowania ograniczać mogą możliwości jego rozwoju. Główną wadę stanowi przede wszystkim wysoki udział kosztów stałych w przedsiębiorstwie dążącym do internalizacji działalności. Potencjał produkcyjny we wcześniejszych fazach łańcucha produkcji jest bowiem utrzymywany na tym samym poziomie niezależnie od aktualnej koniunktury na rynku.

Przedsiębiorstwa silnie zintegrowane pionowo są ponadto mniej elastyczne i wolniej dostosowują się do zmian rynkowych, a ewentualne koszty dostosowania się do nich są nieporównywalnie wyższe niż u konkurentów nie zintegrowanych.²³ Wreszcie, decyzja o integracji pionowej bardzo często napotyka barierę w postaci dużych potrzeb kapitałowych związanych z jej zastosowaniem, co pociąga za sobą ryzyko pogorszenia się sytuacji finansowej i nadmiernego zadłużenia przedsiębiorstwa, w przypadku gdy podjęta decyzja okaże się nietrafna.

Analiza korzyści i kosztów wynikających z internalizacji działalności przedsiębiorstwa, determinuje zatem w znacznym stopniu jego skłonności do ograniczania lub rozwijania współpracy z innymi podmiotami. Ma to istotne konsekwencje z punktu widzenia rozwoju regionów będących miejscem lokalizacji dużych przedsiębiorstw międzynarodowych, w których przyjęta przez te przedsiębiorstwa strategia decydować może w znacznej mierze o potencjalnej sile jego terytorializacji.

M. Romanowska wskazuje przy tym, że rodzaj stosowanej strategii jest uwarunkowany wieloma czynnikami zewnętrznymi. Najczęściej jednak ma miejsce sytuacja, w której firma utrzymuje charakterystyczny dla swojego sektora zakres działań i funkcji, nie wchodząc jednak w działalność swych dostawców oraz odbiorców, stale poszerzając krąg kooperantów poprzez wyłączenie funkcji i działań uznawanych za nieistotne.²⁴ Można zatem tym samym dostrzec tendencję to do utrzymania stosunkowo silnej kontroli nad zasobami uznanymi za najbardziej istotne dla utrzymania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa (dążenie do zabezpieczenia przed ich imitacją), przy jednoczesnej woli na uelastycznienie działań poprzez rezygnowanie z funkcji, które nie są istotne z punktu widzenia budowy kompetencji

²³ Romanowska M. op. cit., s. 183.

²⁴ op. cit., s. 193.

kluczowych firmy, i które mogą być realizowane przez inne przedsiębiorstwa, specjalizujące się w wyłączanej dziedzinie działalności.

2.1.7. Eklektyczny paradygmat produkcji międzynarodowej J. H. Dunninga

Analizując teorie wyjaśniające motywy podejmowania działalności gospodarczej poza granicami kraju macierzystego, nie sposób pominąć koncepcji J. H. Dunninga, noszącej nazwę *paradygmatu eklektycznego OLI*. Stanowi ona podejście, które w celu kompleksowego zrozumienia przesłanek dla podejmowania inwestycji zagranicznych przez coraz większą liczbę przedsiębiorstw, łączy w sobie założenia trzech innych teorii.²⁵

Tabela 8. Eklektyczny paradygmat produkcji międzynarodowej J.H. Dunninga.

<i>Podejście</i>	<i>Cechy</i>
<i>I. Specyficzna przewaga własnościowa przedsiębiorstwa (lub jego filii)</i>	1. Przewaga płynąca z własności zasobów materialnych i niematerialnych, ich struktury oraz kombinacji. - innowacje produktowe i procesowe w przedsiębiorstwie; - działalność badawczo-rozwojowa; - <i>know-how</i>; - kapitał rzeczowy, intelektualny, organizacyjny; - kwalifikacje; - organizacja i zarządzanie przedsiębiorstwem; - zdolność obniżania kosztów transakcji wewnętrznych i zewnętrznych; - umiejętność umacniania przewagi konkurencyjnej poprzez współpracę z innymi przedsiębiorstwami (w ramach np. aliansów strategicznych). 2. Przewaga płynąca ze wspólnego zarządzania: - przewaga, jaką mają filie istniejącego przedsiębiorstwa nad nowo tworzonymi przedsiębiorstwami – korzyści skali, specjalizacji, wypracowany dostęp do zasobów i ich korzystne ceny, dostęp do rynków zbytu itp. - przewaga uzyskiwania z umiędzynarodowienia – zdolność przemieszczania produkcji, zarządzania dostawami, elastyczność operacyjna, lepszy dostęp i wiedza o rynkach międzynarodowych, zdolność rozkładania i zmniejszania ryzyka, zdolność uczenia się z obserwowanych różnic w zarządzaniu i działalności gospodarczej w odmiennych warunkach kulturowych itp.
<i>II. Przewaga płynąca z internalizacji</i>	- uniknięcie kosztów poszukiwań partnera i negocjacji; - uniknięcie kosztów zerwanych kontraktów i późniejszych spraw sądowych; - możliwość ochrony jakości sprzedawanych produktów; - osiągnięcie korzyści ze współzależnych działań (efekt synergii w organizacji); - uniknięcie lub wykorzystanie interwencjonizmu państwa (ceł, kontyngentów, kontroli cen, różnic stawek podatkowych itp.), np. poprzez stosowanie cen transferowych wewnątrz przedsiębiorstwa międzynarodowego; - kontrolowanie dostaw i warunków sprzedaży czynników wytwórczych;

²⁵ teorii przewag własnościowych, teorii lokalizacji oraz teorii internalizacji. Od ich głównych założeń pochodzi zresztą sama nazwa paradygmatu: *OLI = ang. ownership- location-internalization*.

	- kontrolowanie rynków zbytu; kontrola.
III. Specyficzne walory lokalizacyjne (kraju macierzystego lub goszczącego)	- przestrzenne rozmieszczenie zasobów (naturalnych i utworzonych); - zdolności technologiczne krajów goszczących; - wielkość i chłonność rynków, w tym istnienie zintegrowanych rynków regionalnych; - ceny, jakość i wydajność czynników wytwórczych i nakładów (siły roboczej, energii, półproduktów itd.); - mniejsze koszty międzynarodowego transportu i telekomunikacji; - istnienie bodźców zachęcających lub zniechęcających do inwestowania w danym miejscu (np. ulgi podatkowe, dodatkowe opłaty); - rozwinięta infrastruktura transportowa i telekomunikacyjno; - rozwinięta infrastruktura społeczna; - małe różnice gospodarcze, mentalne, kulturowe, polityczne między poszczególnymi krajami; - istnienie wyspecjalizowanych skupiska działalności badawczej i produkcyjnej - system gospodarczy i klimat inwestowania przyjazne zagranicznym firmom.

Źródło: Opracowanie na podstawie: Zorska A. „Ku globalizacji?”, PWN, Warszawa, 1998, s. 67; Duning J.H., „Multinational Enterprises and the Global Economy”, Addison - Wesley, Wokingham, 1993, s. 81; Duning J.H., „Reappraising the Eclectic Paradigm in the Age of Alliance Capitalism”, *Journal of International Business Studies*, No. 3, 1995, s. 481-482.

Z połączenia tych zagadnień J. H. Dunning wysnuł wniosek, że im większe specyficzne przewagi posiada przedsiębiorstwo danego kraju w stosunku do przedsiębiorstw w innych krajach, tym większe są bodźce do internalizacji tych przewag, a jednocześnie im bardziej jest opłacalna ich realizacja za granicą ze względu na warunki lokalizacji inwestycji, tym większe jest zaangażowanie przedsiębiorstwa posiadającego te przewagi w międzynarodowej produkcji.

Tabela 9. Główne teorie wyjaśniające motywy podejmowania działalności za granicą oraz ich konsekwencje dla regionów będących miejscem lokalizacji przedsiębiorstw międzynarodowych.

<i>Teorie</i>	<i>Motywy podejmowania BIZ</i>	<i>Konsekwencje dla regionów jako miejsc lokalizacji BIZ</i>
Neoklasyczne teorie handlu międzynarodowego (B. Ohlin, P. A. Samuelson) i migracji czynników produkcji (R. A. Mundell)	Podejmowanie działalności poza granicami kraju macierzystego może stanowić substytut handlu zagranicznego i przyczyniać się do wyrównywania cen czynników produkcji. Głównym motywem inwestowania za granicą są różnice w cenach czynników produkcji.	Brak odniesień do problematyki rozwoju regionów jako konkretnych miejsc lokalizacji działalności
Teorie przewag własnościowych przedsiębiorstwa	Rozwój przedsiębiorstwa poza granicami kraju macierzystego w oparciu o własne struktury	Przedsiębiorstwa międzynarodowe wykazują małą skłonność do współpracy z lokalnymi podmiotami,

(S. H. Hymer, C. P. Kindelberger; G. Hamel, C. K. Prahalad; J. Kay)	organizacyjne stanowi alternatywę dla eksportu, sprzedaży licencji za granicą, podejmowania wspólnych przedsięwzięć z przedsiębiorstwami zagranicznymi itp. Głównym motywem BIZ jest dyskontowanie korzyści płynących ze specyficznych przewag konkurencyjnych przedsiębiorstw, przy zachowaniu nad nimi pełni kontroli.	przede wszystkim z obawy o utratę korzyści płynących ze specyficznych przewag. Transfer technologii i nowych rozwiązań do kraju przyjmującego ogranicza się głównie do zasobów powszechnych, nie decydujących o konkurencyjności gospodarki.
Teoria cyklu życia produktu (R. Vernon)	Przechodzenie wytwarzanego przez przedsiębiorstwa dobra do kolejnych, bardziej dojrzałych faz cyklu życia, prowadzi do obniżania się jednostkowych kosztów produkcji. Z drugiej strony upowszechnienie produktu w fazie jego dojrzałości, ułatwia jego imitację przez konkurentów i prowadzi do obniżania się zysków z jego sprzedaży. W konsekwencji, przedsiębiorstwa wraz z dojrzewaniem produktu, rozważają rozpoczęcie jego produkcji w krajach i regionach o niższych kosztach produkcji.	W przypadku wytwarzania produktów we wczesnych fazach cyklu życia uprzywilejowane są regiony, w których zlokalizowane są wysoko wykwalifikowane zasoby ludzkie oraz w których funkcjonuje środowisko sprzyjające kreowaniu innowacji. Regiony te konkurują w oparciu o najbardziej wyrafinowane i specyficzne zasoby. Produkty w fazie dojrzałości powstają natomiast w regionach ubogich w zasoby wiedzy, natomiast mogących konkurować w oparciu o niskie koszty produkcji. Regiony te nie odnoszą jednak korzyści lidera, zdolnego do ponoszenia wysokich kosztów wdrażania innowacji, jednak potrafiącego je dyskontować w postaci wysokich zysków ze sprzedaży.
Teoria zachowań oligopolistycznych	Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są konsekwencją walki konkurencyjnej między przedsiębiorstwami z tej samej branży. Podejmowanie działalności poza granicami kraju stanowi formę reakcji na podobne posunięcia rywali w ramach tej samej branży.	Teoria nie uwzględnia wpływu zachowań przedsiębiorstw na kraje i regiony będące miejscami ich lokalizacji. Wyjaśniać może jedynie przyczynę napływu do krajów i regionów coraz większej liczby przedsiębiorstw zagranicznych, funkcjonujących w tych samych sektorach gospodarki.
Teorie lokalizacji (m. in. A. Weber, J. H. Thünen, W. Christaller, A. Lösch, J. Paelnick, L. Klaasen, P. Krugman, A. Venables, M. E. Porter)	Odnoszą się do problemu wyboru konkretnej lokalizacji inwestycji zagranicznej w przestrzeni. Koncentrują się na poszukiwaniu przez przedsiębiorstwa najbardziej korzystnych w punkcie widzenia efektywności ekonomicznej, miejsc działalności gospodarczej. Obok tradycyjnych czynników lokalizacji (bliskość surowców, rynków zbytu, infrastruktura transportowa itp.) o konkurencyjności przestrzeni świadczą coraz częściej: zasoby naukowe i badawcze państw i regionów, wysoko wykwalifikowana siła robocza, profesjonalna administracja publiczna, wysoka jakość infrastruktury	Konkurencyjność regionów w aspekcie ich atrakcyjności dla inwestorów (w tym także inwestorów zagranicznych), warunkowana jest przez jakość oferowanych zasobów (zarówno materialnych, jak i niematerialnych) oraz umiejętność dostosowywania ich oferty do potrzeb podmiotów gospodarczych.

	technicznej, wysoki standard warunków życia, obecność instytucji wspierania biznesu itp.	
Teorie internalizacji (D. Coase, Wiliamson)	Wysokie koszty transakcji rynkowych skłaniają do prowadzenia działalności gospodarczej (w tym działalności w skali międzynarodowej), w ramach struktur organizacyjnych przedsiębiorstwa.	Koszty związane dokonywaniem transakcji na rynku skłaniają do rozwoju własnych struktur organizacyjnych przedsiębiorstwa, co jednak generuje innego rodzaju koszty (tzw. koszty zmian). Skłania to przedsiębiorstwa międzynarodowe do koncentracji na umiejętnościach i zasobach kluczowych z punkty widzenia ich przewagi konkurencyjnej. Jednocześnie rezygnują one z funkcji które mogą być realizowane przez inne przedsiębiorstwa, specjalizujące się w wyłączonej dziedzinie działalności. W konsekwencji prowadzi to do rozwoju wielu form współpracy zarówno z lokalnymi firmami, jak i innymi podmiotami lokalnymi (prywatnymi, publicznymi, tzw. trzeciego sektora).
Ekлекtyczny paradygmat produkcji międzynarodowej (J. H. Dunning)	Im większe specyficzne przewagi posiada przedsiębiorstwo danego kraju w stosunku do przedsiębiorstw w innych krajach, tym większe są bodźce do internalizacji tych przewag. Jednocześnie im bardziej jest opłacalna ich realizacja za granicą ze względu na warunki lokalizacji inwestycji, tym większe jest zaangażowanie przedsiębiorstwa w międzynarodowej produkcji	Podejście łączy w sobie konsekwencje wynikające z teorii przewag własnościowych, lokalizacji oraz teorii internalizacji.

Źródło: Opracowanie własne.

2.2. Rozwój i cechy przedsiębiorstw ponadnarodowych

Początków rozwoju dużych przedsiębiorstw, działających w co najmniej dwóch krajach, należy upatrywać już w XIX wieku. W okresie tym następował bowiem dynamiczny rozwój kapitalizmu wielkoprzemysłowego, który zdominował światowy porządek społeczno-gospodarczy. W związku z powyższym, wiele obecnie funkcjonujących przedsiębiorstw międzynarodowych i wielonarodowych²⁶, może pochwalić się historią sięgającą przełomu

²⁶ Szereg badań prowadzonych nad istotą działalności przedsiębiorstw, które funkcjonują w więcej niż jednym kraju oraz studia prowadzone nad zachowaniami i strategiami tych podmiotów, doprowadziły do rozróżnienia ich różnych typów. Stąd w literaturze przedmiotu, terminy: „korporacje transnarodowe”, przedsiębiorstwa

XIX i XX wieku. Jednakże, okresem szczególnego nasilenia rozwoju tych przedsiębiorstw była druga połowa XX wieku.²⁷

Niekiedy wyróżnia się w historii rozwoju rynkowego przedsiębiorstw trzy etapy ekspansji geograficznej.²⁸ Etap pierwszy rozpoczął się w końcu XIX wieku, kiedy wraz z rozwojem technik technologii umożliwiających produkcję na dużą skalę, rozwojem transportu i komunikacji, upodobnianiem się gustów klientów, powstały możliwości sprzedaży na rynkach zagranicznych. Pierwsze przedsiębiorstwa międzynarodowe dążyły do rozbudowy oddziałów i filii, opierając się wyłącznie na efekcie skali, bez próby budowania efektu synergicznego (w ten sposób rozwijały się m. in.. Ford, Gillette, General Electric).

Druga faza rozwoju geograficznego przedsiębiorstw przypadła na lata 50. i 70. XX wieku. W okresie tym zwiększył się zarówno zasięg ich sprzedaży na rynkach międzynarodowych, jak i zmianie uległ charakter działania. O ile na poprzednim etapie umiędzynarodowienie dotyczyło przede wszystkim sprzedaży wyrobów produkowanych w kraju, o tyle w drugim etapie na znacznie szerszą skalę rozwinęła się zagraniczna produkcja. Działalność przedsiębiorstw dotyczyła zatem już nie tylko handlu, lecz także produkcji i usług.

Trzeci etap ekspansji przedsiębiorstw ponadnarodowych miał miejsce w latach 80. i 90. XX wieku. W okresie tym nastąpiło niezwykle dynamiczne przyspieszenie procesów umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstw a dynamika tworzenia się kolejnych podmiotów ponadnarodowych oraz koncernów globalnych wystąpiła w niespotykanej dotąd skali. W połowie lat 80., udział korporacji transnarodowych w tworzeniu światowej wartości dodanej sięgał 30% produktu krajowego brutto wszystkich gospodarek rynkowych na świecie, firmy te uczestniczyły w 75% obrotów handlowych krajów o gospodarkach rynkowych i miały

„międzynarodowe” czy „ponadnarodowe”, stosowane są w odniesieniu do oznaczenia różnego typu podmiotów gospodarczych. W części niniejszej pracy, poświęconej strategiom rozwoju tych przedsiębiorstw, umieszczony został przegląd różnych ich typów, które determinują stosowane powszechnie nazewnictwo. Z punktu widzenia celu pracy, akcentowanie tych różnic ma sens głównie w odniesieniu do przeglądu klasyfikacji strategii tych przedsiębiorstw. W pozostałych przypadkach, terminy te stosowane są tu zamiennie, jako odnoszące się do wspólnej grupy podmiotów gospodarczych, jaką są duże przedsiębiorstwa, prowadzące działalność w co najmniej dwóch krajach świata. Nie oznacza to braku świadomości istniejących różnic terminologicznych, lecz stanowi uproszczenie na użytek celu pracy. Warto też dodać, iż w oficjalnej terminologii ONZ, między innymi z uwagi na niejednorodność terminologiczną w tym zakresie, podjęto decyzję o przyjęciu jednego powszechnie obowiązującego terminu. Dlatego w 1974 roku na Sesji Ekonomicznej i Społecznej Narodów Zjednoczonych zmieniono dotychczas stosowaną nazwę *korporacji wielonarodowych* na *korporacje transnarodowe*.

²⁷ Moraczewska A., „Korporacje transnarodowe w procesach globalizacji”, w: Pietraś M. (red.), „Oblicza procesów globalizacji”, Wyd. UMCS, Lublin, 2002, s. 88.

²⁸ Romanowska M. „Planowanie strategiczne w przedsiębiorstwie”, PWE, Warszawa, 2004, s. 135.

80% udziału w wymianie technologii dokonywanej przez te kraje.²⁹ W roku 1990 istniało na świecie około 37.000 międzynarodowych przedsiębiorstw, funkcjonujących w powiązaniu ze 170 tysiącami ich zagranicznych filii. Według szacunków z roku 2004, działało już około 70.000 przedsiębiorstw wielonarodowych, działających za pośrednictwem ok. 690.000 zagranicznych filii.³⁰ Przedsiębiorstwa te dysponowały kapitałem o łącznej wielkości 9 trylionów dolarów.³¹ Potencjał wielu przedsiębiorstw międzynarodowych przewyższa tym samym potencjał gospodarek narodowych średniej wielkości państw, a wielkość sprzedaży realizowanej przez filie międzynarodowych korporacji przekracza 10% światowego produktu krajowego brutto.³²

Główną cechą przedsiębiorstw międzynarodowych pozostaje to, iż są one właścicielami lub kontrolują działalność gospodarczą w więcej niż jednym kraju.³³ Za istotę definicji przedsiębiorstw ponadnarodowych uznaje się kryterium własności i kontroli majątku w skali międzynarodowej. Jak zauważa A. Zorska, dalsza analiza specyfiki tych podmiotów doprowadziła do ustalenia, że ważną cechą działalności korporacji transnarodowych jest angażowanie się w bezpośrednie inwestycje zagraniczne oraz w dalszej kolejności – umiejętność koordynacji i zarządzania coraz bardziej złożonymi strukturami organizacyjnymi w skali międzynarodowej i globalnej.³⁴ Stąd obecnie w definicjach korporacji transnarodowych kładzie się nacisk na eksponowanie ich zdolności do koordynacji struktur organizacyjnych. Wyraz tego stanowi m. in. definicja P. Dickena, zgodnie z którą korporacja transnarodowa jest organizacją, która koordynuje działalność produkcyjno – handlową w różnych krajach z jednego ośrodka podejmującego strategiczne decyzje.³⁵ Przeniesienie punktu ciężkości ze skali i zakresu prowadzonej przez przedsiębiorstwa działalności gospodarczej, w kierunku posiadanych umiejętności koordynacji działań zarządczych stanowi punkt wyjścia dla dostrzeżenia różnicy między terminami „międzynarodowy” lub

²⁹ Czarny E., Kleinert J., „Firmy wielonarodowe w gospodarce światowej”, (w:) Czarny E. (red.), *Globalizacja od A do Z*, NBP, 2004, s. 236.

³⁰ Lista stu największych przedsiębiorstw transnarodowych znajduje się w załączniku nr 1 do niniejszej pracy.

³¹ „World Investment Report”, UNCTAD, 2005, s. 13.

³² op. cit., s. 14.

³³ zob. m. in. Mulhearn Ch., „Change and development in the global economy, w: Bretherton Ch., Pouton G. (red.), „Global Politics”, Oxford, 1996, s. 184; cyt. za: Moraczewska A., op. cit., s. 89.

³⁴ Zorska A., „Ku globalizacji?”, PWN, Warszawa, 1998, s. 50.

³⁵ Dicken P., „Global Shift. The Internationalization of Economic Activity”, Guilford Press, New York-London, 1992, s. 226; cyt. za: Zorska A., op. cit., s. 50.

„wielonarodowy” (które odnoszą się przede wszystkim do skali działania) a terminem „transnarodowy” (którego rdzeniem pozostaje kwestia nowej jakości funkcjonowania przedsiębiorstwa).

A. Zorska za najważniejsze cechy dużych ponadnarodowych przedsiębiorstw (korporacji transnarodowych), uznaje:

1. Suwerenność – decyzje strategiczne i działania podejmowane przez korporacje, są w znacznym stopniu niezależne od sytuacji oraz interesów państw będących terenem prowadzenia ich działalności.
2. Złożoność – działalność gospodarcza prowadzona jest przez korporacje w wielu krajach i kontrolowana jest przez nie w sposób bezpośredni lub pośredni poprzez porozumienia z niezależnymi przedsiębiorstwami. W konsekwencji prowadzi do złożoności struktur produkcyjnych, organizacyjnych oraz przestrzennych.
3. Rozproszenie – stanowiące konsekwencję działalności wielkich ponadnarodowych przedsiębiorstw w wielu krajach świata, na wielu rynkach produktowych i geograficznych. Ważne jest przy tym, iż rozproszenie działalności w ramach korporacji dokonywane jest w oparciu o kryterium globalnej efektywności, bez uprzywilejowania kraju będącego siedzibą centrali.
4. Specjalizację – umiejętność koordynacji działań korporacji w skali międzynarodowej prowadzić może to daleko idącej specjalizacji poszczególnych jej filii i przedstawicielstw. Umożliwia to dyskontowanie płynących z niej korzyści, wpływając na budowanie trwałej przewagi konkurencyjnej poszczególnych działów, jak i firmy jako całości.
5. Zdolność arbitrażowania – polega na prowadzeniu operacji jednocześnie na różnych rynkach, umożliwiających szybkie i zyskowe wykorzystanie różnic ekonomicznych występujących w danym momencie czasu.³⁶
6. Zdolność integrowania – rozwój struktur organizacyjnych i przestrzennych przedsiębiorstw w skali międzynarodowej pociąga za sobą konieczność ścisłej koordynacji różnych czynności. Zapewniają to wszechstronne przepływy informacji,

³⁶ Różnice te przejawiać się mogą w dostępie do zasobów, w efektywności produkcji, cenach, systemach podatkowych, kursach walutowych, stopach procentowych itp. (Kogut B., „Designing Global Strategies: Profiting from Operational Flexibility”, w: Vernon-Wortzel H., Wortzel L.H. (red.), „Global Strategic Management. The Essentials”, J. Wiley and Sons, New York, 1991, s. 105; cyt. za: Zorska A., op. cit., s. 56).

kadr, technologii, finansów, produktów i usług między jednostkami korporacji. Prowadzi to do powstawania zintegrowanych systemów korporacyjnych, działających w skali światowej.

7. Elastyczność organizowania – odnosi się ona do działań zarówno o charakterze strategicznym, jak i operacyjnym, mających miejsce wewnątrz przedsiębiorstwa. Polega na stałym formułowaniu istniejących układów i powiązań wewnętrznych oraz zewnętrznych, w celu reagowania na pojawiające się zmiany w samej organizacji jak i w jej otoczeniu.
8. Globalna efektywność – wynika z faktu, iż z punktu widzenia korporacji istotne jest osiągnięcie efektywności w skali organizacji jako całości. Dopuszczalne jest zatem np. ponoszenie strat przez niektóre jej jednostki składowe, jeśli sprzyja to podniesieniu całkowitej efektywności i osiągnięciu zamierzonych celów korporacyjnych.³⁷

2.3. Formy i strategie rozwoju przedsiębiorstw ponadnarodowych

2.3.1. Przesłanki umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstw

Umiędzynarodowienie działalności przedsiębiorstw, które w wielu przypadkach prowadzi w konsekwencji do ich globalizacji, jest zjawiskiem wielowymiarowym. V. Govindarajan i A. Gupta uwzględniają przy tym cztery zasadnicze wymiary modelu przedsiębiorstwa globalnego: globalizację kapitału, uczestnictwa w rynku, łańcucha dostaw oraz sposobu myślenia o jego rozwoju.³⁸

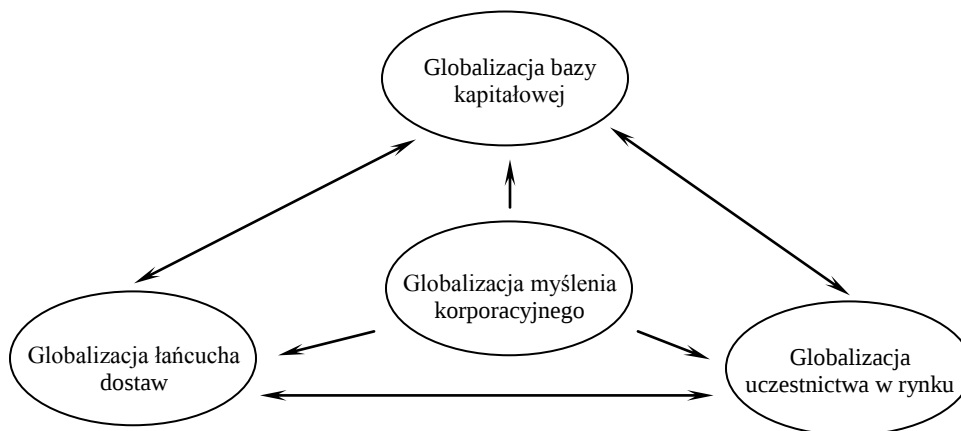
Globalizacja kapitału oznacza optymalizację zasilania kapitałowego przedsiębiorstwa. Globalizacja uczestnictwa w rynku polega na obecności przedsiębiorstwa na wszystkich ważnych rynkach świata, co w praktyce oznacza regionalną dywersyfikację przychodów ze sprzedaży. Globalizacja łańcucha dostaw polega na dekompozycji łańcucha wartości, polegającą na zaopatrywaniu się przedsiębiorstwa na różnych rynkach, w oparciu o kryterium niskich kosztów oraz efekt wyróżnienia kraju. Wreszcie globalizacja myślenia polega na zmianach w zarządzaniu przedsiębiorstwem, będących konsekwencją zmiany sposobu

³⁷ Zorska A., op. cit., s. 50-57.

³⁸ Govindarajan V., Gupta A., „Analysis of the Emerging Global Arena”, *European Management Journal*, vol. 18, 2000, issue 3, s. 276.

myślenia kadry menedżerskiej i jej przestawienia się na działanie w środowisku wielokulturowym.³⁹

Rysunek 6. Model przedsiębiorstwa globalnego.



Źródło: Govindarajan V., Gupta A., op. cit., s. 276.

Zjawiska globalizacji działalności przedsiębiorstw nie można analizować w kategoriach zerojedynkowych (przedsiębiorstwo albo jest, albo nie jest globalne). Proces globalizacji firmy ma raczej charakter stopniowalny i podczas gdy jest on zaawansowany w jednym z wymiarów globalizacji, w innym może wciąż stosować strategie odmienne.⁴⁰

M. Romanowska zakłada, że zewnętrzne przesłanki globalizacji stwarzają jedynie jej sens i potrzeby, ale towarzyszyć im muszą określone umiejętności samych przedsiębiorstw, nazwane przez autorkę wewnętrznymi czynnikami globalizacji. Należą do nich:

- rodzaj dziedziny działalności przedsiębiorstwa,
- potencjał ekonomiczny i wyróżniające umiejętności,
- umiejętność zarządzania globalnego.⁴¹

Podjęcie strategii globalnej przedsiębiorstwa dotyczy tych dziedzin działalności, które są podatne na globalizację. Według M. E. Portera sektor globalny to taki, w którym strategiczna sytuacja konkurentów na podstawowych rynkach regionalnych i krajowych zależy w znacznym stopniu od *ogólnej sytuacji w skali światowej*. W związku z tym realizowanie strategii globalnej wydaje się być uzasadnione w tych sektorach, w których można korzystać z

³⁹ op. cit., s. 276-277; cyt. za: Romanowska M. „Planowanie strategiczne w przedsiębiorstwie”, PWE, Warszawa, 2004, s. 145-146

⁴⁰ Romanowska M. op. cit., s. 146-147.

⁴¹ op. cit., s. 148.

efektu skali, wykorzystując nakłady poniesione w jednych częściach świata do osiągnięcia zysku w innych.⁴²

Z punktu widzenia przedsiębiorstw, największe znaczenie dla funkcjonowania w globalnym otoczeniu, ma globalizacja sektorów oraz rynków, na których przedsiębiorstwa te działają lub działać zamierzają. Wymaga to rozróżnienia między globalizacją sektorów i rynków. Sprowadza się ono przede wszystkim do postrzegania ich jako dwóch stron ekonomicznego systemu wymiany – sektory zapewnią w takim rozumieniu podaż, natomiast rynki zapewniają popyt.⁴³

Ponieważ rynki określane są przez potrzeby i oczekiwania konsumentów, zakres globalizacji rynków zależy od tego, czy wymagania konsumentów w odniesieniu do określonej grupy produktów są podobne na całym świecie. Obok popytu na produkty podobne należy jednak wymienić też popyt na produkty różnorodne. „Popyt na różnorodność jest konsekwencją faktu, że globalizacja sprawiła, iż potrzeby konsumentów stały się bogatsze i bardziej złożone”.⁴⁴ W wyniku globalizacji zatem pewne segmenty dóbr, nieznane dla określonego kręgu potencjalnych odbiorców, stają się im znane i rodzą zapotrzebowanie. Dla wytwórców oznaczać to może możliwość ekspansji na nowe rynki zbytu. Można zatem stwierdzić, iż z punktu widzenia rynku, paradoksalnie zarówno standaryzacja jak i różnorodność produktów, stają się współcześnie siłami napędowymi procesów globalizacji.

Globalizacja sektorów skupia się z kolei na zdolności firm do konfigurowania i koordynowania swoich działań na skalę ponadnarodową. Globalizacja działalności w tym kontekście oznacza zatem możliwości konkurencyjnego konkurowania na światową skalę, osiągnięcia dużych korzyści skali, charakteryzuje się szybkimi zmianami technologicznymi i korzystnymi warunkami handlu.⁴⁵ Podstawę zrozumienia podłoża przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa stanowi wówczas analiza jego tzw. *łańcucha wartości*. „Łańcuch wartości grupuje czynności firmy w kilku kategoriach, rozróżniając te, które bezpośrednio wiążą się z produkcją, marketingiem i obsługą wyrobów lub usług, te, które tworzą, pozyskują i doskonalą

⁴² loc. cit.

⁴³ Stonehouse G., Hamill J., Campbell D., Purdie T., „Globalizacja. Strategia i zarządzanie”, Felberg SJA, Warszawa, 2001, s. 23.

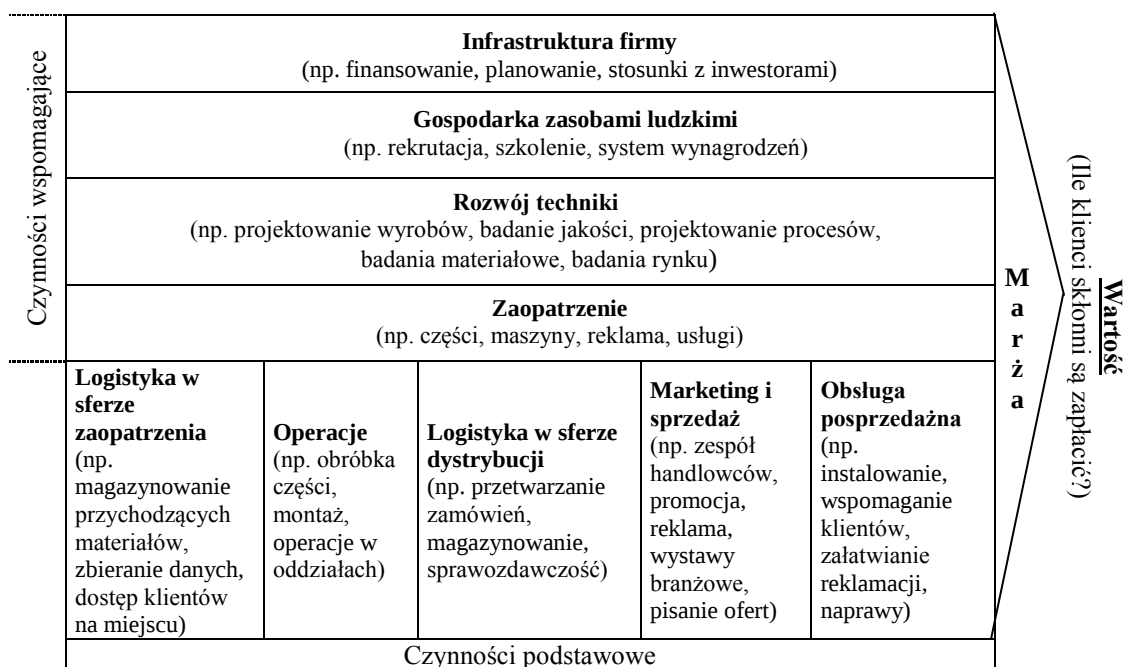
⁴⁴ op. cit., s. 24.

⁴⁵ loc. cit.

nakłady i technikę, oraz te, które polegają na pełnieniu funkcji nadrzędnych, jak pozyskiwanie kapitału lub podejmowanie ogólnych decyzji”⁴⁶

W każdym elemencie łańcucha wartości występuje szereg czynności o charakterze gospodarczo – organizacyjnym. Stanowią one podstawowy element przewagi konkurencyjnej tak pod względem kosztu, jak i zróżnicowania. Przewaga konkurencyjna przedsiębiorstwa powstaje natomiast wtedy, kiedy firma posiada zdolność wykonywania potrzebnych czynności po niższym łącznym koszcie od ponoszonego przez rywali albo do wykonywania niektórych czynności w sposób wyjątkowy, stanowiący dla nabywcy swoistą wartość dodaną i uzasadniający tym samym wyższą cenę.⁴⁷

Rysunek 7. Łańcuch wartości przedsiębiorstwa.



Źródło: Porter M.E., „Porter o konkurencji”, PWE, Warszawa, 2001, s. 391.

Koncepcja łańcucha wartości jest podstawowym narzędziem, za pomocą którego można uwidocznic zagadnienia strategiczne, charakterystyczne dla strategii globalnej. Zarówno firmy krajowe, jak i globalne mają łańcuchy wartości. Firma krajowa (lub działająca indywidualnie w wielu krajach) wykonuje wszystkie czynności w kraju macierzystym (albo w

⁴⁶ Porter M.E., „Porter o konkurencji”, PWE, Warszawa, 2001, s. 391.

⁴⁷ pp. cit., s. 392.

każdym z krajów z osobna). Strategia globalna wyróżnia się natomiast tym, że występuje w niej swoboda przenoszenia części łańcucha do innych krajów. Podstawowe decyzje można podzielić na dwa zagadnienia: *konfigurację* i *koordynację*. Konfiguracja skupia przy tym uwagę na problemie, *gdzie* lokuje się poszczególne czynności w łańcuchu wartości firmy; na przykład montaż można prowadzić w jednym kraju, a prace badawcze i rozwojowe nad wyrobami w innym. Ponadto dana czynność może być wykonywana w jednym miejscu lub rozproszona na wiele miejsc. Koordynacja natomiast odnosi się do istoty czynności i stopnia, w jakim koordynuje się rozproszone czynności w sieć lub pozostawia je w postaci *autonomicznej*, to znaczy dostosowanej do miejscowych warunków.

Rysunek 8. Konfiguracja i koordynacja dla strategii międzynarodowej.

Wysoka koordynacja działań	Wysoki poziom inwestycji zagranicznych; działania rozproszone z wysokim stopni koordynacji w filiach	Najczystsza strategia globalna (z wysokim stopniem koordynacji i koncentracji)
Niska koordynacja działań	Strategia oparta na kraju dla firmy z kilkoma filiami krajowymi, z których każda działa tylko w jednym kraju	Strategia oparta na eksporcie produktu/usługi ze zdecentralizowanym marketingiem w kraju docelowym
	Rozproszenie geograficzne	Skoncentrowanie geograficzne

Źródło: Porter ME., „Competition in Global Business”, Boston: Harvard Business School Press, 1986;
 cyt. za: Stonehouse G., Hamill J., Campbell, D., Purdie T., „Globalizacja. Strategia i zarządzanie”, Felberg SJA,
 Warszawa, 2001, s. 108.

Każda firma, która konkuruje w skali międzynarodowej, musi prowadzić sprzedaż w wielu krajach. Niektóre czynności, na przykład wiele z tych, które dotyczą sprzedaży i dystrybucji, z konieczności wiążą się z lokalizacją klienta. Firma, która chce prowadzić sprzedaż w danym kraju, musi albo sama prowadzić tam swoje czynności związane z marketingiem, sprzedażą i fizyczną dystrybucją, albo polegać na innych (na przykład dystrybutorach lub partnerach w spółkach typu *joint venture*). Jednakże inne czynności w łańcuchu wartości można oddzielić od klienta, co pozostawia międzynarodowej firmie swobodę co do liczby i lokalizacji takich czynności. W strategii indywidualnej działalności w wielu krajach firma w każdym z nich wykonuje cały łańcuch wartości, a wszystkie filie w poszczególnych krajach mają pełną albo niemal pełną swobodę w dostosowaniu tych czynności do danego kraju. W strategii globalnej firma selektywnie lokalizuje czynności w

różnych krajach i koordynuje je, żeby pozyskać i rozszerzyć konkurencyjną przewagę w całej sieci.⁴⁸

2.2.2. Formy umiędzynarodowienia i globalizacji przedsiębiorstw

Zarówno motywy podejmowania działalności poza granicami kraju, jak i sposoby osiągnięcia założonych w tym względzie celów, są zróżnicowane w poszczególnych sektorach a nawet przedsiębiorstwach. Możliwość naśladownictwa strategii jednych firm przez inne jest przy tym w dużej mierze ograniczona. Rozwiązanie, które okazało się korzystne dla jednego przedsiębiorstwa, może stwarzać negatywne konsekwencje dla innego. Stąd „poszukiwanie i wybór odpowiednich form (strategii) wejścia na rynki zagraniczne należy zaliczyć do najważniejszych elementów procesu decyzyjnego przedsiębiorstwa internacjonalizującego swoją działalność”.⁴⁹

W zależności od celów przedsiębiorstwa, dostępu do nowych (lub istniejących rynków), posiadanych zasobów, zakładanego poziomu ryzyka i prawdopodobieństwa sukcesu oraz przy uwzględnieniu czynnika czasu, przedsiębiorstwo ma od wyboru co najmniej kilka sposobów rozpoczęcia działalności na skale ponadlokalną i ponadkrajową. J. Forowicz proponuje w tym względzie wyróżnienie pięciu etapów umiędzynarodowienia przedsiębiorstw, różniących się między sobą zarówno formą prowadzonej działalności, jak zakresem kontroli nad czynnikami produkcji poza krajem macierzystym.

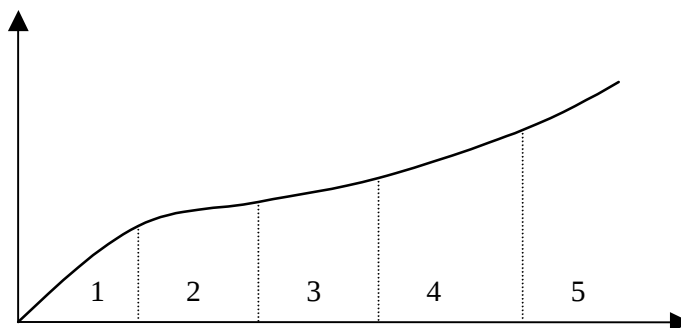
W pierwszym okresie rozwoju przedsiębiorstwo funkcjonuje przede wszystkim w oparciu o krajowe czynniki produkcji i wykorzystuje krajowe rynki, na których sprzedaje większą część swoich produktów. Eksport, jeżeli istnieje, nie jest jego główną strategią zwłaszcza, gdy rozmiar rynku wewnętrznego jest satysfakcjonujący.

Drugi etap rozwoju przedsiębiorstwa następuje wtedy, gdy zaczyna ono uzyskiwać nadwyżki produkcji przekraczające popyt krajowy. Jest ono wtedy zmuszone do rozszerzenia rynku i swoją uwagę kieruje na zagranicę eksportując tam część swojej produkcji.

⁴⁸ Porter M.E., „Porter o konkurencji”, PWE, Warszawa, 2001, s. 393-394.

⁴⁹ Rymarczyk J., „Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa”, PWE, Warszawa, 2004, s. 152.

Rysunek 9. Fazy ewolucji przedsiębiorstwa.

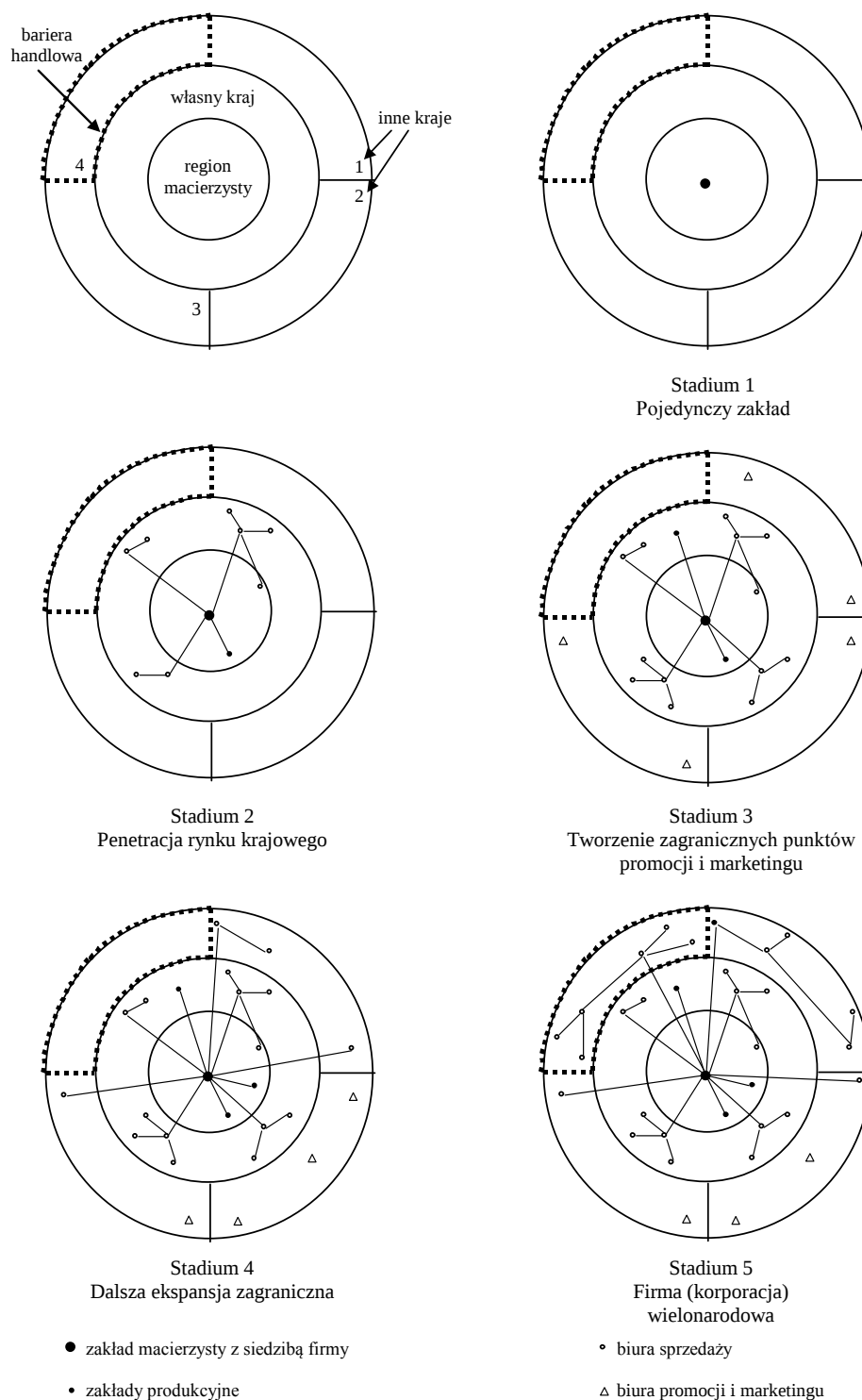


1. Rozwój w skali krajowej, 2. Wzrost działalności eksportowej, 3. Produkcja za granicą,
4. Internacjonalizacja przedsiębiorstwa, 5. Globalizacja przedsiębiorstwa

Źródło: Forowicz J., „Ewolucja przedsiębiorstw – od strategii międzynarodowej do strategii globalnej”,
w: Nowakowski M. K., (red.), „*Barierzy internacjonalizacji przedsiębiorstwa*”, Key Text, Warszawa, 1997, s. 57;
za: Jewtuchowicz A., „Terytorium i współczesne dylematy jego rozwoju”, Wyd. UŁ, Łódź, 2005, s. 13.

Faza trzecia, to zakładanie za granicą filii produkcyjnych. Pozwalają one zmniejszyć koszty, przede wszystkim transportu i lepiej wykorzystać miejscowe zasoby. Wówczas, gdy zaczyna następować wymiana między filiami zagranicznymi a firmą macierzystą i pojawia się koordynacja i konsolidacja operacji międzynarodowych przedsiębiorstwo przechodzi do czwartego etapu rozwoju, do fazy umiędzynarodowienia.

Rysunek 10. Stadia rozwoju i ekspansji firm (korporacji).

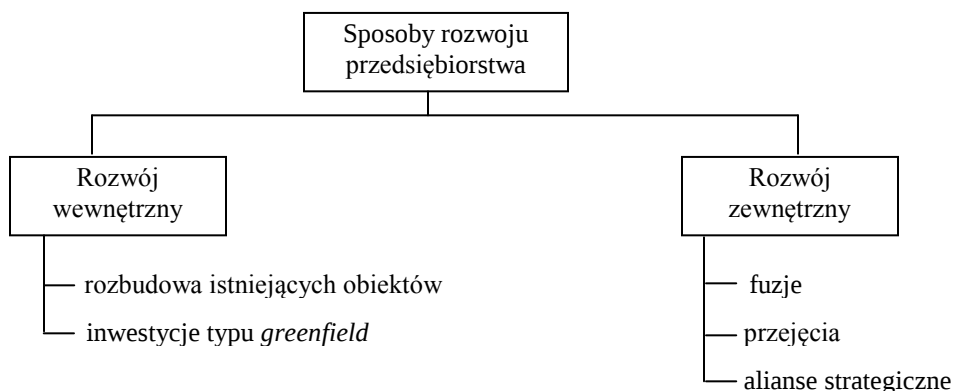


Źródło: Smith D.M., „Industrial Location” w: „*An Economic Geographical Analysis*”, wyd. II, John Wiley and Sons, Nowy Jork, 1981, s.131; cyt. za: Godlewska,H., „Lokalizacja działalności gospodarczej”, WSHiFM, Warszawa, 2001, s. 23.

Ostatnia faza, globalizacja, oznacza intensyfikację i bardziej zaawansowany etap procesu umiędzynarodowienia. Na tym etapie firma rozpoczyna centralne koordynowanie wszystkich operacji produkcyjnych, dystrybucji czy usług. Sprzedaje swoją produkcję i zdobywa niezbędne do tego składniki na całym świecie. Lokalizuje swoje przedsiębiorstwa i przenosi działalności operacyjne do różnych krajów, najczęściej tam, gdzie wartość dodana produktu okazuje się najwyższa a koszty produkcji niskie. Na tym etapie ewolucji przedsiębiorstwo szuka partnerów, mogących zmniejszyć koszty stałe funkcjonowania.⁵⁰ Rozwój przedsiębiorstwa w skali międzynarodowej ma zatem charakter sekwencyjny, który w konsekwencji prowadzi zarówno do ekspansji geograficznej jak i do przemian w strukturach organizacyjnych podmiotu.

Sposobem rozwoju przedsiębiorstwa nazywany jest wybór źródła pozyskiwania zasobów potrzebnych do realizacji planu strategicznego. Decyzja o rozwoju przedsiębiorstwa w oparciu o jego zasoby wewnętrzne oznacza, iż podjęło ono decyzję o rozwoju wewnętrznym. Natomiast jeśli z różnych powodów poszukuje ono źródeł rozwoju poza swoimi strukturami, oznacza to, iż stawia ono na rozwój zewnętrzny.

Rysunek 11. Sposoby rozwoju przedsiębiorstwa.



Źródło: Romanowska M. „Planowanie strategiczne w przedsiębiorstwie”, PWE, Warszawa, 2004, s. 201.

W przypadku rozwoju wewnętrznego przedsiębiorstwa, podejmuje się ono rozbudowy swego potencjału poprzez zwiększanie zatrudnienia, inwestycje w nowe linie produkcyjne, nowe technologie i metody organizacji produkcji. Inną metodą rozwoju w oparciu o zasoby

⁵⁰ cyt. za: Jewtuchowicz A., „Terytorium i współczesne dylematy jego rozwoju”, Wyd. UŁ, Łódź, 2005, s. 13.

własne są natomiast inwestycje typu *greenfield*, czyli inwestycje realizowane od podstaw. Polegają one na budowie zakładów produkcyjnych, sieci dystrybucji, centrów logistycznych i innych podmiotów, włączanych następnie do struktur macierzystych (do struktury organizacyjnej i/lub kapitałowej) przedsiębiorstwa. O podjęciu decyzji o dalszym rozwoju przedsiębiorstwa w oparciu o jego zasoby wewnętrzne decyduje szereg czynników o charakterze sektorowym (sytuacja panująca w branży, w której funkcjonuje przedsiębiorstwo) oraz korporacyjnym (stosowane przez firmę strategie, jej potencjał ekonomiczny, forma organizacyjno-prawna itp.).⁵¹

Formą alternatywną dla rozwoju wewnętrznego przedsiębiorstwa jest jego rozwój w oparciu zasoby innych podmiotów – jego dotychczasowych dostawców, odbiorców a nawet konkurentów. Rozwój zewnętrzny przedsiębiorstwa może opierać się na: fuzjach, przejęciach innych firm oraz aliansach strategicznych z innymi podmiotami.

Fuzja (ang. *merger*) polega na połączeniu się co najmniej dwóch niezależnych od siebie podmiotów. Rozróżnić można przy tym dwa rodzaje fuzji: wcielenie oraz konsolidację.⁵² Wcielenie, zwane również inkorporacją, polega na tym, że tylko jedno z przedsiębiorstw biorących udział w fuzji, traci osobowość prawną, stając się częścią drugiego jej uczestnika (który zachowuje swą dotychczasową nazwę). W przypadku konsolidacji natomiast osobowość prawną tracą wszyscy uczestnicy fuzji, a następnie rejestrowane zostaje wspólne przedsiębiorstwo jako nowy podmiot.

Przejęcie, zwane też akwizycją (ang. *takeover, buyout*), polega na przejęciu przez jedno przedsiębiorstwo, kontroli nad inną firmą. W tym przypadku wyklucza się zatem z góry równorzędną pozycję aktorów procesu przejęcia. W zależności od sytuacji ekonomicznej uczestników transakcji, wyróżnić można przejęcia przyjazne (białe), gdy są one efektem partnerskich negocjacji, oraz przejęcia wrogie, polegające na nabyciu danej firmy bez zabiegania o jej zgodę lub podstępnie.⁵³

Odrębnym, ale nie mniej istotnym rodzajem fuzji i przejęć, są tzw. nabycia spekulacyjne, które są nieplanowane i wynikają z pojawiających się okazji zakupu, co stwarza

⁵¹ Romanowska M., op. cit., s. 208.

⁵² op. cit., s. 201.

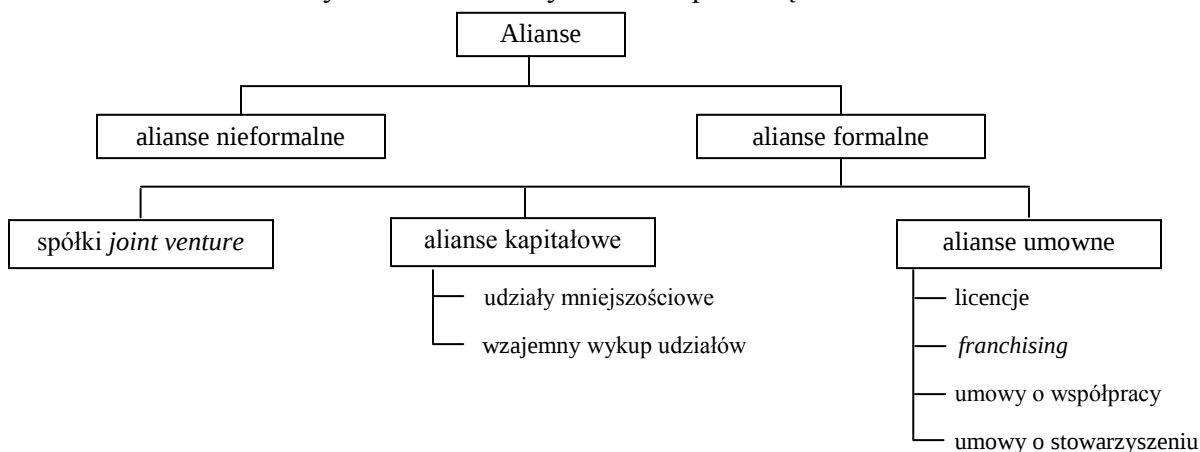
⁵³ op. cit., s. 202.

nabywającemu okazję do zrealizowania dodatkowych zysków.⁵⁴ Transakcje o charakterze spekulacyjnym interesują głównie przedsiębiorstwa dysponujące nadwyżkami finansowymi, traktującymi je jako jedną z możliwych form lokaty kapitału.

Cele fuzji i przejęć ze strony sprzedawców są zróżnicowane. Mogą być one związane z sytuacją osobistą (motyw istotny w przypadku małych firm), niekorzystną sytuacją ekonomiczną przedsiębiorstwa, wymuszającą niejednokrotnie jego sprzedaż, chęcią restrukturyzacji poprzez modyfikację portfela działalności firmy, czy wreszcie dotyczyć celów finansowych czy spekulacyjnych sprzedawcy.

Ważnym i coraz powszechniej wykorzystywanym przez przedsiębiorstwa sposobem rozwoju są alianse strategiczne. Alians w gospodarce definiowany jest jako współpraca między obecnymi lub dotychczasowymi *konkurentami*, którego celem jest wpływ na sytuację innych konkurentów, dostawców, lub klientów w obrębie tego samego lub pokrewnych sektorów.⁵⁵ W wyniku aliansu powstaje sytuacja, w której nie ustaje zupełnie rywalizacja między podmiotami (jak ma to miejsce w przypadku fuzji i przejęć), ale jest ona świadomie ograniczana w określonym czasie i obszarze działalności. Dlatego należy zwrócić uwagę na różnicę między aliansem a kooperacją. O ile bowiem alians dotyczy współpracy między konkurentami, kooperacja ma miejsce pomiędzy dostawcą a klientem.⁵⁶

Rysunek 12. Formy aliansów przedsiębiorstw.



Źródło: Romanowska M. op. cit., s. 238.

⁵⁴ op. cit., s. 221.

⁵⁵ op. cit., s. 236.

⁵⁶ loc. cit.

W sytuacji gdy alians pomiędzy konkurentami zmienia istotnie sytuację w danym sektorze, prowadzi do wzmocnienia pozycji aliantów na rynku, wyeliminowanie konkurentów, wzmocnienie pozycji przetargowej wobec dostawców i/lub odbiorców, do czynienia mamy z aliansem strategicznym.⁵⁷ W praktyce gospodarczej występuje bardzo wiele form organizacyjno-prawnych aliansów.

Spółki *joint venture* stanowią w praktyce gospodarczej ok. 10 % wszystkich typów aliansów. W ich wyniku powstaje odrębny podmiot gospodarczy, w którym obydwie strony aliansów w stosownej umowie określają udziały oraz zasady podziału kosztów i korzyści wynikających z istnienia spółki. Tym samym, zachowana zostaje pełna niezależność partnerów. Specyficzną formą tego typu aliansu jest *konsorcjum*, w którym udział biorą więcej niż dwie strony (przynajmniej troje partnerów).

Alianse kapitałowe polegają na wniesieniu do firmy-partnera, udziałów mniejszościowych. Stanowią one zatem formę zasilenia kapitałowego partnera, jednak udziały te nie powinny przekraczać 50 %, gdyż wówczas stanowiło by to nie alians, lecz przejęcie. Wniesienie udziałów połączone jest często z umową o współpracy. Zdarza się też, iż alians kapitałowy polega na wzajemnym wykupie udziałów mniejszościowych partnerów, co ma zapewniać wzajemną lojalność. Alianse kapitałowe mogą często stanowić pierwszy krok na drodze do połączenia się dwóch podmiotów, lub też wykupienia mniejszego podmiotu przez większy.

Kiedy dochodzi do podpisania umowy i współpracy w określonej dziedzinie, ale nie wiąże się to z powstaniem nowego podmiotu ani z przejmowaniem udziałów, należy mówić o aliansach umownych. W praktyce gospodarczej jest to najbardziej powszechna forma aliansów. Do najczęściej spotykanych umów o współpracy między przedsiębiorstwami należą:

- licencje – występują w sytuacji, gdy mający silniejszą na rynku pozycję partner, w stosownej umowie, udziela drugiemu prawa do stosowania jego technologii, wykorzystywania systemu dystrybucji, używania znaku handlowego itp. w przypadku

⁵⁷ op. cit., s. 237.

przedsiębiorstw o porównywalnym potencjale może też dochodzić do wzajemnej wymiany licencji;

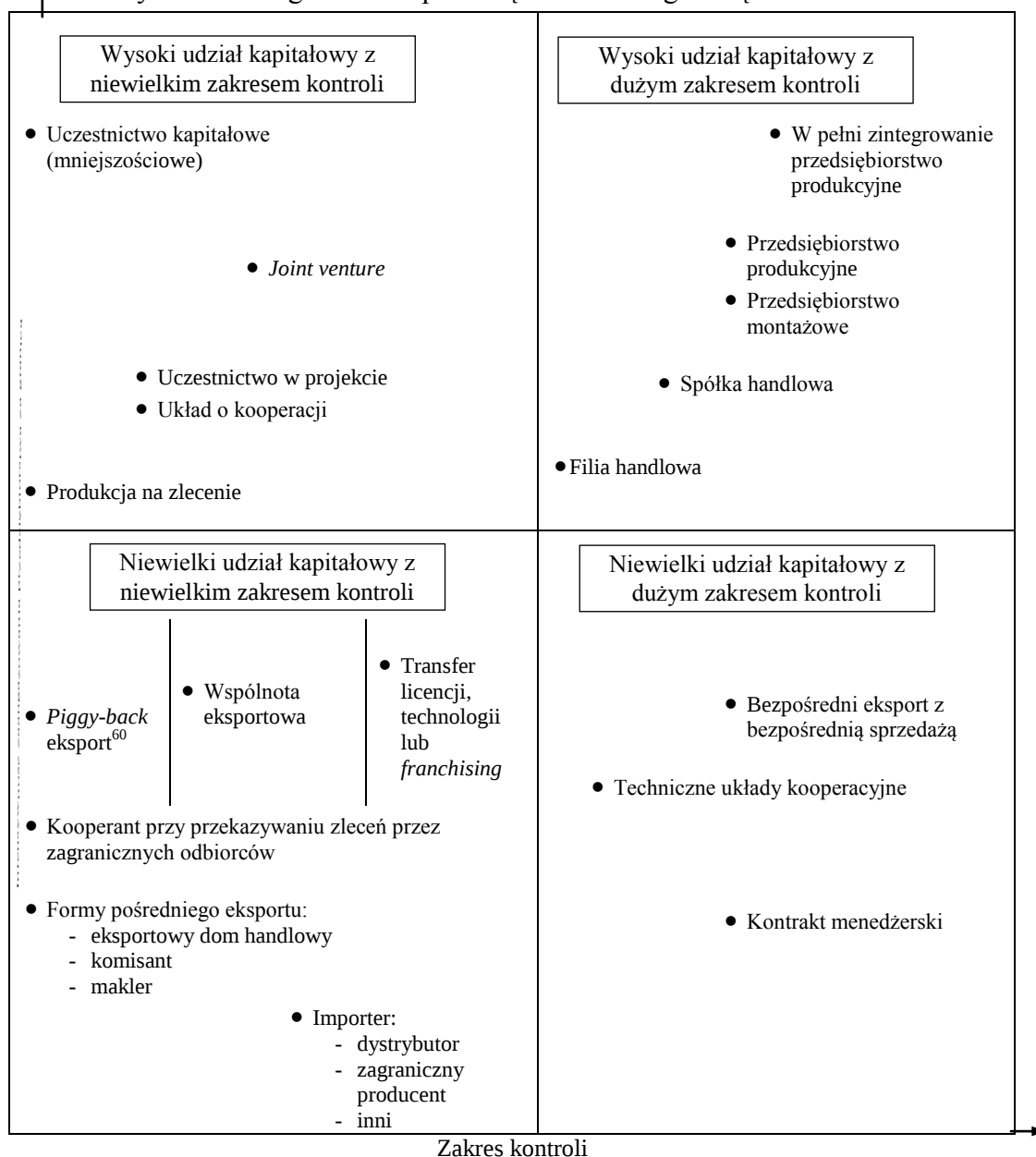
- *franchising* – stanowi specyficzną formę umowy licencyjnej, w którym na określonych zasadach i za określoną franszyzodawca, użycza swój znak firmowy wraz z całym modelem dystrybucji i zarządzania. forma ta jest szczególnie rozpowszechniona w przypadku dużych, globalnych sieci restauracji typu *fast food*; *franchising*, podobnie jak inne licencje, mają stosunkowo niewiele cech klasycznego aliansu, ze względu na fakt, że umowy te zawierane są zazwyczaj między nierównorzędnymi partnerami;
- umowy o współpracy – są umowami, które regulują zasady współdziałania na określonym obszarze (wspólnej produkcji, prowadzenia badań, prace nad wspólnym produktem itp.);
- umowy o stowarzyszeniu – zwykle przybierają formę długoletnich umów o współpracy w określonych dziedzinach. są stosunkowo rzadko spotykaną formą aliansu.⁵⁸

Zarówno fuzje i przejęcia, jak i alianse strategiczne, mogą być oparte na logice transakcyjnej lub logice konkurencyjnej.⁵⁹ W przypadku logiki konkurencyjnej, ma miejsce powiązanie zasobów dwóch lub więcej podmiotów w ramach tej samej branży. Stąd połączenia tego typu nazywane są połączeniami poziomymi. Logika transakcyjna polega natomiast na poszukiwaniu w fuzji, przejęciu lub aliansie efektu synergii. W związku z tym przedsiębiorstwa kierujące się logiką transakcyjną, dążą do łączenia się w ramach różnych ogniw ścieżki ekonomicznej. Powiązania podmiotów gospodarczych realizowane w oparciu o te założenia nazywane są pionowymi, gdyż umożliwiają różnym podmiotom połączenie (lub przejęcie) brakujących umiejętności. Dają dostęp do nowych rynków i nowych zasobów.

⁵⁸ op. cit., s. 239.

⁵⁹ Frąckowiak W. (red.), „Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw”, PWE, Warszawa, 1999, s. 53.

Rysunek 13. Formy internacjonalizacji i globalizacji przedsiębiorstwa ze względu na intensywność zaangażowania przedsiębiorstwa za granicą i zakres kontroli.



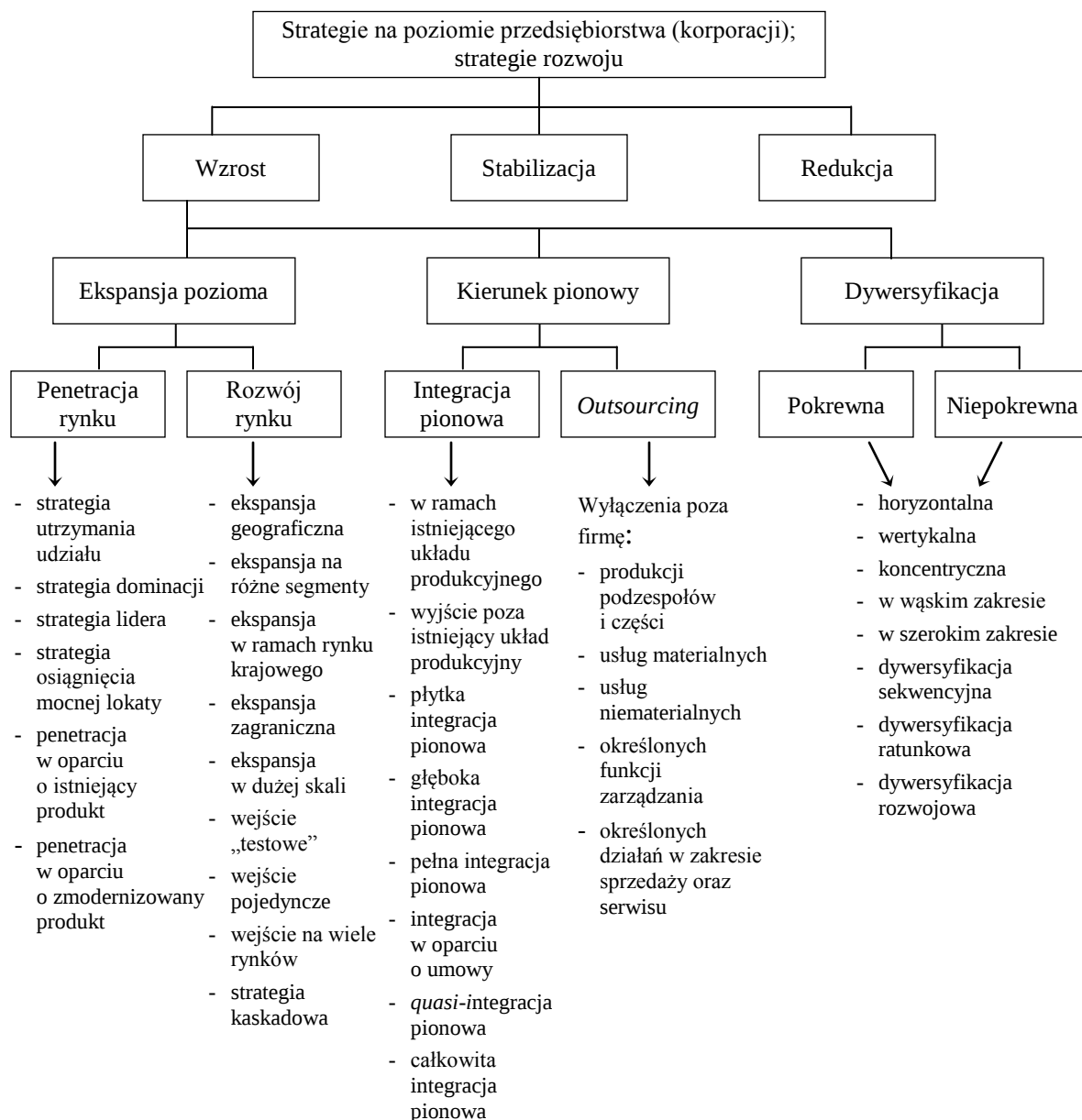
Źródło: Stahr G., „Internationales Marketing”, Ludwigshafen, Hans Christian Weis, Kiehl, 1991, s. 55; cyt. za: Rymarczyk J., „Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa”, PWE, Warszawa, 2004, s. 156.

⁶⁰ *Piggy-back* jest anglojęzycznym idiomem, który w bezpośrednim tłumaczeniu na język polski oznacza „noszenie na barana”. W literaturze francuskojęzycznej ta forma współpracy między przedsiębiorstwami nazywana jest „*portage*”, co po polsku oznacza po prostu „noszenie”. Współpraca ta odbywa się między dużym międzynarodowym przedsiębiorstwem a małą lub średnią firmą lokalną, wytwarzającą zwykle komplementarne produkty. Polega ona na tym, że duża firma wspomaga MŚP w sprzedaży produktów na rynku zagranicznym, pozwalając małej firmie korzystać z własnej sieci dystrybucji oraz wspomagając ją radą. Dzięki temu mała firma jest „noszona (franc. *porté*) na rynki zagraniczne, natomiast duże przedsiębiorstwo odnosi korzyści w postaci procentu od sprzedaży, szybszego odzyskania kosztów związanych z budową sieci sprzedaży oraz wzbogacenia własnej oferty.

Klasyfikacje poszczególnych form umiędzynarodowienia i globalizacji przedsiębiorstw, uwzględniać mogą nie tylko stopień zaangażowania zasobów za granicą, ale także inne czynniki, np. zakres kontroli nad tymi zasobami, poziom ryzyka związanego z działalnością poza granicami kraju macierzystego bądź też poziom formalnej instytucjonalizacji podejmowanych za granicą działań. Przykładem uwzględnienia zakresu kontroli nad posiadanymi za granicą zasobami może być klasyfikacja zaproponowana przez S. Stahra. Określa ona ponadto poszczególne strategie umiędzynarodowienia w zależności od intensywności zaangażowania przedsiębiorstwa za granicą. Zaprezentowana klasyfikacja wskazuje przy tym, jak duża występuje różnorodność form organizacji przedsiębiorstw oraz form współpracy między przedsiębiorstwami, decydującymi się na rozszerzenie obszaru aktywności gospodarczej.

Przegląd systematyki modeli rozwoju przedsiębiorstw oraz motywów podejmowania przez nie działalności poza granicami kraju macierzystego, wskazuje zatem na ich duże zróżnicowanie. Spowodowane jest ono przede wszystkim przyjęciem przez ich autorów, odmiennych kryteriów podziału oraz świadomością istnienia wielu typów i kierunków rozwoju współczesnych przedsiębiorstw. Pomimo tego można dokonać generalnej klasyfikacji strategii rozwoju współczesnych firm. Należy przy tym dostrzec, iż obok takich czynników jak rodzaj oferowanego produktu (w tym faza cyklu życia, w którym się on znajduje) czy możliwości ekspansji na nowe rynki (lub ich brak), ważną determinantą decyzji o wyborze strategii, jest dla przedsiębiorstwa rozstrzygnięcie dylematu, czy rozwijać się w oparciu o własne struktury organizacyjne, czy też nawiązywać współpracę z innymi podmiotami gospodarczymi.

Rysunek 14. Rodzaje strategii korporacji – próba integracji wielu ujęć systematycznych.



Źródło: Pierścionek Z., „Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa”, PWN, Warszawa, 2003, s. 289.

Z tego punktu widzenia, niezwykle interesujące wydaje się powiązanie decyzji strategicznych dużych przedsiębiorstw z rozwojem terytorialnym obszarów, na którym się one lokalizują. Zależności te wykazują przy tym oddziaływania w obydwu kierunkach. Zarówno decyzje lokalizacyjne przedsiębiorstw (determinowane realizowanymi przez nie strategiami

rozwoju), wpływają na podstawowe czynniki rozwoju lokalnego i regionalnego⁶¹, jak i szeroko pojęta „jakość” danego układu terytorialnego, staje się ważną przesłanką dla decyzji o lokalizacji w takim a nie innym miejscu przestrzeni.⁶²

2.2.3. Strategie rozwoju korporacji międzynarodowych

Obecnie w literaturze przedmiotu stosuje się podział na cztery podstawowe rodzaje międzynarodowych (ponadgranicznych) strategii korporacyjnych: wielonarodową, międzynarodową, globalną i transnarodową. Wybór przez pojedyncze przedsiębiorstwo określonej strategii uzależniony jest od źródła jego przewagi konkurencyjnej oraz charakteru i zakresu rynku na jakim firma zdecydowała się działać. Innymi słowy, punktem wyjścia dla wyboru jednej z czterech powyższych strategii, jest odpowiedź na pytanie o zakres i siłę lokalnych dostosowań oraz presji na koszty działalności.

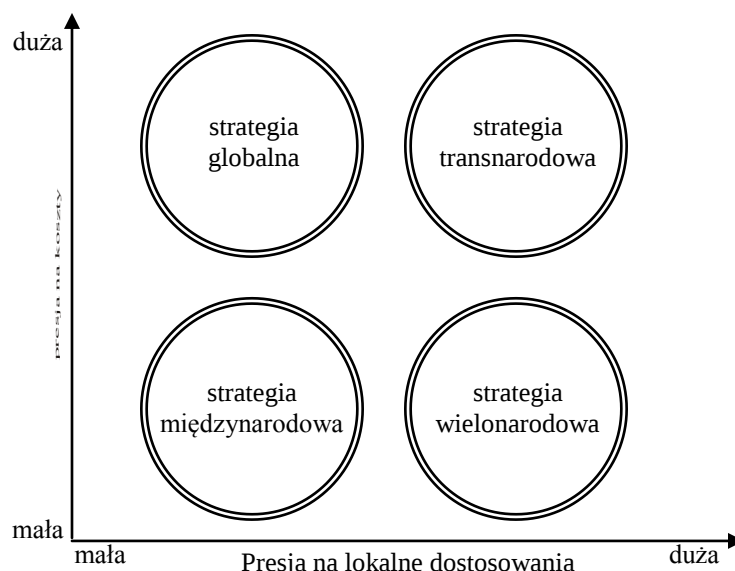
Strategia *wielonarodowa*, zwana również multilokalną, polega na delokalizacji zasobów/zdolności oraz decentralizacji decyzji operacyjnych do zlokalizowanych za granicą filii korporacji.⁶³ Działanie to ma na celu możliwie jak największe dostosowanie produkcji i sprzedaży do potrzeb rynków obsługiwanych przez poszczególne filie. Strategia to odpowiada najbardziej warunkom, w których występuje niska presja kosztów, natomiast kładzie się wysoki nacisk na lokalne dostosowania. Poszczególne filie korporacji dysponują wysokim stopniem samodzielności w podejmowaniu decyzji dotyczących wykorzystania zasobów i zdolności transferowanych z firmy macierzystej. Należy jednak zauważyć, iż korzyści płynące z lepszego dostosowania do warunków lokalnych ograniczane są przez potencjalne straty związane z mniejszymi osiąganymi korzyściami skali, dlatego tego typu strategię w pewnych przedsiębiorstwach bywają kosztowne. Strategie wielonarodowe wykorzystywane są najczęściej przez firmy mające korzenie europejskie, wywodzące się niejako z tradycji dużej różnorodności kulturowej i nacisków na eksponowanie lokalnych tożsamości.

⁶¹ Zależność tą analizują badania nad wpływem lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych na rozwój lokalny i regionalny.

⁶² Ten kierunek oddziaływania analizowany jest najczęściej w kontekście teorii lokalizacji, natomiast w ostatnich latach coraz bardziej popularnym „instrumentem” ich identyfikacji stają się najnowsze koncepcje rozwoju lokalnego, wskazujące na wiedzę, kapitał społeczny, zdolność regionów do kreowania innowacji i szybkiego reagowania na zmiany w otoczeniu (tzw. regionów „uczących się”), jako najważniejszych czynników sukcesu rozwoju tak jednostek terytorialnych, jak i zlokalizowanych w nich przedsiębiorstw.

⁶³ Zorska A. „Ku globalizacji?”, PWN, Warszawa, 1998, s. 156.

Rysunek 15. Podstawowe strategie konkurencji przedsiębiorstwa międzynarodowego.



Źródło: Hill Ch., Johnes G., „Strategic Management”, Houghton Mifflin Company, Boston, 1995, s. 200.

Zakres uczestnictwa na rynkach światowych, jest w przypadku strategii wielonarodowej ograniczony i nierównomierny. Przedsiębiorstwo stosujące ten rodzaj strategii nie dąży bowiem do zdobycia maksymalnie dużych udziałów na maksymalnie dużej ilości rynków świata, lecz kieruje się w swoich decyzjach zasadą maksymalnej atrakcyjności wybieranych przez siebie miejsc lokalizacji. Podobnie jak lokalizacja produkcji, wygląda w przypadku strategii multilokalnej oferta produktowa, która jest zróżnicowana w zależności od rynków zbytu.

Strategia wielonarodowa charakteryzuje się lokalizacją działalności produkcyjnej we wszystkich krajach, w których firma sprzedaje swoje produkty. W wielu przypadkach taki model lokalizacji obowiązuje też w stosunku do działalności badawczo-rozwojowej. W związku z powyższym, zaobserwować można duże przepływy wiedzy i umiejętności z kraju macierzystego korporacji do poszczególnych miejsc lokalizacji.

Strategia globalna realizowana jest przede wszystkim w warunkach silnej presji na obniżenie kosztów, przy jednocześnie małej konieczności lokalnych dostosowań. Poprzez taką jej charakterystykę, pozostaje ona w gruncie rzeczy strategią ukierunkowaną przede wszystkim na obniżenie kosztów produkcji, realizowaną poprzez osiągnięcie dużej skali wytwarzania w niewielu miejscach świata, cechujących się najbardziej optymalnymi

warunkami realizacji określonego elementu łańcucha wartości przedsiębiorstwa. O ile jednak produkcja odbywa się w niewielu miejscach, sprzedaż wytworzonych produktów odbywa się na wielu różnych rynkach, oferowane produkty mają standardowy charakter i niskie ceny.

Uczestnictwo w rynku ma charakter globalny, jeśli spełniane są następujące warunki:

- udział danej firmy w światowym rynku jest znaczący;
- firma ma znaczące udziały na rynkach najwyżej konkurencyjnych krajów świata (w krajach Triady);
- rozkład udziałów na poszczególnych rynkach jest w miarę równomierny.⁶⁴

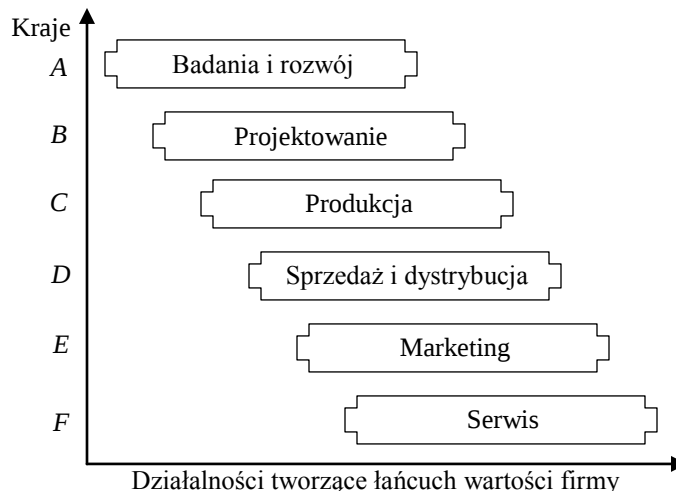
Działanie na wielu rynkach świata zapewnia przedsiębiorstwu z jednej strony możliwości osiągnięcia dużych efektów skali, z drugiej strony – efekt marketingowy w postaci utrwalenia się wizerunku firmy jako wielkiej, obejmującej zasięgiem działania cały świat.⁶⁵ Produkty sprzedawane przez przedsiębiorstwa stosujące strategie globalne, charakteryzują się zatem wysokim poziomem standaryzacji, posiada jednakowe cechy jakościowe i na każdym rynku świata oferowany jest w podobnej postaci. Podobnie realizowana jest strategia marketingowa promująca produkt.

W przeciwieństwie do globalnego zasięgu sprzedaży oferowanych produktów, firmy stosujące strategię globalną dążą do skoncentrowania miejsc ich wytwarzania w niewielu lokalizacjach. Skrajnie zglobalizowany wzorzec oznacza w tym przypadku realizację każdego elementu łańcucha wartości przedsiębiorstwa w odrębnych miejscach lokalizacji. W praktyce produkcja w ramach strategii globalnej jest zlokalizowana w kilku krajach, podobnie jak inne rodzaje działalności. Ilość tych lokalizacji zawsze jednak pozostaje ograniczona i ściśle uzależniona od decyzji centrali.

⁶⁴ Yip G., „Strategia globalna” PWE, Warszawa, 1996, s. 91.

⁶⁵ Pierścionek Z., „Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa”, PWN, Warszawa, 2003, s. 474.

Rysunek 16. Schemat globalnego modelu lokalizacji działalności firmy.



Źródło: Pierścionek, Z., op. cit., s. 476.

Strategie multinarodowa oraz globalna stanowią modele działania przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych o wyrazistych, skrajnych cechach.⁶⁶ Pozostałe dwa rodzaje strategii, tj. międzynarodowa i transnarodowa cechują pewne elementy charakterystyczne dla strategii globalnej oraz pewne charakterystyczne dla strategii wielonarodowej.

Tabela 10. Cechy strategii wielonarodowej oraz globalnej.

<i>Cechy</i>	<i>Strategia wielonarodowa</i>	<i>Strategia globalna</i>
Uczestnictwo w rynku	- o ograniczonym zakresie międzynarodowym; - nierównomierny rozkład udziałów w rynkach	- o światowym zakresie i poziomie; - równomierny rozkład udziałów w rynkach zagranicznych
Własności produktu oraz strategii marketingowej	- produkt oraz strategia marketingowa zróżnicowane;	- produkt oraz promocja jednorodne
Zasady lokalizacji działalności	- lokalizacja produkcji i innych działalności we wszystkich krajach, w których sprzedajemy;	- lokalizacja produkcji skoncentrowana; - skoncentrowana lokalizacja działalności badawczo - rozwojowej;
Zasady posunięć konkurencyjnych	- niezależne posunięcia konkurencyjne poszczególnych filii zagranicznych;	- skoordynowane posunięcia konkurencyjne;
Źródła zasobów i umiejętności	- transfer umiejętności z korporacji macierzystej z udziałem badań filii;	- skoncentrowane w wybranym kraju;
Rozkład kompetencji w systemie zarządzania	- zdecentralizowane decyzje operacyjne;	- scentralizowane podejmowanie decyzji strategicznych i operacyjnych;

Źródło: Pierścionek, Z., op. cit., s. 473.

⁶⁶ op. cit., s. 485.

Strategia *międzynarodowa* odpowiada sytuacji niskiej presji kosztów oraz niskiej presji na lokalne dostosowania. Tworzenie wartości i osiąganie zysków realizowane jest w tym wypadku poprzez transfer i skoordynowane wykorzystywane przez poszczególne filie zasoby i zdolności, którymi nie dysponują miejscowi producenci w poszczególnych krajach. Przekazywane w ten sposób zasoby i zdolności (głównie technologiczne i marketingowe) są przy tym silnie powiązane procesami decyzyjnymi z firmą macierzystą korporacji.⁶⁷ Cechą upodabniającą ta strategię do globalnej, jest wysoki stopień centralizacji decyzji operacyjnych oraz strategicznych oraz lokalizacja poszczególnych elementów łańcucha wartości przedsiębiorstwa (w tym przede wszystkim centrum B+R), w wybranych jedynie miejscach świata. Podobieństwo do strategii wielonarodowej objawia się z kolei w decentralizacji działalności produkcyjnej oraz marketingowej. Stopień tej decentralizacji jest jednak ograniczony, gdyż produkcja nie jest lokalizowana w każdym kraju, w którym przedsiębiorstwo sprzedaje swoje produkty, lecz w pewnej tylko liczbie krajów, „obsługujących” określone grupy krajów sąsiednich. Podobnie ma się sytuacja w odniesieniu do działań marketingowych, w których dopuszcza się pewne dostosowania do specyfiki rynków lokalnych, jednak są one silnie koordynowane przez zarząd korporacji.

G. S. Yip, wskazując na strategię globalną jako jedno z najbardziej efektywnych rozwiązań dla współczesnych korporacji transnarodowych, obok licznych jej zalet⁶⁸ dostrzega również jej istotne niedogodności. Należą do nich przede wszystkim:

- zmniejszona wrażliwość reagowania na potrzeby klientów,
- wzrost kosztów działalności,
- wzrost ryzyka kursowego,
- zwiększone ryzyko wykreowania konkurentów,
- trudności związane z zarządzaniem łańcuchem wartości dodanej przedsiębiorstwa.⁶⁹

W tym kontekście, zaczęto zwracać uwagę na inny typ strategii przedsiębiorstw międzynarodowych – *strategię transnarodową*. Łączy ona w sobie korzyści wynikające z

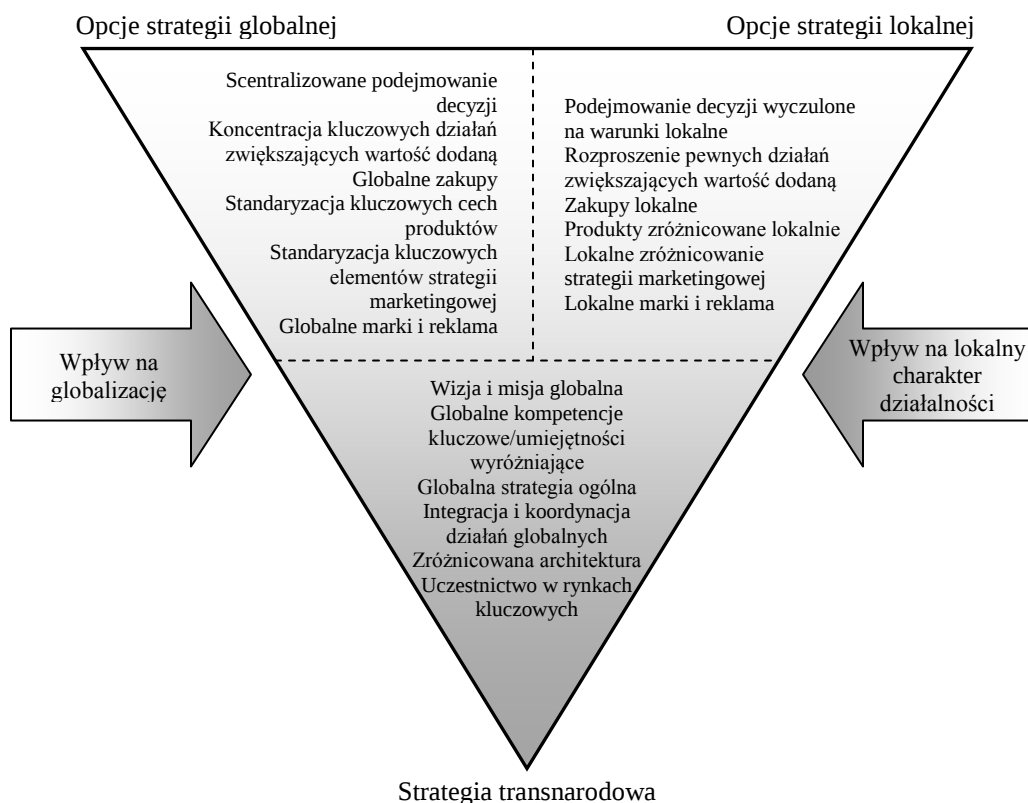
⁶⁷ Zorska, A. „Ku globalizacji?”, PWN, Warszawa, 1998, s. 157.

⁶⁸ G. S. Yip klasyfikuje zalety stosowania strategii globalnej w cztery podstawowe grupy: 1. Zmniejszanie kosztów produkcji poprzez osiąganie korzyści skali, zwiększenie elastyczności czy też efekty uczenia się; 2. Poprawa jakości produktów i efektywności wytwarzania; 3. Wzmacnianie preferencji klientów; 4. Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstwa (Yip G.S., „Strategia globalna”, PWE, Warszawa, 1996, s. 143-148).

⁶⁹ Yip, G.S., op. cit., s. 149-150.

wydajności strategii globalnej (przede wszystkim z jej ekonomiką skali) z zaletami zdolności reagowania na poziomie lokalnym.⁷⁰

Rysunek 17. Strategia transnarodowa.



Źródło: Stonehouse G., Hamill J., Campbell D., Purdie T., „Globalizacja. Strategia i zarządzanie”, Felberg SJA, Warszawa, 2001, s. 112.

Strategia transnarodowa wymaga najwyżej rozwiniętych zasobów i umiejętności i wśród czterech wymienionych jest najnowsza i najtrudniejsza.⁷¹ Realizowana jest ona w warunkach silnej presji na koszty oraz na lokalne dostosowania. Presja na obniżanie kosztów działa zwykle pod wpływem konkurencji na danym rynku branżowym oraz dążenia samego przedsiębiorstwa do podnoszenia globalnej efektywności. Presja na lokalne dostosowania wymusza natomiast daleko idącą rekonfigurację zasobów i zdolności, będących w posiadaniu lub pod kontrolą przedsiębiorstwa. Istotną jej cechą jest rozproszenie zasobów i operacji oraz realizujących je jednostek i zdolności w skali międzynarodowej, w celu wykorzystania

⁷⁰ Stonehouse, G., Hamill, J., Campbell, D., Purdie, T., op. cit., s. 95.

⁷¹ Pierścionek, Z., op. cit., s. 486.

najbardziej optymalnych warunków produkcyjnych oraz lepszego dostosowania się do zróżnicowanych rynków zbytu.⁷²

Tabela 11. Globalne i lokalne elementy strategii transnarodowej.

<i>Globalne składniki strategii transnarodowej</i> <i>(elementy które zawsze będą wykazywały tendencje globalne)</i>	<i>Lokalne składniki strategii transnarodowej</i> <i>(działania, które mogą być globalne bądź lokalne)</i>
- <i>globalna wizja</i> - określa punkt widzenia organizacji, który zawsze będzie zdązał do przejęcia perspektywy globalnej w odniesieniu do jej działań; - <i>globalne kluczowe kompetencje</i> - są to kluczowe kompetencje, które można tworzyć, powiększać i wykorzystywać do wchodzenia na rynki globalne; - <i>globalna strategia ogólna</i> - strategia ogólna, oparta na kluczowych kompetencjach, będzie wykorzystywana globalnie; - <i>globalna koordynacja</i> - globalne działania zwiększające wartość dodaną będą koordynowane na skalę ogólnosiwiatową; - <i>zróżnicowana architektura</i> - działania przyjmą strukturę maksymalizującą korzyści globalne, a to często oznacza, że niektóre działania zostaną skoncentrowane, podczas gdy inne rozproszone. Struktury zostaną dostosowane do tego podziału; - <i>uczestniczenie w kluczowych rynkach</i> - organizacja transnarodowa będzie zawsze postrzegać cały świat jako potencjalny rynek, ale może dokonać wyboru jedynie rynków kluczowych.	- <i>podejmowanie decyzji</i> - warunki mogą wymuszać centralizację decyzji bądź ich przekazywanie ośrodkom regionalnym, w razie gdy konieczna jest zdolność lokalnego reagowania; - <i>działania zwiększające wartość dodaną</i> - mogą być rozproszone lub skoncentrowane, lub też może wystąpić pewna kombinacja tych opcji w zależności od korzyści lokalnych; - <i>produkty</i> - mogą być standaryzowane lub zróżnicowane w zależności od warunków; - <i>strategia marketingowa</i> - może być globalna lub lokalna w zależności od charakterystyki konsumenta i produktu; - <i>nazwy handlowe</i> - mogą być globalne lub lokalne w zależności od charakterystyki konsumenta i produktu; - <i>zakupy</i> - zasoby mogą być nabywane globalnie lub lokalnie w zależności od korzyści lokalizacyjnych

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: Stonehouse G., Hamill J., Campbell D., Purdie T., op. cit., s. 113-114.

W ślad za stosowanymi przez poszczególne przedsiębiorstwa strategiami rozwoju przedsiębiorstw międzynarodowych, idą ich struktury organizacyjne. Określają one w różnym zakresie stopień ich centralizacji bądź decentralizacji, pozycje poszczególnych oddziałów w strukturze hierarchicznej, a także siłę i kierunki przepływów informacji, decyzji, i innych zasobów organizacji.

⁷² Zorska A. op. cit., s. 178.

Tabela 12. Charakterystyka modeli międzynarodowych struktur organizacyjnych korporacji
według koncepcji Ch. A. Barletta i S. Ghoshala.

<i>Model struktury</i>	<i>Wielonarodowy</i>	<i>Międzynarodowy</i>	<i>Globalny</i>	<i>Transnarodowy</i>
<i>Strategie korporacyjne i bazowe</i>	Wielonarodowa; Zróżnicowana geograficznie	Międzynarodowa; Zróżnicowana produktowo	Globalna; Kosztowa	Transnarodowa; Kosztowa i zróżnicowana produktowo-geograficznie
<i>Zasoby, decyzje</i>	Zdecentralizowane	Częściowo scentralizowane lub zdecentralizowane	Scentralizowane w optymalnych miejscach i w centrali	Scentralizowane i jednocześnie zdecentralizowane
<i>Powiązania, przepływy</i>	Jednokierunkowe Zasoby, zaopatrzenie	Głównie jednokierunkowe Zasoby, informacje, towary	Jednokierunkowe Zasoby, informacje, towary	Wielokierunkowe (sieciowe) Zasoby, informacje, towary
<i>Zróżnicowane struktury</i>	Geograficzne (regiony, kraje)	Dywizjonalne Branżowo (produktowo)-geograficzne (krajowe)	Globalne Grupy produktów-kraje	Macierzowe Grupy produktów-regiony
<i>Kontrola, koordynacja</i>	Osobista Mała	Formalna Złożona	Różnorodna, stała Ścisła, złożona	Różnorodna, stała Ścisła, złożona
<i>Integracja działań</i>	Mała	Średnia	Duża	Bardzo duża
<i>Podejście do operacji zagranicznych</i>	Federacje niezależnych filii	Dopełnianie, rozszerzanie, przedłużanie działań centrali	Filia jako kanały dostaw na obce rynki	Wkład filii zagranicznych do zintegrowanego systemu korporacji
<i>Kultura organizacyjna</i>	Mało ważna	Dość ważna	Ważna	Bardzo ważna

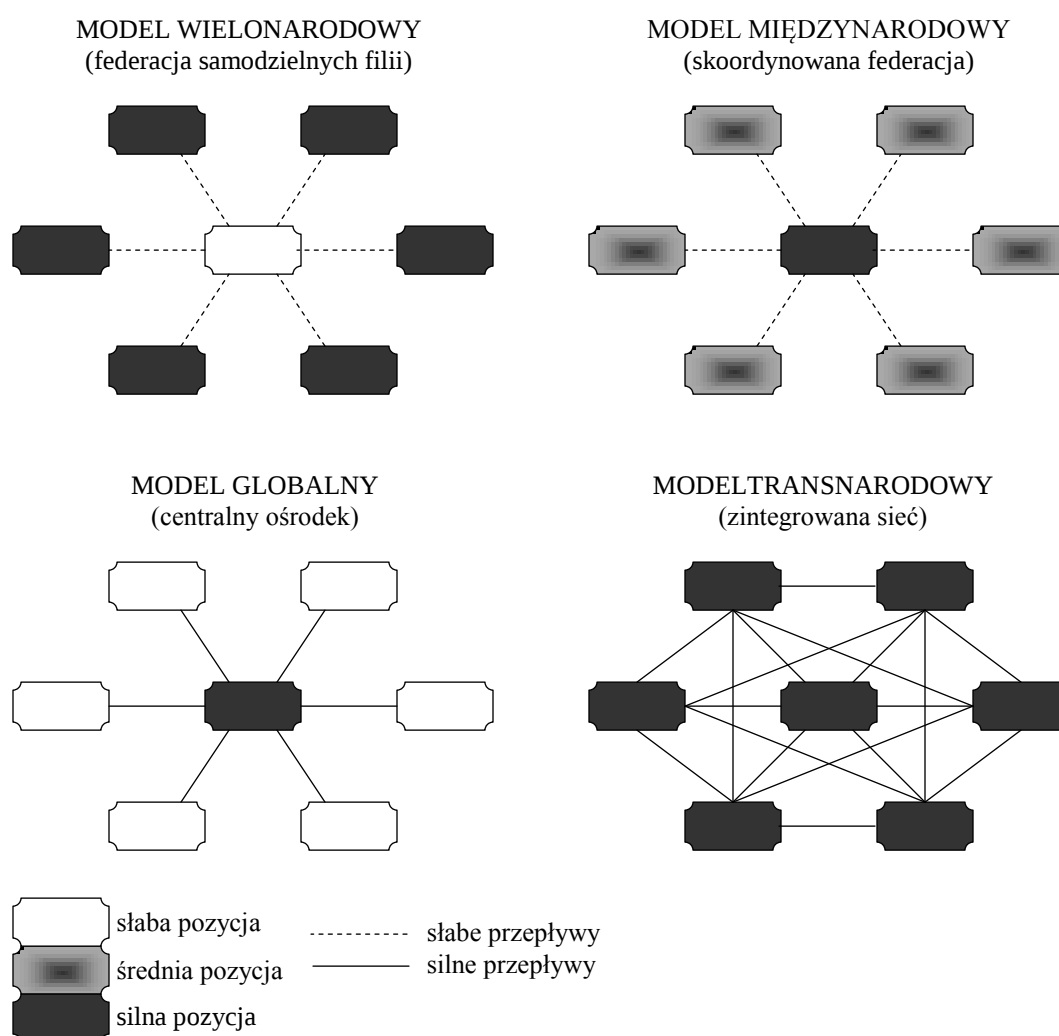
Źródło: Zorska A. op. cit., s. 174; na podstawie: Barlett Ch.A., Ghosal S., „Transnational Management. Text, Cases and Readings in Cross-border Management”, Irwin, Boston, 1992, s. 49-70; Barlett Ch.A., „Building and Managing the Transnational: The New Organizational Challenge”, w: Porter M.E. (red.), „Competition in Global Industry”, Harvard Business School Press, Boston, 1986, s. 373-382.

W wielonarodowym modelu korporacji, zwanym także federacją samodzielnych filii, poszczególne oddziały są niemal miniaturami firmy macierzystej. Realizują one prawie cały łańcuch wartości i w ramach przekazanych zasobów i zdolności działają w dużej mierze samodzielnie.⁷³ Powodzenie funkcjonowania tego typu struktur zależy w dużej mierze od warunków otoczenia. Stosowaniu tego rodzaju strategii sprzyja bowiem istnienie barier handlowych, chroniących zagraniczne rynki, bądź struktury takie działają w sytuacji konieczności dostosowywania oferty produktowej do potrzeb lokalnego rynku.

⁷³ op. cit., s. 175.

W modelu międzynarodowym zmniejsza się niezależność filii na rzecz macierzystej centrali. Operacje zagranicznych filii stanowią w tym wypadku dopełnienie lub przedłużenie działalności centrali. Strategie i struktury tego typu stosowane są w gałęziach o dużej skali wytwarzania, intensywności technologii i środków marketingowych (np. przemysł samochodowy, maszynowy, chemiczny).⁷⁴

Rysunek 18. Modele międzynarodowych struktur organizacyjnych korporacji transnarodowych.



Źródło: Zorska A., op. cit, s. 176.

⁷⁴ op. cit., s. 177.

Globalny model struktury organizacyjnej polega na ścisłym uzależnieniu poszczególnych filii od jednostki macierzystej. Działania dopełniające są zatem silnie kontrolowane i koordynowane przez centralę. Struktury tego typu służą głównie realizowaniu bardzo efektywnych strategii kosztowych, koncentrujących się na konkurencji cenowej. Wykorzystywane są w branżach: samolotowej, komputerowej, półprzewodników, aparatów fotograficznych a czasem również w przemyśle samochodowym i chemicznym.⁷⁵

Transnarodowy model struktury organizacyjnej korporacji stanowi najbardziej skomplikowana formę prowadzenia i koordynacji działalności gospodarczej na międzynarodową skalę. Wymaga on daleko idącej rekonfiguracji zasobów i zdolności. Istotną jego cechą jest rozproszenie zasobów i operacji oraz realizujących je jednostek i zdolności w skali międzynarodowej, w celu wykorzystania najbardziej optymalnych warunków produkcyjnych oraz lepszego dostosowania się do zróżnicowanych rynków zbytu.⁷⁶

⁷⁵ Beamish P., Killing J.P., Lecraw D.J., „International Management and Cases”, Irvin, Homewood, s. 99-102; cyt za: Zorska A., op. cit., 177.

⁷⁶ Zorska A. op. cit., s. 178.

Rozdział 3. Konsekwencje przestrzenne procesów globalizacji i umiędzynarodowienia przedsiębiorstw

3.1. Zróżnicowanie poziomu zamożności społeczeństw i jego konsekwencje

Badacze procesów globalizacji zgadzają się co do faktu, że większość światowych zasobów czynników produkcji, skupiona jest w niewielkiej grupie krajów Triady¹, którą tworzy około 20 państw i zamieszkuje około 16% ludności świata.² Na fakt ten wskazuje m.in. W. Anioł pisząc, iż „globalizacja w gruncie rzeczy nie jest globalna”, gdyż dotyczy przede wszystkim krajów Triady oraz „nie jest wszechogarniająca”, gdyż np. w dużo większym stopniu dotyczy sfery ekonomicznej niż kulturowej, natomiast w samej sferze ekonomicznej bardziej globalne są rynki finansowe niż rynki pracy itd.³ Faktem jest, iż największą wartość produktu krajowego brutto wytwarzają obecnie kraje najwyżej rozwinięte, których ludność stanowi jedynie ok. 1/5 populacji świata.

Pozostałą część mieszkańców ziemi stanowią natomiast obywatele państw skupiających jedynie ok. 20% światowego bogactwa. Należy przy tym mieć na uwadze, iż na przestrzeni lat dysproporcje rozwojowe pomiędzy krajami rozwiniętymi a rozwijającymi się ulegają pogłębieniu. Przykładowo, w latach 1989-1999 udział handlu w krajach bogatych

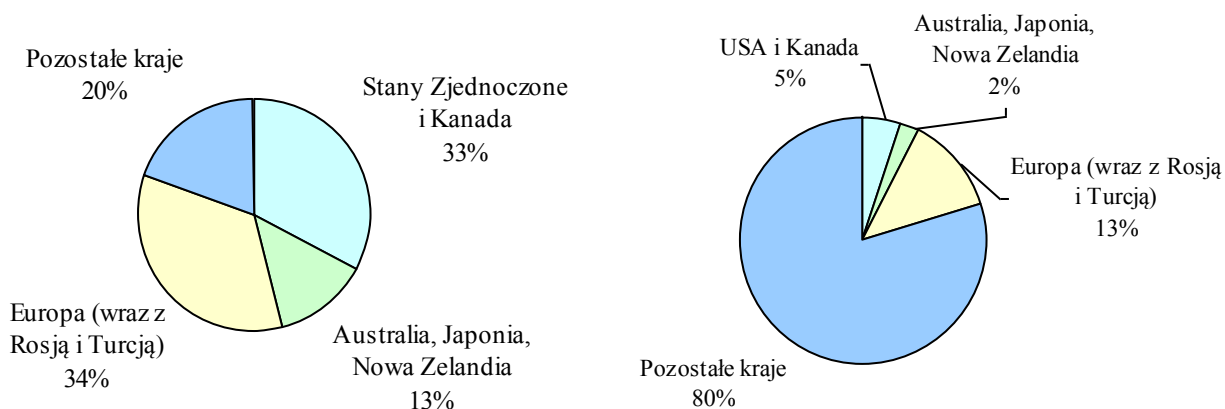
¹ Termin „kraje Triady” stanowi konsekwencję powszechnego przyjęcia istnienia trzech głównych regionów geograficznych świata, charakteryzujących się największą intensywnością i dynamiką procesów rozwoju społeczno – gospodarczego. Są to odpowiednio: obszar Ameryki Północnej ze stanowiącą siłę napędową jego rozwoju gospodarką Stanów Zjednoczonych, kraje Unii Europejskiej (w tym przede wszystkim tzw. „stare” kraje Unii, czyli najbardziej rozwinięty gospodarczo obszar Europy Zachodniej) oraz kraje Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej z gospodarką Japonii na czele.

² Zorska A., „Ku globalizacji?”, PWN, Warszawa, 1998, s. 29.

³ Anioł W., „Paradoksy globalizacji”, IPS UW, Warszawa, 2002, s. 34-38.

wzrósł z 28% do 37% wartości światowego produktu krajowego, podczas gdy w krajach biednych jedynie z 7,2% do 7,8%.⁴

Wykres 2. Struktura wytworzenia produktu światowego a struktura ludności świata w 2003 roku.



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego (*World Economic Outlook Database*).

Wskazuje się przy tym, iż w wyniku narastającej polaryzacji rozwoju w skali globalnej, stracił na aktualności stosowany w zasadzie do końca lat 80., podział na kraje kapitalistyczne, kraje socjalistyczne oraz kraje rozwijające się (tzw. kraje trzeciego świata). Został on zastąpiony przez do pewnego stopnia dychotomiczny podział na *I Świat* (najbogatsze kraje, w których koncentruje się największe bogactwo, ekonomiczne i polityczne ośrodki decyzyjne, z których wywodzą się międzynarodowe korporacje)⁵ oraz kraje pozostałe, tworzące *II Świat*.

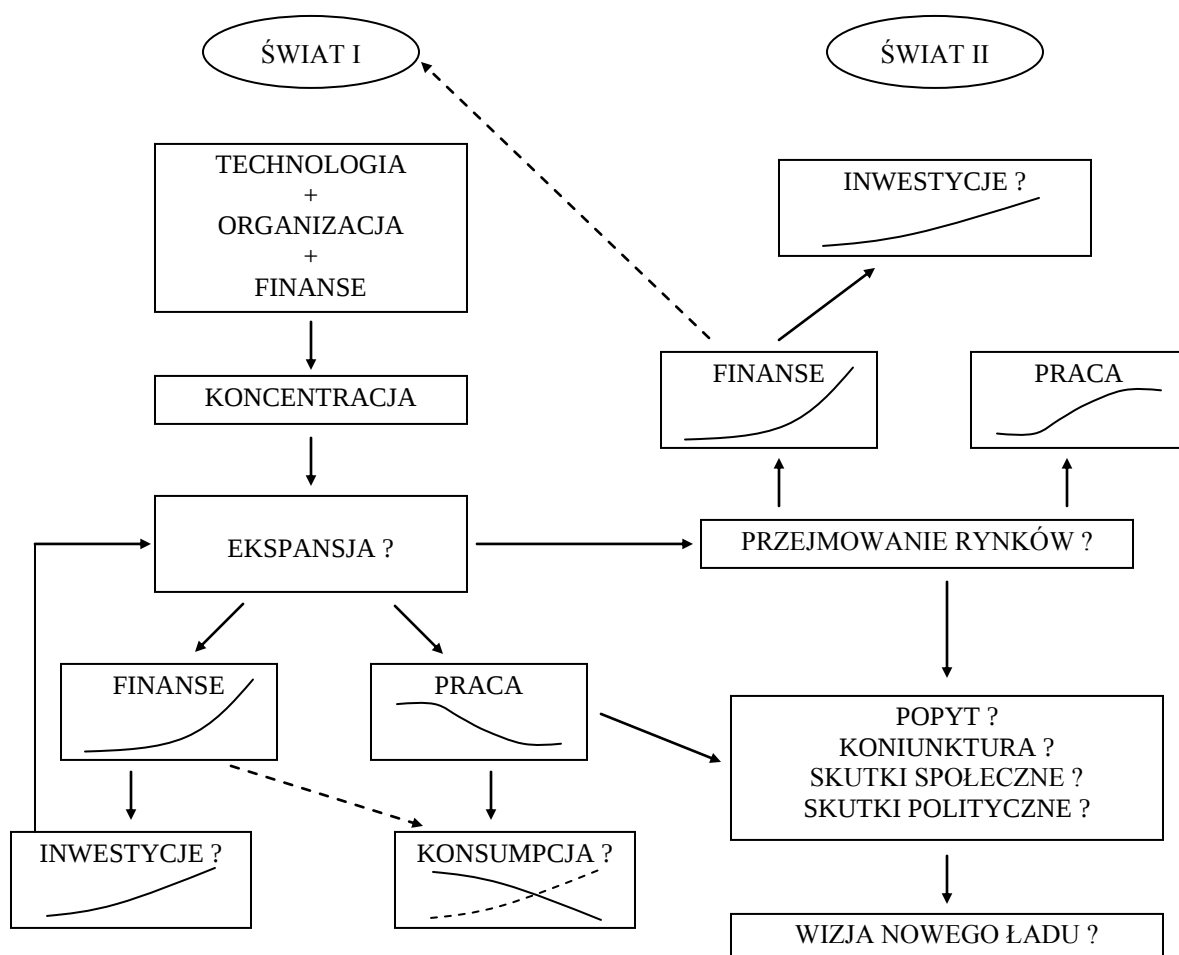
Główną siłą napędową rozwoju gospodarczego są w warunkach globalizacji czynniki o charakterze technologicznym, organizacyjnym i finansowym, które koncentrują się w krajach najlepiej rozwiniętych (*I Świat*). Na skutek ekspansywności największych korporacji transnarodowych, dochodzi do wzrostu zasobów finansowych, pozostających przede wszystkim w dyspozycji najbogatszych. Wzrost finansów prowadzi bezpośrednio do wzrostu

⁴ „World development indicators 2001”, The World Bank, Washington DC, 2001; cyt. za: Chakravorty S., „Urban development in the global periphery: The consequences of economic and ideological globalization”, *The Annals of Regional Science*, No. 37, 2003, s. 359.

⁵ Z pewnym uproszczeniem można przyjąć, iż grupę tę stanowią kraje *Triady*.

inwestycji oraz pośrednio, do wzrostu konsumpcji realizowanej przez właścicieli kapitału oraz przez pracowników tych działów gospodarki, które odnoszą największe korzyści z globalizacji. Jednocześnie dochodzi w krajach *I Świata* do spadku zatrudnienia na tradycyjnych rynkach pracy (w pracochłonnych gałęziach przemysłu), a w konsekwencji do spadku dochodów i konsumpcji znacznej grupy ludności (rysunek 19).

Rysunek 19. Podział świata w warunkach globalizacji gospodarki.



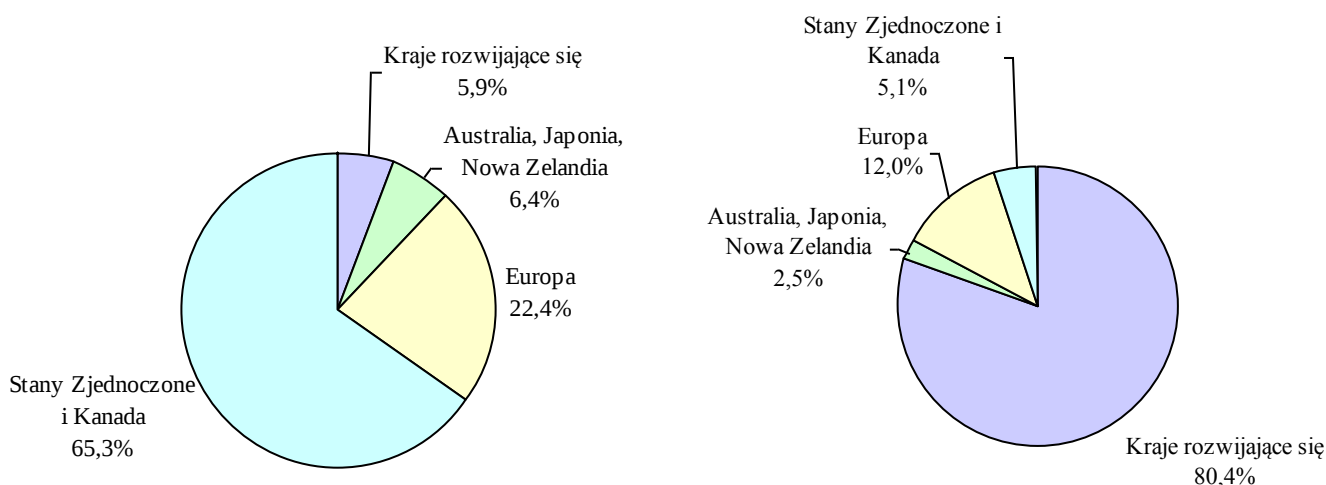
Źródło: Żyżyński J., „Globalizacja – iluzje, nadzieje, obawy, szanse”, *Ekonomista*, Nr 1, 2004, s. 24.

Rozwój korporacji umożliwia natomiast ich ekspansję na nowe rynki świata, w tym rynki krajów słabiej rozwiniętych. Poszukiwanie nowych obszarów działalności w oparciu o kryterium minimalizacji kosztów (przede wszystkim kosztów pracy), prowadzi do wzrostu zatrudnienia do pewnego poziomu w krajach *II Świata*. Poszukiwanie optymalnych obszarów

alokacji zasobów finansowych, prowadzi natomiast do rozwoju sektora finansów w tych krajach. Ostatecznie, ma zatem miejsce tendencja w kierunku zrównania się poziomów ceny pracy i kapitału w krajach *I i II Świata*.⁶

Efektem globalizacji pozostaje zatem zarówno wzrost zróżnicowań w poziomie produktywności i dochodów pomiędzy poszczególnymi krajami, oraz wzrost nierównomierności w tym zakresie wewnątrz państw, w tym także państw wysoko rozwiniętych. W samych Stanach Zjednoczonych, już w roku 1989 jedynie 1% ogółu społeczeństwa posiadało w swoich rękach 48% całego majątku finansowego. W latach 1983-1989, dolnych 80% społeczeństwa zostało wyłączonych z pożytków, które dawał wzrost, a dolnych 40% doznało wręcz realnego spadku dobrobytu.⁷

Wykres 3. Hosty internetowe a struktura ludności według grup krajów w 1999 roku.



Źródło: „Constructing Knowledge Societies: New Challenges for Tertiary Education”, World Bank, Washington D.C., 2002, s. 16; na podstawie danych z: the International Telecommunication Union oraz United Nations Population Fund.

Należy ponadto dostrzec, iż procesy globalizacji, pomimo wielkiego przełomu w technologii komunikowania się, powodującego kompresję czasu i przestrzeni, nie powodują w gruncie rzeczy procesów prowadzących do równomiernego rozwoju. Należy mieć na uwadze, iż technologie telekomunikacyjne, które uważane są za jeden z podstawowych czynników

⁶ Żyżyński J., „Globalizacja – iluzje, nadzieje, obawy, szanse”, *Ekonomista*, Nr 1, 2004, s. 25.

⁷ Daly H., Farley J., „Ecological Economics: Principles and Applications”, 2002, wersja on-line: <http://www.urm.edu/~j.farley/book/book.html>; cyt. za: Żyżyński J., „Globalizacja – iluzje, nadzieje, obawy, szanse”, *Ekonomista*, Nr 1, 2004, s. 18.

globalizacji, i do których dostęp traktuje się często jako warunek konieczny dla „włączenia się” w globalne procesy gospodarcze, pozostają narzędziem w rękach najbogatszych.

Według danych z końca ubiegłego stulecia, największą ilością komputerów podłączonych do sieci (tzw. *hostów*), dysponowały Stany Zjednoczone i Kanada, a w dalszej kolejności państwa Europejskie oraz Australia i Nowa Zelandia. Tymczasem w krajach słabo rozwiniętych i rozwijających się, których ludność stanowiła ponad 80% mieszkańców świata, ilość urządzeń podłączonych do globalnej sieci internetowej nie przekraczała 6%.⁸

3.2. Polaryzacja przestrzenna rozwoju i metropolizacja światowej gospodarki

Zagadnienia koncentracji i rozprzestrzeniania się rozwoju od lat stanowią ważny problem dla teorii rozwoju regionalnego. Dokonany przez wielu autorów⁹ przegląd tych teorii wskazuje, iż jedne z nich podejmują starania wyjaśnienia przyczyn polaryzacji rozwoju w układzie przestrzennym, podczas gdy inne poddają analizie czynniki sprzyjające jego konwergencji. Odniesienie założeń teorii rozwoju regionalnego do praktyki gospodarczej wskazuje przy tym, że w rzeczywistości występować mogą oba procesy. K. Gawlikowska-Hueckel dokonuje w tym kontekście podziału teorii dotyczących zagadnień regionalnych na trzy grupy¹⁰:

1. Teorie identyfikujące pierwotne przyczyny lokalizacji działalności gospodarczej w przestrzeni. Uwzględniają one przede wszystkim zagadnienia dostępności bazy surowcowej, odległość do obsługiwanych rynków oraz dostępność transportową regionów (A. Weber, A. Lösch, W. Christaller).

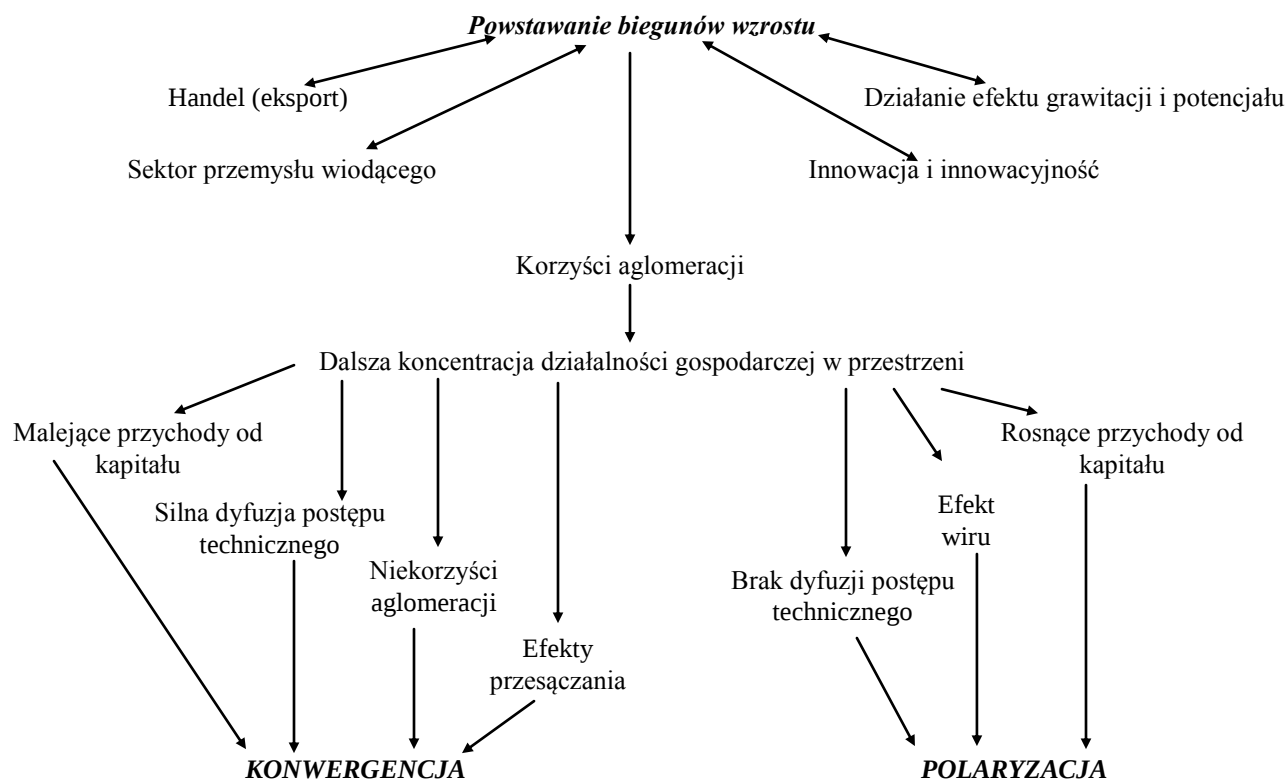
⁸ Nie oznacza to wszakże, że nie ma w ogóle szans na odwrócenie tych tendencji. W jednym z corocznie publikowanych raportów Banku Światowego na temat rozwoju gospodarczego świata (*World Development Reports*), można m. in. czerpać informację, iż w roku 2003, sześć z dziesięciu krajów, które charakteryzowały się najwyższym udziałem wydatków na technologie informacyjne i telekomunikacyjne, pochodziło z grupy krajów rozwijających się (*World Development Report 2005*, World Bank, wersja *on-line*: <http://devdata.worldbank.org/wdi2005>).

⁹ Szeroki przegląd teorii rozwoju regionalnego, spotkać można m. in. w pracach: Nowińska-Laźniewska E., „Relacje przestrzenne w Polsce w okresie transformacji w świetle teorii rozwoju regionalnego”, Prace Habilitacyjne AE w Poznaniu nr 13, Poznań, 2004; Gawlikowska-Hueckel K., „Procesy rozwoju regionalnego w Unii Europejskiej”, Wyd. UG, Gdańsk, 2003; Grosse T. G., „Przegląd koncepcji teoretycznych rozwoju regionalnego”, *Studia Regionalne i Lokalne* nr 1 (8), Warszawa, 2002; Godlewska H., „Lokalizacja działalności gospodarczej”, WSHiFM, Warszawa, 2001; McCann Ph., „Urban and Regional Economics”, Oxford University Press, Oxford, 2001.

¹⁰ Gawlikowska-Hueckel K., „Konwergencja regionalna w Unii Europejskiej”, *Gospodarka Narodowa* Nr 10, 2002, s. 91-92.

2. Kolejna grupa skupia się na procesach i czynnikach, które wraz z rozwojem gospodarczym gospodarki kapitalistycznej prowadziły do przyspieszonego rozwoju jednych i stagnacji innych obszarów. Do grupy tej zaliczyć można teorie biegunów wzrostu (F. Perroux), grawitacji (J. Q. Stewart, W. Isard), rozprzestrzeniania i polaryzacji (G. Myrdal, A. O. Hirschman).
3. Grupa trzecia ujmuje zmiany następujące wskutek procesów wzrostu gospodarczego i poszukuje przyczyn zróżnicowania tempa tego wzrostu (P. Krugman, A. Venables, P. Romer).

Rysunek 20. Czynniki konwergencji i polaryzacji rozwoju w świetle dorobku teoretycznego nauk regionalnych.



Źródło: Gawlikowska-Hueckel K., „Procesy rozwoju regionalnego w Unii Europejskiej”, Wyd. UG, Gdańsk, 2003, s. 113.

Ewolucja światowego dorobku teoretycznego w tym zakresie polegała zatem na ciągłym uzupełnianiu o kolejne zjawiska generowane przez rozwój gospodarczy. Pierwotny

motyw lokalizacji – transport, był uzupełniany o kolejne czynniki: korzyści zewnętrzne, korzyści skali, powiązania wewnątrz przemysłów, powstawanie biegunów wzrostu (polaryzację przestrzenną), innowacje i postęp technologiczny, handel zagraniczny itp. W ramach tych zagadnień od lat usiłowano rozstrzygnąć, czy wzrost jednych ośrodków może przyczynić się do awansu obszarów słabej rozwiniętych, czy też luka między nimi będzie się pogłębiać.¹¹ Praktyka gospodarcza i liczne badania na ten temat pokazują, że w zależności od szeregu uwarunkowań może dochodzić zarówno do zjawiska polaryzacji, jak i konwergencji. Przykładowo, w wyniku badań podejmowanych w zakresie zróżnicowań międzyregionalnych w Europie wskazano na fakt, że w długim okresie czasu zaobserwować można w Europie postępującą konwergencję produktywności i dochodów na poziomie państw narodowych. Jednocześnie obserwacje tych wskaźników na poziomie regionalnym ukazały postępujące między nimi zróżnicowania.¹² Można zatem zgodzić się z sugestią, iż „postęp spójności ma miejsce wówczas, gdy efekty dyfuzji i rozprzestrzeniania dominują nad skutkami wiru (zasysania).”¹³

Wyzwaniem dla współczesnego rozwoju gospodarczego, wpisującego się w ramy globalizacji gospodarki, pozostaje rozwiązanie dylematu pomiędzy procesem koncentracji rozwoju w wybranych miejscach przestrzeni (przede wszystkim w aglomeracjach charakteryzujących się silnym potencjałem metropolitalnym), a dążeniem do rozprzestrzeniania rozwoju na pozostałe obszary. W kontekście zjawiska metropolizacji należy mieć na uwadze, iż stanowi ono istotną konsekwencję procesów globalizacji.

Nierównomierny dostęp do infrastruktury umożliwiającej dynamiczny rozwój społeczno-gospodarczy ma zatem wyraźnie dostrzegalny wymiar przestrzenny. Należy przy tym zauważyć, iż miejscem lokalizacji wielkich światowych korporacji oraz np. punktów koncentracji urządzeń sieci teleinformatycznych, pozostają największe światowe

¹¹ Gawlikowska-Hueckel K., „Procesy rozwoju regionalnego w Unii Europejskiej”, Wyd. UG, Gdańsk, 2003, s. 113.

¹² Cappelen A., Fagerberg J., Verspagen B., „Lack of Regional Convergence”, w: Fagerberg J., Guerrieri P., Verspagen B. (red.), „The Economic Challenge for Europe: adapting to innovation-based growth”, Aldershot: Edward Elgar, 1999; cyt. za: „Cities and Regions in the New Learning Economy”, OECD, 2001, s. 21; zob. także: Gawlikowska-Hueckel K., „Konwergencja regionalna w Unii Europejskiej”, Gospodarka Narodowa Nr 10, 2002, s. 110-113.

¹³ Gawlikowska-Hueckel K., „Procesy rozwoju regionalnego w Unii Europejskiej”, Wyd. UG, Gdańsk, 2003, s. 113.

aglomeracje.¹⁴ Globalne organizowanie się gospodarki w wielką sieć gospodarczą prowadzi w konsekwencji do wzmocnienia istniejącej hierarchii miast. Największymi beneficjentami procesów globalizacji pozostają tym samym największe miasta świata. „Mimo powstawania nowych możliwości bardziej rozluźnionego i rozproszonego rozwoju poza wielkimi aglomeracjami, wzmacniająca się jednocześnie pozycja aglomeracji w systemie osadniczym powoduje utrzymywanie się układu hierarchicznego zdominowanego przez aglomeracje, choć nie zawsze te same co w poprzedniej fazie rozwoju.”¹⁵

W związku z powyższym dostrzec można, iż procesy globalizacji w gruncie rzeczy przyspieszają rozwój najbardziej konkurencyjnych obszarów świata, co skutkuje przestrzenną koncentracją i polaryzacją procesów rozwoju. Można w tym miejscu odwołać się m.in. do badań wskazujących na to, iż pod koniec XX wieku w Stanach Zjednoczonych 40% wielkości zatrudnienia koncentrowało się na obszarach zajmujących jedynie 1,5% powierzchni kraju.¹⁶ Wskazywano ponadto na fakt, że w gospodarce amerykańskiej funkcjonowało około 380 skoncentrowanych w stosunkowo niewielkich przestrzeniach geograficznych skupisk przedsiębiorstw (tzw. *clusters*), które zatrudniały 57% krajowej siły roboczej, wytwarzały 61% narodowej produkcji i generowały 78% eksportu. Podobne systemy produkcyjne w Europie, stanowiły m. in. 30% całkowitego zatrudnienia we Włoszech oraz w Holandii.¹⁷ Motorem tego skoncentrowanego rozwoju są przy tym w dużej mierze największe na świecie obszary zurbanizowane – wielkie aglomeracje miejskie, które funkcjonują *de facto* jako odrębne regiony społeczno-ekonomiczne. Stanowią one często lokomotywę rozwoju gospodarek narodowych, głównie dzięki koncentrującym się w nich różnorodnym rodzajom

¹⁴ W obecnych uwarunkowaniach gospodarczych można wskazać na kilka czynników decydujących o tym, że rozwój koncentruje się w dużych aglomeracjach miejskich. Należą do nich m.in.: (1) dynamika powiązań wstecz i wprzód między zlokalizowanymi terytorium aglomeracji przedsiębiorstwami, (2) kształtowanie się gęstego i zróżnicowanego rynku pracy na terenie aglomeracji oraz (3) kształtowanie się w konsekwencji bliskości, różnorodności i dostępności aktorów lokalnych, zasobów o charakterze relacyjnym, sprzyjających uczeniu się i powstawaniu innowacji (por. Scott A.J., Storper M., „Regions, globalization, development”, *Regional Studies*, vol. 37, no. 6&7, 2003, s. 579-593).

¹⁵ Domański R., Marciniak A., „Sieciowe koncepcje gospodarki miast i regionów”, *Studnia KPZK*, t. CXII, Warszawa, 2003, s. 18.

¹⁶ Kim S., „The reconstruction of the American urban landscape in the twentieth century”, Cambridge MA, NBER Working Paper 8857, 2002; cyt. za: Scott A. J., Storper M., „Regions, Globalization, Development”, *Regional Studies*, vol. 37, 6&7, 2003, s. 583.

¹⁷ „Boosting innovation: the Cluster Approach”, OECD, Paris, 1999; cyt. za: Scott A. J., Storper M., „Regions, Globalization, Development”, *Regional Studies*, vol. 37, 6&7, 2003, s. 584.

działalności gospodarczych, generowanych korzyściom aglomeracji oraz potencjałowi innowacyjnemu.¹⁸

Zjawisko to określa się często mianem metropolizacji gospodarki. Jego istota polega na tym, iż głównymi węzłami gospodarki światowej są największe ośrodki miejskie świata, nazywane metropoliami lub miastami globalnymi.¹⁹ W systematyczny sposób opisuje te procesy S. Sassen, która definiuje pojęcie „miast światowych (globalnych)”, charakteryzujących się jednej strony obecnością różnorodnych, silnie skoncentrowanych gałęzi przemysłu, z drugiej strony z istnieniem na ich terenie centrów wyspecjalizowanych usług (bankowych, księgowych, ubezpieczeniowych, prawniczych, konsultingowych itp.), stwarzając tym samym możliwości dla przepływu międzynarodowego kapitału.²⁰ S. Sassen argumentuje, że największe metropolie jako miasta światowe, stanowią platformę dla globalnych przepływów kapitałowych.²¹ Zatem, choć obniżające się koszty transportu, pojawiające się nowe metody organizacji produkcji oraz rozwój technologii informacyjnych sprzyjają nieograniczonym przepływom kapitałowym, kapitał mimo wszystko dąży do koncentracji w tych miejscach przestrzeni, które oferują najlepszą ku temu infrastrukturę techniczną, instytucjonalną i społeczną, wynikające z niej korzyści aglomeracji oraz duże i elastyczne rynki pracy.²²

¹⁸ Scott A. J, Storper M., „Regions, Globalization, Development”, *Regional Studies*, vol. 37, 6&7, 2003, s. 584.

¹⁹ Jak wskazują m. in. G. Gorzelak i M. Smętkowski, „współczesna urbanizacja bywa często nazywana megalopolizacją”. Decyduje o tym fakt, że coraz większa liczba ludności zamieszkuje współcześnie wielomilionowe aglomeracje miejskie. Obecnie 19 największych zespołów miejskich przekracza lub zbliża się do liczby 10 milionów mieszkańców. Łącznie mieszka w nich ponad 230 mln ludzi, co stanowi ok. 5% światowej populacji. Ponadto zwiększa się liczba miast o liczbie mieszkańców przekraczającej 1 milion. Na początku XXI wieku było ich 227 (Gorzelak G., Smętkowski M., „Metropolia i jej region w gospodarce informacyjnej”, Scholar, Warszawa, 2005, s. 33).

²⁰ Por. m. in. Sassen S., „The global city”, Princeton University Press, Princeton, 1991; Sassen S., „Cities in the World Economy”, Sage, London, 1993.

²¹ Istotne jest w tym kontekście rozróżnienie między miastem światowym (metropolią) a megamiastem. W przypadku megamiast, za kryterium klasyfikacji uznaje się przede wszystkim ich wielkość, mierzoną głównie liczbą zamieszkującej je ludności oraz problemy natury gospodarczej, technicznej, społecznej i środowiskowej, jakie niesie ze sobą ich dynamiczny rozwój. Przyjmuje się przy tym, iż za megamiasto uznaje się aglomerację, której liczba ludności przekracza 8 milionów mieszkańców (Węclawowicz G., „Geografia społeczna miast”, PWN, Warszawa, 2003, s. 72). O tym, czy miasto można natomiast nazwać światowym decyduje bowiem nie tyle jego wielkość, ile przede wszystkim funkcje, jakie spełnia ono w systemie osadniczym danego kraju oraz w gospodarce w ogóle (Czerny M., *Globalizacja a rozwój*”, PWN, Warszawa, 2005, s. 82). W związku z powyższym, nie każde duże lub bardzo duże miasto (megamiasto), można uznać za miasto światowe (por. Załącznik 2).

²² Brenner N., *Globalization as Reterritorialisation: the Re-scaling of Urban Governance in the European Union*”, *Urban Studies*, Vol. 36, No.3, 1999, s. 437.

Metropolizację zdefiniować można tym samym jako „proces przejmowania przez niektóre wielkie miasta funkcji kierowniczych w zarządzaniu gospodarką postindustrialną w skali ponadnarodowej”.²³ Przyjmuje się, że metropolią można nazwać obszar aglomeracji miejskiej liczącej co najmniej pół miliona mieszkańców, który cechuje ponadto²⁴:

- doskonałość usług, instytucji i wyposażenia;
- potencjał innowacyjny w zakresie technicznym, ekonomicznym, społecznym, politycznym i kulturalnym;
- wyjątkowość i specyfika miejsca.

Tabela 13. Cechy miasta metropolii według P. Soldatos.

Lp.	Cechy
1.	Przyjmuje pochodzące z zagranicy czynniki produkcji, inwestycje, siłę roboczą oraz towary i usługi.
2.	Gości zagraniczne firmy, siedziby i filie międzynarodowych przedsiębiorstw, banków, instytucje pozarządowe, naukowe i oświatowe (szkoły) oraz uniwersytety o znacznym udziale studentów cudzoziemców, a także placówki dyplomatyczne.
3.	Eksportuje czynniki produkcji: przedsiębiorstwa, banki i inne instytucje społeczno-gospodarcze, kulturalne i naukowe.
4.	Jest bezpośrednio połączone siecią transportu i komunikacji z zagranicą, systemem autostrad, szybkich kolei, lotnisk międzynarodowych.
5.	Cechuje się intensywną komunikacją z zagranicą przez ruch pocztowy, telekomunikacyjny i turystyczny.
6.	Ma rozwinięty sektor usług nastawionych na zagranicznych klientów: centra kongresowe, wysokiej jakości pomieszczenia biurowe, międzynarodowe kancelarie prawnicze, międzynarodowe instytucje naukowe.
7.	Znajdują się na jego obszarze środki masowego przekazu o zasięgu ponadkrajowym (gazety, magazyny, radio, telewizja).
8.	Organizowane są regularne różnego typu międzynarodowe spotkania: kongresy, wystawy, festiwale, imprezy sportowe i artystyczne z udziałem zagranicznych zespołów teatralnych.
9.	Znajdują się instytucje krajowe i regionalne zajmujące się relacjami zagranicznymi i mającymi międzynarodową markę jak np. stowarzyszenia, kluby sportowe itp.
10.	Przez miejskie instytucje publiczne lub prywatne uprawiana jest, za pośrednictwem własnych przedstawicielstw w innych miastach za granicą, paradyplomacja; służy temu także członkostwo w organizacjach międzynarodowych, jak np. stowarzyszenia miast bliźniaczych, metropolii itp.

Źródło: Soldatos P., „La nouvelle génération des villes internationales”, Montreal, 1987; cyt. za: Jałowiecki B., „Społeczna przestrzeń metropolii”, Scholar, Warszawa, 2000, s. 22.

Wskazuje się przy tym na takie istotne cechy miasta metropolitalnego, jak: eksportowanie i importowanie czynników produkcji do i z zagranicy, stwarzanie korzystnych

²³ Jałowiecki B., „Społeczna przestrzeń metropolii”, Scholar, Warszawa, 2000, s. 17.

²⁴ op. cit., s. 17-18; na podstawie: Bassand, M., „Métropolisation et inégalités sociales”, Presses polytechniques et universitaires romandes, Lausanne, 1997, s. 45.

warunków dla lokalizacji siedzib i przedstawicielstw międzynarodowych przedsiębiorstw, istnienie rozwiniętej infrastruktury transportowej, telekomunikacyjnej, stanowiących o atrakcyjności danego miejsca nie tylko w oczach mieszkańców, ale i gości zagranicznych, zdolność do organizacji prestiżowych imprez o charakterze międzynarodowym itp.

Podobne ujęcie prezentują P.H. Kaplan, J. O. Wheeler i S. R. Holloway, którzy wskazują na następujące funkcje miast światowych²⁵:

- są ośrodkami turystyki krajowej i zagranicznej, handlu artykułami konsumpcyjnymi i inwestycji zagranicznych;
- są ośrodkami banków, towarzystw ubezpieczeniowych oraz innych instytucji finansowych;
- są ośrodkami władzy politycznej na poziomie krajowym i międzynarodowym, skupiskami wielu organizacji pozarządowych;
- są ośrodkami konsumpcji dóbr luksusowych przez światową elitę oraz konsumpcji artykułów masowych przeznaczonych dla klasy średniej i niższej;
- są ośrodkami zaawansowanych usług w zakresie: medycyny, prawa, szkolnictwa wyższego, wiedzy naukowej i technologii;
- są ośrodkami wytwarzania informacji wyższego rzędu oraz ich eksportu (dyfuzji);
- są ośrodkami skupiającymi wielkie korporacje i związanych z nimi dostawców, działających w nich dla wzajemnych korzyści;
- są ośrodkami kultury, sztuki, rozrywki, mody i wzornictwa.

Przyjmuje się, że w odniesieniu do procesów metropolizacji gospodarki, uzasadnione jest przyjmowanie różnej jego skali. Zależy ona przede wszystkim od miejsca, jakie dana aglomeracja (uznawana za metropolię lub pretendująca do takiego miana), zajmuje w światowej lub kontynentalnej hierarchii miast oraz jaki jest zasięg jej oddziaływania na otaczającą ją przestrzeń. Dlatego wyróżnia się często metropolie o zasięgu regionalnym, krajowym, międzynarodowym czy też globalnym.

Prace nad identyfikacją obszarów metropolitalnych oraz próby ich klasyfikacji podejmowane są między innymi w ramach badań nad przestrzenią europejską. Przykład

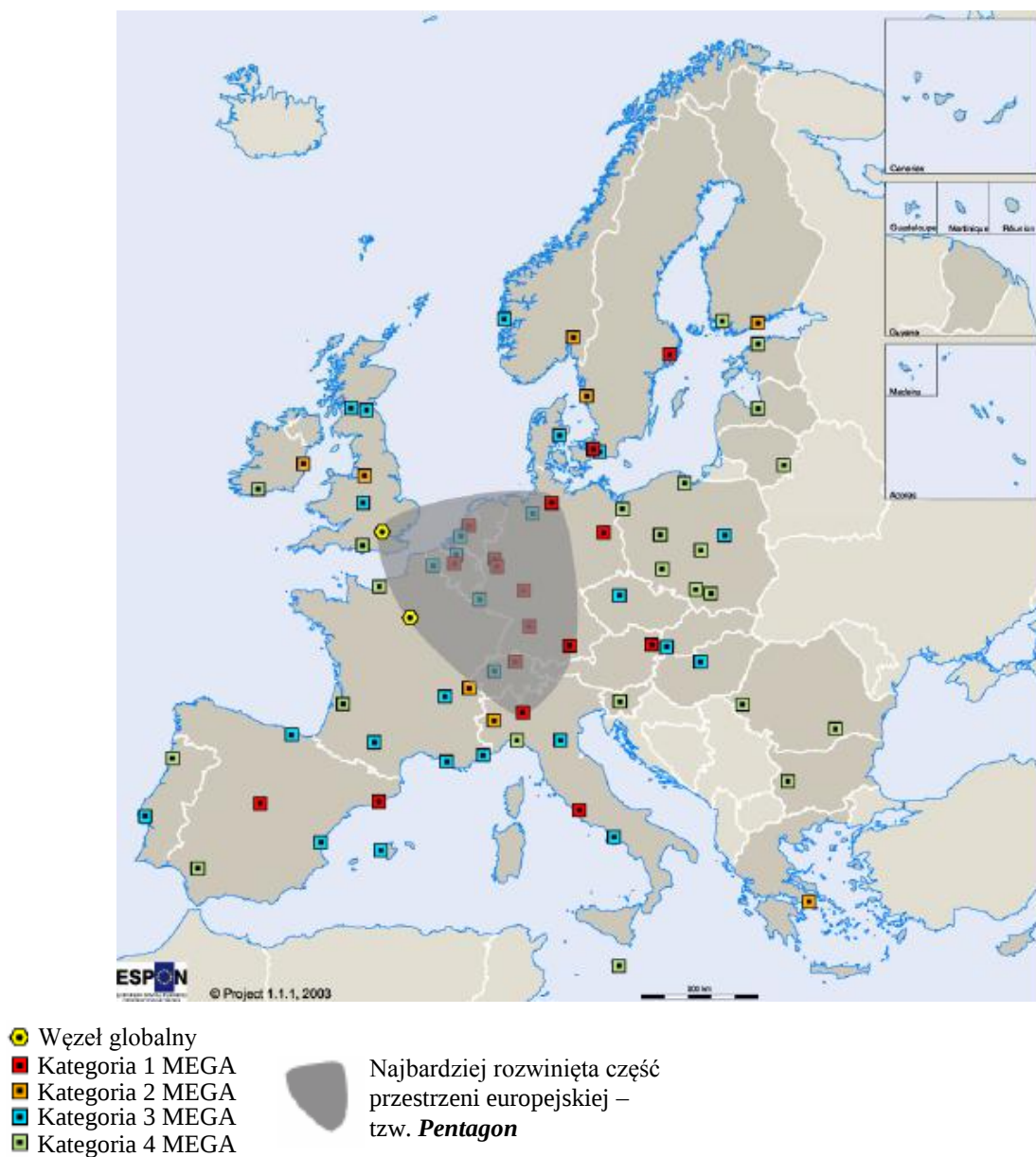
²⁵ Kaplan P.H., Wheeler J.O., Holloway S.R., „Urban geography”, Wiley & Sons, Hoboken, 2004, s. 88; cyt. za: Czerny M., *Globalizacja a rozwój*, PWN, Warszawa, 2005, s. 82.

stanowić mogą prace podejmowane w ramach tzw. inicjatywy ESPON²⁶, której ważną część stanowią studia nad obszarami metropolitalnymi Europy. Na ich podstawie wyróżniono 76 tzw. MEGA – *Metropolitan European Growth Areas*, które stanowią przeciwwagę dla najważniejszego obecnie układu terytorialnego Europy – tzw. *Pentagonu*.²⁷ Klasyfikację obszarów metropolitalnych przeprowadzono w oparciu o kryteria: wielkości (liczba ludności i wysokość PKB), konkurencyjności (mierzonej liczbą firm z listy 500 największych korporacji transnarodowych oraz wielkością PKB *per capita*), powiązań z kontynentalnym systemem transportowym (wielkość pasażerskiego ruchu lotniczego oraz ilość centrów transportu wielomodalnego), zaawansowania gospodarki opartej na wiedzy (poziom wykształcenia mieszkańców oraz udział pracowników zatrudnionych w sektorze B+R). Na tej podstawie wyróżniono 5 klas metropolii, przy czym na szczycie hierarchii znalazły się dwa węzły globalne (Londyn oraz Paryż), a ostatnią grupę tworzyły 24 miasta na poziomie MEGA 4 (mapa 2).

²⁶ Projekt ESPON (ang. *European Spatial Planning Observation Network*), rozpoczął się w 1999 w Poczdamie, jako część inicjatywy wspólnotowej *Interreg III*, na wniosek ministrów państw członkowskich, odpowiedzialnych za planowanie przestrzenne w krajach członkowskich. Jednym z podstawowych celów programu, jest opracowanie kompleksowego systemu monitoringu sytuacji ekonomicznej i społecznej europejskich regionów (zob. <http://www.espon.lu>).

²⁷ *Pentagon* rozciąga się od dwóch najważniejszych w skali globalnej miast Europy: Londynu i Paryża, poprzez Mediolan, Monachium do Hamburga. Obszar ten zajmuje 14% powierzchni 25 państw Unii Europejskiej oraz Bułgarii i Rumunii, skupia 32% ludności tych krajów oraz wytwarzane jest w nim 43% PKB (Gorzela G., Smętkowski M., „Metropolia i jej region w gospodarce informacyjnej”, Scholar, Warszawa, 2005, s. 40).

Mapa 2. Metropolie w przestrzeni europejskiej.



Źródło: Baza danych ESPON.

Przykład klasyfikacji metropolii w skali światowej stanowić może natomiast tzw. *sieć miast światowych*, zaprezentowaną przez P.J. Taylora. Jej twórcy wyróżnili 54 miasta, które można uznać za miasta światowe. Dokonali oni przy tym ich podziału na trzy klasy (*alfa*, *beta* oraz *gamma*), uzależnionego przede wszystkim od liczby oddziałów transnarodowych korporacji, zlokalizowanych w każdym z tych miast. Na szczycie hierarchii znajdują się:

użytkowania przestrzeni zurbanizowanych. Objawia się osłabieniem lub zerwaniem związków gospodarczych miasta z jego regionalnym zapleczem i zastąpieniu ich kontaktami w skali kontynentalnej lub światowej”.²⁹

Metropolizacja jest zjawiskiem obiektywnym, choć powoduje w naturalny sposób polaryzację. Nie oznacza to jednak iż w jej konsekwencji nie może dojść do procesów rozprzestrzeniania na regiony słabiej rozwijające się.³⁰ Ważne jest między innymi aby, jak to ujmie A. Klasik, „sprząć ze sobą” funkcje metropolitalne aglomeracji z rozwojem regionów, których część stanowią.³¹

3.3. Wpływ przedsiębiorstw ponadnarodowych na przestrzenne zróżnicowanie rozwoju gospodarczego

Przedsiębiorstwa ponadnarodowe poprzez swoją aktywność oddziałują na wiele elementów światowego systemu społeczno-gospodarczego. W szczególności dostrzega się ich istotny wpływ w następujących obszarach³²:

- rozmiarze, strukturze i kierunkach przepływu kapitału;
- rozprzestrzenianiu się osiągnięć technologicznych w skali międzynarodowej;
- strukturalnych i geograficznych zmianach w produkcji, konsumpcji i światowym handlu;
- konkurencyjności;
- globalnej dystrybucji i redystrybucji dochodów;
- kierunkach wykorzystania potencjału ludzkiego;
- organizacji i strukturze współpracy międzynarodowej.

²⁹ Jałowiecki B., „Metropolie”, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania, Białystok, 1999, s. 29.

³⁰ Podobne założenie przyjęto dla uwarunkowań rozwoju regionalnego w Narodowym Planie Rozwoju 2007-2013. Zgodnie z nimi rozwój powinien opierać się na dwóch równoległe zachodzących procesach przestrzennych: polaryzacji i dyfuzji. Tendencja do polaryzacji wydaje się przy tym naturalną tendencją w obecnych uwarunkowaniach gospodarczych. Wspieranie procesów dyfuzji powinno stać się natomiast celem polityki władz publicznych (por. Gorzelak G., Smętkowski M., „Metropolia i jej region w gospodarce informacyjnej”, Scholar, Warszawa, 2005, s. 200).

³¹ Klasik A., „Proaktywna rola metropolii w rozwoju regionów jako wyzwanie strategiczne”, w: Szólek K., „Rola aglomeracji miejskiej w rozwoju regionu”, Wyd. Katedry Polityki Ekonomicznej i Europejskich Studiów Regionalnych AE, Wrocław, 2001, s. 49.

³² Moraczewska A., „Korporacje transnarodowe w procesach globalizacji”, w: Pietraś M. (red.), „Oblicza procesów globalizacji”, Wyd. UMCS, Lublin, 2002, s. 98.

A. Zorska wskazuje natomiast, iż wpływ i umacniająca się pozycja wielkich międzynarodowych korporacji w procesach gospodarczych uwidacznia się poprzez funkcje, jakie spełniają one w światowym systemie ekonomicznym. Do głównych funkcji są przy tym zaliczane³³:

- przemieszczanie zasobów o zdolności produkcyjno-handlowych w skali ponadnarodowej;
- pobudzanie wzrostu i efektywności gospodarczej;
- stymulowanie restrukturyzacji;
- aktywizowanie lokalnych zasobów i konkurencji na rynku;
- transmitowanie nowych metod i wzorców;
- wyrównywanie warunków działania;
- integrowanie działalności przedsiębiorstw i gospodarek.

Cecha przedsiębiorstw ponadnarodowych, polegająca na zdolności przemieszczania i koordynowania działalności w skali globalnej, doprowadziła do powstania wielkich globalnych sieci produkcji. Sieci te obejmują przy tym nie tylko poszczególne jednostki organizacyjne samych korporacji, lecz także wiele małych i średnich przedsiębiorstw z różnych zakątków świata, kooperujących z globalnymi partnerami. Działalność korporacji transnarodowych sprzyja zatem do pewnego stopnia umiędzynarodowieniu sektora MŚP.

Rozwój i ekspansja geograficzna wielkich przedsiębiorstw, poprzez tworzenie globalnych więzi produkcji, integruje poszczególne gospodarki i zwiększa stopień ich współzależności w znacznie większym wymiarze niż wymiana handlowa i przepływy kapitałowe. Nowa jakość tych powiązań powoduje przenoszenie zarówno pozytywnych, jak i negatywnych zjawisk oraz ich oddziaływanie na sytuację gospodarczą w wielu krajach (spadek lub wzrost produkcji, inwestycji, eksportu, zatrudnienia).³⁴

3.3.1. Wpływ przedsiębiorstw międzynarodowych na gospodarki krajów przyjmujących bezpośrednie inwestycje zagraniczne

Teoria makroekonomii wskazuje na wypełnienie luki inwestycyjnej pomiędzy oszczędnościami krajowymi a inwestycjami jako na podstawowe, pierwotne źródło korzyści

³³ Zorska A., „Ku globalizacji?”, PWN, Warszawa, 1998, s. 49.

³⁴ Liberska B., „Globalizacja a korporacje transnarodowe”, w: Liberska B. (red.), „Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania”, PWE, Warszawa, 2002, s. 53.

płynących z bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla gospodarki kraju je przyjmującego.³⁵ Jeżeli wartość kapitału zewnętrznego napływającego w formie inwestycji, przewyższa wartość kapitału, który w wyniku tych inwestycji odpływa (przede wszystkim w formie transferu zysków), zwiększać to będzie zasoby kapitałowe krajów i regionów inwestycje te przyjmujących.³⁶

Jednakże obecnie uważa się często, iż większe znaczenie należy przypisać choćby oddziaływaniu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na innowacyjność gospodarki, aniżeli zdolności niwelowania luki pomiędzy krajowym popytem inwestycyjnym a podażą oszczędności wewnętrznych. Inwestycje te, obok wymiany zasobów pracy, licencjonowania, oraz rozwijania różnych form współpracy międzynarodowej, należą do głównych kanałów transferu technologii, rozwiązań organizacyjnych i umiejętności menedżerskich.³⁷ Dlatego, poza rozpatrywaniem BIZ jako dodatkowego źródła kapitału, wyszczególnić można pięć innych obszarów ekonomicznych efektów bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla kraju goszczącego³⁸:

- zatrudnienie i rozwój czynnika ludzkiego;
- handel;
- transfer technologii;
- orientacja proekologiczna;
- tworzenie się trwałych powiązań z gospodarką kraju przyjmującego (tzw. *linkages*).

W wielu przypadkach, realizacja inwestycji bezpośrednich może pociągać za sobą istotny przyrost nowych miejsc pracy. Można to szczególnie zaobserwować w przypadku realizacji inwestycji od podstaw, czyli tzw. inwestycji *greenfield*. O istotnym rzeczywistym wpływie działalności przedsiębiorstw zagranicznych na poprawę sytuacji na rynku pracy decyduje jednak wiele innych warunków ekonomicznych. Pierwszym z nich jest sam typ dokonywanej inwestycji. Jeśli dane przedsiębiorstwo funkcjonuje w sektorze produkcji o

³⁵ Obok BIZ, pozostałymi formami uzupełniania braków kapitałowych mogą być inwestycje portfelowe oraz dla krajów rozwijających się, oficjalna pomoc rozwojowa (tzw. *ODA – Official Development Aid*).

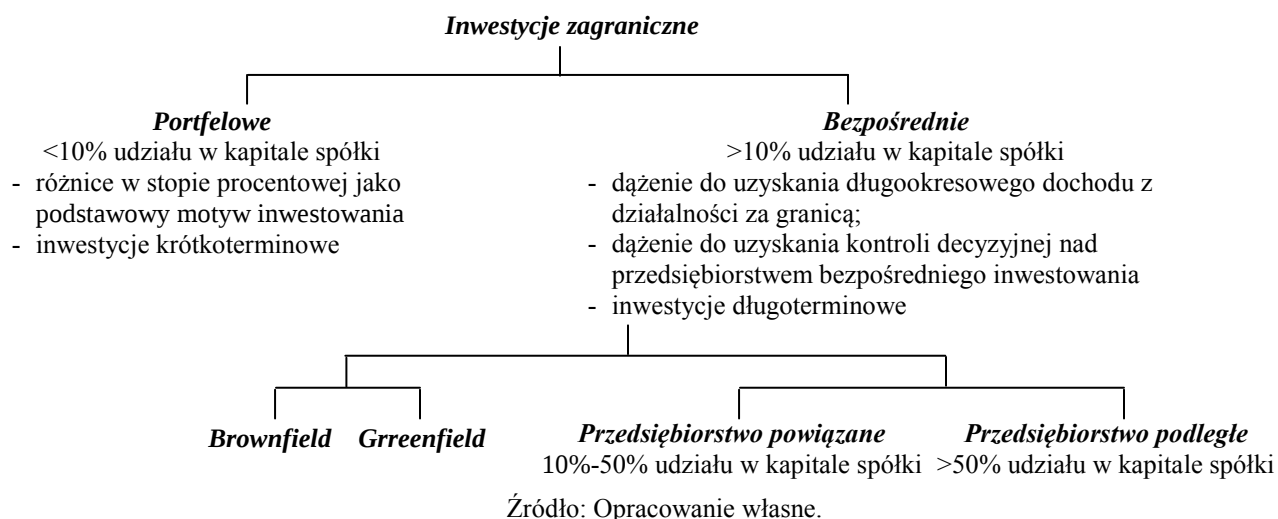
³⁶ Karaszewski W. (red.), „Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w województwie kujawsko-pomorskim”, Wyd. UMK w Toruniu, Toruń, 2005, s. 8.

³⁷ Fiedor B., „Bilans płatniczy a wzrost gospodarczy. Perspektywa długookresowa”, w: Płowiec U., Orłowski W. M. (red.), „Bilans płatniczy Polski. Wyzwania i zagrożenia”, Warszawa, 1999, s. 199; cyt. za: Karaszewski W. (red.), op. cit., s. 9.

³⁸ Oziewicz E., „Oddziaływanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wybrane elementy gospodarki kraju goszczącego”, w: Karaszewski W., „Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce”, UMK, Toruń, 2003, s. 160.

charakterze kapitałochłonnym, szczególnie w sektorze zaawansowanych technologii, wówczas ilościowy wpływ na zwiększenie popytu na siłę roboczą może okazać się znikomy.

Rysunek 21. Klasyfikacja inwestycji zagranicznych.



Z drugiej strony, poszukując pracowników wykwalifikowanych, przedsiębiorstwo zagraniczne może istotnie oddziaływać na poprawę jakości siły roboczej, a poprzez efekty rozprzestrzeniania (*spillovers*), np. poprzez współpracę z przedsiębiorstwami lokalnymi, pośrednio sprzyjać wzrostowi popytu na nowych pracowników także i w innych podmiotach gospodarczych. Ponadto, z punktu widzenia typu dokonywanej inwestycji zagranicznej, istotne jest, czy dokonywana jest ona w gałęziach komplementarnych czy substytucyjnych w stosunku do struktury gospodarczej kraju przyjmującego. O ile bowiem w pierwszym przypadku inwestycje przyczyniać się mogą do zmniejszenia poziomu bezrobocia, o tyle w drugiej sytuacji, poprzez wywołanie presji konkurencyjnej na firmy lokalne, może implikować efekt odwrotny.

Na zmianę poziomu zatrudnienia w wyniku działalności przedsiębiorstw z zagranicy, wpływają także cechy kraju przyjmującego. Wśród nich jako najważniejsze czynniki wskazać należy obecność wykwalifikowanej siły roboczej, wielkość i chłonność rynku w państwie goszczącym oraz jego ogólną sytuację makroekonomiczną.³⁹ Nie bez znaczenia pozostaje też

³⁹ Golejewska A., „Foreign Direct Investment and its Employment Effects in Polish Manufacturing During Transition”, Analizy i Opracowania KEIE UG Nr 4/2002, Uniwersytet Gdański, 2002, s. 8-9; wersja *on-line*: <http://gnu.univ.gda.pl/~keie/ao4.doc>.

zróżnicowanie społeczne i kulturowe poszczególnych społeczeństw. Wpływa ono bowiem na takie zmienne, jak dostęp do kapitału ryzyka, poziom przedsiębiorczości, chłonność danego rynku warunkującą opłacalność produkcji, itd.⁴⁰ Wreszcie, wymienione powyżej cechy, warunkują stosunek danego społeczeństwa do inwestorów zagranicznych, będący nie bez wpływu na ich relacje z lokalnymi podmiotami życia społeczno-gospodarczego.

Kolejną determinantę, warunkującą w istotny sposób poziom zatrudnienia, stanowi forma wejścia inwestora zagranicznego na nowy rynek. O ile inwestycja typu *greenfield* powoduje wzrost poziomu zatrudnienia niemal natychmiast, o tyle w przypadku przejęcia przez firmą zagraniczną przedsiębiorstwa krajowego w całości lub w części, bardzo często prowadzi do redukcji zatrudnienia, czy to w wyniku procesów restrukturyzacyjnych, czy też poprzez eliminację konkurentów.

Obok ilościowych efektów BIZ na poziom zatrudnienia w gospodarce kraju przyjmującego, występują także czynniki o charakterze jakościowym. Objawiają się one przede wszystkim wyższym z reguły poziomem płac w przedsiębiorstwach z udziałem kapitału zagranicznego, a także wyższym poziomem warunków pracy czy świadczeń socjalnych. Nie bez wpływu na zasoby kapitału ludzkiego pozostają napływające wraz z BIZ nowa wiedza oraz umiejętności, które trafiają przy tym nie tylko do samego przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania, lecz także do firm lokalnych, współpracujących z inwestorem zagranicznym. Możliwości uczenia się od partnera, organizacja wspólnych szkoleń, prace nad wspólnymi projektami, itp., powodują tym samym rozprzestrzenienie się w gospodarce kraju goszczącego umiejętności, zawodowych, technicznych, organizacyjnych i zarządczych.

⁴⁰ Oziewicz E., op. cit., s. 162.

Tabela 14. Potencjalne efekty wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wielkość, jakość i lokalizację zatrudnienia w kraju przyjmującym.

Obszar wpływu	<i>Efekty bezpośrednich inwestycji zagranicznych</i>			
	<i>bezpośrednie</i>		<i>pośrednie</i>	
	<i>pozytywne</i>	<i>negatywne</i>	<i>pozytywne</i>	<i>negatywne</i>
wielkość	Na skutek napływu dodatkowego kapitału, tworzą nowe miejsca pracy	BIZ polegające na przejęciu lokalnego przedsiębiorstwa, może wiązać się z redukcją miejsc pracy w wyniku jego restrukturyzacji	Sprzyjają powstawaniu nowych miejsc pracy w przedsiębiorstwach kooperujących z zagranicznym inwestorem (efekty mnożnikowe)	Nastawienie firm zagranicznych na zaopatrzenie przez import, a nie na lokalnych dostawców, mogą powodować utratę miejsc pracy w firmach lokalnych
jakość	Sprzyjają zwiększaniu poziomu płac oraz wydajności pracy	Wprowadzają nowe standardy i praktyki, często nie akceptowane przez pracowników (np. nastawione na silną konkurencję między zatrudnionymi, systemy wynagradzania pracy)	Sprzyjają rozprzestrzenianiu „najlepszych praktyk” w zakresie nowoczesnych metod organizacji produkcji, w firmach lokalnych	Istnieje prawdopodobieństwo o obniżki poziomu płac w sytuacji, gdy lokalne formy podejmują konkurencję cenową z nowym inwestorem
lokalizacja	Stwarzają nowe miejsca pracy w regionach zagrożonych lub dotkniętych wysokim bezrobociem	Powodują dalszy napływ liczby ludności do już zatłoczonych aglomeracji; pogłębiają nierówności regionalne	Zachęcają przenoszeniu się innych firm - dostawców – do miejsca lokalizacji inwestycji bezpośredniej	Sytuacja, w której inwestor zagraniczny substytuuje lokalną produkcję i polega bardziej na importerach, może doprowadzić do upadku lub delokalizacji firm lokalnych

Źródło: *World Investment Report*, UNCTAD, 1994, s. 167.

W przypadku analizowania wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na handel, trudno jest jednoznacznie stwierdzić, jaki występuje między nimi kierunek zależności. Od lat toczy się bowiem dyskusja wokół tego, czy bezpośrednie inwestycje zagraniczne są w stosunku do handlu zjawiskiem komplementarnym, czy substytucyjnym. Prowadzi to w konsekwencji do wniosku, iż w praktyce gospodarczej może mieć miejsce zarówno pierwsza, jak i druga sytuacja, choć uzależnione jest to od różnorodnych czynników zewnętrznych.

K. Kojima przyjmuje na przykład, że zależy to od kraju pochodzenia inwestycji oraz od jego struktury przemysłowej.⁴¹ Przykładowo, japońskie zagraniczne inwestycje bezpośrednie stymulują handel, gdyż realizowane są zwykle w komplementarnych w stosunku do gospodarki kraju goszczącego gałęziach przemysłu. Inwestycje amerykańskie powodują natomiast ograniczenie handlu, gdyż pochodzą z oligopolistycznych przemysłów w kraju macierzystym. Inni autorzy substytucyjność bądź komplementarność inwestycji zagranicznych w stosunku do handlu uzależniają od technologii produkcji danego przedsiębiorstwa.⁴² Nie należy jednak zapominać o tym, iż „to, czego oczekują kraje przyjmujące, to nie tylko handel między dwoma zaangażowanymi bezpośrednio krajami, ale ogólnie zwiększony dostęp do rynków zagranicznych”.⁴³ W związku z tym, nawiązując do koncepcji J. H. Dunninga, stwierdzić należy, iż korporacje międzynarodowe w stosunku do firm krajowych posiadają wiele przewag, które powodują, że są one zwykle bardziej wydajne oraz poprzez fakt posiadania rozbudowanej struktury marketingu i dystrybucji, posiadają wręcz uprzywilejowany dostęp do wielu rynków międzynarodowych. W konsekwencji, „firmy międzynarodowe poszerzają możliwości handlu i wręcz kreują go nie tylko w relacji eksport kraju macierzystego – import kraju przyjmującego, ale także tworzą nowe strumienie eksportu kraju przyjmującego, i to zarówno do kraju macierzystego, jak i do krajów trzecich”⁴⁴.

Wpływ BIZ na handel zagraniczny kraju przyjmującego może ponadto objawiać się korzystnymi formami zastępowania importu. Ma to miejsce w sytuacji, gdy w wyniku lokalizacji nowego przedsiębiorstwa zagranicznego pewne typy dóbr będą wytwarzane na terenie kraju przyjmującego, podczas gdy do tej pory dana potrzeba zaspokajana była poprzez handel zagraniczny. Jednakże, należy pamiętać, że filie przedsiębiorstw międzynarodowych wykazują zwykle silniejszą skłonność do importu aniżeli firmy lokalne.⁴⁵ Dzieje się tak najczęściej w początkowym okresie działalności firmy zagranicznej w danym kraju, kiedy korporacje międzynarodowe, chociażby napotykając na bariery lokalnego zaopatrzenia, przedkładają jego źródła zagraniczne nad lokalne.

⁴¹ Kojima K., „A Macroeconomic Approach to Foreign Direct Investment”, Hitotsubashi Journal of Economics, vol. 14, 1973; cyt za: Oziewicz E., op. cit., s. 166.

⁴² Markusen, J.R., „Multinationals, Multi-plant Economies and the Gains from Trade”, Journal of International Economics, vol. 16, 1985; cyt za: Oziewicz E., op. cit., s. 166.

⁴³ Oziewicz E., op. cit., s. 167.

⁴⁴ loc. cit.

⁴⁵ Dunning J.H., „Multinational Enterprises and the Global Economy”, Addison-Wesley Publishers Ltd, Reading 1993, s. 386.

W zakresie wpływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich na transfer technologii stwierdzić należy, że jego siła i zakres zależą od takich czynników jak: forma podejmowanej inwestycji, branża działalności, cechy gospodarki kraju przyjmującego z punktu widzenia jego zdolności do absorpcji innowacji, polityki państwa w zakresie stymulowania transferu technologii itd.

Wśród podstawowych motywów transferu technologii przez dane przedsiębiorstwo do kraju przyjmującego, wymienia się:⁴⁶

- chęć osiągnięcia maksymalnego zysku z wcześniejszych inwestycji w działalność badawczo – rozwojową (licencjonowanie, *franchising*, kontrakty na zarządzanie);
- dążenie do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej nad innymi uczestnikami rynku;
- pragnienie tworzenia wspólnych przedsięwzięć badawczo – rozwojowych, w celu przyspieszenia rozwoju technologicznego, przy jednoczesnym dążeniu do minimalizacji ryzyka płynącego z zaangażowania własnego kapitału. Przypadek ten dotyczy głównie firm wysoko zaawansowanych technologii, wymagających stałych, wysokich nakładów na działalność innowacyjną, przy jednocześnie stale skracających się cyklach życia oferowanych produktów.

Jako podstawowe korzyści płynące dla kraju przyjmującego z transferu technologii, można natomiast wskazać:⁴⁷

- zwiększenie istniejącego potencjału wiedzy. Podmiot dokonujący transferu technologii, może dostarczyć więcej informacji, przeprowadzać szkolenia oraz pełnić rolę czynnika integrującego wiedzę, zwiększając jej ogólny poziom u odbiorcy;
- lepsze wykorzystanie zasobów;
- osiągnięcie szybszego procesu uprzemysłowienia. Transfer technologii może być bowiem jednym z kanałów wypełniania luki technologicznej pomiędzy krajami rozwiniętymi a rozwijającymi się;
- eliminacja ekonomicznego zacofania. Transfer technologii może prowadzić do zwiększenia poziomu produkcji, sprzyjając tym samym podnoszeniu konkurencyjności

⁴⁶ Donakowski A., Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na transfer technologii do polskiej gospodarki”, w: Karaszewski W., „*Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*”, UMK, Toruń, 2003, s. 312.

⁴⁷ „World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development”, New York-Geneva, s. 207-228; Dunning J.H., „Multinational Enterprises and the Global Economy”, Addison-Wesley Publishers Ltd, Reading, 1993, s.287-330; Robinson R., „The International Transfer of Technology. Theory, Issues and Practice”, Cambridge, Massachusetts, 1990, s. 63-66; cyt. za: Donakowski A., op. cit., s. 313.

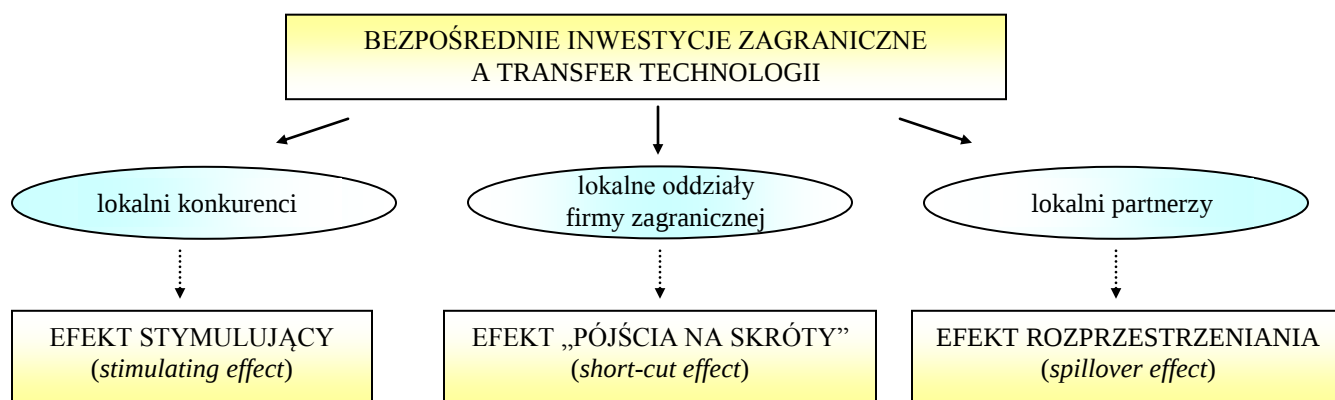
gospodarki kraju przyjmującego. W konsekwencji, pozytywne zmiany w międzynarodowym bilansie handlowym, prowadząc do zmian w zatrudnieniu i w poziomie cen, sprzyjając wzrostowi jakości życia w danym kraju.

Transfer technologii z jednego kraju do drugiego, rodzi jednak także i określonego rodzaju koszty. Należą do nich koszty związane z prawami użytkowania patentów, licencji, *know-how*, znaków handlowych. Ponadto, chęć transferowania zysków z danej filii do firmy macierzystej, może prowadzić do zawyżania cen transferowych w handlu wewnętrznym w przedsiębiorstwie. Podobnie, w przypadku przejmowania części udziałów przez inwestora zagranicznego jako pierwotnego „posiadacza” technologii, prowadzi do utraty zysków w kraju przyjmującym. Wreszcie, mogą pojawić się koszty związane z zawyżaniem wartości sprzedawanego wyposażenia i dóbr kapitałowych. Zatem, dopiero zestawienie z sobą korzyści oraz potencjalnych strat związanych z transferem technologii, daje rzeczywisty jego bilans i pozwala odpowiedzieć na pytanie o jego wpływ na poprawę sytuacji w gospodarce kraju przyjmującego. Wyodrębnia się przy tym często trzy kategorie korzyści wynikających z BIZ dla transferu technologii:⁴⁸

- efekt stymulujący (*stimulating effect*), polegający na naturalnym wymuszaniu na firmach krajowych, poprzez nasiloną presję konkurencyjną, stosowania bardziej wydajnych metod. Prowadzi to do zwiększenia nakładów na działalność B+R oraz na szybszą adaptację określonych technologii;
- efekt „pójścia na skróty” (*short-cut effect*), który wiąże się z faktem, że podmioty będące własnością międzynarodowych korporacji, bardzo często posiadają dostęp do nowych technologii po bardzo niskim lub wręcz zerowym koszcie. Prowadzi to do względnie szybkiego upowszechnienia się nowych technologii oraz ich adaptacji przez firmy lokalne.
- efekt rozprzestrzeniania się technologii (*spillover effect*). Pojęcie to używane jest na określenie pozytywnych konsekwencji, jakie wiążą się z przepływem nowych rozwiązań i nowej wiedzy do pozostałych gałęzi gospodarki. Związane jest to przede wszystkim z kooperacją między oddziałami firm międzynarodowych a ich dostawcami, odbiorcami oraz innymi kooperantami.

⁴⁸ Donakowski A., op. cit., s. 315.

Rysunek 22. Trzy kategorie pozytywnych efektów BIZ dla transferu technologii.

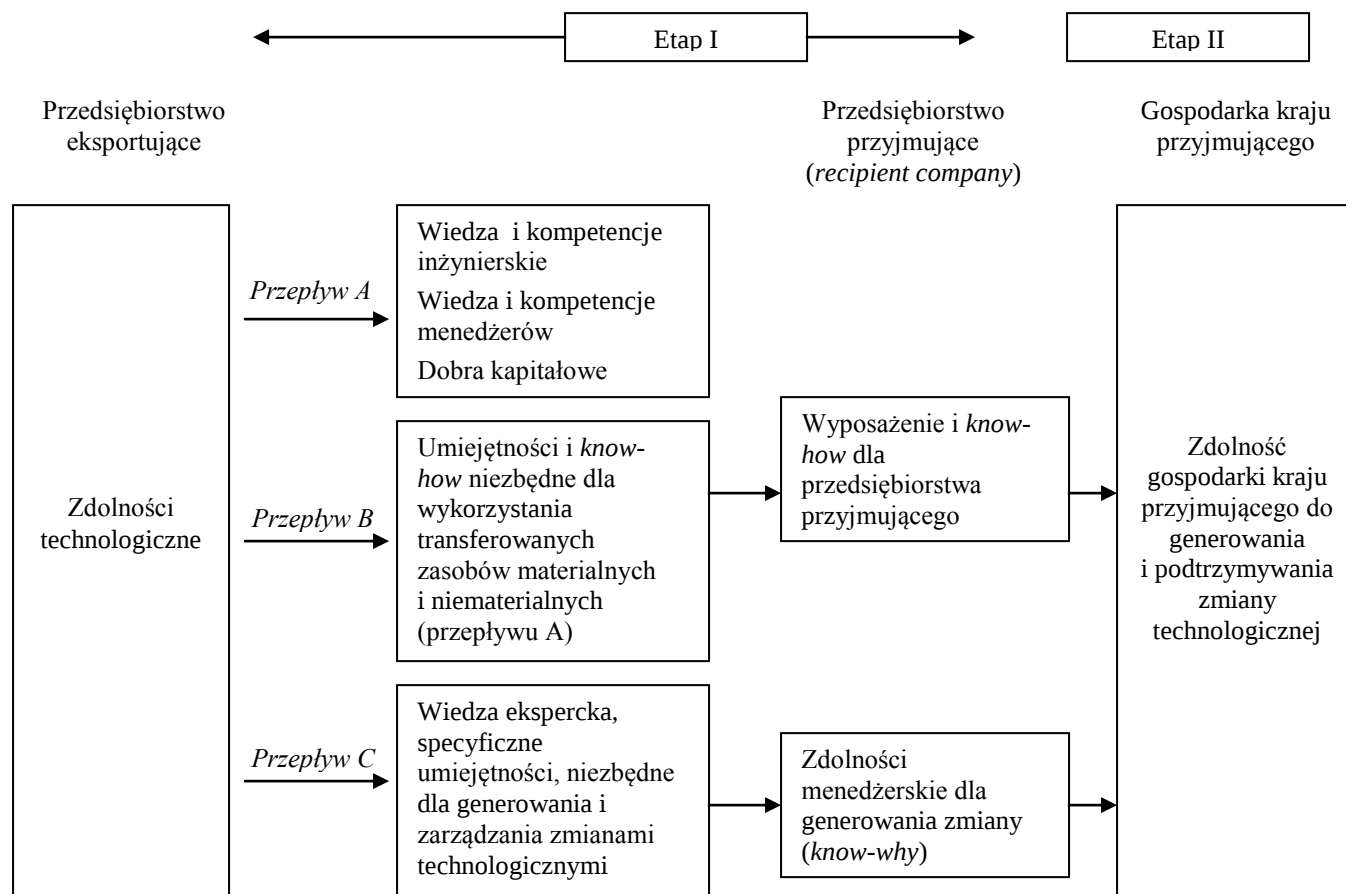


Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: Donakowski A., op. cit., s. 315-316.

Interesujący model transferu technologii drogą inwestycji bezpośrednich proponowany jest w pracy W. Liu, który rozpatruje proces transferu w dwóch podstawowych etapach.⁴⁹ Etap pierwszy polega na transferze technologii do przedsiębiorstwa będącego bezpośrednim odbiorcą inwestycji (ang. *recipient company*). Zdolności technologiczne, płynące od przedsiębiorstwa eksportującego w kierunku kraju przyjmującego, dzielić można na trzy typy przepływów, w zależności od „zawartości” transferowanej technologii.

⁴⁹ por. Liu W, „International technology transfer and development of technological capabilities: a theoretical framework”, *Technology in Society*, Vol. 17, No. 1, 1995, s. 103-120.

Rysunek 23. Dwuetapowy proces transferu technologii.



Źródło: Sharp M., Barz M., „Multinational companies and the transfer and diffusion of new technological capabilities in Central and Eastern Europe and the former Soviet Union”, w: Dycker D. A. (red.), „The technology of transition. Science and technology policies for transition countries”, CEU Press, Budapest, 1997, s. 97; na podstawie: Barz M., „Foreign direct investment and technology transfer in Eastern Europe: the case of Russia”, doctoral thesis, University of Sussex, 1996; Liu W., „International technology transfer and development of technological capabilities: a theoretical framework”, *Technology in Society*, Vol. 17, No. 1, 1995, s. 103-120.

Pierwsze dwa rodzaje przepływów odnoszą się do dóbr kapitałowych oraz *know-how*, niezbędnego dla uruchomienia działalności w kraju przyjmującym inwestycję. Aby potrafić wykorzystać te zasoby, przedsiębiorstwo przyjmujące musi posiadać również określonego rodzaju umiejętności, a zatem konieczny jest trzeci przepływ – związany z wiedzą ekspercką, doświadczeniem, wiedzą typu *know-why*.⁵⁰

⁵⁰ Sharp M., Barz M., „Multinational companies and the transfer and diffusion of new technological capabilities in Central and Eastern Europe and the former Soviet Union”, w: Dycker D. A. (red.), „The technology of transition. Science and technology policies for transition countries”, CEU Press, Budapest, 1997, s. 97.

Przedsiębiorstwo przyjmujące musi zatem z jednej strony posiadać zdolności adaptacji, i rozwoju zasobów dostarczonych w wyniku inwestycji zagranicznej, natomiast z drugiej strony niezbędna jest integracja tychże zasobów i umiejętności w procesie zarządzania relacjami z otoczeniem. Umiejętność adaptacji nowych rozwiązań w powiązaniach zewnętrznych (z odbiorcami, dostawcami, partnerami, itp.) stanowi drugi etap procesu transferu technologii. Na tym etapie następuje proces szerszej dyfuzji technologii w gospodarce kraju przyjmującego.⁵¹

Kolejnym istotnym obszarem wpływu inwestorów zagranicznych na gospodarkę kraju przyjmującego jest jakość środowiska naturalnego. Należy mieć na uwadze fakt, iż rola BIZ w całości inwestycji krajów przyjmujących w większości krajów nie przekracza 5%, co wskazuje na to, iż firmy międzynarodowe nie są głównymi podmiotami, odpowiedzialnymi za stan środowiska w danym kraju.⁵² Jednakże często właśnie korporacje międzynarodowe są najbardziej zaangażowane w działalność o dużym znaczeniu środowiskowym. Co więcej, pozycja i siła przetargowa dużych przedsiębiorstw międzynarodowych, zapewnia im niejednokrotnie możliwość skutecznego negocjowania korzystnych dla nich warunków, także z punktu widzenia oddziaływania na środowisko. Dlatego szczególnie w krajach słabiej rozwiniętych, przedsiębiorstwa zagraniczne lokują tzw. brudne przemysły, o znacznej negatywnej sile oddziaływania na środowisko naturalne. Z drugiej strony, te same firmy zagraniczne posiadają dostęp do czystych technologii oraz umiejętności organizacyjnych w zakresie unieszkodliwiania ujemnych efektów środowiskowych, będących konsekwencją zaostrzonej polityki ochrony środowiska w krajach ich pochodzenia. Stąd, jak wykazują niektóre badania, choć korporacje międzynarodowe w istocie często w przyjmują niższe standardy ochrony środowiska w krajach realizacji BIZ, aniżeli w kraju pochodzenia, to jednak podejmowane przez nie inwestycje są mimo wszystko bardziej przyjazne niż praktyki przyjęte przez przedsiębiorstwa krajowe.⁵³

Bardzo istotnym efektem wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na rozwój gospodarczy kraju przyjmującego, jest stopień powiązania międzynarodowych

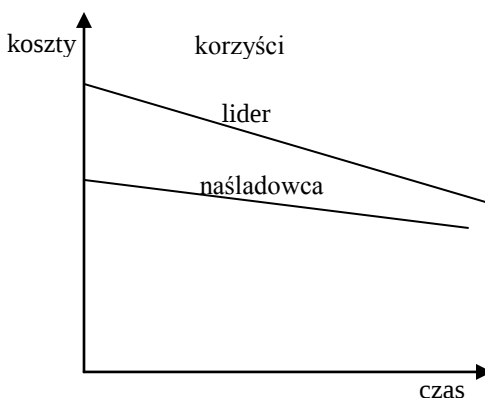
⁵¹ Sharp M., Barz M., op. cit., s. 98.

⁵² Oziewicz, E., op. cit., s. 173.

⁵³ Royston M., „The Role of Multinational Corporations in Environment and Resource Management in Developing Countries”, Paper prepared for the World Resource Institute Conference on: „*The Role of Resource Management in Developing Countries*”, Washington, D.C., 14-16.06.1984: cyt. za: Oziewicz E., op. cit., s. 173.

przedsiębiorstw z gospodarką kraju goszczącego (tzw. *linkage effects*). Najbardziej korzystne wydają się być przy tym bezpośrednie powiązania danego przedsiębiorstwa z firmami lokalnymi (umowy handlowe, umowy o współpracy, wspólne przedsięwzięcia itp.). O skłonności danej firmy międzynarodowej do podejmowania tego typu współpracy, decyduje wiele czynników, takich jak kraj pochodzenia firmy, stosowana strategia rozwoju, branża działalności, wielkość przedsiębiorstwa itd. Wreszcie, nawet wówczas, gdy nie zachodzi bezpośrednia współpraca między korporacją a firmami lokalnymi, kraj przyjmujący odnosi korzyści poprzez efekty zewnętrzne (*externalities*) i uboczne (*spillovers*).⁵⁴ Objawiać się one mogą takimi pozytywnymi efektami, jak rozprzestrzenianie się wiedzy w danym kraju w wyniku działalności inwestora z zagranicy, podnoszeniem kwalifikacji zawodowych lokalnych pracowników, czy też w wyniku efektów mnożnikowych, kiedy jedna inwestycja pociąga za sobą kolejne.

Rysunek 24. Koszty i korzyści lidera i naśladowcy.



Źródło: Gawlikowska-Hueckel K., „Procesy rozwoju regionalnego w Unii Europejskiej”, Wyd. UG, Gdańsk, 2003, s. 85.

Nie bez wpływu na powiązania inwestora bezpośredniego z gospodarką danego kraju pozostaje także tzw. efekt demonstracji, w wyniku którego wprowadzanie przez dany podmiot nowych, bardziej skutecznych technik wytwarzania, wywołuje skłonność pozostałych firm do ich imitacji. Z punktu widzenia podnoszenia poziomu innowacyjności danego kraju, może mieć to dla niego daleko idące pozytywne konsekwencje, jeśli potrafi on zdyskontować różnicę między następującą zawsze z pewnym opóźnieniem imitacją nowych

⁵⁴ Oziewicz E., op. cit. s. 175.

rozwiązań, a uniknięciem kosztów związanych z etapem ich wdrożenia i komercjalizacji. Jak zauważyła K. Gawlikowska - Hueckel⁵⁵, ta swoista oszczędność w kosztach wydatkowanych na kreację nowych innowacji może być poważnym źródłem korzyści regionów słabiej rozwiniętych. Na koszty wykreowania nowych innowacji składają się bowiem koszty wynaleźienia, wdrożenia, testowania, badania rynku, kampanii marketingowej itp. Koszty naśladowcze dotyczą ewentualnego zakupu patentu lub produkcji naśladowczej. Nakłady te są znacznie niższe, natomiast korzyści odnoszone przez imitatorów porównywalne do tych ponoszonych przez liderów postępu.

3.3.2. Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na gospodarkę w wymiarze regionalnym i lokalnym

Analizując relacje między lokalizacją w regionie nowych przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym a jego rozwojem ekonomicznym oraz odwołując się do dotychczas przeprowadzonych badań i analiz można stwierdzić, iż dla gospodarki lokalnej największe znaczenie mają inwestycje realizowane od podstaw (*greenfield*). Uwarunkowane jest to faktem, iż tego typu nakłady generują największe efekty mnożnikowe, związane z realizacją inwestycji⁵⁶. Nie bez znaczenia pozostaje również typ działalności nowo lokalizującego się podmiotu. Największy z punktu widzenia ożywienia gospodarczego wpływ na układ regionalny i lokalny będą miały przedsiębiorstwa zajmujące się działalnością produkcyjną, mniejszy – firmy specjalizujące się w usługach związanych z pośrednictwem finansowym i stosunkowo najmniejszy – podmioty zajmujące się działalnością handlową. Stąd wniosek, iż typ i branża działalności przedsiębiorstwa zagranicznego istotnie wpływa na jego relacje z lokalnym otoczeniem oraz jego konkurencyjność.

⁵⁵ Gawlikowska-Hueckel K., op. cit., s. 84

⁵⁶ Smętkowski M., „Przedsiębiorstwo zagraniczne w otoczeniu lokalnym”, *Studia Regionalne i Lokalne* nr 4(4), 2000, s. 92

Tabela 15. Potencjalny wpływ inwestycji na gospodarkę lokalną.

<i>Sposób zaangażowania kapitału/przedmiot inwestycji</i>	<i>Działalność produkcyjna</i>	<i>Działalność w usługach finansowych</i>	<i>Działalność handlowa</i>
Inwestycja od podstaw	M/m +++	M +	M ++
Inwestycja oparta na istniejącym majątku trwałym (prywatyzacja lub spółka <i>joint-venture</i> z polskim przedsiębiorstwem)	M/m +++/>++	M +/0	X

Miejsce inwestycji:	M-miasto powyżej 100 tysięcy mieszkańców m-miasto poniżej 100 tysięcy mieszkańców lub wieś
+++	duże znaczenie dla gospodarki lokalnej
++	średnie znaczenie dla gospodarki lokalnej
+	małe znaczenie dla gospodarki lokalnej
0	brak znaczenia dla gospodarki lokalnej
X	rodzaj, który występuje bardzo rzadko

Źródło: Smętkowski M., op. cit., s. 93.

W modelowym ujęciu przebiegu procesu inwestycyjnego, wyróżnić można etapy: budowy, wyposażania, rozruchu oraz etap końcowy.⁵⁷ W pierwszej fazie realizacji inwestycji, w proces tworzenia nowego przedsiębiorstwa, mogą zostać zaangażowane, lokalne biura projektowe, firmy budowlane oraz dostawcy materiałów. Na etapie wyposażania pojawiają się szanse na współpracę dla takich podmiotów jak dostawcy maszyn i urządzeń produkcyjnych, sprzętu biurowego, technologii itp. Wówczas rozpoczyna się także proces naboru pracowników do nowo powstającego podmiotu gospodarczego.

W fazie rozwoju przedsiębiorstwa, następuje szkolenie nowych pracowników, co stwarzać może pole do działania dla lokalnych firm doradczych i konsultingowych. Kształtowane są też sieci zaopatrzenia i dystrybucji, stwarzające możliwości podjęcia długotrwałej współpracy lokalnego sektora przedsiębiorstw z nowym podmiotem, czyli *de facto*, włączenia go w lokalny system produkcji i dystrybucji. W końcowym etapie inwestycji zagranicznej, kształtują się sieci zaopatrzenia i dystrybucji, często podejmowane są prace badawcze i rozwojowe nad nowymi produktami, rozwijają się usługi „wspomagające” (np. branża noclegowo-gastronomiczna). Pojawia się także tzw. efekt demonstracji, tzn. funkcjonowanie nowego podmiotu w środowisku lokalnym daje „dobre przykłady” działania

⁵⁷ op. cit., s. 94.

lokalnym podmiotom, zarówno kooperantom, jak i konkurentom, przyczyniając się do poprawy jakości funkcjonowania całego regionu.

Rysunek 25. Potencjalny wpływ inwestycji zagranicznej realizowanej od podstaw, na układ lokalny.



Źródło: Smętkowski M., op. cit., s. 94.

Warto zauważyć, iż na pierwszym oraz drugim etapie realizacji inwestycji, istotną rolę odgrywają czynniki, które decydują o atrakcyjności inwestycyjnej regionu (np. obecność wykwalifikowanej kadry, wyposażenie w czynniki produkcji oraz ich cena, siła robocza). Kapitał zagraniczny dąży w tej sytuacji do ulokowania się tam, gdzie poziom zaopatrzenia w najbardziej odpowiadające mu zasoby regionu, traktowane jako czynniki lokalizacji, będzie możliwie najbardziej satysfakcjonujący. W kolejnych natomiast etapach przedsiębiorstwo zewnętrzne zainteresowane będzie niewątpliwie kształtowaniem możliwie trwałych i pozbawionych ryzyka relacji z lokalnymi aktorami. W tej sytuacji coraz większego znaczenia nabierać będzie charakter i jakość relacji między poszczególnymi podmiotami – elementami

systemu terytorialnego. Znacząca jest także specyfika danego układu, decydująca o relacjach duże przedsiębiorstwo-terytorium, na którym jest ono zlokalizowane.

Ponadto, firmy lokalne poprzez współpracę z zagranicznym inwestorem, mogą uzyskać dostęp do zagranicznych rynków oraz zasobów. Współpraca z dużym przedsiębiorstwem międzynarodowym stwarza tym samym szanse na umiędzynarodowienie lokalnych firm. Co więcej, pojawienie się w regionie firm międzynarodowych o prestiżowej marce zwiększa jego wiarygodność i poprawia jego międzynarodowy wizerunek.⁵⁸ Jak zauważa O. Torrès, ich obecność sprzyja budowaniu na danym terytorium tzw. „środowiska umiędzynarodawiającego”, stanowiącego „układ stałej współpracy, w którym lokalni aktorzy (małe i średnie przedsiębiorstwa, samorządy, instytucje publiczne lub parapubliczne, systemy bankowe, itd.) prowadzą wspólne działania dla wytworzenia dynamiki umiędzynarodowienia, celem jednoczesnego wzmocnienia dostępności przedsiębiorstw lokalnych do płaszczyzny globalnej oraz atrakcyjności terytorium na arenie międzynarodowej”.⁵⁹ Kiedy środowisko takie nabiera renomy międzynarodowej, przyciąga ono nowe przedsiębiorstwa międzynarodowe, co pociąga za sobą rozwój o charakterze kumulacyjnym, bowiem „im bardziej aktualne przemiany pociągają za sobą rozwój stosunków międzynarodowych, tym bardziej środowisko jest umiędzynarodowione i staje się umiędzynarodawiające”.⁶⁰ Ponadto „przedsiębiorstwa, które do tej pory nie ośmieliły się przekroczyć pierwszego progu w kierunku działań międzynarodowych, są coraz bardziej zachęcane, aby to uczynić, właśnie dlatego, że obcują one na co dzień z przedsiębiorstwami do nich podobnymi, które już od lat są obecne na rynkach międzynarodowych. Obecność doświadczonych firm międzynarodowych może ułatwić wejście na rynki międzynarodowe przedsiębiorstwom początkującym”⁶¹. Wreszcie, „obecność firm oraz koncernów międzynarodowych umożliwia (...) nadanie sprawdzonej jakościowo marki wszystkim aktorom terytorium. Wymagania norm ISO stają się już powszechnością, a z tego punktu widzenia środowisko

⁵⁸ Torrès, O., „Lokalna globalizacja czy globalna lokalizacja. Rozważania na temat globalizacji”, w: Jewtuchowicz, A. (red.), „Wiedza, innowacyjność, przedsiębiorczość a rozwój regionów”, Wyd. UŁ, Łódź, 2004, s. 28.

⁵⁹ op.cit., s. 26-27.

⁶⁰ op.cit., s. 28.

⁶¹ loc. cit.

umiędzynarodawiające może być zdefiniowane jako przestrzeń produkcyjna, w której przeważają normy międzynarodowe”⁶².

W zakresie możliwych zagrożeń, jakie niesie za sobą inwestycja zagraniczna dla układu lokalnego, M. Smętkowski wskazuje dwie podstawowe płaszczyzny ich występowania: społeczną oraz ekonomiczno – technologiczną.⁶³ Na płaszczyźnie społecznej, na plan pierwszy wysuwa się negatywny wpływ na rynek pracy, w wyniku możliwej redukcji zatrudnienia. Istotne zagrożenie stanowi również ryzyko drenażu wykwalifikowanych pracowników z innych firm. Pewne zagrożenie o charakterze społecznym może też stanowić wzrost niechęci społeczności lokalnych do innych narodowości, w wyniku nieprzyjaznych relacji między przedsiębiorstwem zagranicznym a układem lokalnym.

Negatywne aspekty na płaszczyźnie ekonomiczno – technologicznej przekładają się natomiast na zwiększoną konkurencję i ryzyko upadku firm lokalnych, napływ brudnych technologii, wzrost zanieczyszczenia środowiska, ryzyko uzależnienia od importu technologii czy też wystąpienia tzw. efektu enklawy, w przypadku braku kontaktów gospodarczych między przedsiębiorstwem a układem lokalnym.

Analizując zagrożenia związane z obecnością inwestycji zagranicznych, należy wiązać je także z dużą siłą przetargową wielkich przedsiębiorstw, dysponujących kapitałem, nowoczesnymi technologiami i systemami zarządzania, umożliwiającymi im dużą mobilność przestrzenną.⁶⁴ Tym samym, wśród potencjalnych niekorzyści mogących pojawić się w związku z inwestycją zagraniczną, może pojawić się problem rozbieżności celów przedsiębiorstwa i kraju/regionu przyjmującego. Firmy zagraniczne, dzięki swej sile przetargowej, są w stanie wywierać istotny wpływ na politykę gospodarczą danego kraju, a także potrafią unikać ograniczeń narzucanych przez władze krajów przyjmujących. Bardzo często pojawia się ryzyko, wykorzystywania zasobów, którym zagraniczne przedsiębiorstwo jest zainteresowane, przy jednoczesnej praktyce transferowania zysku do kraju pochodzenia kapitału.

Ponadto, w kontekście wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na gospodarki regionalne i lokalne, należy zwrócić uwagę na pojawiające się często rozbieżności między

⁶² loc. cit.

⁶³ Smętkowski, M., op. cit., s. 95.

⁶⁴ Dziemianowicz, W., „Kapitał zagraniczny a rozwój regionalny i lokalny w Polsce”, Euroreg, Warszawa, 1997, s. 36.

interesem władz krajów przyjmujących, a interesem inwestorów w kwestii potencjalnej lokalizacji działalności. Z punktu widzenia kraju przyjmującego, korzystna jest taka alokacja BIZ, która prowadzi do intensyfikacji gospodarczej regionów słabiej rozwiniętych, o wysokiej stopie bezrobocia, a zatem do likwidacji dysproporcji rozwojowych. Praktyka gospodarcza pokazuje natomiast, że inwestycje te koncentrują się zazwyczaj w największych aglomeracjach i regionach najbardziej rozwiniętych, prowadząc w konsekwencji do pogłębiania się różnic w rozwoju społeczno-gospodarczym.⁶⁵

Inwestorzy zagraniczni mogą też wykazywać niechęć do transferu technologii do kraju przyjmującego. Przedsiębiorstwa wielonarodowe mogą zdecydować się na podejmowanie prac badawczo – rozwojowych wyłącznie w kraju macierzystym, zatem cała działalność ich filii w pozostałych krajach będzie pozostawała w pełni uzależniona od decyzji centrali. R. Domański zauważa, iż w krajach rozwiniętych, z pogłębiającym się podziałem pracy, specjalizacją towarzyszącą ewolucji gospodarczej i naukowo – technicznej, współwystępuje wydzielanie się działalności badawczo – rozwojowych z wielkich korporacji. Stanowi to konsekwencję ich dążenia do ograniczania kosztów działalności, poprzez przekazywanie tej właśnie jej części innym, zwykle mniejszym podmiotom, które poprzez specjalizację nabywają nowe umiejętności, a jednocześnie mogą pozwolić sobie na bardziej elastyczną formę działania.⁶⁶ Jednakże, w regionach słabiej rozwiniętych zachodzi początkowo proces odwrotny. Lokalizujące się w nich oddziały wielkich korporacji, z uwagi na niedostatek podaży zasobów, odpowiednich dla działalności technologicznie intensywnej i innowacyjnej, rozwijają ją w ramach własnych struktur (*internalizacja działalności badawczo – rozwojowej*)⁶⁷.

Dlatego z punktu widzenia strategii regionu przyjmującego bezpośrednie inwestycje zagraniczne ważne jest, by wraz z upływem czasu, „do czynników zewnętrznych, które zapoczątkowały rozwój mało aktywnego regionu, dołączyły czynniki wewnętrzne, powstające dzięki współpracy przedsiębiorstw dużych i małych oraz przedsiębiorstw obu rodzajów z ośrodkiem naukowym. W ten sposób ma szansę dokonać się częściowa *endogenizacja* rozwoju, który początkowo miał charakter egzogeniczny”.⁶⁸ To z kolei stwarzać może impulsy

⁶⁵ Karaszewski, W. (red.), „Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w województwie kujawsko-pomorskim”, Wyd. UMK w Toruniu, Toruń, 2005, s. 14.

⁶⁶ Domański, R., „Miasto innowacyjne”, *Studia KPZK PAN*, tom CIX, PWN, Warszawa, 2000, s. 70.

⁶⁷ loc. cit.

⁶⁸ loc. cit.

do tworzenia się nowych przedsiębiorstw czy też wydzielania się ich z macierzystej korporacji (tzw. zjawisko *spin-off*).

Tabela 16. Potencjalne korzyści i zagrożenia dla układu lokalnego, wynikające z inwestycji zagranicznej.

Korzyści	Zagrożenia
<i>Rynek pracy</i>	
Zwiększenie liczby miejsc pracy	Redukcja zatrudnienia
Wzrost kwalifikacji pracowników	Drenaż pracowników z firm lokalnych
<i>Gospodarka</i>	
Ożywienie gospodarcze	Wzrost konkurencji i upadek firm lokalnych
Efekt demonstracji	Efekt enklawy
<i>Technologia</i>	
Wprowadzanie nowoczesnych technologii	Napływ „brudnych technologii”
Prowadzenie prac badawczo – rozwojowych	Uzależnienie od importu technologii
<i>Środowisko naturalne</i>	
Poprawa stanu środowiska	Wzrost zanieczyszczenia środowiska
<i>Kontakty zagraniczne</i>	
Rozwój kontaktów z zagranicą	Wzrost niechęci społeczności lokalnej do innych narodów z powodu przekonania o wykorzystywaniu Polaków

Źródło: Smętkowski, M., op. cit., s. 93.

W związku z możliwością pojawienia się zarówno wymiernych korzyści, jak i zagrożeń związanych z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi, ostateczny efekt rozpatrywać należy w kontekście bilansu zysków i strat, przy czym większość badaczy stoi na stanowisku, że w wymiarze globalnym, ostateczna suma korzyści wynikających z międzynarodowych przepływów kapitału w formie BIZ, znacznie przerasta sumę konsekwencji negatywnych. O sytuacji tej przesądza wiele czynników, m.in. polityka państw i regionów w zakresie przyciągania kapitału zagranicznego, strategie międzynarodowych korporacji (które interesu ekonomicznego upatrywać mogą nie w prostej eksploatacji zasobów, lecz w utrzymywaniu względnie trwałej przewagi konkurencyjnej), czy też poziom rozwoju regionów jako atrakcyjnych miejsc lokalizacji działalności gospodarczej. Z powyższych powodów, napływ do krajów i regionów bezpośrednich inwestycji zagranicznych postrzegany jest zwykle nie tylko jako szansa, ale warunek konieczny dla współczesnego rozwoju gospodarczego.

3.3.3. Przestrzenne konsekwencje lokalizacji przedsiębiorstw ponadnarodowych

Globalizacja wielkich firm prowadzi do znacznej koncentracji produkcji w wielu gałęziach. Pięć największych korporacji ma w swoich rękach 70% rynku towarów konsumpcyjnych trwałego użytku, ponad 50% elektroniki i urządzeń elektrycznych oraz przeszło 34% chemikaliów. Pod koniec lat 90. XX wieku dziesięć największych korporacji kontrolowało prawie 70% rynku sprzedaży komputerów, 85% rynku pestycydów oraz 86% rynku telekomunikacji.⁶⁹ Coraz większa koncentracja następuje ponadto w sektorze usług, przede wszystkim bankowych, ubezpieczeniowych, hotelowych, medialnych.⁷⁰

Koncentracja działalności przedsiębiorstw ponadnarodowych posiada także swój wymiar przestrzenny. Tendencja tych podmiotów do lokowania działalności w *najbardziej optymalnych* miejscach przestrzeni, prowadzi w konsekwencji do pogłębiania się różnic w dochodach i poziomie rozwoju gospodarczego na świecie. A. Zorska powołuje się w tym względzie na wyniki empiryczne, które wskazują na fakt, iż obok krajów wysoko rozwiniętych, niewielka w gruncie rzeczy liczba państw ma szansę na aktywne uczestnictwo w procesach globalizacji. Do krajów tych należą przede wszystkim azjatyckie i latynoamerykańskie kraje nowo uprzemysłowione, cztery kraje europejskie (Węgry, Czechy, Polska, Turcja) i jedynie trzy kraje afrykańskie (Maroko, Ghana, Mauritius).⁷¹

W konsekwencji dążenia przedsiębiorstw międzynarodowych do funkcjonowania w najkorzystniejszych (z punktu widzenia ich strategii) miejscach świata, występuje zjawisko silnej koncentracji ich działalności w wybranych państwach. Dlatego, około 97% skumulowanej wartości napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, realizowanych przez międzynarodowe korporacje, przypada na kraje Triady.⁷²

⁶⁹ „Human Development Report”, UNDP, New York, 1999, s. 67; cyt. za: Liberska B., „Globalizacja a korporacje transnarodowe”, w: Liberska, B. (red.), „Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania”, PWE, Warszawa, 2002, s. 45.

⁷⁰ Liberska B., „Globalizacja a korporacje transnarodowe”, w: Liberska B. (red.), „Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania”, PWE, Warszawa, 2002, s. 45.

⁷¹ Zorska A., „Ku globalizacji?”, PWN, Warszawa, 1998, s. 217.

⁷² op. cit., s. 49.

Tabela 17. Kraje o największym potencjale dla przyciągania inwestycji zagranicznych
(według miejsca w rankingu).⁷³

<i>Kraj</i>	<i>1988-1990</i>	<i>1996-1998</i>	<i>2000-2002</i>
Stany Zjednoczone	1	1	1
Norwegia	4	3	2
Wielka Brytania	3	5	3
Singapur	12	2	4
Kanada	2	4	5
Belgia i Luksemburg	10	8	6
Irlandia	24	18	7
Katar	22	20	8
Niemcy	7	6	9
Szwecja	5	7	10
Holandia	9	9	11
Chiny + Hong Kong	17	14	12
Finlandia	8	13	13
Francja	6	10	14
Islandia	15	19	15
Japonia	13	12	16
Zjednoczone Emiraty Arabskie	29	11	17
Korea Południowa	20	21	18
Dania	16	16	19
Szwajcaria	11	17	20
Tajwan	21	24	21
Australia	14	15	22
Izrael	27	25	23
Austria	19	22	24
Hiszpania	25	26	25

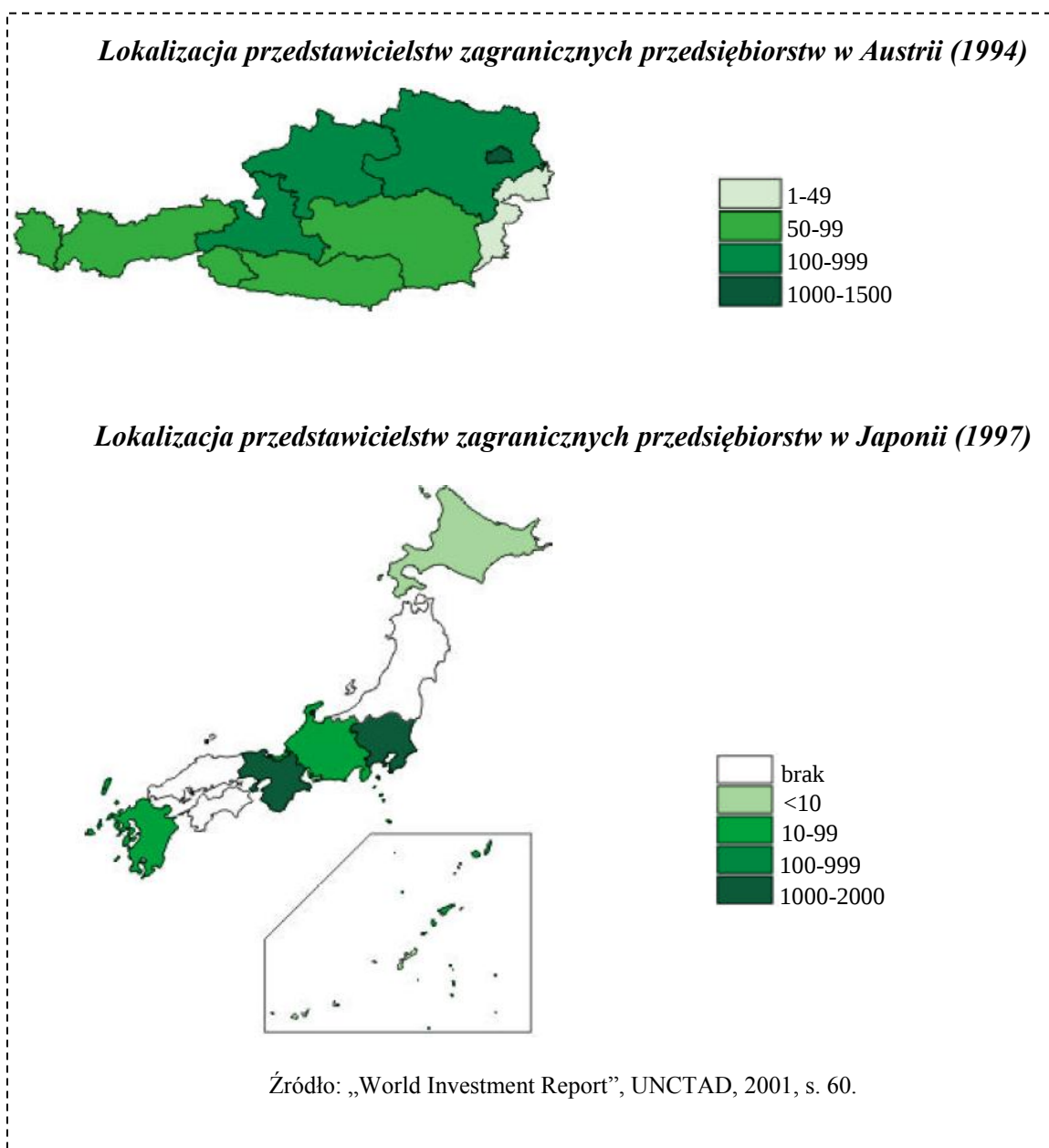
Źródło: *World Investment Report*, UNCTAD, 2004, s. 15.

Przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych, jako wyraz działalności tych przedsiębiorstw, mają ponadto swoje znaczące implikacje na poziomie regionalnym. Dominuje przy tym tendencja koncentrowania działalności firm ponadnarodowych w najbardziej rozwiniętych i zurbanizowanych regionach poszczególnych krajów. Przykładowo, w końcu lat 90. XX wieku, połowa wszystkich przedstawicielstw firm międzynarodowych,

⁷³ Potencjał ten mierzony jest syntetycznym wskaźnikiem, tzw. *FDI Potential Index*, który uwzględnia m.in.: realny wzrost PKB, poziom PKB *per capita*, poziom eksportu, ilość linii telefonicznych i telefonów komórkowych na 1000 mieszkańców, poziom zużycia energii *per capita*, wydatki na badania i rozwój, udział studentów w ogóle populacji, poziom ryzyka politycznego, dotychczasową wartość napływu BIZ („World Investment Report”, UNCTAD, 2004, s. 285).

zlokalizowanych w Austrii, koncentrowała się w Wiedniu. W Japonii w obszarze metropolitalnym Tokio zlokalizowanych było aż 4/5 przedstawicielstw.⁷⁴

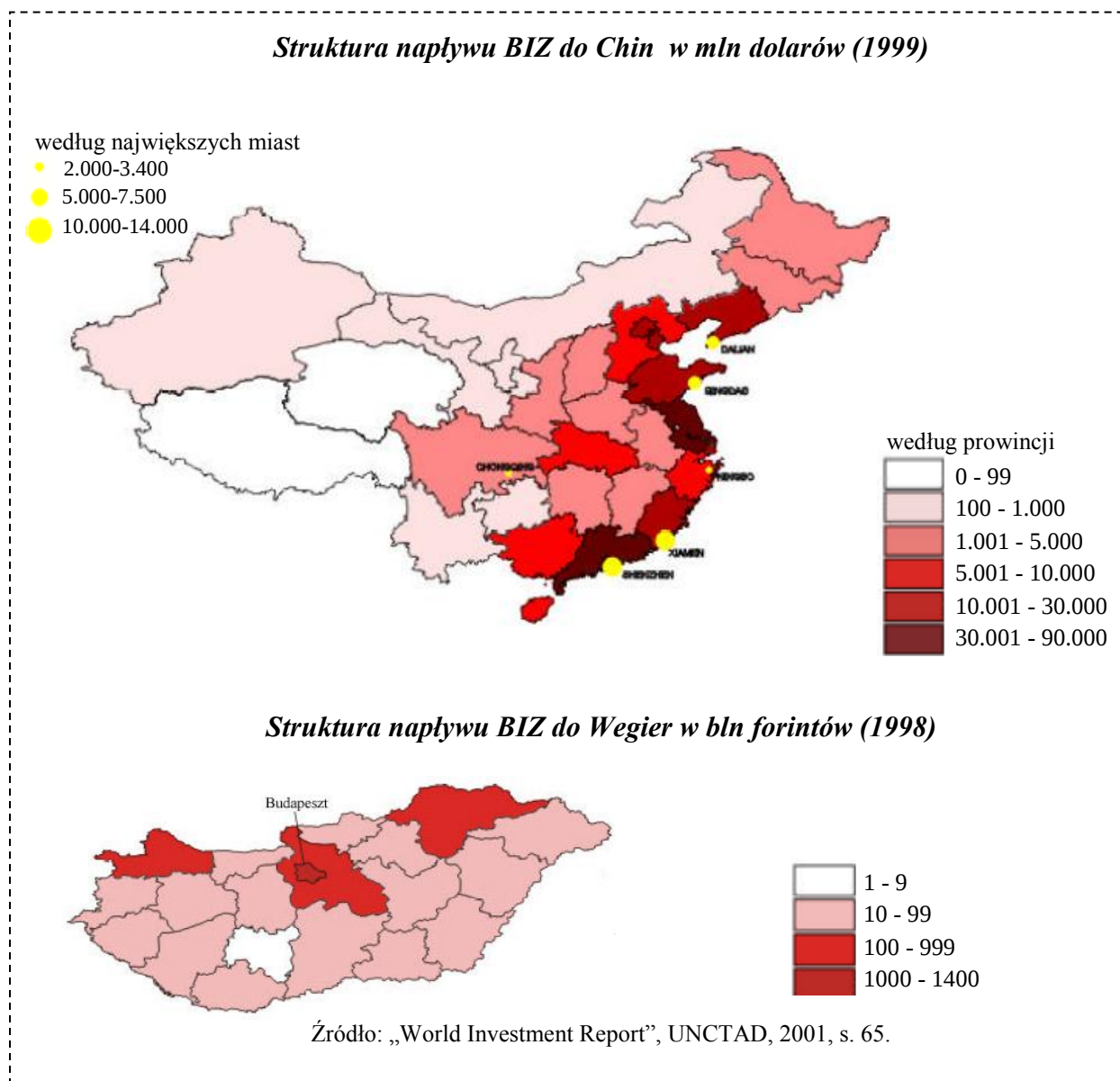
Mapa 4. Przestrzenne zróżnicowania aktywności przedsiębiorstw ponadnarodowych w wybranych krajach.



⁷⁴ „World Investment Report”, UNCTAD, 2001, s. 59.

Podobnie sytuacja obserwowana jest również w krajach rozwijających się. Jako przykład posłużyć mogą w tym wypadku Chiny, w których większość inwestycji zagranicznych realizowanych jest na zachodnim wybrzeżu. W krajach Europy Środkowo – Wschodniej (np. Węgry, Polska), największy napływ inwestycji notuje się w regionach stolic tych krajów oraz w obszarach najbardziej zurbanizowanych i uprzemysłowionych.⁷⁵

Mapa 5. Przestrzenne zróżnicowanie napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w wybranych krajach.



⁷⁵ op. cit, s. 63-65.

Znamienne jest także to, iż obecność w regionie środowiska, składającego się z przedsiębiorstw, instytucji, agencji władz lokalnych itd., jest często uwarunkowane faktem istnienia dużej aglomeracji miejskiej. Skoncentrowanie na stosunkowo małej przestrzeni wielu przedsiębiorstw umożliwia bowiem łatwiejszy dostęp do wyspecjalizowanych dostawców, rynku pracy, urządzeń infrastruktury technicznej. Dostęp ten analizować można w kategoriach efektów zewnętrznych, zwanych w tym przypadku korzyściami aglomeracji. Z drugiej strony, zbyt duże przeciążenie systemu może prowadzić do tzw. niekorzyści aglomeracji, objawiających się przede wszystkim wzrastającymi cenami czynników produkcji (duże koszty pracy, ziemi) czy malejącej efektywności urządzeń infrastruktury technicznej.⁷⁶

W obecnych uwarunkowaniach gospodarczych można wskazać na trzy czynniki decydujące o tym, że rozwój koncentruje się w dużej mierze na terenie dużych aglomeracji miejskich. Należą do nich dynamika powiązań wstecz i wprzód między zlokalizowanymi na danym terytorium przedsiębiorstwami (1), kształtowanie się na terenie aglomeracji gęstego i zróżnicowanego rynku pracy (2) oraz tworzenie się w konsekwencji bliskości, różnorodności i dostępności aktorów lokalnych, zasobów o charakterze relacyjnym, sprzyjających uczeniu się i powstawaniu innowacji (3).⁷⁷

Nawet w sytuacji gwałtownego rozwoju technologii transportowych i komunikacyjnych, prowadzących do istotnego spadku kosztów zawierania potencjalnych transakcji na odległość, bezpośrednie kontakty w celu zawierania umów i porozumień między przedsiębiorstwami, wciąż pozostają istotnym elementem decydującym o redukcji kosztów transakcyjnych. Gęsta koncentracja wielu dostawców i odbiorców na danej przestrzeni prowadzi do sytuacji, w której niepewność kompensowana jest przez różnorodność partnerów, zapewniając szybki dostęp do poszukiwanych zasobów. Stąd coraz bardziej powszechne zjawisko wzrastającego znaczenia kontaktów *face-to-face*, jako drogi ku redukcji niepewności i budowania wzajemnego zaufania między potencjalnymi partnerami w ciągle zmieniającym się otoczeniu.

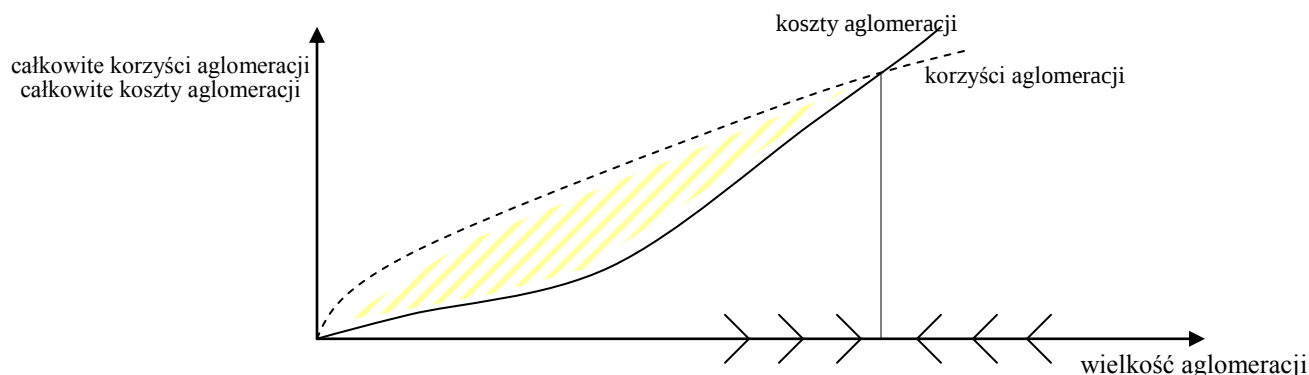
Drugim czynnikiem decydującym o korzyściach aglomeracji, jest jakość i wielkość lokalnego rynku pracy. Ma on znaczenie zarówno dla przedsiębiorstw poszukujących

⁷⁶ zob. Krugman P. „What’s New About the New Economic Geography”, *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 14 no. 2, 1998, s. 7-17.

⁷⁷ Scott A.J., Storper M., „Regions, globalization, development”, *Regional Studies*, vol. 37 (6&7), 2003, s. 579-593.

wykwalfikowanych pracowników, jak i dla samych pracujących. Firmy poszukujące na rynku pracy wysoko wykwalifikowanych pracowników, stojące jednocześnie przed koniecznością ciągłego dostosowywania oferty do potrzeb klientów, poszukują elastycznych rynków pracy, na których poszukiwanie odpowiedniej kadry jest szybkie i nie wiąże się z nadmiernymi kosztami. Rynki pracy o takich charakterystykach, znajdują się najczęściej na terenie dużych aglomeracji miejskich. Z drugiej strony, najbardziej obecnie poszukiwani na rynkach pracy, wysoko wykwalifikowani pracownicy, należą z reguły do grup osób, które w rozwój własnej wiedzy i umiejętności inwestują duże środki materialne. Poszukiwanie miejsca zatrudnienia w aglomeracjach, stwarzających większe szanse na znalezienie satysfakcjonującej pracy, pozwala im szybciej zdyskontować posiadany kapitał intelektualny.

Wykres 4. Regionalny bilans korzyści i niekorzyści aglomeracji.

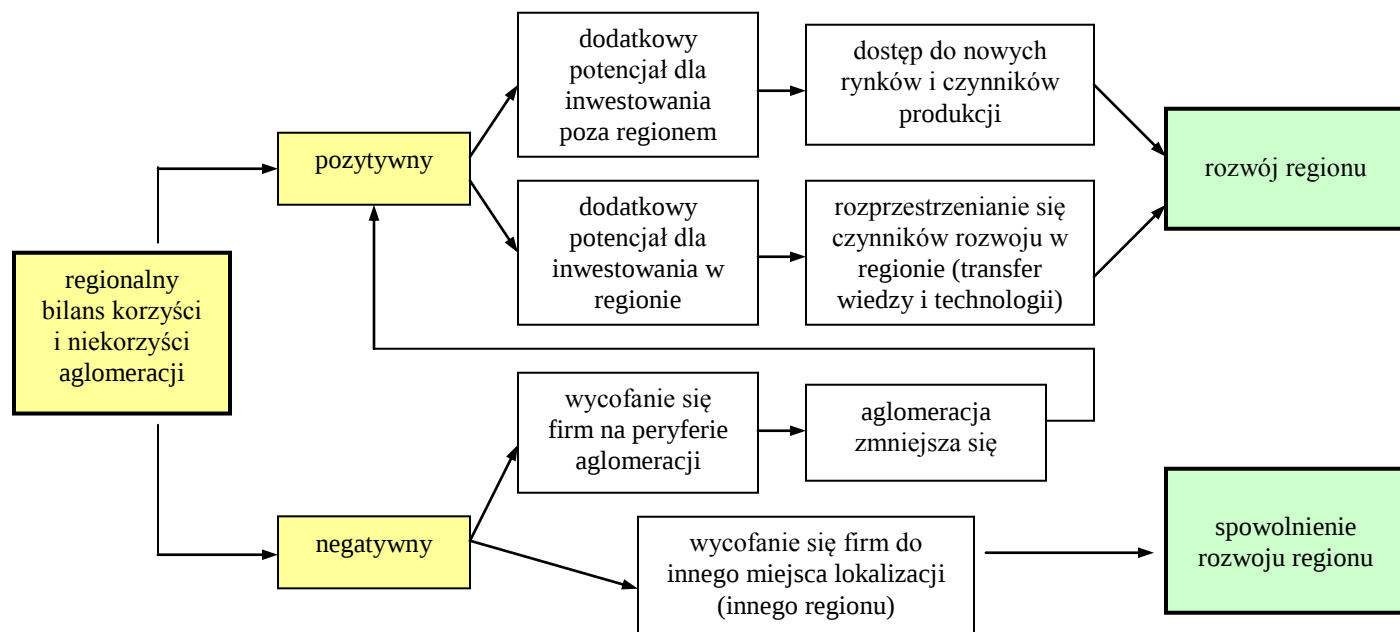


Źródło: Knödler H., Alberthausen U., „Glocalisation, Foreign Direct Investment and Regional Development Perspectives: Empirical Results for West German Regions” *HWWA Discussion Paper* no. 117, Hamburg, 2001, s. 13; wersja *on-line*: http://www.hwwa.de/Publikationen/Discussion_Paper/2001/117.pdf.

Wreszcie, przestrzenna bliskość dużej ilości przedsiębiorstw powiązanych gęstą siecią wzajemnych powiązań, kształtuje warunki we współczesnej gospodarce wręcz niezbędne dla szybkiej i częstej wymiany informacji. Wspecjalizowane gospodarki regionalne są miejscem intensywnego rozprzestrzeniania wiedzy, wspomagającego procesy innowacyjne i generującego wzrost w długim okresie czasu. Firmy wiążą się zatem zarówno w formalne, jak i nieformalne organizacje współpracy, które wspomagają procesy wzajemnych interakcji, przyczyniają się do budowania atmosfery wzajemnego zaufania a w efekcie osiągania

wspólnych celów ekonomicznych.⁷⁸ W świetle powyższych rozważań można postawić tezę, iż decyzję o lokalizacji w obrębie aglomeracji lub poza nią, przedsiębiorstwo podejmuje w oparciu o analizę ogólnego bilansu korzyści i niekorzyści aglomeracji.⁷⁹

Rysunek 26. Powiązania pomiędzy efektem aglomeracji, napływem BIZ a rozwojem regionalnym.



Źródło: Knödler H., Alberthauser U., op. cit, s. 14.

W sytuacji, gdy korzyści aglomeracji przeważają nad jej niekorzyściami, stwarza to impuls dla napływu do regionu nowych inwestycji z zewnątrz. Nowe inwestycje pociągają za sobą z kolei transfer do regionu wiedzy i nowych technologii, co w konsekwencji skutkuje jego dalszym rozwojem. Ponadto, rozwój aglomeracji i znajdujących się w niej przedsiębiorstw, decyduje o poprawie ich pozycji konkurencyjnej oraz potencjału

⁷⁸ por. Asheim B.T., „Industrial Districts: the Contributions of Marshall and Beyond”, w: Clark G.L., Feldman M.P., Gertler M., *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford University Press, Oxford, 2000 oraz: Becattini G., „The Marshallian Industrial District as a Socio-Economic Notion”, w: Pyke F., Becattini G., Sengenberger W. (eds.), *Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy*, International Institute of Labor Studies, Geneva, 1990; cyt. za: Scott A.J., Storper M., „Regions, globalization, development”, *Regional Studies*, vol. 37 (6&7), 2003, s. 579-593.

⁷⁹ Knödler H., Alberthauser, U., „Glocalisation, Foreign Direct Investment and Regional Development Perspectives: Empirical Results for West German Regions” *HWWA Discussion Paper* no. 117, Hamburg, 2001; wersja on-line: http://www.hwwa.de/Publikationen/Discussion_Paper/2001/117.pdf.

umożliwiającego ich ekspansję przestrzenną. Ekspansja ta umożliwia przedsiębiorstwom dostęp do nowych rynków i czynników produkcji, co skutkuje z kolei transferem zysków do firm mających swą siedzibę w regionie, a zatem umożliwia jego dalszy rozwój.

W przypadku przewagi niekorzyści aglomeracji, przedsiębiorstwa mogą podjąć decyzję o działalności na jej peryferiach. Takie zachowania prowadzą do zmniejszenia wielkości aglomeracji, czyli *de facto* poprawy bilansu korzyści i strat. Najgorszą z punktu widzenia rozwoju regionalnego jest natomiast decyzja przedsiębiorstw o całkowitym wycofaniu się z danego regionu co może niejednokrotnie przesądzać o jego kryzysie.

3.4. Czynniki lokalizacji przedsiębiorstw jako element różnicujący przestrzeń

Wszelkie czynności podejmowane przez podmioty gospodarujące mają miejsce w określonym miejscu przestrzeni, a zatem są zlokalizowane. Podjęcie decyzji o wyborze miejsca lokalizacji⁸⁰ stanowi jedną z podstawowych decyzji podejmowanych przez każde przedsiębiorstwo w procesie organizacji produkcji.

Pojęcie czynników lokalizacji jako pierwszy wprowadził do teorii ekonomii A. Weber, wiążąc je z określoną korzyścią występującą wówczas, gdy działalność gospodarcza jest zlokalizowana w określonym punkcie lub obszarze. A. Weber akcentował przy tym trzy czynniki mające wpływ na decyzje lokalizacyjne, tj. koszty transportu, koszty pracy oraz korzyści aglomeracji.⁸¹ Korzyści związane z lokalizacją w danym miejscu przestrzeni są w tym kontekście rozumiane i mogą być mierzone jako oszczędności na kosztach produkcji. Dalszy postęp badań nad istotą i ewolucją czynników lokalizacji rozszerzył ich listę o rynek zbytu oraz bazę surowcową i energetyczną, jako kolejne istotne elementy decydujące o lokalizacji działalności gospodarczej.⁸² Ze względu na wzrost znaczenia przemysłu w gospodarce oraz z powodu rosnącej roli funkcji ekonomicznych państwa, listę czynników lokalizacji uzupełnił także element strategiczny i polityczny. Zdecydował on m. in. o

⁸⁰ Termin lokalizacja pochodzi od łacińskiego słowa *locare* – umieścić.

⁸¹ Szczegółowy opis korzyści aglomeracji przedstawił w roku 1920 A. Marshall dostrzegając, że przestrzenna koncentracja działalności gospodarczej w tzw. dystryktach przemysłowych, pozwala zlokalizowanym w nich przedsiębiorstwom na osiąganie korzyści skali. Źródłami tych korzyści są: rozprzestrzenianie się informacji, malejące koszty produkcji wynikające np. z możliwości korzystania z infrastruktury przez relatywnie dużą liczbę użytkowników oraz bogaty lokalny zasób siły roboczej (por. Nowińska-Łaźniewska E., „Relacje przestrzenne w Polsce w okresie transformacji w świetle teorii rozwoju regionalnego”, Wyd. AE, Poznań, 2005, s. 13; McCann Ph., „Urban & Regional Economics”, Oxford University Press, Oxford, 2002, s. 55).

⁸² Godlewska H., „Lokalizacja działalności gospodarczej”, WSHiFM Warszawa, 2001, s. 14.

rozmieszczaniu działalności o znaczeniu militarnym, czy też lokalizacji zakładów przemysłu ciężkiego. Coraz bardziej wszechobecne zainteresowanie zagadnieniami z zakresu ekologii, rosnący problem zagrożenia środowiska naturalnego, uzupełnił katalog czynników lokalizacji o kwestie środowiskowe. Współcześnie, teoria lokalizacji działalności gospodarczej uzupełniana jest też o czynniki z zakresu takich nauk jak psychologia czy socjologia, uwzględniając np. problematykę subiektywnego wizerunku danego miejsca z punktu widzenia jego atrakcyjności lokalizacyjnej.⁸³

Z pojęciem czynników lokalizacji wiązać należy także pojęcie atrakcyjności inwestycyjnej oraz klimatu inwestycyjnego. Atrakcyjność inwestycyjną rozumieć można przy tym w kategoriach „zdolności skłonienia inwestorów do wyboru regionu jako miejsca lokalizacji inwestycji.”⁸⁴ Zespół Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową, realizujący okresowe badania nad atrakcyjnością inwestycyjną polskich regionów stwierdza przy tym, iż zdolność skłonienia do inwestycji, będąca istotą atrakcyjności inwestycyjnej, powinna być rozumiana „jako kombinacja korzyści lokalizacji możliwych do osiągnięcia w trakcie prowadzenia działalności gospodarczej i wynikających ze specyficznych cech obszaru, w którym działalność ma miejsce. Korzyści te określane są mianem czynników lokalizacji.”⁸⁵

Ogół warunków charakteryzujących dane miejsce z punktu widzenia potencjalnego inwestora, decyduje natomiast o tzw. klimacie inwestycyjnym.⁸⁶ Na pojęcie to składają się następujące elementy:

- klimat polityczny, uzależniony od: stabilności politycznej, rządzącej opcji politycznej oraz ogólnego modelu „rządzenia” państwem. Elementy te warunkują w istotnym stopniu miejsce i znaczenie sektora prywatnego w gospodarce, stosunek do kapitału zagranicznego i przedsiębiorczości itp.;
- klimat społeczny, a zatem: uwarunkowania społeczno-ekonomiczne, sytuacja na rynku pracy, nastawienie społeczeństw i społeczności lokalnych do przemian rynkowych;
- klimat ekonomiczny, związany z ogólną sytuacją gospodarczą danego kraju, stabilność podstawowych wskaźników ekonomicznych, wielkość i chłonność rynku itp.; na

⁸³ op. cit., s. 15.

⁸⁴ Gawlikowska-Hueckel K., Umiński S., „Ocena konkurencyjności województw”, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk, 2000, s. 7.

⁸⁵ Kalinowski T., (red.), „Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów Polski 2005”, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk, 2005, s. 9.

⁸⁶ Budner W., „Lokalizacja przedsiębiorstw”, Wyd. AE, Poznań, 2003, s. 42.

klimat gospodarczy składa się ponadto istnienie instytucji tzw. otoczenia biznesu, rozwiniętej infrastruktury technicznej, które w znacznym stopniu ułatwiają, a wielu przypadkach stanowią niezbędny warunek prowadzenia efektywnej działalności gospodarczej;

- klimat prawny i administracyjny: istniejące regulacje prawne, stabilność przepisów prawnych, jakość działania administracji publicznej i jej nastawienie do inwestora.⁸⁷

Na tak pojmowany klimat inwestycyjny składają się zatem przede wszystkim czynniki lokalizacji, które z punktu widzenia potencjalnego inwestora oferują dogodne lub nie, warunki dla podejmowania działalności gospodarczej. W tym kontekście można stwierdzić, iż na atrakcyjność inwestycją danego miejsca, podstawowy wpływ będzie miał ogólny bilans czynników lokalizacji oraz barier lokalizacji, rozpatrywany przez *konkretne* przedsiębiorstwo lub grupę przedsiębiorstw, z punktu widzenia korzyści i strat związanych z uzyskaniem oczekiwanych efektów ekonomicznych.

Z pojęciem atrakcyjności inwestycyjnej i klimatu inwestycyjnego należy wiązać także pojęcie ryzyka inwestycyjnego, które rozumieć należy jako potencjalny stopień zagrożenia w uzyskaniu przez inwestora zamierzonych efektów ekonomicznych.⁸⁸ Wysoki poziom ryzyka inwestycyjnego wpływa zatem ujemnie na poziom atrakcyjności danego obszaru dla potencjalnych inwestorów. Wysoki poziom ryzyka, choć niekoniecznie musi wiązać się z całkowitym „odrzuconiem” danej przestrzeni jako miejsca lokalizacji działalności, prowadzi do zwiększenia oczekiwanej stopy zwrotu z inwestycji, w istotnym stopniu ograniczając poziom atrakcyjności inwestycyjnej. Istnieją przy tym dwa podejścia, określające wzajemną współzależność ryzyka inwestycyjnego i atrakcyjności inwestycyjnej:

- przy założeniu, że ryzyko uwzględnia zarówno wszelkie zagrożenia, jak i rodzaje przewagi danego miejsca, wówczas atrakcyjność inwestycyjna jest prostą odwrotnością ryzyka. Atrakcyjność w takim rozumieniu oznacza zespół różnych form przewagi danego miejsca z uwzględnieniem ryzyka;

⁸⁷ Stępnia A., Umiński S., „Polska-WE. Możliwości inwestowania na obszarze Wspólnoty”, Ośrodek Badań WE i Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk, 1993; cyt. za: Budner W., op. cit., s. 42.

⁸⁸ Budner W., op. cit., s. 44.

- gdy atrakcyjność traktowana jest wyłącznie jako zespół różnych form przewagi i niedostatków miejsca inwestycji, pomijając element zagrożenia, to w tym przypadku atrakcyjność stanowi istotne dopełnienie, a nie odwrotność ryzyka.⁸⁹

Można zatem dostrzec, że zarówno atrakcyjność inwestycyjna, jak i miara ryzyka inwestycyjnego są miarami względnymi. „Ocena klimatu inwestycyjnego, atrakcyjności inwestycyjnej i ryzyka inwestycyjnego zależy od rodzaju działalności, od udziału poszczególnych czynników w procesie produkcji, organizacji i funkcjonowania przedsiębiorstwa oraz od subiektywnego odbioru poszczególnych czynników przez inwestorów.”⁹⁰

Badania nad lokalizacją działalności gospodarczej pozwalają stwierdzić, iż czynniki lokalizacji nie są ani zbiorem stałym, ani zamkniętym.⁹¹ Dostrzec można ponadto, iż obok tradycyjnych i jednoznacznie mierzalnych czynników (tzw. *twardych* czynników lokalizacji), znaczenia nabierają także czynniki *miękkie*. Obecnie takie kryteria jak dostępność surowców naturalnych, zasoby kapitału materialnego, niskie koszty pracy, rozwinięta infrastruktura transportowa itp., często uzupełniane są lub nawet zastępowane przez takie czynniki, jak: zasoby naukowe i badawcze regionu, wysoko wykwalifikowana kadra, profesjonalna administracja publiczna, wysoka jakość infrastruktury technicznej, wysoki standard warunków życia, obecność instytucji wspierania biznesu, wartości społeczne, wymagający, ale i zasobny rynek konsumencki.⁹²

Jeden z przykładów potwierdzających ewolucję czynników decydujących o atrakcyjności danego miejsca w oczach przedsiębiorstw, może stanowić zaprezentowane przez W. Dziemianowicza porównanie badań z początku lat 60 oraz połowy lat 90. Pierwsza analiza została wykonana przez T. P. Bergina oraz W. F. Eagana w roku 1964, natomiast druga, przez K. Brenkego w roku 1996. Lista czynników lokalizacji oraz różnic między wynikami badań zaprezentowana została w tabeli 18.

⁸⁹ loc. cit.

⁹⁰ Małuszyńska E., „Lokalizacja inwestycji zagranicznych w zachodnich województwach Polski”, w: Domański, R. (red.), „Nowa generacja badań gospodarki przestrzennej”, Biuletyn KPZK PAN, z. 174, Warszawa, 1996; cyt. za: Budner, W., op. cit., s. 45.

⁹¹ por. Dziemianowicz W., Kapitał zagraniczny a rozwój regionalny i lokalny w Polsce”, Euroreg, Warszawa, 1997, s. 17.

⁹² por. Grosse T. G., „Przegląd koncepcji teoretycznych rozwoju regionalnego”, *Studia Regionalne i Lokalne* nr 1 (8), Warszawa, 2002.

Tabela 18. Wyniki badań czynników lokalizacji wykonanych w roku 1964 i 1996.

Lp.	T. P. Bergin, W. F. Eagan, 1964	K. Brenke, 1996
1.	Łatwość naboru siły roboczej	Bliskość rynku zbytu
2.	Dogodne powiązania z rynkiem	Środki wspierające działalność gospodarczą
3.	Możliwość nabycia budynków, względnie innych nieruchomości	Koszty robocizny
4.	Koszty robocizny	Kwalifikacje siły roboczej
5.	Łatwość nabycia surowców	Bliskość autostrady
6.	Słabszy wpływ związków zawodowych	Bliskość dostawców
7.	Lokalne możliwości kooperacji	Koszty energii
8.	Siedziba dyrekcji	Usługi miejscowych banków
9.	Klimat	Wspieranie przez izby gospodarcze
10.	Koszty transportu	Dobry wizerunek miasta i regionu
11.	Dostatek mocy	Pomoc przedsiębiorstw wspierających przedsiębiorczość
12.	Centrum specjalnego przemysłu	Ceny ziemi
13.	Urządzenia transportowe	Opłaty lokalne
14.	Decentralizacja działalności	Koszty wynajęcia obiektów przemysłowych
15.	Korzystna struktura podatków	Administracja komunalna
16.	Pomoc finansowa	Bliskość szkół wyższych
17.		Bliskość instytutów badawczych
18.		Komunikacja miejska
19.		Mieszkania
20.		Zaplecze medyczne
21.		Połączenie lotnicze
22.		Ponadregionalne połączenia kolejowe
23.		Propozycja kulturalna
24.		Możliwości wypoczynkowe

Źródło: Dziemianowicz W., op. cit., s. 17.

B. Grabow, D. Henckel i B. Hollbach-Grömig, wyróżniając ponad 80 czynników mogących wpływać na decyzje lokalizacyjne, dokonali ich podziału na czynniki *twarde* oraz *miękkie*.⁹³ Podstawą tego podziału jest określenie, czy dany czynnik wpływa bezpośrednio na działalność firmy, czy ma duże dla niej znaczenie oraz czy istnieje możliwość dokonania jego pomiaru. Czynnikami *twardymi* są zatem takie, które wpływają bezpośrednio na działalność przedsiębiorstwa i które można zmierzyć. W przypadku czynników *miękkich* nie ma możliwości ich dokładnego pomiaru i nie wpływają one bezpośrednio na działalność firmy. W większości obszarów istotnych z punktu widzenia działalności gospodarczej istnieją czynniki o charakterze zarówno *miękkim*, jak i *twardym*.

⁹³ Grabow B., Henckel D., Hollbach-Grömig B., „*Weiche Standortfaktoren*“, Schriften des Deutschen Institut für Urbanistik, Band 89, Stuttgart – Berlin – Köln, 1995; cyt. za: Dziemianowicz W., op. cit., s. 18.

Tabela 19. *Twarde i miękkie czynniki lokalizacji.*

<i>Obszary życia społeczno-gospodarczego</i>	<i>Przykłady twardych czynników lokalizacji</i>	<i>Przykłady miękkich czynników lokalizacji</i>
<i>Rynek pracy</i>	Podaż siły roboczej Poziom wynagrodzenia	Jakość administracji Możliwość pozyskania pracy i zrobienia kariery Możliwość kształcenia Odległość od miejsca pracy
<i>Infrastruktura działalności gospodarczej</i>	Podaż gruntów Podaż powierzchni biurowej Połączenia komunikacyjne	Wizerunek okręgów przemysłowych Jakość i wyobrażenia decydentów o gruntach i budynkach Urządzenia komunikacyjne i zaopatrzeniowe w okolicy pracy Jakość połączeń komunikacyjnych
<i>Koszty i korzyści działalności</i>	Cena gruntów i powierzchni Lokalne opłaty i podatki Lokalne subwencje Nakłady na gospodarkę komunalną i ochronę środowiska Zaopatrzenie w energię i wodę Wynagrodzenia i uposażenia	Regionalne różnice w pensjach i uposażeniach
<i>Położenie miejsca lokalizacji</i>	Dostępność ważnych okręgów gospodarczych i rynków	Położenie geograficzne Położenie geopolityczne
<i>Jakość środowiska</i>	Czystość powietrza (z punktu widzenia produkcji) Nakłady na wodę Deponowanie odpadów	Czystość powietrza (z punktu widzenia wypoczynku) Klimat Pogoda Jakość wody

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: Dziemianowicz W., op. cit., s. 18-19.

Próby kategoryzacji czynników lokalizacji z uwzględnieniem ich podziału na czynniki *twarde* i *miękkie*, dokonuje także W. Scherrer. Klasyfikuje on jednocześnie grupę czynników *twardych* na pięć podgrup (ryniki lokalne, infrastruktura, czynnik ziemi, położenie geograficzne i geopolityczne, polityka finansowa władz publicznych) oraz wskazuje na cztery wymiary dla ich możliwego pomiaru (ilościowy, jakościowy, cenowo-kosztowy oraz związany z szacowaniem ryzyka). Dla *miękkich* czynników lokalizacji proponuje natomiast pewne ogólne wskaźniki, które mogą okazać użyteczne w ich szacowaniu.

Tabela 20. Twarde czynniki lokalizacji.

Czynniki lokalizacji	Wymiary dla wskaźników (przykłady)			
	Ilościowy	Jakościowy	Kosztowo-cenowy	Ryzyko
Rynki lokalne - rynek pracy - rynek zbytu - rynek usług dla biznesu - dostawcy, nabywcy i partnerzy lokalni - instytucje edukacyjne i jednostki badawczo-rozwojowe - rynki kapitałowe i finansowe	Podaż siły roboczej; Siła nabywcza ludności; Wielkość rynku Ilość uniwersytetów i instytutów badawczych Ilość absolwentów; Stopy podatkowe	Umiejętności; elastyczność; Konkurencja na rynku; Struktura firm według wielkości; Doświadczenie i rzetelność lokalnych dostawców; Ilość absolwentów z wykształceniem technicznym i zarządczym; Płynność rynku	Koszty pracy; Koszty wejścia i wyjścia	Ryzyko niestabilności rynku pracy; Przepisy prawa; Ryzyko rynkowe
Infrastruktura - drogi, koleje, połączenia wodne, połączenia lotnicze - transport publiczny - połączenia telekomunikacyjne - dostawy energii - usługi komunalne	Długość dróg w km; Ilość połączeń w transporcie publicznym; Ilość i szybkość łączy internetowych Jakość i efektywność świadczonych usług komunalnych	Dostępność przez klientów oraz dostępność do dostawców; Szybkość usług, stan techniczny urządzeń infrastruktury; Źródła energii; Jakość wody; Możliwość składowania i unieszkodliwiania specyficznych odpadów; Odległość od miejsc składowania odpadów	Stawki za użytkowanie; Ceny paliw; Ceny biletów; Ceny za połączenia telekomunikacyjne itp.	Stabilność i niezawodność świadczonych usług; Ryzyko strajków w przedsiębiorstwach świadczących usługi publiczne; Ryzyko awarii; Ryzyko środowiskowe
Ziemia jako czynnik produkcji - nieruchomości na potrzeby produkcji - nieruchomości na potrzeby mieszkaniowe - surowce naturalne	Dostępność, System praw do nieruchomości i obrotu nieruchomościami	Dostępność infrastruktury; Połączenia komunikacyjne	Ceny ziemi i innych nieruchomości Ceny za roboty budowlane; Ceny surowców	System ochrony praw do nieruchomości
Położenie geograficzne i jego konsekwencje - integracja ekonomiczna z innymi regionami - międzyregionalne i międzynarodowe powiązania handlowe	Handel zagraniczny, specjalizacja regionalna	Dostępność i bliskość rynków		Ryzyko polityczne i prawne
Finanse publiczne - wysokość podatków - dotacje		Kompleksowość systemu administracji publicznej	Stawki podatkowe; Wielkości dotacji publicznych	Przewidywalność polityki podatkowej

Źródło: Scherrer W., „Information about a business location on the web: Investors' needs and a local authority's offer”, *International Symposium on Learning Management and Technology Development in the Information and Internet Age. The convergent paths of Public and Private Organizations*, University of Bologna, November, 2002; wersja on-line: <http://www.ea2000.it/file%20per%20numero1-2004/forli20.pdf>.

Zaprezentowane przykłady pozwalają dostrzec, iż granica między dwiema powyższymi grupami czynników jest płynna. Wreszcie, istnieją obszary życia i działalności gospodarczej, w których trudno jest wyodrębnić czynniki twarde. Należą do nich przede wszystkim: klimat gospodarczy, opinie na temat danego miejsca lokalizacji, kultura, jakość życia. Łatwo przy tym dostrzec, iż na przestrzeni ostatnich kilkudziesięciu lat powiększa się lista czynników decydujących o atrakcyjności inwestycyjnej regionu, przy jednoczesnej zmianie akcentu z twardych, czyli ilościowych, na miękkie, jakościowe czynniki lokalizacji.

Tabela 21. Miękkie czynniki lokalizacji.

Czynniki lokalizacji	Wskaźniki (przykłady)
<i>Stabilność polityczna i społeczna</i> - stabilność polityczna; - polityka gospodarcza; - stabilność społeczna	Przewidywalność decyzji politycznych Działalność w zakresie regulacji Skłonności do strajków, relacje na rynkach pracy
<i>System prawno –administracyjny</i> - stabilność i poziom zaufania - szybkość i jakość obsługi - zorientowania na klienta	Przestrzeganie prawa; ochrona praw własności Długość czasu oczekiwania na dokumenty niezbędne do prowadzenia działalności Struktura systemu administracji publicznej
<i>Postawy społeczności lokalnej</i> - przedsiębiorczość; - otwartość	Ilość powstających nowych przedsiębiorstw; Międzyregionalne zróżnicowanie poziomu frekwencji w referendach; Udział obcokrajowców w strukturze ludności
<i>Jakość życia</i> - środowisko naturalne; - środowisko kulturowe, obiekty kultury; - możliwości uprawiania sportu	Dane o emisji zanieczyszczeń, dane o klimacie; Jakość i różnorodność obiektów kultury; Dostępność i bliskość obiektów sportowych

Źródło: Scherrer W., „Information about a business location on the web: Investors' needs and a local authority's offer”, *International Symposium on Learning Management and Technology Development in the Information and Internet Age. The convergent paths of Public and Private Organizations*, University of Bologna, November, 2002; wersja on-line: <http://www.ea2000.it/file%20per%20numero1-2004/forli20.pdf>.

G. Benko, na podstawie analizy wielu przykładów lokalizacji kompleksów przemysłowych, dokonał podziału na sześć najważniejszych grup czynników, wyjaśniających decyzje lokalizacyjne m. in. przedsiębiorstw nowoczesnych technologii:

- siła robocza (kapitał ludzki);
- uniwersytety i instytuty badawcze;
- uroda pejzażu; warunki życia;
- infrastruktura transportowa;
- usługi oraz lokalny klimat polityczny i biznesowy;

- korzyści aglomeracji.⁹⁴

Zdolność do przyciągnięcia i utrzymania pracowników stanowi jeden z najważniejszych elementów koniecznych do uwzględnienia przy ustalaniu nowego miejsca działalności przedsiębiorstwa. Współcześnie na rynku pracy poszukuje się dwóch typów pracowników. Pierwszą grupę stanowi wysoko wykwalifikowana kadra (inżynierowie, menedżerowie, naukowcy); do drugiej grupy należą pracownicy wykonujący prace rutynowe i usługowe. Optymalne miejsce dla działalności nowoczesnych przedsiębiorstw to takie, które z jednej strony posiada cechy przyciągające osoby wykwalifikowane, z drugiej strony dysponuje dużym basenem taniej siły roboczej. Podaż pracy, jej koszty i stosunkowo słaby poziom syndykalizacji (mała aktywność związków zawodowych), będą zatem wpływały na zachowania przestrzenne przedsiębiorstw.

Większość przedsiębiorstw lokalizuje się w pobliżu ośrodków uniwersyteckich. Ułatwia to zatrudnianie pracowników tego sektora w pracach przemysłu, wymianę informacji między naukowcami a ośrodkami badawczymi poszczególnych firm, powoływania wspólnych jednostek dla celów badawczo-rozwojowych, czy wreszcie wykorzystanie kadry uniwersyteckiej w nauczaniu na potrzeby sektora prywatnego. Ten aspekt lokalizacyjny jest ściśle związany z faktem, że jakościowe czynniki odgrywają coraz większą rolę w procesie podejmowania decyzji o lokalizacji. Można spotkać się między innymi ze stwierdzeniem, iż „bardzo często o wyborze miejsca do inwestowania decyduje ... żona inwestora”.⁹⁵ Prawdą jest, że decyzjom w sprawie podjęcia inwestycji czy też zamieszkania w danym miejscu towarzyszą „prozaiczne” pytania o ofertę mieszkaniową, jakość szkół, środowisko przyrodnicze i społeczne, ofertę kulturową itp., czyli szeroko pojęty wizerunek miejsca. Także w krajach transformacji systemowej ten element życia nabiera coraz większego znaczenia. W roku 2004 w łódzkiej prasie pojawił się problem braku szkoły międzynarodowej, jako istotna bariera przyciągania do tego miasta menedżerów globalnych przedsiębiorstw, upatrujących w

⁹⁴ Benko G., „Geografia technopolii”, PWN, Warszawa, 1993, s. 19-20; zob. także: Gorzelak G., Jałowiecki B., „Konkurencyjność regionów”, *Studia Regionalne i Lokalne*, 1(1)/2000, s. 13-15; Castells M., Hall P., „Technopoles of the World”, London, New York, 1994.

⁹⁵ Bogdanowicz I., „Marketing komunalny-z doświadczeń niemieckich i polskich”, *Marketing i Rynek*, nr 4, Warszawa, 1997, s. 16.

tym aspekcie ważny element przemawiający przeciwko decyzji o podjęciu pracy w drugim co do wielkości mieście Polski.⁹⁶

Choć można spotkać się ze stwierdzeniem, iż w wyniku postępującego rozwoju technologii telekomunikacyjnej i transportowej czy też w wyniku globalizacji gospodarki, koszty transportu odgrywają coraz mniejszą rolę, to problem dostępności komunikacyjnej nie traci jednak na znaczeniu. Po pierwsze, choć mniej ważna staje się dostępność do sieci transportu wielotonażowego (koleje, statki, transport ciężarowy), istotne pozostaje zapewnienie dostaw towaru *just-in-time*, czy „żądaną ilość w żądanym czasie”. Taki system umożliwia bowiem redukcję kosztów związanych z utrzymaniem zapasów oraz, co ważniejsze, zapewnienie coraz bardziej pożądanej elastyczności działań przedsiębiorstw.⁹⁷ Z drugiej strony coraz ważniejsza staje się dostępność danej przestrzeni dla ruchu osobowego. Obecność w pobliżu lotniska międzynarodowego, autostrady, czy szybkiej kolei, zapewnia bowiem częste kontakty z całym światem, niezbędne dla działania przedsiębiorstw na salę ponadlokalną. T. Parteka wskazuje na fakt, iż wpływ nowoczesnych technologii na rozwój regionalny podkreśla znaczenie trzech najważniejszych czynników: odległości, czasu oraz dostępu do wiedzy i informacji.⁹⁸ Znaczenie odległości pozostaje więc wciąż istotne, choć niewątpliwie maleje na rzecz dwóch pozostałych czynników, a szczególnie informacji, decydujących wspólnie o efektywności rozwoju.

Bardzo istotne znaczenie z punktu widzenia atrakcyjności inwestycyjnej ma współcześnie szeroko pojęte otoczenie działalności gospodarczej. Obecność instytucji i firm świadczących tzw. usługi okołobiznesowe, zapewnia bowiem możliwość skorzystania z ofert konsultantów oraz dostęp do potrzebnych informacji na temat rynków czy technologii. Nie bez znaczenia dla obiegu informacji i motywowania przedsiębiorstw do działania ma sam fakt zgrupowania wielu firm w jednej przestrzeni, generujących efekty zewnętrzne i efekt synergii. Kolejnym elementem sprzyjającym klimatowi biznesowemu jest obecność instytucji finansowych, w tym szczególnie instytucji zapewniających dostęp do kapitału ryzyka, kluczowej formy finansowania inwestycji innowacyjnych. Wreszcie, odpowiednie nastawienie do sfery biznesu władz krajowych i regionalnych, aktywna polityka lokalna wspomagająca i

⁹⁶ „Inwestorzy walczą o szkołę”, *Gazeta Wyborcza: Łódź*, 28 stycznia 2005.

⁹⁷ por. McCann Ph., Shefer D., „Location, agglomeration and infrastructure”, *Papers in Regional Science*, vol. 83, 2004, s. 177-196.

⁹⁸ Parteka T., „Czynnik innowacji w rozwoju regionalnym”, *Biuletyn KPZK PAN* z. 204, 2003, s. 83-84.

koordynująca funkcjonowanie przedsiębiorstw, sprawność administracyjna, także stanowią istotny czynnik lokalizacji.

Wielu badaczy zajmujących się zagadnieniami rozwoju regionalnego podkreśla znaczenie korzyści, jakie niesie za sobą lokalizacja działalności w aglomeracjach. Badania empiryczne także potwierdzają pozytywną korelację między poziomem koncentracji działalności a aktywnością działań B+R oraz tzw. efektem *spin-off* (rozsiewania), polegającym na wydzielaniu się z macierzystej jednostki (np. uniwersytetu, jednostki badawczej przedsiębiorstwa) firmy działającej jako osobny podmiot, w celu komercjalizacji wiedzy i umiejętności zespołów badawczych, będących jej założycielami.⁹⁹

Jak wskazuje G. Benko, powyższy zbiór czynników traktować należy jako konieczny i wstępny dla powstawania nowoczesnych kompleksów przemysłowych. Wszystkie one w dużej mierze występują w najbardziej konkurencyjnych przestrzeniach produkcyjnych, choć nie wyjaśniają w pełni ich sukcesu.¹⁰⁰

B. Domański, dokonując analizy głównych czynników lokalizacji nowych zakładów produkcyjnych, dokonuje ich podziału w zależności od tego, czy występują na obszarach wielkich miast, stref metropolitalnych, czy też na obszarach pozametropolitalnych.

Takie czynniki lokalizacji jak bliskość rynku zbytu, pozytywne postawy wobec pracy, dostępność informacji czy niskie ceny nieruchomości, mają dla przedsiębiorstw istotne znaczenie bez względu na miejsce lokalizacji inwestycji. Tym co wyróżnia szczególnie wielkie miasta pod tym względem, jest łatwość pozyskania wysoko wykwalifikowanych osób, a zatem czynnik kapitału ludzkiego wysuwa się na plan pierwszy. Istotnym warunkiem wskazywanym przez firmy jest także obecność specjalistycznych usług dla przedsiębiorstw oraz ich pracowników. Czynnikiem mającym istotne znaczenie dla lokalizacji zakładów poza obszarami metropolitalnymi, są dogodne położenie i obecność infrastruktury komunikacyjnej, korzystne warunki ekologiczne a także niskie koszty pracy. Cechy mające ograniczony wpływ zarówno w wielkich miastach jak i poza ich obszarem, to bliskość granic, bliskość źródeł zaopatrzenia, ulgi podatkowe czy też niewielka skłonność do strajków.

⁹⁹ Malecki E.J., „Research and Development and the Geography of High Technology Complexes” w: Ress J. (red.), „Technology, Regions and Policy”, Totowa N.J., Rowman and Littlefield, 1986, s. 51-74; cyt. za: Benko G., „Geografia technopolii”, PWN, Warszawa, 1993, s. 20.

¹⁰⁰ Benko G., „Geografia technopolii”, PWN, Warszawa, 1993, s. 20-21.

Tabela 22. Wpływ głównych czynników na lokalizację nowych zakładów produkcyjnych w wielkich miastach, strefach metropolitalnych oraz obszarach pozametropolitalnych.

<i>Czynnik lokalizacji</i>	<i>Zasięg terytorialny oddziaływania głównych czynników na lokalizację nowych zakładów</i>
- dogodne położenie w stosunku do odbiorców - pozytywne postawy ludzi wobec pracy - dostępność szerokiej informacji o terenie - niskie ceny ziemi	duży wpływ na lokalizację zarówno w wielkich miastach jak i poza nimi
- łatwość pozyskania wysoko wykwalifikowanych specjalistów - łatwość pozyskania wykwalifikowanych robotników - pozytywne doświadczenia innych firm inwestujących wcześniej w danym miejscu - dostępność usług zaspokajających potrzeby pracowników firmy - dostępność tanich budynków	duży wpływ na lokalizację w wielkich miastach, mniejszy poza wielkimi miastami
- dostępność specjalistycznych usług dla firm	duży wpływ na lokalizację w wielkich miastach i ich bliskim sąsiedztwie, mniejszy w innych obszarach
- bliskość głównych dróg - bliskość przyszłej lub obecnej autostrady - współpraca ze strony władz gminy	duży wpływ na lokalizację poza wielkimi miastami, mniejszy w wielkich miastach
- dobre warunki ekologiczne - niskie koszty pracy	duży wpływ na lokalizację w obszarach pozametropolitalnych, mniejszy w wielkich miastach i ich strefie metropolitalnej
- ulgi podatkowe ze strony rządu - bliskość granicy - niewielka skłonność do strajków - brak wojowniczych organizacji związkowych - bliskość źródeł zaopatrzenia w surowce, materiały lub części	ograniczony wpływ na lokalizację zarówno w wielkich miastach, jak i poza nimi

Źródło: Domański B., „Regionalne zróżnicowanie inwestycji zagranicznych w przemyśle Polski”, Instytut Geografii UJ, Kraków, 2000; cyt. za: Domański B., Guzik R., Gwosdz K., „Konkurencyjność i ranga wielkich miast Polski w świetle inwestycji zagranicznych firm produkcyjnych”, *Biuletyn KPZK PAN*, z. 192, Warszawa, 2000, s. 108.

Konstruując na podstawie studiów empirycznych i teoretycznych, listę czynników istotnych dla najbardziej *typowych* inwestorów, podejmujących decyzję o lokalizacji działalności, P. Swianiewicz wskazuje na następujące grupy elementów klimatu inwestycyjnego:

- *chłonność rynku lokalnego*, która zależy od potencjału demograficznego, poziomu zamożności danej społeczności oraz ogólnej aktywności gospodarczej regionu;
- *jakość zasobów pracy*, uwarunkowana przede wszystkim poziomem oraz typem wykształcenia siły roboczej;

- *klimat społeczny* – we współczesnych uwarunkowaniach społeczno-ekonomicznych takie elementy, jak aktywność obywatelska społeczeństw, ich otwartość na nowe rozwiązania, rodzą wzajemne zaufanie i w znacznym stopniu ograniczają ryzyko niepewności działalności gospodarczej. W tym kontekście kluczowe znaczenie ma dla rozwoju regionalnego wyposażenie danego terytorium w wysoki poziom kapitału społecznego;¹⁰¹
- *infrastruktura techniczna* jako czynnik determinujący poziom dostępności regionu oraz jakości jego wyposażenia w elementy sprzyjające efektywniejszej produkcji;
- *infrastruktura otoczenia biznesu*, w tym przede wszystkim obecność banków i innych instytucji finansowych, działalność instytucji wspierających przedsiębiorczość, funkcjonowanie specjalnych stref ekonomicznych itp.;
- *dostępność komunikacyjna*, w tym przede wszystkim położenie danego miejsca w stosunku do ważnych szlaków komunikacyjnych, zarówno istniejących jak i planowanych, linii kolejowych, portów lotniczych i morskich, przejść granicznych itp.;

¹⁰¹ Za autorkę, która jako pierwsza wykorzystała koncepcję kapitału społecznego w analizach dotyczących rozwoju społeczno-ekonomicznego, uznaje się J. Jacobs. W swojej książce, „Życie i upadek wielkich miast amerykańskich”, zdefiniowała pod tym pojęciem społeczną wrażliwość mieszkańców miast, aktywnie zaangażowanych w to, co dzieje się w ich najbliższym sąsiedztwie, chroniących je tym samym przed aktami wandalizmu, przestępczości itp. (Jacobs, J., „The Life and Death of Great American Cities”, Harmondsworth: Penguin, 1961). Niezależnie od rozważań rodzących się na ten temat w Ameryce Północnej, Pierre Bourdieu podkreślał na gruncie europejskim społeczny wymiar stosunków międzyludzkich, kładąc nacisk na silny wpływ gęstych sieci wzajemnych oddziaływań między ludźmi na budowanie stosunków ekonomicznych (Bourdieu P., „Social capital: provisional notes”, *Actes de Recherche en Sciences Sociales*, 31, 1980, s. 2-3). P. Bourdieu zdefiniował kapitał społeczny jako „istnienie i łączenie faktycznych albo potencjalnych zasobów, co jest możliwe dzięki istnieniu wzajemnych związków pomiędzy uczestnikami sieci. Istnienie sieci dlatego jest tak ważne, gdyż dzięki niej jednostki mają dostęp do zasobów innego uczestnika sieci. Członkostwo w sieci jak wskazuje P. Bourdieu, wytwarza w uczestnikach sieci poczucie „kolektywnego posiadania kapitału” (*collectivity owned capital*). Wizja osiągnięcia korzyści kreuje powstawanie więzi społecznych i determinuje jednostki do kolektywnych i solidarnych zachowań” (cyt. za: Przygodzki Z., „Środowiska przedsiębiorczości jako warunek konkurencyjności regionów”, niepublikowana praca doktorska, UŁ, 2004). Kolejnym autorem, który szeroko opisuje powyższą problematykę, jest J. Coleman. Wskazuje on, że „podstawą istnienia kapitału społecznego jest zaufanie do uczestników określonej grupy społecznej. Obok wiedzy i indywidualnych zdolności, ludzie posiadają umiejętność łączenia się w grupy w celu realizacji określonych celów. Zdolność ta uzależniona jest od stopnia, w jakim dana społeczność uznaje i podziela zbiór norm i wartości oraz w jakim stopniu członkowie danej społeczności gotowi są poświęcić własne indywidualne dobro dla dobra zbiorowości. Respektowanie wspólnych praw, norm, dzielenie tych samych poglądów, wartości jest podstawą budowy zaufania. Dzięki temu możliwe jest budowanie kapitału społecznego poprzez racjonalne zachowania jednostek (w odróżnieniu do determinanty zysku wskazywanej przez P. Bourdieu” - cyt. za: Przygodzki Z., „Środowiska przedsiębiorczości jako warunek konkurencyjności regionów”, niepublikowana praca doktorska, UŁ, 2004). Podobne podejście do kwestii kapitału społecznego prezentuje Putnam, definiując to pojęcie jako „cechy społecznej organizacji, takie jak sieci, normy, zaufanie, które sprzyjają koordynacji i współpracy dla osiągnięcia zbiorowych korzyści” (Putnam R., „Making Democracy Work, Civic Traditions in Modern Italy”, Princeton University Press, Princeton, New York, 1993, s. 167).

- *aktywność marketingowa* władz lokalnych i regionalnych;
- *jakość gospodarki lokalnej*, czyli dotychczasowa działalność ważnych inwestorów, struktura gospodarki, jej otwartość itp.;
- *możliwości rekreacyjne*, na które składają się takie elementy, jak walory środowiska naturalnego, istniejące zabytki, miejsca kultury i rozrywki, baza noclegowa itp.¹⁰²

Dwie istotne charakterystyki czynników lokalizacji, tj. zmienność w czasie oraz względna zależność od specyfiki działalności gospodarczej, w istotnym stopniu warunkują atrakcyjność inwestycyjną poszczególnych miejsc w przestrzeni. Atrakcyjność inwestycyjna może być tym samym definiowana jako „zdolność skłonienia inwestorów do wyboru regionu jako miejsca lokalizacji inwestycji”.¹⁰³ Decydujące znaczenie z punktu widzenia atrakcyjności inwestycyjnej ma przy tym *optymalna kombinacja* czynników lokalizacji. „Obszary oferujące optymalną kombinację czynników lokalizacji są atrakcyjne inwestycyjnie, gdyż pozwalają na redukcję nakładów inwestycyjnych i bieżących kosztów funkcjonowania przedsiębiorstwa, ułatwiając maksymalizację zysków i zmniejszając ryzyko niepowodzenia inwestycji.”¹⁰⁴

Niewątpliwie za słuszne uznać należy stwierdzenie, iż zróżnicowana struktura i kombinacja czynników lokalizacji w różnych regionach determinuje zróżnicowania w poziomie ich atrakcyjności inwestycyjnej. Wydaje się przy tym, iż ważne znaczenie dla każdego miasta i regionu ma rodzaj i jakość oferty inwestycyjnej, skierowanej do inwestorów zagranicznych. Zdolność do przyciągania kapitału zagranicznego w postaci inwestycji sprzyja bowiem poprawie kondycji ekonomicznej i warunkuje w znacznej mierze poziom rozwoju gospodarczego krajów oraz regionów.

¹⁰² Swianiewicz P., „Przyciąganie inwestycji jako element samorządowej polityki rozwoju ekonomicznego”, Samorząd Terytorialny 12(84), 1997, s. 5-6.

¹⁰³ Gawlikowska-Hueckel K., Umiński S., „Ocena konkurencyjności województw”, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk, 2000, s. 7.

¹⁰⁴ Kalinowski T., (red.), „Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów Polski 2005”, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk, 2005, s. 9-10.

Rozdział 4. Rozwój regionów w warunkach globalizacji

4.1. Teoretyczne podstawy rozwoju regionów

4.1.1. Pojęcie regionu

Pojęcie regionu, mimo że powszechnie stosowane w literaturze, jest terminem definiowanym na wiele sposobów. Dlatego też, analiza istoty tego pojęcia stanowić powinna punkt wyjścia dla rozważań nad zagadnieniem rozwoju regionalnego i konkurencyjności regionu.¹

Region występować może w wielu kontekstach – jako region naturalny (fizyczno-geograficzny), region kulturowy, historyczny, jako jednostka podziału administracyjnego, wreszcie jako region ekonomiczny. I. Pietrzyk wskazuje, iż pod ogólnym pojęciem regionu kryją się zarówno terytoria określone historycznie lub kulturowo, obszary wyodrębnione na podstawie kryteriów organizacji administracyjnej i politycznej, a także używa się go do określenia przestrzeni ekonomicznej. O. Freeman wylicza 11 rodzajów regionów: administracyjne, demograficzne, historyczne, socjologiczne, geograficzne, językowe, etniczne, wyznaniowe, kulturowe, ekonomiczne, polityczne.²

K. Kuciński rozumie pod pojęciem regionu „zespół przylegających do siebie obszarów posiadających – pod względem pewnych kryteriów – możliwie wiele cech

¹ Problematyce zdefiniowania pojęcia regionu i regionalizacji oraz zagadnieniom związanym ze specyfiką regionu jako przedmiotu analiz ekonomicznych, poświęcono wiele pozycji literaturowych. Do bardziej powszechnych tytułów zaliczyć można m.in.: Kuciński K., „Podstawy teorii rozwoju ekonomicznego”, PWN, Warszawa, 1990; Fajferek A., „Region ekonomiczny i metody analizy regionalnej”, PWE, Warszawa, 1996; Szymła Z., „Determinanty rozwoju regionalnego”, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław, 2000; Mazurski K. R., „Ekonomiczne Aspekty Regionalistyki: Zarys Problematyki”, OW Sudety, Wrocław, 2000.

² Freeman O., „Regionalizacja w Europie Zachodniej”, Europejska Agencja Wspierania Samorządów Lokalnych, z. 4, Warszawa, 1991; cyt. za: Rochmińska A., „Administracyjno-polityczna regionalizacja Polski”, niepublikowana praca doktorska, Uniwersytet Łódzki, Łódź, 1999, s. 19.

wspólnych i wykazujących możliwie wiele różnic w stosunku do obszarów otaczających”.³ Z. Szymła definiuje region jako „zwarty obszar jednolity w zakresie pewnych kryteriów. Jest to wydzielony na podstawie wyraźnie określonych cech obszar, charakteryzujący się swoistymi formami zagospodarowania”.⁴ Podobnie postrzegają region inni badacze, np. A. Fajferek, dla którego region ekonomiczny to „terytorialny kompleks produkcyjno-usługowy, wyróżniający się od otaczających obszarów swoistymi formami zagospodarowania”.⁵ Każdy region ekonomiczny: jest częścią większego terytorium, ma określoną specjalizację produkcyjno-usługową w ramach całego kraju, ma co najmniej jeden ośrodek miejski i musi stanowić obszar przestrzennie zwarty.⁶

Termin „region ekonomiczny”, może być przy tym postrzegany jako:

- narzędzie badania (region statystyczny);
- narzędzie działania (region administracyjny);
- przedmiot poznania (jako obiektywnie istniejący przedmiot poznania).⁷

Według R. Domańskiego, „region w gospodarce przestrzennej, podobnie jak w geografii, jest obszarem, w którym charakter części składowych i relacji przestrzennych tworzy pewną jednolitą lub spójną całość. Całość ta jest wyodrębniana z większego obszaru za pomocą specyficznych kryteriów. Wyodrębnienie dokonuje się w trojaki sposób: według jednego kryterium (np. region wyodrębniony na podstawie gęstości zaludnienia), według wielu kryteriów (np. region wyodrębniony na podstawie wartości produkcji przemysłowej i liczby ludności miejskiej), według zwartości struktury, określonej przez współzależne dziedziny działalności ludzkiej na rozpatrywanym obszarze”.⁸

Obok mniej lub bardziej wyraźnego wyodrębnienia regionu z otoczenia, ważnym elementem, decydującym o jego charakterze jest fakt, że w jego ramach funkcjonuje wykształcony w czasie „zespół sił wytwórczych wzajemnie ze sobą powiązanych”.⁹ Z tego powodu przyjąć nawet można, iż w wielu przypadkach obszar uznany za region w sensie

³ Kuciński K., „Podstawy teorii rozwoju ekonomicznego”, PWN, Warszawa, 1990, s. 17.

⁴ Szymła Z., „Determinanty rozwoju regionalnego”, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław, 2000, s. 10.

⁵ Fajferek A., „Region ekonomiczny i metody analizy regionalnej”, PWE, Warszawa, 1996, s. 9; cyt. za: Szymła Z., „Determinanty rozwoju regionalnego”, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław, 2000, s. 11.

⁶ op. cit.

⁷ Szymła Z., op. cit., s. 9.

⁸ Domański R., „Gospodarka przestrzenna”, PWN, Warszawa, 2002, s. 110.

⁹ Secomski K., „Wstęp do teorii rozmieszczenia sił wytwórczych”, Warszawa, 1996, s. 71; cyt. za: Szymła Z., „Determinanty rozwoju regionalnego”, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław, 2000, s. 11.

ekonomicznym nie pokrywa się z obszarami delimitowanymi w oparciu o inne kryteria (np. regiony fizyczno-geograficzne, historyczne, administracyjne). Pogląd ten, jak wskazuje Z. Szymła, jest szczególnie eksponowany w literaturze amerykańskiej, w której wielu badaczy traktuje region jako „swoiste narzędzie analizy naukowej, subiektywną konstrukcję analityczną, stosowaną do generalizacji i szeregowania przestrzennych ugrupowań zjawisk występujących na powierzchni ziemi”.¹⁰

Ważne z punktu widzenia definiowania pojęcia regionu jest również jego wyróżnienie w sensie administracyjnym. W tym rozumieniu region można zdefiniować jako jednostkę administracyjną zajmującą, najwyższe miejsce w podziale terytorialnym państwa. Delimitacja ta jest szczególnie istotna z punktu widzenia polityki regionalnej, jako jednego z najważniejszych obszarów działalności Unii Europejskiej. Pojęcie to reguluje tu Europejska Karta Samorządu Regionalnego, określając region jako każdą jednostkę terytorialną usytuowaną bezpośrednio powyżej władzy centralnej. Dlatego za region w Unii Europejskiej uznaje się zarówno landy niemieckie, szwajcarskie kantony, regiony Hiszpanii, Włoch, Francji czy też polskie województwa.¹¹ Jednakże istnieje również opozycja przeciwko takiemu identyfikowaniu regionów, wskazująca, iż wyznacznikiem głównym delimitacji, powinny być obiektywnie występujące więzi na różnych płaszczyznach, które często nie odpowiadają wyznaczonym podziałom terytorialnym.¹² Dlatego T. Kudłacz zauważa, iż między podziałem administracyjnym a tzw. podziałem rzeczywistym powinna istnieć jak najdalej idąca zbieżność. Jest to jednym z podstawowych wyznaczników sprawności działania państwa.¹³

Wzrost znaczenia regionu jako specyficznego podmiotu ekonomicznego jest bezspornie jednym z ważniejszych zjawisk we współczesnej literaturze. K. Ohmae, odwołując się w roku 1993 do przykładu Włoch, pisał obrazowo, że traktowanie tego kraju jako „ekonomicznej całości ignoruje choćby fakt, że podzielony on jest na przemysłową północ i rolnicze południe, co ma swoje konsekwencje w ich różnych zdolnościach do przyczyniania się oraz czerpania korzyści z rozwoju gospodarczego kraju”.¹⁴ Z tego między innymi powodu Włochy, jako jeden z wielu przykładów, są krajem o istotnych różnicowaniach w poziomach uprzemysłowienia i rozwoju gospodarczego.

¹⁰ Szymła Z., op. cit., s. 12.

¹¹ Rochmińska A., „Administracyjno-polityczna regionalizacja Polski”, niepublikowana praca doktorska, Uniwersytet Łódzki, Łódź, 1999, s. 26.

¹² Maciołek M., „Region – problemy z definicją, nieporozumienia i zagrożenia”, *Współnota* nr 36, 1991, s. 16.

¹³ Kudłacz T., „Programowanie rozwoju regionalnego”, PWN, Warszawa 1999, s. 81.

¹⁴ Ohmae K., „The Rise of the Region State”, *Foreign Affairs*, Vol. 72. No. 2, 1993, s. 78.

Na współczesnej, globalnej mapie gospodarczej, znaczenia nabiera zatem to, co K. Ohmae określił terminem „*państw regionalnych*” (ang. *region state*). Pod pojęciem tym rozumie on podmioty, które nie są limitowane istniejącymi granicami politycznymi. Jeśli granice te funkcjonują, to są one raczej „następstwem, a nie siłą sprawczą rzeczywistych przepływów ludzkiej działalności gospodarczej”.¹⁵ Nie prezentują one w zasadzie żadnego zagrożenia dla granic państw narodowych i nie utrzymują sił militarnych odpowiedzialnych za ochronę swych granic. Są one raczej „naturalnymi strefami ekonomicznymi”, w których koncentrują się zasoby ludzkie, materialne, intelektualne, społeczne, itp. które sprawiają, że niektóre z tych regionów są najbardziej aktywnymi uczestnikami gospodarki w skali globalnej.¹⁶

Z pojęciem regionu wiąże się nierozzerwalnie pojęcie rozwoju regionalnego. Rozwój ten należy wiązać przede wszystkim z takim kategoriami, jak zmiana i struktura. Tym samym, „rozwój jest pewnym ciągiem zmian ukierunkowanych i nieodwracalnych, dokonujących się w strukturze obiektów złożonych, tj. systemów.”¹⁷ Należy przy tym zwrócić uwagę na różnicę, jaka występuje między pojęciem rozwoju a pojęciem wzrostu gospodarczego. O ile bowiem wzrost gospodarczy wiąże się z ilościowym i bezpośrednio mierzalnym powiększaniem się wielkości produkcji dóbr, usług i dochodu narodowego, o tyle rozwój wiąże się z aspektem jakościowym, polegającym na przemianach struktur społeczno-gospodarczych, w wyniku których regiony nabierają nowych cech i własności.¹⁸

W tym miejscu należy podkreślić fakt, że w okresie ostatnich lat, nastąpiła istotna przemiana w podejściu do koncepcji regionu oraz rozwoju lokalnego i regionalnego. Przemiana ta, której państwa wysoko rozwinięte doświadczyły już w latach 70. i 80. ubiegłego stulecia, polega między innymi na decentralizacji polityki regionalnej. W okresie dominacji tzw. scentralizowanego modelu rozwoju regionalnego, który panował w ekonomii przez ponad 30 lat po II wojnie światowej, monopol na prowadzenie polityki gospodarczej w przekroju regionalnym posiadało państwo. Jego rola polegała przede wszystkim na wyrównywaniu poziomu rozwoju gospodarczego kraju poprzez niwelowanie różnic pomiędzy regionami. Narzędziami tak prowadzonej polityki były dotacje i subwencje z budżetu państwa, ulgi fiskalne oraz inwestycje państwa, realizowane w

¹⁵ op. cit., s. 78.

¹⁶ op. cit., s. 79.

¹⁷ Krajewski W. „Pojęcie rozwoju i postępu”, w: Kmita J. (red.), „Założenia teoretyczne badań nad rozwojem historycznym”, Warszawa, 1977, s. 26; cyt. za: Szymła Z., „Determinanty rozwoju regionalnego”, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław, 2000, s. 33.

¹⁸ Szymła Z., „Determinanty rozwoju regionalnego”, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław, 2000, s. 34.

zakresie infrastruktury technicznej, bądź w postaci angażowania się w bezpośrednią działalność produkcyjną w regionach zacofanych gospodarczo lub „administracyjnie”, uznawanych za miejsca odpowiednie do prowadzenia działalności danego typu. Głęboki kryzys, jaki dotknął kraje gospodarki rynkowej w połowie lat 70. XX w. ujawnił istotny brak skuteczności dotychczasowych metod regulacji gospodarki. Jednocześnie, w obliczu procesów globalizacji, zaobserwować można we współczesnej gospodarce następujące tendencje:

- postępująca decentralizacja administracyjna, będąca następstwem zarówno nasilenia się oddolnych inicjatyw społeczności lokalnych, jak i efektem zmniejszania skuteczności polityki państwowej;
- coraz mniejsza stabilność warunków wewnętrznych funkcjonowania tak gospodarek, jak i ich otoczenia;
- zmniejszenie się możliwości finansowych państw, co uniemożliwia stosowanie dotychczasowych narzędzi regulacji polityki regionalnej (bezpośredni interwencjonizm) i polityki gospodarczej w ogóle;
- pojawienie się nowych technologii oraz zwrócenie uwagi na lokalny często charakter innowacji, coraz częściej postrzeganych jako najważniejsze źródło rozwoju gospodarczego;
- serwicyzacja gospodarki (odejście od gospodarki przemysłowej w stronę gospodarki opartej na usługach);
- większa stabilność i elastyczność małych i średnich przedsiębiorstw, będących istotnym motorem rozwoju całej gospodarki¹⁹, których powodzenie w dużej mierze uzależnione jest od lokalnego otoczenia.²⁰

W wyniku powyższych przemian, wzrasta ranga regionów w kreowaniu sukcesu gospodarczego zarówno krajów, jak i międzynarodowych porozumień gospodarczych. Współcześnie terytorium (region) przestaje być utożsamiane jedynie z przestrzenią fizyczną, traktowaną w tradycyjnych teoriach lokalizacji gospodarczej w kategoriach kosztów ziemi, kapitału, siły roboczej czy kosztów transportu i zaczyna być postrzegane

¹⁹ Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią oś gospodarek krajów członkowskich UE. Wytwarzają około 2/3 wartości dodanej w gospodarce UE (w Polsce około 55%) oraz mają ponad 55% udział w całkowitej sprzedaży (w Polsce 64,0%). Około 50% wszystkich inwestycji w UE pochodzi z sektora MŚP. Około 66% spośród wszystkich miejsc pracy w sektorze prywatnym w UE generowanych jest w MŚP (w Polsce około 64% - Bąk M., Grabowski M., Kulawczuk P., Nowicki M., Wargacki M., Wojnicka E., „Małe i średnie przedsiębiorstwa a rozwój regionalny”, PARP, Warszawa, 2001, s. 7).

²⁰ Pietrzyk I., „Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich”, PWN, Warszawa, 2001, s. 20.

jako „forma organizacji redukującej niepewność i ryzyko, stanowiącej źródło informacji, kumulowania i transferu wiedzy i umiejętności i jako źródło innowacyjności”.²¹

4.1.2. Region w ekonomii ewolucyjnej

Choć region jako miejsce lokalizacji działalności gospodarczej, funkcjonuje w naukach ekonomicznych od XIX wieku, istotna przemiana w postrzeganiu jego roli w gospodarce nastąpiła dopiero w drugiej połowie lat 70. XX wieku, kiedy pojawiły się pierwsze wyraźne impulsy, które doprowadziły do globalizacji gospodarki. Wraz z tą zmianą paradygmatu region traktowany jest nie tylko jako część powierzchni ziemskiej, będącej miejscem działalności podmiotów gospodarczych, lecz uznawany jest za aktywny podmiot, posiadający własną logikę organizacyjną, której efektywność może pobudzać lub ograniczać rozwój na jego terytorium. Rozwój społeczno-ekonomiczny regionów nie jest natomiast uważany za pochodną wzrostu gospodarczego kraju, którego część stanowią, lecz stanowi efekt uruchomienia ich wewnętrznego potencjału w procesach rozwoju.

Tym samym, procesy globalizacji i związana z nimi nasilona presja konkurencyjna, stały się bodźcem dla dyskusji na temat konkurencyjności regionów. Rozważania nad pozycją konkurencyjną regionów jako stanem oraz ich konkurencyjnością jako procesem, prowadzą do wniosku, że przede wszystkim ich wewnętrzne zasoby oraz umiejętność ich wykorzystania i zaoferowania na rynkach w postaci aktywów, sprzyja budowaniu ich trwałej przewagi.

Ekonomia ewolucyjna jest teorią wyjaśniającą wewnętrzną zdolność systemów gospodarczych (w tym także regionów) do zmian, polegających na dostosowywaniu posiadanych zasobów do zmieniających się uwarunkowań. Pojęcie to stosowane jest w wielu podejściach do analizy procesów gospodarczych, których wspólną cechą jest to, że wszystkie wskazują „na wagę *zmian* gospodarczych i rozwoju, dla podkreślenia opozycji w stosunku do analizy ekonomicznej skupionej na problemach równowagi i modeli statycznych. W węższym odnosi się ono w ekonomii do metafory opartej na modelach ewolucji biologicznej, zaczerpniętych od K. Darwina i J. B. Lamarcka.”²² Wykorzystanie założeń ekonomii ewolucyjnej w odniesieniu do rozwoju regionalnego, umożliwia analizowanie regionu jako wewnętrznie spójnego systemu, w którym relacje bliskości stwarzają dogodne warunki dla budowania konkurencyjności, w oparciu o generowanie

²¹ loc. cit.

²² Kwaśnicki W., „Ekonomia ewolucyjna – alternatywne spojrzenie na proces rozwoju gospodarczego”, cz. I, w: *Gospodarka Narodowa* Nr 10, 1996, s. 3.

innowacji i zmian, umożliwiającą ich dostosowywanie się do zmian zachodzących w otoczeniu.²³

Ekonomiści ewolucyjni opierają swe założenia na fundamentalnym dla tej teorii twierdzeniu, że kluczowe dla niej pojęcia, tj. różnorodność, dziedziczenie oraz selekcja, są generalnymi zasadami, które odnoszą się nie tylko do procesów ewolucji biologicznej, ale są uniwersalne dla każdego systemu, w tym systemów ekonomicznych.²⁴ Istotny wkład do teorii ekonomii ewolucyjnej wniosła praca R. R. Nelsona i S.G. Winter'a²⁵, w której autorzy wykorzystali elementy teorii ewolucji w celu wyjaśnienia zmian technologicznych i ekonomicznych, jakie zachodzą w światowej gospodarce.²⁶

Wprowadzają oni pojęcie „rutyn” (ang. *routines*), które określają zdolności przedsiębiorstw do produkowania określonych dóbr, tkwiące w wykorzystywanych przez nie procedurach obejmujących: politykę zatrudnienia, projektowanie nowych produktów i usług, inwestowanie, działalność badawczo-rozwojową, marketing i reklamę, strategie sprzedaży i strategie rozwoju, itd. Rutyny porównywane są w kontekście teorii ewolucji do genów, przedsiębiorstwa są organizmami, a poszczególne przemysły – gatunkami.²⁷

Rutyny przedsiębiorstw, podobnie jak materiał genetyczny żywych organizmów, jest w procesie ewolucji udoskonalany dzięki mechanizmom: dziedziczenia, selekcji oraz różnorodności. W przypadku podmiotów gospodarczych, różnorodność zapewniana jest przez wiele przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku, które charakteryzują się różnymi

²³ W literaturze można spotkać się z poglądem, że obydwa nurty teoretyczne mają *de facto* wiele ze sobą wspólnego i wielu przypadkach bądź w podobny sposób wyjaśniają kluczowe mechanizmy decydujące o pozycji konkurencyjnej podmiotów gospodarczych, bądź są w stosunku do siebie komplementarne (por. Barney J. B., Wright M., Ketchen D. J., „The resource-based view of the firm: ten years after 1991”, *Journal of Management: special Issue*, 27, 2001, s. 625-637).

²⁴ Bendall D. S. (red.), „Evolution from molecules to men”, Cambridge University Press, 1983; cyt.za: Dollimore D., „Universal Darwinism in Nelson and Winter’s Evolutionary Theory”, publikacje *European Association for Evolutionary Political Economy*, wersja on-line: <http://eaepe.infonomics.nl/papers/Dollimore.pdf>, s. 6.

²⁵ Nelson R. R., Winter S. G., „An Evolutionary Theory of Economic Change”, Harvard University Press, Cambridge, 1982.

²⁶ Należy mieć na uwadze, iż elementy teorii ekonomii ewolucyjnej rozwijały się w naukach ekonomicznych znacznie wcześniej. Co więcej, termin „ewolucja” i przymiotnik „ewolucyjny” wykorzystywany był w ekonomii w wielu kontekstach. Dlatego mówić można nawet o przenikaniu się tradycji trzech, głównych szkół ewolucyjnych: Szkoły Austriackiej, neo-schumpeterowskiej oraz instytucjonalnej. Prezentacja rozwoju koncepcji ewolucyjnych w naukach ekonomicznych, w literaturze polskiej, znajduje się m. in. w tekstach W. Kwaśnickiego: Kwaśnicki W., „Ekonomia ewolucyjna – alternatywne spojrzenie na proces rozwoju gospodarczego”, cz. I, w: *Gospodarka Narodowa*, Nr 10, 1996, s. 1-13; Kwaśnicki W., „Ekonomia ewolucyjna – alternatywne spojrzenie na proces rozwoju gospodarczego”, cz. II, w: *Gospodarka Narodowa*, Nr 11, 1996, s. 40-55.

²⁷ Nelson R. R., Winter S. G., „An Evolutionary Theory of Economic Change”, Harvard University Press, Cambridge, 1982, s. 14; cyt. za: Dollimore D., „Universal Darwinism in Nelson and Winter’s Evolutionary Theory”, publikacje *European Association for Evolutionary Political Economy*, wersja on-line: <http://eaepe.infonomics.nl/papers/Dollimore.pdf>, s. 6.

wobec siebie wewnętrznymi mechanizmami funkcjonowania i odpowiadania na pojawiające się potrzeby odbiorców (rutyny).

Proces dziedziczenia opiera się na tym, że rozwój poszczególnych organizacji gospodarczych zależy od ich własnej historii. Sposoby rozwiązywania pojawiających się nowych problemów uzależnione są bowiem od wypracowanych wcześniej kompetencji organizacyjnych, gdyż te dają w pewnym sensie poczucie pewności w niepewnym otoczeniu. Dziedziczenie odbywa się jednak także poprzez imitowanie i adaptowanie rozwiązań zaobserwowanych u innych podmiotów, szczególnie partnerów i konkurentów.²⁸ Sprzyja temu wspomniana wcześniej różnorodność.

Mechanizm selekcji oddziałuje natomiast poprzez to, że na rynku utrzymują się i najlepiej rozwijają te podmioty, które poprzez wypracowane rutyny potrafią najlepiej dostosowywać się do zmieniających się warunków. O selekcji decydują zatem z jednej strony kompetencje organizacyjne przedsiębiorstw oraz z drugiej strony to, co ma miejsce w ich otoczeniu, a zatem zmiany popytu, sytuacja w branży, zachowania konsumentów, konkurentów w danym sektorze itd.

W ramach ekonomii ewolucyjnej podkreśla się znaczenie, jakie dla innowacyjności ma niepewność, wybór i zależność od ścieżki. W jej kontekście bardzo ważne znaczenie w procesie rozwoju gospodarczego nadaje się innowacjom. W ramach tego podejścia, identyfikuje się także narodowe systemy innowacyjne, znajdujące odbicie w umiejętności lokalnych systemów innowacyjnych do pozyskiwania i wykorzystywania nowej wiedzy ekonomicznej.²⁹ W tej teorii głównymi powodami grupowania firm innowacyjnych w przestrzeni jest to, że „niektóre miejsca są lepsze w uczeniu się od innych”.³⁰

Ważnym elementem ekonomii ewolucyjnej jest przy tym zniesienie charakterystycznego dla nurtu neoliberalnego w ekonomii, założenia o doskonałej racjonalności postępowania podmiotów gospodarczych. Ekonomia ewolucyjna opiera się bowiem na przesłance, że zachowania organizacji są w znacznym stopniu zrutynizowane dlatego, że funkcjonują w otoczeniu, które zawsze charakteryzuje się określonym stopniem niepewności. Wypracowane w poszczególnych przedsiębiorstwach, specyficzne sposoby rozwiązywania problemów, techniki organizacji produkcji, zarządzania, działania

²⁸ Dollimore D., „Universal Darwinism in Nelson and Winter’s Evolutionary Theory”, publikacje *European Association for Evolutionary Political Economy*, wersja on-line: <http://eaepe.infonomics.nl/papers/Dollimore.pdf>, s. 7.

²⁹ Nowińska-Łażniewska E., „Relacje przestrzenne w Polsce w okresie transformacji w świetle teorii rozwoju regionalnego”, Wyd. AE, Poznań, 2005, s. 59.

³⁰ op. cit., s. 60.

marketingowe, itp. (rutyny), niepewność tą w istotnym stopniu redukują. „Czynniki ekonomiczne są konfrontowane z wysokim poziomem niepewności, ponieważ środowisko, w którym działają, jest skomplikowane i niestale, podczas gdy informacje, na których opierają swoje decyzje, są dalekie od powszechnej dostępności. Firmy nie będą przyjmować lub wprowadzać nowych technologii albo adaptować się w zmieniającym środowisku tak sprawnie, jak zakłada to konwencjonalny, neoklasyczny model. Spowodowane jest to unikaniem niepewności, dlatego że firmy lub organizacje zwykły podejmować zrutynizowane, mniej lub bardziej przewidywalne czynności.”³¹

Sposobem na redukcję niepewności jest między innymi dążenie przedsiębiorstw do funkcjonowania w znanym i „sprawdzonym” otoczeniu. Dlatego wiedza i kompetencje w regionie, współdzielone przez zlokalizowane w nim przedsiębiorstwa, uniwersytety, instytucje badawczo-rozwojowe, władze lokalne itp., stanowią dla niego specyficzny zasób (można z niego czerpać, korzystając z efektów zewnętrznych wiedzy, natomiast nie można go transferować do innego regionu).

O tym, że bliskość przestrzenna sprzyja efektom zewnętrznym, decydują zatem: silne i względnie trwałe *powiązania* między aktorami lokalnymi, zdolność do *szybkiej absorpcji* nowych idei i rozwiązań oraz *różnorodność*.³² W wielu wypadkach, mechanizmy dziedziczenia, różnorodności i selekcji, wydają się szczególnie efektywne w warunkach przestrzennej koncentracji działań aktorów gospodarczych na określonym geograficznie terytorium. Rozwój regionów (rozwój endogeniczny), jak pisze D. Maillat, stanowi wówczas konsekwencję zjawisk: *bliskości, różnorodności i dostępności*.³³ *Bliskość* pociąga za sobą minimalizację kosztów związanych z problemem odległości, prowadzi do ograniczeń kosztów transportu oraz pociąga za sobą korzyści związane z koncentracją w danej przestrzeni infrastruktury, instytucji, organizacji i ludzi (korzyści aglomeracji).³⁴ Ważną korzyścią wynikającą z bliskości jest jednak przede wszystkim to, iż pociąga ona za sobą ekonomiczne i kulturowe współzależności, prowadzące do budowania relacji,

³¹ op. cit, s. 60.

³² Boschma R.A., „Competitiveness of Regions from an Evolutionary Perspective”, *Regional Studies*, vol. 38.9, 2004, s. 1005-1006.

³³ Maillat D., „Interactions Between Urban System and Localized Productive System: An Approach to Endogenous Regional Development in Terms of Innovative Milieu”, IRER working Papers, 1997, s. 14; wersja on-line: www.unine.ch/irer/wp9701b.doc.

³⁴ Huriot J. M., Pecqueur J., „L'accessibilité”, w: Auray J. P., Bailly A., Derycke P. H., Huriot J. M., „*Encyclopédie d'économie spatiale*”, Paris, Economica, 1994; cyt. za: Maillat D., „Interactions Between Urban System and Localized Productive System: An Approach to Endogenous Regional Development in Terms of Innovative Milieu”, IRER working Papers, 1997, s. 14; wersja on-line: www.unine.ch/irer/wp9701b.doc.

zarówno rynkowych jak i pozarynkowych, opartych na zaufaniu. Jak twierdzi przy tym wielu badaczy zależności między lokalnym i globalnym wymiarem gospodarki, bezpośrednie kontakty będące konsekwencją bliskości, w stosunku do kontaktów na odległość, coraz powszechnych z uwagi na szybki rozwój technologii komunikacyjnych, stają się nie tyle substytutem, ile czynnikiem komplementarnym.³⁵

Różnorodność z kolei stanowi konsekwencję faktu koncentracji na danym terytorium wielu różnych aktorów lokalnych (osób, przedsiębiorstw, organizacji gospodarczych, instytucji publicznych itp.) oraz wielu miejsc aktywności gospodarczej i społecznej (centrów szkoleniowych, centrów badawczych, dzielnic przemysłowych, miejsc rozrywki itp.). Obecność tak wielu podmiotów zwiększa tym samym prawdopodobieństwo znalezienia odpowiedniego i wiarygodnego partnera do współpracy.³⁶

Dostępność odzwierciedlona jest natomiast w zdolności do wymiany, komunikacji i uczenia się. Wspierana jest poprzez fizyczne sieci powiązań (transportowych i komunikacyjnych), ale także przez istnienie miejsc wspólnych spotkań oraz wymiany wiedzy, informacji i doświadczeń. Kształtuje tym samym specyficzny wizerunek danego miejsca i czyni je łatwym do odróżnienia od innych miejsc.³⁷

Oparcie przewagi konkurencyjnej na bliskości, dostępności i różnorodności, wiąże się w znacznej mierze ze zmianą paradygmatu bliskości. „Bycie blisko” nie oznacza bowiem jedynie usytuowania w pobliżu kogoś lub czegoś. Bycie w bliskości może oznaczać także utrzymywanie trwałych relacji oraz współdziałanie z podmiotami które nie znajdują się blisko w sensie odległości w przestrzeni, a jednak należą do tego samego kręgu przyjaciół, rodziny, czy tej samej sieci firm lub osób zajmujących się daną dziedziną życia. Dlatego też, A. Rallet i A. Torre wyróżniają dwa typy bliskości, tj. bliskość geograficzną oraz organizacyjną.³⁸

Bliskość geograficzna wyraża dystans mierzony np. w kilometrach, dzielący dwie jednostki w przestrzeni geograficznej. Jednostkami tymi mogą być poszczególne osoby, organizacje, miasta itp. Bliskość organizacyjną rozumieć można natomiast jako zdolność

³⁵ McCann Ph., Shefer D., „Location, agglomeration, infrastructure”, *Papers in Regional Science* 83, 2004, s. 177-196.

³⁶ Maillat D., „Interactions Between Urban System and Localized Productive System: An Approach to Endogenous Regional Development in Terms of Innovative Milieu”, IRER working Papers, 1997, s. 15; wersja on-line: www.unine.ch/irer/wp9701b.doc.

³⁷ loc. cit.

³⁸ Rallet A., Torre A., „Proximity and Localization”, *Regional Studies*, Vol. 39.1, 2005, s. 49; różnym koncepcjom pojęcia bliskości poświęcony jest specjalny numer *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, nr 3 1999; zob. też: Foucarde C., Torrès O. (red.), „Les PME entre région et mondialisation: processus de „glocalisation” et dynamiques de proximité”, *Les cahiers de l'ERFI*, Université Montpellier I, 2003.

organizacji (firmy, jednostki administracyjnej, sieci, społeczności, środowiska itp.) do współdziałania, podejmowania wspólnych przedsięwzięć. Bliskość organizacyjna może być zatem postrzegana przez pryzmat dwóch częściowo wobec siebie komplementarnych, a częściowo substytucyjnych pojęć:

- *logiki przynależności*, np. wówczas gdy dwaj członkowie danej organizacji są „blisko” w stosunku do siebie dlatego, ponieważ zachodzą między nimi częste i powtarzalne interakcje, które są dodatkowo wzmacniane poprzez reguły i rutynę, będące konsekwencją ciągłego współdziałania;
- *logiki podobieństwa*, wówczas gdy dwie jednostki postrzegane są jako bliskie w stosunku do siebie, ponieważ są w pewnym sensie takie same, lub używając kolokwializmu, są *ulepione z tej samej gliny*. Logika ta odwołuje się do wspólnego dla konkretnych członków tej samej organizacji systemu wartości, który wzmacnia ich zdolność do współdziałania.³⁹

Tabela 23. Przenikanie się dwóch typów bliskości i jego konsekwencje na płaszczyźnie wzajemnych interakcji.

	Bliskość geograficzna	Bliskość organizacyjna
Bliskość geograficzna	Interakcje nie zachodzą: aglomeracja -A-	Lokalne sieci, lokalne systemy produkcyjne, działają mechanizmy negocjacji -B-
Bliskość organizacyjna	Duża mobilność, interakcje tymczasowe -C-	Sieci <i>a-terytorialne</i> * -D-

* określenie *a-terytorialne*, należy traktować jako bezpośrednie tłumaczenie z angielskiego oryginału, w którym autorzy używają terminu: „*non-territorial networks*”

Źródło: Rallet A., Torre A., „Proximity and Localization”, *Regional Studies*, Vol. 39.1, 2005, s. 50.

Wzajemne przenikanie się bliskości geograficznej oraz organizacyjnej, stanowi dobrą podstawę dla analizy różnorodnych modeli przestrzennych organizacji działalności gospodarczej. Takie modelowe układy przestrzenne, jak dystrykty przemysłowe, środowiska innowacyjne, lokalne systemy produkcyjne, charakteryzuje przy tym obecność obydwu z wymienionych powyżej typów bliskości.

R. A. Boschma, analizując pojęcie bliskości i jego znaczenie dla budowania trwałej konkurencyjności regionów, dokonuje bardziej szczegółowego podziału, wyróżniając pięć

³⁹ op. cit., s. 49-50.

rodzajów bliskości: poznawczą (ang. *cognitive proximity*), organizacyjną (ang. *organizational proximity*), społeczną (ang. *social proximity*), instytucjonalną (ang. *institutional proximity*) oraz geograficzną (ang. *geographical proximity*).⁴⁰

U podstaw wyróżnienia bliskości natury poznawczej leży założenie, iż ograniczenia natury poznawczej powodują, że podmioty gospodarcze w rzeczywistości nie działają optymalnie.⁴¹ Aby ograniczyć niepewność działania, przedsiębiorstwa starają się działać w dużej mierze rutynowo. Firmy rozwijają nową wiedzę, działając niejako w podobnym (np. wspólnym dla określonego zbioru przedsiębiorstw) otoczeniu. Aby w danym środowisku posiadać zdolność absorpcji określonego rodzaju wiedzy i innowacji, jej wymiany czy też współpracy w celu jej dalszego rozwijania, należy już na samym początku dysponować ich pewnym poziomem.⁴² Bliskość poznawcza umożliwia tym samym bardziej efektywną komunikację, gdyż partnerzy posiadają zdolność „przemawiania tym samym językiem”.

Poprzez bliskość organizacyjną należy rozumieć stopień w jakim wzajemne relacje regulowane są poprzez określone rozwiązania organizacyjne, zarówno wewnątrz organizacji, jak i w relacjach pomiędzy poszczególnymi podmiotami. Z ekonomicznego punktu widzenia, rola organizacji jest ważna o tyle, że „określone rozwiązania organizacyjne (np. takie jak sieci) nie tylko pozostają mechanizmami koordynującymi transakcje, ale stanowią również siłę napędową dla transferu i wymiany informacji i wiedzy w świecie charakteryzującym się wysoki stopniem niepewności działania.”⁴³

Istotę bliskości organizacyjnej oraz jej wpływu na struktury poszczególnych organizacji gospodarczych, wyjaśnić można poprzez *continuum*, w którym na jednym końcu ma miejsce całkowity brak powiązań lub sporadyczne kontakty między przedsiębiorstwami i instytucjami (niski stopień bliskości organizacyjnej), natomiast na krańcu drugim – funkcjonowanie firmy silnie zorganizowanej hierarchicznie bądź sieci (wysoka bliskość organizacyjna). Pomiedzy tymi dwoma biegunami znajdują się natomiast sieci współpracy posiadające stosunkowo luźny charakter, słabo zintegrowane wewnętrznie przedsiębiorstwa, porozumienia typu *joint – ventures* itp.

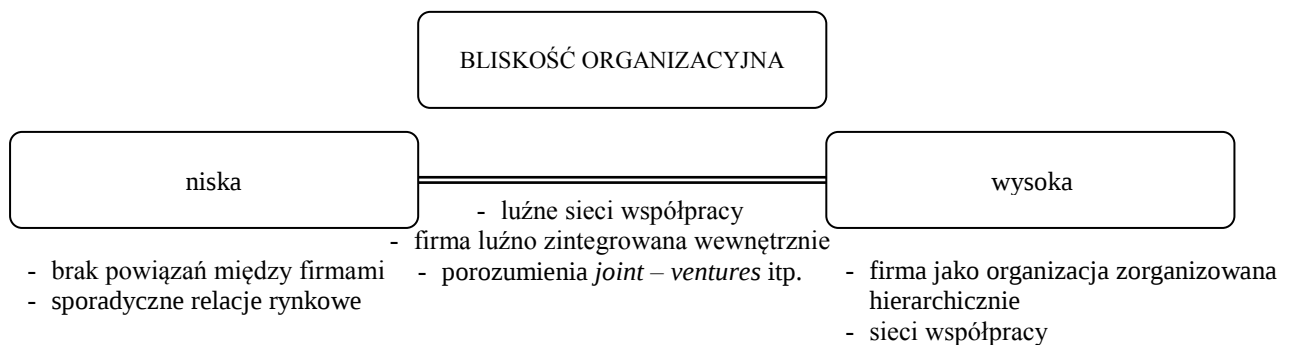
⁴⁰ Boschma R.A., „Proximity and innovation: a critical assessment”, *Regional Studies*, Vol. 39.1, 2005, s. 63.

⁴¹ Simon H. A., „A behavioral model of rational choice”, *Quarterly Journal of Economics* 6, 1955, s. 99-118.

⁴² Perez C., Soete L., „Catching up in technology: entry barriers and windows: w: Dosi G., Freeman C., Nelson R., Silverberg G., Soete L. (eds.), „Technical change and economic theory”, Pinter, London, 1988, p. 458-479.

⁴³ Cooke P., Morgan K., „The associational economy. Firms, regions and innovation”, Oxford University Press, Oxford, 1998; cyt. za: Boschma R.A., „Proximity and innovation: a critical assessment”, *Regional Studies*, Vol. 39.1, 2005, s. 65.

Rysunek 27. Poziomy bliskości natury organizacyjnej.



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: Boschma R.A., „Proximity and innovation: a critical assessment”, *Regional Studies*, Vol. 39.1, 2005, s. 65.

Bliskość w wymiarze społecznym odwołuje się do założenia, w myśl którego wszelkie relacje ekonomiczne wpisują się do pewnego stopnia w określony kontekst społeczny. Na gruncie nauk regionalnych zagadnienie to porusza m. in. dość szeroko amerykański socjolog M. Granovetter twierdząc, że relacje ekonomiczne są zawsze „osadzone” (ang. *embedded*) w określonych uwarunkowaniach społecznych. Zakłada się przy tym, iż relacje pomiędzy aktorami gospodarczymi są wówczas społecznie zakorzenione, gdy oparte są na relacjach przyjaźni, wzajemnego zaufania itp. W języku socjologii zatem, relacje te odwołują się do wzajemnych interakcji na poziomie mikrostruktur społecznych. Tego typu relacje, oparte w dużej mierze na wzajemnym zaufaniu, wspomagają wymianę i transfer tzw. wiedzy milczącej, a zatem takiej, której przepływy pomiędzy uczestnikami życia gospodarczego w oparciu o mechanizmy wolnego rynku są w znacznej mierze utrudnione lub wręcz niemożliwe. Jak zauważa R. Putnam, czołowy badacz problematyki kapitału społecznego, „społeczeństwo, które opiera swój rozwój na zaufaniu i wzajemności, funkcjonuje bardziej efektywnie od społeczeństwa, któremu wartości tych brakuje tak samo, jak wymiana pieniężna jest bardziej efektywna niż wymiana barterowa.”⁴⁴

W przypadku bliskości natury społecznej wzajemne powiązania i interakcje rozpatrywane są na poziomie mikro. Bliskość instytucjonalna, odnosząc się do kategorii *instytucji*, związana jest z ramami funkcjonowania gospodarek w wymiarze makro. Według definicji C. Edquista, i B. Johnson’a, instytucje stanowią „układ wspólnych

⁴⁴ Putnam R., „Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community”, Simon & Schuster, Nowy Jork, 2000, s. 1356; cyt. za: Beugelsdijk S., Schaik T. van, „Differences in Social Capital between 54 Western European Regions”, *Regional Studies*, 39.8, 2005, s. 1056.

zwyczajów, procedur postępowania, ustanowionych praktyk, zasad oraz praw, które regulują relacje i interakcje między poszczególnymi jednostkami oraz ich grupami.”⁴⁵ Wspólny język, współdzielone zwyczaje i zasady, system prawny chroniący prawa własności, w tym własności intelektualnej, stwarzają wspólna bazę dla koordynacji działań gospodarczych oraz sprzyjając procesom uczenia się przez interakcje.⁴⁶

Do podstawowych funkcji instytucji zalicza przy tym można:

- redukowanie niepewności poprzez zabezpieczanie i dostarczanie informacji;
- neutralizowanie konfliktów i organizowanie kooperacji między podmiotami życia gospodarczego i społecznego;
- kreowanie motywacji⁴⁷ – funkcja ta wyraża się w przekonaniu iż kooperacja i kolektywna współpraca okazują się niezwykle istotnym elementem w procesie innowacyjnym; fakt ten prowadzi do sytuacji, w której obok bodźców motywacyjnych o charakterze materialnym oraz indywidualnym (płace, wynagrodzenia, instrumenty podatkowe itp.), coraz bardziej istotnego znaczenia nabierają elementy niematerialne i jednocześnie kolektywne, których jakość odzwierciedlona jest w sprawnie funkcjonującym otoczeniu instytucjonalnym.⁴⁸

Poszukiwanie wymiaru ekonomicznego dla znaczenia instytucji w rozwoju gospodarczym, stanowi zagadnienie poruszane na gruncie *nowej ekonomii instytucjonalnej*, wraz z kluczowym dla niej pojęciem *kosztów transakcyjnych*.⁴⁹ Zagadnienia te wiązać

⁴⁵ Edquist C., Johnson B., „Institutions and organizations in systems of innovation”, w: Edquist C. (red.), „*System of innovation, Technologies, institutions and organizations*”, Printer, London-Washington, 1997, s. 46; cyt. za: Boschma R.A., „Proximity and innovation: a critical assessment”, *Regional Studies*, Vol. 39.1, 2005, s. 68.

⁴⁶ Najprostszą w swojej istocie definicją instytucji jest jednak definicja D. Northa, który określa instytucje mianem *reguł gry* (Hardt Ł., „Instytucje a koszty transakcyjne w nowej ekonomii instytucjonalnej”, *Gospodarka Narodowa*, Nr 1-2, 2005, s. 2).

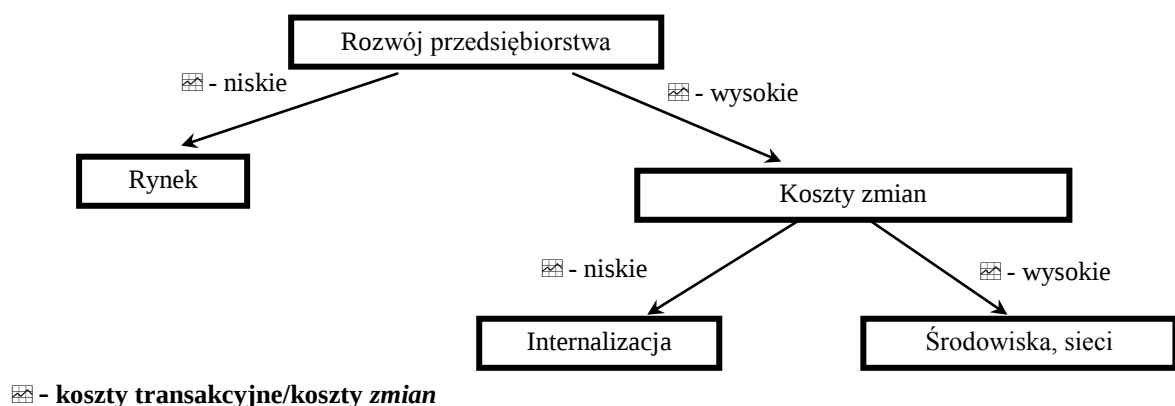
⁴⁷ W rozważaniach na temat roli i funkcji instytucji w gospodarce nie sposób pominąć wyrażanego przez wielu badaczy przekonania, że instytucje stanowią mogą także bariery dla zmian oraz rozwoju innowacji. „Zmiany instytucjonalne są raczej procesem powolnym i zawsze postępują za zmianami technologicznymi. Istnieją bariery w przyśpieszeniu zmian instytucjonalnych, a odpowiedzialne są za to przede wszystkim wzorce zachowań. Instytucje mogą więc oddziaływać w dwóch kierunkach: przyśpieszać i opóźniać efekty innowacji.” (Okoń – Horodyńska E., „Narodowy system innowacji w Polsce”, Wyd. AE, Katowice, 1998, s. 46.). Warto zatem mieć na uwadze, iż tzw. sztywność instytucjonalna (ang. *institutional rigidity*) często nie pozostawia miejsca dla eksperymentów powstawania nowych rodzajów instytucji, które wydają się niezbędne dla pomyślnej implementacji nowych idei oraz innowacji. Efektywna struktura instytucjonalna wymaga zatem odpowiedniej równowagi między stabilnością systemu instytucji (redukującą niepewność i zachowania oportunistyczne) oraz jego elastycznością (Boschma R.A., „Proximity and innovation: a critical assessment”, *Regional Studies*, Vol. 39.1, 2005, s. 68.).

⁴⁸ Edquist Ch., Johnson B., „Institutions and Organizations in System of Innovation”, in: Edquist Ch., Pinter L. (eds.), „*Systems of Innovations*”, London-Washington, 1997, s. 51-55.

⁴⁹ Teoria kosztów transakcyjnych jest jednym z trzech głównych składników nowej ekonomii instytucjonalnej, obok teorii agencji i teorii praw własności (Gorynia M., „Zachowania przedsiębiorstw w

należy przede wszystkim z osobami R. Coases'a⁵⁰ oraz O. Williamsona.⁵¹ Zgodnie z założeniami tej teorii, przedsiębiorstwa w ramach swej działalności stają przed dylematem wyboru, czy dokonywać zakupu dóbr niezbędnych w procesie ich funkcjonowania na rynku, czy produkować je samodzielnie. Przesłankę wyboru jednej z powyższych dróg stanowią tzw. koszty transakcji. Ich geneza wynika z faktu, iż oprócz ceny płaconej przez przedsiębiorstwa na rynkach zewnętrznych, generowane są także inne koszty, związane z koniecznością poszukiwania kontrahentów, prowadzenia negocjacji rynkowych, koszty związane z ryzykiem niesolidności partnerów, opłatami za realizację transakcji, itd. Koszty te, szczególnie wysokie w warunkach niepewności otoczenia funkcjonowania przedsiębiorstw i/lub silnej pozycji kontrahentów, skłaniają podmioty gospodarcze do samodzielnej produkcji dóbr, nabywanych dotychczas na rynku.

Rysunek 28. Koszty transakcji i koszty zmian.



Źródło: Courlet C., Pecqueur B., „Systèmes locaux d'entreprises et externalités: un essai de typologie”, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, nr 3-4, 1991, s. 394 ; cyt. za : Jewtuchowicz A., „Terytorium i współczesne dylematy jego rozwoju”, Wyd. UŁ, Łódź, 2005, s. 124.

Analiza kosztów dokonywania transakcji na rynku, tj. poza przedsiębiorstwem, nie wyczerpuje jednak w pełni zagadnienia internalizacji działalności. Włączenie w struktury organizacyjne podmiotu gospodarczego nowych typów działalności w celu obniżenia rynkowych kosztów transakcji, generuje bowiem koszty innego rodzaju. Należą do nich m. in. koszty szkolenia nowej kadry, stworzenia nowych procedur organizacyjnych, koszty

okresie transformacji”, Wyd. AE, Poznań, 2000, s. 50). W niniejszej pracy ograniczono się do zaprezentowania najważniejszych założeń tego nurtu.

⁵⁰ por. Coase R., „The Nature of the Firm”, *Economica*, no. 5, 1937.

⁵¹ por. Williamson O., „Market and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications”, Free Press, New York, 1975. Sam R. Coase podkreśla, że o ile formalnego wprowadzenia do analiz ekonomicznych pojęcia *kosztów transakcyjnych* dokonał on w cytowanym powyżej artykule, o tyle szersze w stosunku do niego wyrażenie „*nowa ekonomia instytucjonalna*”, upowszechnione zostało przez O. Williamsona (Coase R., „Nowa Ekonomia instytucjonalna”, *Gospodarka Narodowa* Nr 3, 1999, s. 101).

rozpoznania rynku, związane z ryzykiem działalności w nieznanym dotychczas otoczeniu, itp.

W związku z powyższym, obok tradycyjnego modelu wyboru między tzw. *hierarchią* a *rynkiem*, występować mogą formy pośrednie, stwarzające pole dla partnerskiego współdziałania przedsiębiorstw. A. Scott⁵² wysuwa tezę, że skoro rosnące znaczenie korzyści, wynikających z różnorodności zwiększa elastyczność systemu produkcyjnego i zastępuje duże, skoncentrowane przedsiębiorstwa wykorzystujące korzyści skali, to mniej efektywna, przestrzenna, fordowska organizacja tych systemów (zintegrowanych pionowo), ustępowałaby miejsca skupieniom przedsiębiorstw, zorganizowanych w sieci i poszukujących minimalnych kosztów transakcji. Warunkiem wysokiej efektywności funkcjonowania takich systemów, pozostaje jednak istnienie dobrze funkcjonującego otoczenia instytucjonalnego, ograniczającego te koszty.

Ostatni rozważany typ bliskości - bliskość geograficzna - może być interpretowana jako dystans przestrzenny między aktorami ekonomicznymi, mierzony w wartościach zarówno względnych, jak i absolutnych.⁵³ Zalety funkcjonowania podmiotów gospodarczych w niewielkich odległościach geograficznych wiązać można w znacznej mierze z przestrzennymi efektami zewnętrznymi, które wynikają z korzyści, jakie odnosi pojedyncze przedsiębiorstwo przez sam fakt funkcjonowania w przestrzeni, w której działa wiele innych podmiotów gospodarczych. Wspólna lokalizacja w danym lokalnym systemie produkcyjnym podobnych działalności (nawet wspólnych rywali gospodarczych) stanowi przykład klasycznych efektów zewnętrznych lokalizacji, gdzie sukces jednego przedsiębiorstwa nie pozostaje niezauważony przez pozostałe.⁵⁴

⁵² Scott A., „L'économie métropolitaine: organisation industrielle et croissance urbaine”, (w:) Benko G., Lipietz A. (red.), „Les régions qui gagnent”, PUF, Paris, 1992, s. 118-120 ; cyt. za : Jewtuchowicz A., „Terytorium i współczesne dylematy jego rozwoju”, Wyd. UŁ, Łódź, 2005, s. 125.

⁵³ Boschma R.A., „Proximity and innovation: a critical assessment”, *Regional Studies*, Vol. 39.1, 2005, s. 69.

⁵⁴ Maskell P., „Towards a knowledge-based theory of the geographical cluster”, *Industrial and Corporate Change*, 10 (4), 2001, s. 921-943.

Tabela 24. Pięć form bliskości – wybrane cechy.

	<i>Podstawowy wymiar</i>	<i>Problemy w sytuacji zbyt małej bliskości</i>	<i>Problemy w sytuacji zbyt dużej bliskości</i>	<i>Możliwe rozwiązania</i>
1. poznawcza	luka wiedzy (<i>knowledge gap</i>)	brak zrozumienia	brak źródeł nowej wiedzy	rozwijanie wspólnej „bazy wiedzy” wraz ze zróżnicowanymi, ale komplementarnymi względem siebie zdolnościami partnerów
2. organizacyjna	kontrola	oportunizm	biurokracja	rozwijanie elastycznych struktur organizacyjnych
3. społeczna	zaufanie (oparte na relacjach społecznych)	oportunizm	brak racjonalności ekonomicznej	równowaga między relacjami zakorzenionymi społecznie a relacjami rynkowymi
4. instytucjonalna	zaufanie (oparte na istniejących normach)	oportunizm	inercja, efekty <i>lock-in</i>	równowaga między relacjami formalnymi i nieformalnymi
5. geograficzna	odległość	efekty zewnętrzne nie występują	brak otwarcia na szersze otoczenie geograficzne	równowaga między koncentracją na lokalnych zasobach a rozwijaniem powiązań ponadlokalnych

Źródło: Boschma R.A., „Proximity and innovation: a critical assessment”, *Regional Studies*, Vol. 39.1, 2005, s. 71.

Należy jednak zauważyć, iż niektóre formy bliskości mogą stanowić substytuty dla bliskości geograficznej. A. Rallet i A. Torre stwierdzili w badaniach empirycznych, że wiedza milcząca może być transmitowana na dalekie odległości, z wykorzystaniem innych form bliskości.⁵⁵ Ich studia doprowadziły do wniosku, iż potrzeba działania w bliskości geograficznej jest raczej niewielka w przypadku, kiedy działa się w warunkach jasno określonego podziału zadań, koordynowanych przez jedną silną jednostkę (bliskość organizacyjna) a partnerzy posiadają podobne kompetencje (bliskość poznawcza). Konieczność działania w bliskości fizycznej jest wówczas wszakże realizowana, jednak odbywa się to stosunkowo rzadko i przyjmuje formę niewielkiej ilości spotkań biznesowych przedstawicieli przedsiębiorstw.⁵⁶

⁵⁵ por. Rallet A., Torre A., „Is geographical proximity necessary in the innovation networks in the era of the global economy?”, *GeoJournal* 49 (4), 1990, s. 373-380.

⁵⁶ op. cit.

Z drugiej strony, bliskość geograficzna może być także komplementarna w stosunku do innych form bliskości w procesie interaktywnego uczenia się. Dzieje się tak wówczas, gdy bliskie i częste kontakty, stanowiące podstawę bliskości geograficznej, wzmacniają bliskość natury organizacyjnej, instytucjonalnej czy też poznawczej.⁵⁷

Wreszcie, bliskość geograficzna, podobnie jak wszystkie inne rodzaje bliskości, może oddziaływać negatywnie na procesy innowacyjne. Sytuacja ta może pojawić się przy tym przede wszystkim w regionach silnie wyspecjalizowanych przemysłowo (tzw. *spatial lock-in*). Sposobem na uniknięcie takiej sytuacji w regionie jest tworzenie powiązań z otoczeniem zewnętrznym, zapewniającym dostęp do całego świata, a tym samym otwarcie na nowe rozwiązania techniczne czy organizacyjne.⁵⁸ Inną drogą pozostaje ponadto dywersyfikacja bazy ekonomicznej regionu, w tym przede wszystkim tej jej części, która jest odpowiedzialna za tworzenie nowej wiedzy, (gdy ma miejsce oddziaływanie tzw. *efektów zewnętrznych* typu *J. Jacobs*⁵⁹).

W. Kwaśnicki podkreśla, że ekonomia ewolucyjna wciąż znajduje się w początkowej fazie rozwoju. Jednakże, „rozwój tego podejścia w ostatnich kilkunastu latach pozwala stwierdzić, że - w porównaniu z ujęciem neoklasycznym - opis rozwoju gospodarczego proponowany przez ekonomię ewolucyjną na poziomie mikroekonomicznym jest pełniejszy i lepiej oddający rzeczywiste zachowania podmiotów gospodarczych”.⁶⁰ Choć brak jest jeszcze w ramach tej teorii modeli formalnych, umożliwiających dogłębne badanie zjawisk gospodarczych, wydaje się, że założenia ekonomii ewolucyjnej odpowiadają w dużym stopniu potrzebom nauk regionalnych.

4.2. Zasoby jako czynniki konkurencyjności regionów

4.2.1. Konkurencyjność regionów

W związku ze zmianami zachodzącymi w globalnej gospodarce, coraz bardziej istotnego znaczenia nabiera zagadnienie konkurencyjności regionów, które wpisuje się w

⁵⁷ Boschma R.A., „Proximity and innovation: a critical assessment”, *Regional Studies*, Vol. 39.1, 2005, s. 70.

⁵⁸ op. cit.

⁵⁹ w literaturze anglojęzycznej spotkać się można z podziałem efektów zewnętrznych na efekty typu marshallowskiego, związane z koncentracją w danym regionie podobnych działalności gospodarczych, prowadzących do ekonomicznej *specjalizacji* regionu oraz efekty typu *J. Jacobs*., związane z koncentracją na danym obszarze *zdywersyfikowanej* struktury przedsiębiorstw (Panne G., van der, „Agglomeration externalities: Marshall versus Jacobs”, *Journal of Evolutionary Economics*, 14, 2004 594-595).

⁶⁰ Kwaśnicki W., „Ekonomia ewolucyjna – alternatywne spojrzenie na proces rozwoju gospodarczego”, cz. II, w: *Gospodarka Narodowa*, Nr 11, 1996, s. 52.

szerszy kontekst, związany z ogólnym pojęciem konkurencyjności jako warunku niezbędnego dla skutecznego funkcjonowania przedsiębiorstw, narodów i całych kontynentów. Konkurencyjność wiąże się bezpośrednio z pojęciami: konkurencja i konkurowanie. M. J. Stankiewicz konkurencją nazywa „zjawisko, którego uczestnicy rywalizują między sobą w dążeniach do analogicznych celów, co oznacza, że działania podejmowane przez jednych dla osiągnięcia określonych celów, utrudniają osiągnięcie takich celów przez innych.”⁶¹ Autor ten podkreśla w dalszej kolejności, iż konkurencja jest zjawiskiem powszechnym w gospodarce rynkowej a jej naturalnym przejawem jest konkurowanie. Konkurowanie odbywać się może przy tym pomiędzy różnymi podmiotami (państwami i blokami państw, firmami, a nawet jednostkami organizacyjnymi i pracownikami wewnątrz firm).⁶²

Aby skutecznie konkurować, należy być konkurencyjnym. To powszechne już stwierdzenie pozostaje jednak niezwykle trudne do jednoznacznego zdefiniowania. Nie można bowiem jasno określić kryteriów konkurencyjności. Prowadzi to do sytuacji, iż wielu uznanych autorów (np. M. E. Porter, G. Hamel, C. K. Prahalad, J. B., Barney, J. Kay), analizując w swych pracach różne aspekty i uwarunkowania konkurencyjności, jednak jej nie definiują lub też definiują jej efekty (osiągniętą pozycję konkurencyjną).⁶³

Konkurencyjność w teorii ekonomii określana jest najogólniej jako zdolność do osiągnięcia sukcesu w gospodarczej rywalizacji.⁶⁴ Jednakże, stosunkowo rzadko definiuje się konkurencyjność w odniesieniu do pojedynczych przedsiębiorstw i podejmuje się raczej próby określenia, czym jest konkurencyjność w ujęciu makroekonomicznym (konkurencyjność państw, przemysłów, regionów). Według ekspertów ze Światowego Forum Ekonomicznego, konkurencyjność określana jest jako zdolność kraju do tworzenia większego bogactwa niż konkurenci na rynku światowym. Wiaże się ona zatem z umiejętnością przekształcania posiadanych lub wytwarzanych zasobów w wyniki ekonomiczne, które są weryfikowane na rynkach międzynarodowych.⁶⁵

⁶¹ Stankiewicz M.J., „Konkurencyjność przedsiębiorstwa”, Dom Organizatora, Toruń, 2003, s. 18.

⁶² op. cit., s. 20.

⁶³ op. cit., s. 30.

⁶⁴ Winiarski B., „Konkurencyjność: kryterium wyboru czy kierunek strategii i cel pośredni polityki regionalnej?”; w: Klamut M. (red.), „Konkurencyjność regionów”, Wyd. AE, Wrocław, 1999, s. 9; cyt. za: Kamerschen D.R., McKenzie R.B., Nardinelli C., „Ekonomia”, Fundacja Gospodarcza NSZZ Solidarność, Gdańsk, 1991, s. 47; Begg D., Fischer S., Dornbusch R., „Makroekonomia”, PWE, Warszawa, 1996, s. 446.

⁶⁵ Gorynia M., „Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej”, Wyd. AE, Poznań, 2002, s. 53; cyt. za: *World Competitiveness Report*, World Economic Forum, 1994, s. 18.

W opracowaniach OECD natomiast, konkurencyjność rozumiana jest jako zdolność kraju do wytwarzania dóbr i usług, które w warunkach wolnego i rzetelnego handlu akceptowane są na rynku międzynarodowym, przy jednoczesnym utrzymaniu i wzroście dochodów realnych ludności w długim okresie.⁶⁶ W obydwu powyższych ujęciach, konkurencyjność gospodarek narodowych określić można za pomocą wskaźników ekonomicznych, określających tempo wzrostu gospodarczego, poziom inflacji, zatrudnienia, saldo towarowych i obrotów bieżących itp. Należy zauważyć, iż podkreśla się w tych definicjach fakt, że gospodarki narodowe wystawione są na konkurencję właśnie w skali *międzynarodowej* i na tym poziomie dokonuje się oceny poziomu ich konkurencyjności. Prowadzi to do jednoznacznej konkluzji, że w warunkach globalizacji gospodarki konkurencyjność staje się niezbędnym warunkiem budowania dobrobytu społeczeństw.

Powyższe definicje pozwalają na określenie poziomu konkurencyjności gospodarek od strony osiąganych przez nie efektów ekonomicznych. Abstrahują jednak od warunków jakie powinny zostać spełnione, by konkurencyjność tę zapewnić. W tym drugim ujęciu wyraża konkurencyjność M. E. Porter. Nie definiuje on wprawdzie jednoznacznie tego pojęcia, jednak z kontekstu jego rozważań wywnioskować można, iż rozumie on konkurencyjność jako zdolność krajów (a także regionów) do tworzenia warunków sprzyjających rozwojowi międzynarodowej konkurencyjności przemysłów oraz firm.⁶⁷

Powyższe rozumienie tego pojęcia stanowi punkt wyjścia dla rozważań na temat konkurencyjności regionalnej, poprzedzonej jednak pytaniem o to, czy regiony w ogóle konkurują, a jeśli tak, czy robią to podobnie jak przedsiębiorstwa i inne podmioty „*gry rynkowej*”. Można bowiem dostrzec, iż jedne regiony rozwijają się szybciej niż inne, co jest bez wątpienia wypadkową ich zdolności do konkurowania a zatem i konkurencyjności. Jednocześnie, pojęcie konkurencyjności regionów nie stanowi pojęcia, które rozpatrywać można jedynie w wymiarze makro- lub mikroekonomicznym. Region nie jest bowiem

⁶⁶ „Competing in the Global Economy. A Strategy for International Competitiveness”, National Association of Manufacturers; cyt za: Gorynia M., „Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji”, Wyd. AE, Poznań, 2000, s. 100.

⁶⁷ Zdolność ta determinowana jest przez cztery grupy czynników, składających się na tzw. diament Porter’a (por. Stankiewicz M.J., „Konkurencyjność przedsiębiorstwa”, Dom Organizatora, Toruń, 2003, s. 31-32). Charakterystyka diamentu Porter’a zaprezentowana została w rozdziale drugim niniejszej pracy.

jedynie prostą koncentracją przedsiębiorstw na małej przestrzeni geograficznej, ani mniejszą „repliką” państw narodowych.⁶⁸

Podstawowa różnica między regionami a przedsiębiorstwami polega na tym, że te pierwsze nie są bezpośrednio uczestnikami rynku. Regiony, jak twierdzi R. A. Boschma, nie powstają tak jak firmy, *ex nihilo* (choć istnieją wyjątki, jak np. holenderskie poldery⁶⁹) oraz nie upadają tak jak przedsiębiorstwa.⁷⁰ Należy również pamiętać, że dobrobyt pewnych regionów niekoniecznie stanowić będzie konsekwencję ich wewnętrznej zdolności do konkurowania, ale stanowić prostą konsekwencję faktu, że funkcjonują w nim konkurencyjne przedsiębiorstwa, których mocna pozycja na rynku nie wynika wcale z wewnętrznej dynamiki rozwoju w regionie.⁷¹

Jednakże, można wyobrazić sobie sytuację, w której w wyniku silnej specjalizacji pewnych regionów w określonej dziedzinie gospodarki i operowania na tych samych rynkach, ma miejsce bezpośrednia konkurencja między jednostkami terytorialnymi. Przykład takiej konkurencji stanowią największe porty morskie Europy Zachodniej – Antwerpia w Holandii i Hamburg w Niemczech.⁷² Ponadto, konkurencyjność bezpośrednią dostrzec można w staraniach wielu regionów w przyciąganiu kapitału zagranicznego, w postaci inwestycji realizowanych przez duże międzynarodowe przedsiębiorstwa lub w postaci zewnętrznych funduszy publicznych (np. projekty finansowane z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej). Przykładem bezpośredniej konkurencji międzyregionalnej jest również przyciąganie przez miasta i regiony najbardziej utalentowanych, wykształconych i kreatywnych jednostek, których obecność w danym miejscu decydować może o przyszłym dobrobycie danego miasta lub regionu.⁷³

W warunkach globalizacji gospodarki, zdolność konkurencyjna jednostek gospodarczych coraz bardziej zależy nie tylko od nich samych, ale w coraz większej mierze także od jakości funkcjonowania systemów terytorialnych, w którym są one

⁶⁸ Cellini R., Soci A., „Pop competitiveness”, *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 55 (220), 2002, 71-101; cyt. za: Iyer S., Kitson M., Toh B., „Social Capital, Economic Growth and Regional Development”, *Regional Studies*, Vol 39.8, 2005, s. 1019.

⁶⁹ obszary rolnicze, położone poniżej poziomu morza, powstałe w miejscu osuszonych zatok morskich.

⁷⁰ Boschma R.A., „Competitiveness of Regions from an Evolutionary Perspective”, *Regional Studies*, vol. 38.9, 2004, s. 1005.

⁷¹ loc.cit.

⁷² loc.cit.

⁷³ Ten aspekt konkurencyjności regionalnej eksponuje w swych pracach R. Florida. Dostrzega on m.in., że w Stanach Zjednoczonych, główną siłą napędową gospodarki stają się zawody, w których główną rolę odgrywa kreatywność. Przyciąganie do miast i regionów przedstawicieli tych zawodów pociąga za sobą rozwój najlepiej prosperujących obecnie dziedzin gospodarki amerykańskiej - przemysłów wysokich technologii, programowania, *mass mediów*, usług wyższego rzędu itd. (por. Florida, R., „The Rise of the Creative Class”, Basic Books, New York, 2004).

zlokalizowane. Należy zatem zgodzić się ze stwierdzeniem, iż „specyfiką współczesnych czasów jest jednocześnie konkurowanie wytwórców i konkurowanie otoczenia, w którym działają”.⁷⁴ Dlatego, według T. Markowskiego, konkurencyjność miast i regionów należy rozumieć dwojako, jako „stan trwałej przewagi, która zyskuje podmiot dzięki lokalizacji w danym miejscu i jako proces konkurowania”.⁷⁵ Proces konkurowania rozumieć można z kolei jako konkurowanie pośrednie, poprzez istnienie i tworzenie warunków otoczenia pozwalających przedsiębiorstwom na uzyskanie przewagi konkurencyjnej oraz konkurowanie bezpośrednie, rozumiane jako „rywalizowanie upodmiotowionych jednostek terytorialnych o różnego typu korzyści” (środki finansowe, napływ inwestorów, utrzymanie kapitału w regionie, lokalizację prestiżowych instytucji i ich agend, organizację prestiżowych imprez itp.).⁷⁶

B. Winiarski stwierdza, iż w dziedzinie rozwoju regionalnego, konkurencyjność pojmowana jest jako „zdolność regionów do przystosowywania się do zmieniających się warunków, pod kątem utrzymania lub poprawy pozycji w toczącym się również między regionami współzawodnictwie.”⁷⁷ Przedmiotem konkurowania pozostają zarówno zasoby (materialne i niematerialne), gdzie o przewadze decyduje przede wszystkim ich rzadkość i niepowtarzalność, jak i rezultaty zaangażowania tych zasobów procesie produkcji (oferta produktowa i usługowa, skierowana do konkretnego odbiorcy).

Definicja konkurencyjności regionów, przyjęta przez Komisję Europejską, określa konkurencyjność regionów jako „zdolność produkowania dóbr i usług, które zdają egzamin na rynkach międzynarodowych, przy jednoczesnym utrzymywaniu wysokiego i trwałego poziomu dochodów”, lub bardziej ogólnie jako „zdolność przedsiębiorstw, przemysłów, regionów, krajów i ponadnarodowych obszarów geograficznych, wystawionych na konkurencję międzynarodową, do osiągnięcia relatywnie wysokiego poziomu dochodów i zatrudnienia.”⁷⁸

A. Klasik, analizując zagadnienie konkurencyjności regionu, definiuje je jako przewagę jednego regionu nad innymi regionami, będącą wypadkową:

⁷⁴ Markowski T., „Zarządzanie rozwojem miast”, PWN, Warszawa, 1999, s.102.

⁷⁵ op. cit., s.103.

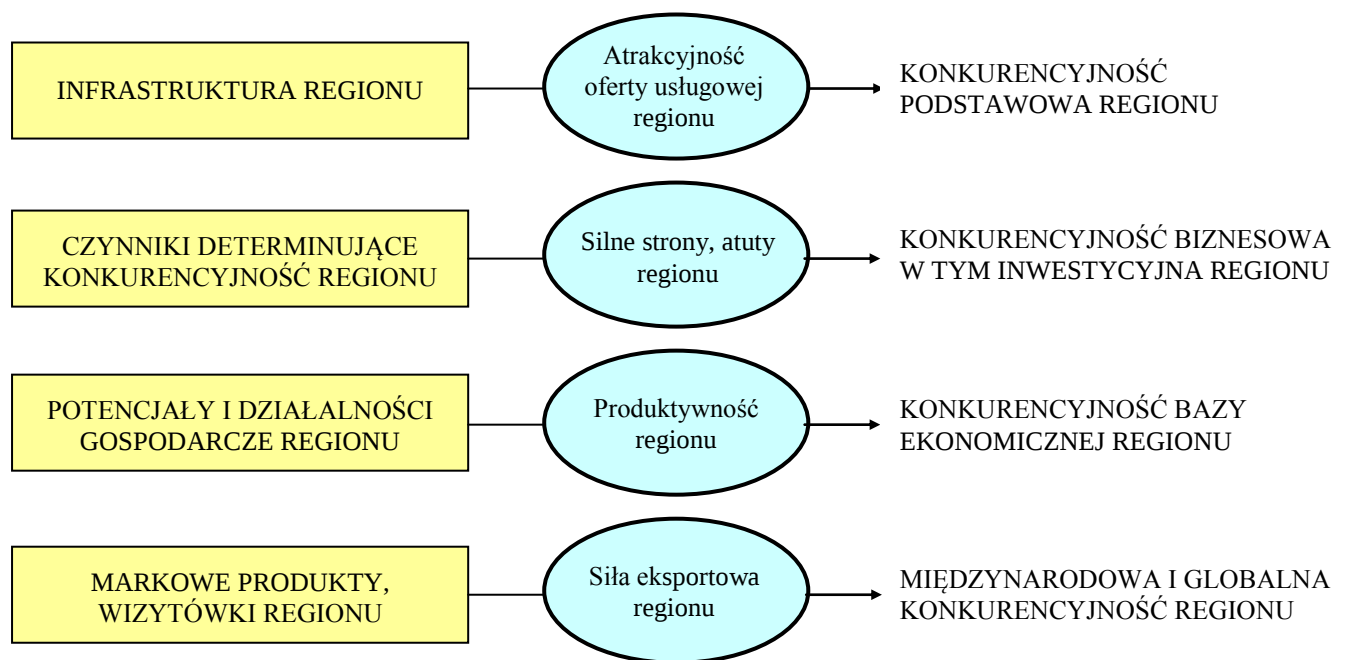
⁷⁶ loc.cit.

⁷⁷ Winiarski B., „Konkurencyjność: kryterium wyboru czy kierunek strategii i cel pośredni polityki regionalnej?”; w: Klamut M. (red.), „Konkurencyjność regionów”, Wyd. AE, Wrocław, 1999, s. 9; cyt. za: Zespół Zadaniowy ds. Rozwoju Regionalnego. Instytucje i instrumenty wzrostu konkurencyjności regionów, Warszawa, 1996.

⁷⁸ „Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of the Regions of the European Union”, Bruksela-Luksemburg, 1999, s. 32.

- atrakcyjności oferty usługowej kierowanej do obecnych i potencjalnych użytkowników regionu (mieszkańców, przedsiębiorstw, inwestorów, gości; źródło tej atrakcyjności stanowi infrastruktura materialna, instytucjonalna i intelektualna regionu;
- atutów, czyli najważniejszych silnych stron regionu;
- produktywności, czyli relacji między potencjałem regionu a sektorami gospodarki, które je wykorzystują; szczególne znaczenie posiada tu kapitał ludzki, kapitał społeczny oraz działalność badawcza i rozwojowa;
- siły eksportowej, tworzonej przez sektory, towary i usługi o międzynarodowej marce, zapewniające regionowi obecność na rynkach międzynarodowych; towary i usługi będące wizytówkami regionu, kreującymi jego pozytywny wizerunek.⁷⁹

Rysunek 29. Cztery ujęcia konkurencyjności regionów.



Źródło: Klasik A., „Strategia konkurencyjna regionu” w: Klasik A., Kuźnik F., „Zarządzanie strategiczne rozwojem lokalnym i regionalnym”, Wyd. AE, Katowice, 2001, s. 44.

A. Klasik, zwraca także uwagę na rosnące znaczenie konkurencyjności regionów w kontekście międzynarodowym. W wąskim ujęciu jest to zdolność wytwarzania przez region dóbr i usług znajdujących nabywców na rynku międzynarodowym. W ujęciu szerokim międzynarodowa konkurencyjność definiowana jest jako posiadanie przez region

⁷⁹ Klasik A., „Strategie konkurencyjne polskich regionów”, w: Domański, R. (red.), „Nowe kierunki badawcze w regionalistyce. Nowe doświadczenia polityki regionalnej”, *Biuletyn KPZK PAN*, z. 204, 2003, s. 63-64

bazy ekonomicznej, składającej się z sektorów międzynarodowych o dobrej perspektywie rozwoju.⁸⁰ Baza ekonomiczna regionu powinna przy tym umożliwiać dostosowywanie oferty regionu do zmieniających się wymagań rynkowych.

Należy podkreślić, że wspólną cechą definicji konkurencyjności regionów pozostaje to, iż podstawowym czynnikiem ją warunkującym jest zdolność do tworzenia oferty, znajdującej odbiorców na międzynarodowych rynkach. Ważne jest przy tym również, aby rozwój gospodarczy państwa stanowił wypadkową rozwoju regionów, jako jego składowych terytoriów, w odróżnieniu od okresu minionego, w którym rozwój regionalny postrzegany był jako pochodna wysokiej dynamiki wzrostu gospodarczego państwa.⁸¹ Punktem wyjścia dla rozważań nad rolą zasobów w rozwoju regionalnym powinno być zatem stwierdzenie, że zarówno ich obecna, jak i przyszła sytuacja społeczno-gospodarcza regionów zależą w znacznym stopniu od ich potencjału endogenicznego. Wewnętrzny potencjał większości organizacji jest bowiem tym elementem, który w największym stopniu decyduje zarówno o obecnym ich dobrobycie, jak i zdolności reagowania na zagrożenia oraz wykorzystywania szans pojawiających się w otoczeniu.

W kontekście zaprezentowanych dotąd rozważań można zgodzić się z tym, iż za najważniejsze czynniki konkurencyjności regionów uznaje się współcześnie:

- nowoczesność i różnorodność gospodarki regionalnej, a także stopień jej innowacyjności. W tym wymiarze regiony, które cechuje zróżnicowana struktura gospodarcza i jednocześnie przewaga nowoczesnych branż działalności produkcyjnej i usługowej, są bardziej konkurencyjne niż regiony charakteryzujące się monokulturą gospodarczą oraz dominacją tradycyjnych gałęzi gospodarki;
- jakość zagospodarowania przestrzennego, wyrażająca się w występowaniu szeroko pojętego ładu przestrzennego, lecz także rozwiniętej infrastruktury, gwarantującej dostępność regionu oraz atrakcyjność lokalizacyjną, czy wreszcie w dobrej jakości środowiska przyrodniczego;
- kwalifikacje zasobów ludzkich, kapitał ludzki, determinowane poziomem oraz jakością wykształcenia oraz innymi czynnikami, wpływającymi na zdolność do

⁸⁰ Klasik A., „Strategie regionalne. Formułowanie i wprowadzanie w życie”, *Prace Naukowe AE*, Katowice, 2002, s. 25.

⁸¹ Pietrzyk I., „Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich”, PWN, Warszawa, 2001, s. 18.

przetwarzania informacji, kreowania oraz adaptacji innowacyjnych rozwiązań, poziom lokalnej przedsiębiorczości, itd.;

- instytucje i kapitał społeczny, tworzące określone „reguły gry” w gospodarce i wpływające tym samym na efektywność gospodarowania, organizację społeczną regionu, tworzenie powiązań między jednostkami gospodarczymi, sektorem publicznym oraz innymi podmiotami życia społeczno-gospodarczego w wymiarze regionalnym i lokalnym.⁸²

4.2.2. *Zasobowa szkoła strategicznego myślenia*

Na gruncie *zasobowej szkoły* strategicznego myślenia przyjmuje się założenie, że przedsiębiorstwa różnią się między sobą istotnie w kwestii posiadanych zasobów, a gdy różnice te utrzymują się w długim okresie czasu, stanowiąc to może o ich trwałej przewadze konkurencyjnej. O trwałej przewadze konkurencyjnej (ang. *sustainable competitive advantage*), decyduje fakt posiadania i rozwijania takich zasobów, które pozostają wartościowe, są rzadkie, trudne do imitacji przez innych i nie mogą być zastępowane przez inne rodzaje zasobów. Choć szkoła zasobowa rozwinęła się na gruncie teorii przedsiębiorstwa, wiele z jej założeń okazuje się trafnych także w odniesieniu do teorii rozwoju regionalnego.

Istotne jest przy tym, iż zarówno podejście oparte na zasobach, jak i ekonomia rozwijana na gruncie ewolucyjnym, odchodzą od założeń opartych na gruncie ekonomii neoklasycznej, w tym przede wszystkim od założenia o doskonałej racjonalności podmiotów podejmujących decyzje ekonomiczne. Dlatego, w teoriach tych rezygnuje się między innymi z założenia, że popyt na produkty pojedynczego sektora jest jednorodny czy też z nierealnego w rzeczywistości założenia o dostępie do pełni informacji przez wszystkich uczestników rynku. Odrzuca się w nich także to, że dążenie do maksymalizacji własnej użyteczności konsumpcji stanowi jedyny motyw podejmowania decyzji ekonomicznych, gdyż w rzeczywistości podmioty gospodarcze opierają się na szeregu innych, czasem niełatwych do zidentyfikowania motywów i wartości.

⁸² Pietrzyk I., „Konkurencyjność regionów w ujęciu Komisji Europejskiej”, w: Klamut M., Cybulski L. (red.), „Polityka regionalna i jej rola w podnoszeniu konkurencyjności regionów”, Wrocław, 2000, s. 20-24; Gaczek, W. M., „Struktura innowacyjności przemysłu Poznania i Wielkopolski jako czynnik konkurencyjności regionu”, w: Szólek K. (red.), „Aglomeracja miejska i jej znaczenie dla konkurencyjności miast i regionów”, Wyd. AE, Wrocław, 2002, s. 16.

Tabela 25. Odejście od założeń ekonomii neoklasycznej na gruncie szkoły zasobowej i ekonomii ewolucyjnej.

	<i>Teoria oparta na modelu doskonałej konkurencji</i>	<i>Teorie odrzucające założenia doskonałej konkurencji</i>
<i>Popyt</i>	Zróźnicowany w różnych sektorach. Nie zróźnicowany w pojedynczym sektorze i stały.	Zróźnicowany i nieelastyczny zarówno pomiędzy sektorami jak i w pojedynczym sektorze.
<i>Dostęp konsumentów do informacji na rynku</i>	Doskonały i bezpłatny.	Niedoskonały i kosztowny.
<i>Motywacje</i>	Dążenie do maksymalizacji użyteczności.	Ograniczenia w maksymalizacji użyteczności.
<i>Cel przedsiębiorstwa</i>	Maksymalizacja zysku.	Poprawa wyników finansowych w możliwie jak największym zakresie
<i>Dostęp przedsiębiorstw do informacji na rynku</i>	Doskonały i bezpłatny.	Niedoskonały i kosztowny.
<i>Zasoby przedsiębiorstw</i>	Ziemia, kapitał i praca.	Finansowe, fizyczne, prawne, ludzkie, organizacyjne, informacyjne, relacyjne.
<i>Charakterystyka zasobów</i>	Homogeniczność i pełna możliwość imitacji.	Heterogeniczność, brak mobilność i brak możliwości pełnej imitacji.
<i>Rola zarządzania</i>	Maksymalizacja funkcji produkcji	Rozpoznanie, zrozumienie, tworzenie, selekcjonowanie, wdrażanie i modyfikowanie strategii rozwoju.
<i>Model konkurencji</i>	Oparty na analizie równowagi; innowacje jako czynnik egzogeniczny.	Nierównowaga jako stan naturalny; innowacje jako czynnik endogeniczny.

Źródło: Hunt S. D., „Resource-advantage Theory: an Evolutionary Theory of Competitive Firm Behavior?”, *Journal of Economic Issues*, Vol. 31 No.1, 1997, s. 62.

Rezygnacja z neoklasycznych założeń o doskonałej konkurencji wiąże się także z tym, że nie maksymalizacja zysku stanowi podstawowy cel przedsiębiorstwa. W rzeczywistości bowiem, zarządy firm koncentrują się na bardziej realnych celach, które wiążą się bezpośrednio z aktualną i przyszłą sytuacją finansową przedsiębiorstwa, mierzoną takimi wskaźnikami, jak: stopa zwrotu z inwestycji, relacja wartości sprzedaży w stosunku do wartości posiadanych aktywów itd.

Kluczowe zarówno dla prezentowanej wcześniej ekonomii ewolucyjnej, jak i szkoły zasobowej jest także odejście od założenia o doskonałej homogeniczności i mobilności zasobów, będących w posiadaniu przedsiębiorstw. Zasoby takie są bowiem *de facto* zróźnicowane oraz istnieją takie zasoby, których imitacja przez inne podmioty wydaje się niemożliwa, co zresztą tłumaczy fakt, że różne podmioty ekonomiczne, uzyskują różne wyniki ekonomiczne mimo podobnego potencjału gospodarczego. Stąd, rozpatrywanie zasobów jedynie w kategoriach ziemi, kapitału i pracy zastępowane jest ich

klasyfikacją na zasoby: finansowe, fizyczne, ludzkie, lecz także zasoby: organizacyjne, czy relacyjne.⁸³

Zasobowa szkoła strategicznego myślenia rozwijana jest przede wszystkim na gruncie nauk o przedsiębiorstwie. Jeden z najważniejszych reprezentantów szkoły myślenia strategicznego, J. B. Barney, na wstępie analizy zasobów oraz ich strategicznej wartości, stawia dwa podstawowe założenia.⁸⁴ Po pierwsze, przedsiębiorstwa w ramach tej samej branży lub grupy strategicznej mogą się od siebie zasadniczo różnić w kwestii posiadanych zasobów.⁸⁵ Po drugie, ze względu na ograniczenia w mobilności i dostępności poszczególnych zasobów, różnice te mogą utrzymywać się w długim okresie czasu i w konsekwencji decydować o konkurencyjnej przewadze poszczególnych podmiotów gospodarczych.

Aby zasoby mogły stać się podstawą dla budowania pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa, powinny posiadać następujące cechy:

- być **strategicznie wartościowe**, tzn. stanowić podstawę dla strategii budowania przewagi konkurencyjnej;
- charakteryzować się **rzadkością** posiadania przez obecnych i potencjalnych konkurentów;
- być **trudne do imitacji i kopiowania** przez innych⁸⁶;
- być **nie zastępowalne** przez inne rodzaje zasobów.⁸⁷

Warto przy tym zwrócić uwagę na fakt, iż doskonałym przykładem uprzywilejowanej pozycji, trudnej do zdobycia przez konkurentów a zatem traktowanej

⁸³ Hunt S. D., „Resource-advantage Theory: an Evolutionary Theory of Competitive Firm Behavior?”, *Journal of Economic Issues*, Vol. 31 No.1, 1997, s. 62-65.

⁸⁴ Barney J. B., „Firm Resources and Sustained Competitive Advantage”, *Journal of Management*, vol. 17, no.2, 1991, s. 102.

⁸⁵ Autor za zasoby uważa przy tym „wszystkie środki trwałe, zdolności, procesy organizacyjne, atrybuty, informację i wiedzę, które pozostają pod kontrolą (przedsiębiorstwa) i są przez nie wykorzystywane w celu poprawy efektywności działania” (Barney J. B., „Firm Resources and Sustained Competitive Advantage”, *Journal of Management*, vol. 12, 1991, s. 101).

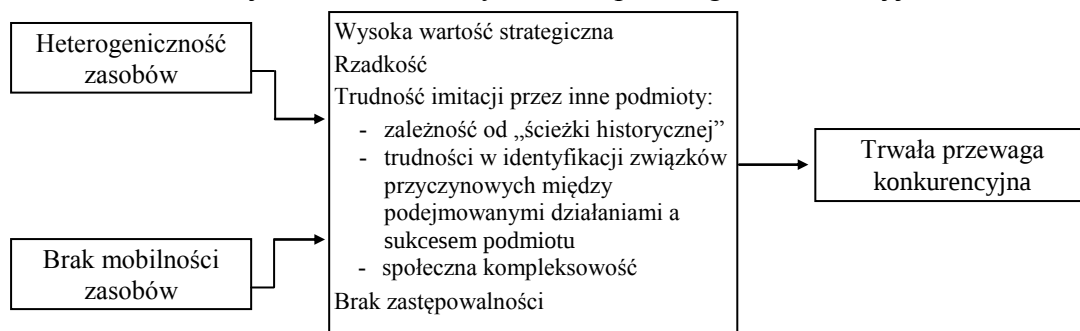
⁸⁶ Trudność imitacji stanowi konsekwencję trzech podstawowych czynników. Pierwszy z nich opiera się na założeniu, że każda organizacja posiada własną historię rozwoju, w trakcie której wypracowała własne „ścieżki” rozwiązywania pojawiających się problemów. Druga przyczyna trudności w imitacji polega na trudnościach w identyfikacji związków przyczynowych między podejmowanymi działaniami a sukcesem podmiotu. Ostatni czynnik odnosi się do faktu, że działania podejmowane wewnątrz organizacji cechuje złożoność i kompleksowość, oparta w znacznej mierze na specyfice powiązań i relacji między jej członkami (Barney J. B., „Firm Resources and Sustained Competitive Advantage”, *Journal of Management*, vol. 12, 1991, s. 107-111).

⁸⁷ por. Barney J. B., „Firm Resources and Sustained Competitive Advantage”, *Journal of Management*, vol. 12, 1991, s. 106-112.

jako specyficzny dla przedsiębiorstwa zasób, może być między innymi korzystna lokalizacja.⁸⁸

Ważnym założeniem szkoły strategicznego myślenia jest postrzeganie pojedynczego podmiotu jako specyficznego z punktu widzenia zasobów strategicznych, które posiada i/lub kontroluje. Specyficzność ta stanowi konsekwencję niedoskonałości rynku, ograniczonej mobilności zasobów oraz braku zdolności przedsiębiorstw do modyfikacji zakumulowanego zbioru zasobów w stosunkowo krótkim okresie czasu.⁸⁹ W tym kontekście, każda organizacja może być rozpatrywana jako unikalny zbiór materialnych i niematerialnych zasobów oraz zdolności.⁹⁰

Rysunek 30. Zasoby a trwała przewaga konkurencyjna.



Źródło: Barney J. B., „Firm Resources and Sustained Competitive Advantage”, *Journal of Management*, vol. 12, 1991, s. 112.

W podejściu zasobowym dokonać można rozróżnienia między pojęciem zasobów a pojęciem zdolności (umiejętności, rutyn). Po pierwsze, zasoby mogą być zarówno materialne (np. kapitał fizyczny), jak i niematerialne (np. kapitał ludzki). Zdolności i umiejętności natomiast są zawsze niematerialne i pojawiają się zawsze jako wynik interakcji między różnymi aktorami ekonomicznymi. Po drugie, o ile zasoby w ujęciu tradycyjnym stanowią zawsze potencjalny przedmiot wymiany handlowej, o tyle rutyny i umiejętności nie podlegają takiemu transferowi. Zasoby, stanowiące kluczowy element zasobowego podejścia do analizy strategicznej, mogą być stosunkowo nietrwale przywiązane do organizacji. Zdolności z kolei, odzwierciedlają specyficzne umiejętności do angażowania i koordynowania posiadanych i/lub kontrolowanych zasobów. Można tym samym stwierdzić, że umiejętności także stanowią pewnego rodzaju zasoby, jednak są to

⁸⁸ por. Godziszewski B., „Zasobowe uwarunkowania strategii przedsiębiorstwa”, Wyd. UMK, Toruń, 2001, s. 47.

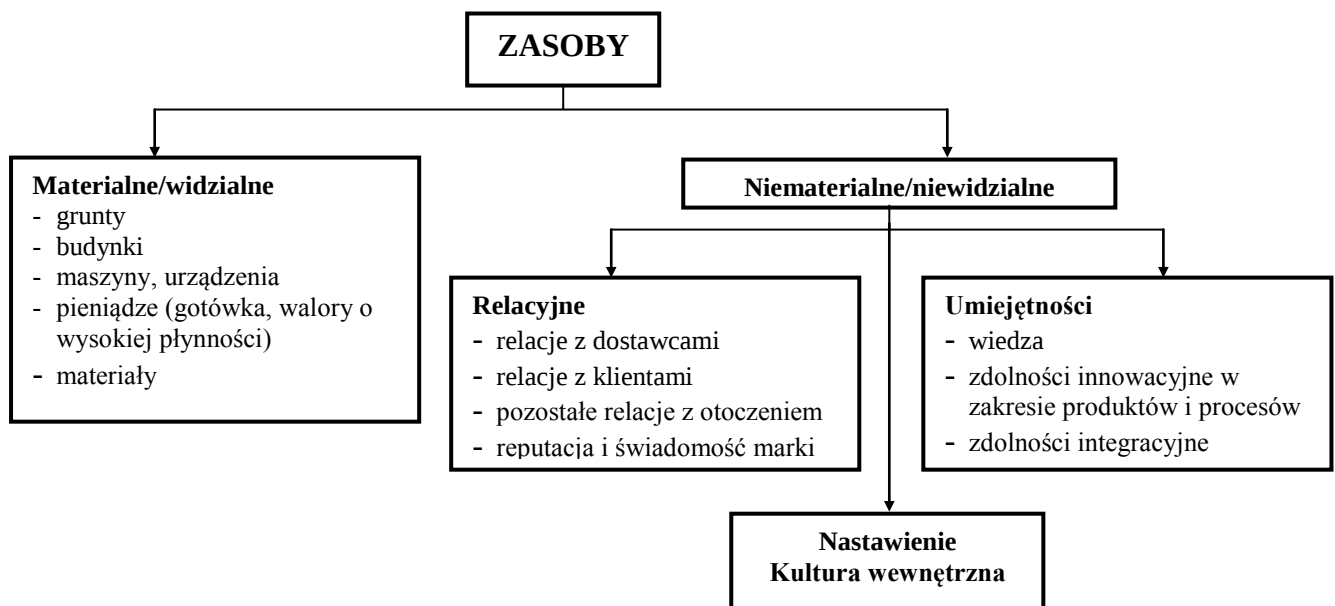
⁸⁹ Carroll G.R., „A sociological view on why firms differ”, *Strategic Management Journal*, 14, 1993, s. 237-249.

⁹⁰ Wernefelt B., „A resource-based view of the firm”, *Strategic Management Journal*, 5, 1984, s. 246-250.

zawsze zasoby specyficzne dla przedsiębiorstwa czy regionu.⁹¹ Przedsiębiorstwa i regiony, dążące do zdobycia i utrzymywania trwałej przewagi konkurencyjnej, funkcjonujące przy tym w coraz bardziej zmiennym otoczeniu, stają zatem przed koniecznością ciągłego rozwijania swoich specyficznych zasobów i umiejętności, w celu osiągnięcia tzw. efektu „dźwigni zasobów”.⁹²

B. Godziszewski, odwołując się do przeglądu literatury anglojęzycznej, głównie do twórców i naukowców szkoły zasobowej, podjął się typologii zasobów, dzieląc je na dwie podstawowe grupy: zasoby materialne/widzialne oraz niematerialne/niewidzialne. Podział ten uwidacznia wielką różnorodność zasobów, do których zaliczyć można wszystko, co znajduje się w posiadaniu organizacji, bez względu na fakt, czy są to zasoby materialne czy niematerialne.

Rysunek 31. Typologia zasobów.



Źródło: Godziszewski B., „Zasobowe uwarunkowania strategii przedsiębiorstwa”, Wyd. UMK, Toruń, 2001, s. 75.

W związku z powyższym wszystkie elementy, zarówno te będące własnością danego podmiotu (np. przedsiębiorstwa) i podlegające wycenie dostępnymi metodami rachunkowości, jak i te, których oszacowanie czy określenie przynależności do przedsiębiorstwa jest trudne w realizacji, mogą być uznane za istotny dla niego zasób.

⁹¹ Salmi P., Blomqvist K., Ahola J., Kyläheiko K., „Industrial districts and regional development. Towards a knowledge-based view”, Telecom Business Research Center, Lappeenranta, 2001, s. 66; wersja *on-line*: http://www.tbrc.fi/pubfile/TBRC_500000372.pdf.

⁹² Hamel G., Prahalad C. K., „Przewaga konkurencyjna jutra”, Business Press, Warszawa, 1999, s. 130-146.

Warunkiem uznania danego elementu jako strategicznie wartościowego zasobu jest zatem obok kryterium własności, możliwość jego kontroli, a także możliwości wywierania na niego wpływu oraz wykorzystywania jako instrumentu budowania przewagi konkurencyjnej.

Analiza typologii zasobów uwzględniającej ich podział na elementy materialne i niematerialne, pozwala też dostrzec, iż „o sukcesie na coraz bardziej konkurencyjnych rynkach decydować będą, w coraz większym zakresie, umiejętności przedsiębiorstwa oraz inne rodzaje zasobów niewidzialnych”.⁹³

Dla analizy dorobku szkoły zasobowego myślenia jako podstawy identyfikacji motywów podejmowania decyzji o internalizacji, pomocne jest pojęcie mechanizmu *izolacji* sformułowane przez R. P. Rumelta, rozumiane jako „zespół zjawisk (procesów) ograniczających *ex ante* wyrównywanie się nadwyżki pomiędzy konkurującymi przedsiębiorstwami”.⁹⁴ Dzięki temu mechanizmowi, podmiot będący w posiadaniu zasobów przynoszących mu przewagę konkurencyjną, może przewagę tę utrzymywać przez długi okres czasu, a możliwości imitacji przez inne podmioty są utrudnione. Do najważniejszych utrudnień dla imitacji zasobów zaliczyć można:

- niekorzyści kompresji czasu (np. jest często niemożliwe, aby konkurentom chcącym budować pozycję konkurencyjną na danym zasobie [np. na świadomości marki] w oparciu o taki sam lub podobny zasób, udało się uczynić to w krótszym czasie niż przedsiębiorstwu, które zrobiło to jako pierwsze [ang. *first-mover*]);
- efektywność masy posiadanych zasobów (pozycja konkurencyjna zależy w tym rozumieniu od masy zasobów zgromadzonej w przeszłości i bieżące nakłady ponoszone przez konkurentów w celu imitacji pewnych zasobów nie zawsze mogą przynieść oczekiwane efekty);
- współzależności między aktualnie posiadanymi zasobami (wartość strategiczna zasobów zależy nie tylko od ich ilości i jakości, ale także od sposobów, w jakie zasoby te wzajemnie się uzupełniają i specyficznych ich kompozycji, zapewniających ich efektywne wykorzystanie)⁹⁵;

⁹³ Godziszewski B., „Zasobowe uwarunkowania strategii przedsiębiorstwa”, Wyd. UMK, Toruń, 2001, s. 73.

⁹⁴ Rumelt R. M., „Towards a Strategic Theory of the Firm” w: Lamb R.B. (red.), „Competitive Strategic Management”, Prentice Hall, New Jersey, 1984, s. 556; cyt. za: Godziszewski B., „Zasobowe uwarunkowania strategii przedsiębiorstwa”, Wyd. UMK, Toruń, 2001, s. 78.

⁹⁵ W tym wypadku miejsce ma tzw. synergia zasobów.

- odmienne tempo erozji wartości różnych zasobów (o trwałości przewagi konkurencyjnej decyduje posiadanie takich zasobów, które swą wartość strategiczną tracą w stosunkowo wolnym tempie);
- niejasność związków przyczynowo – skutkowych między zasobami a wynikającą z ich posiadania przewagą konkurencyjną (niejasność ta wynika zarówno z faktu niewiedzy konkurentów o sposobach wykorzystania zasobów, jak i z faktu niewiedzy samej organizacji o tych związkach).⁹⁶

Kluczową myślą zasobowej szkoły myślenia strategicznego jest zatem to, że o ile czynnikiem umożliwiającym budowanie konkurencyjności organizacji są wszelkie zasoby, które znajdują się w jej posiadaniu lub pod jej kontrolą, to o trwałej przewadze konkurencyjnej decydują takie zasoby, które ze względu na swoją specyfikę i brak możliwości imitacji przez innych, nie mogą podlegać odtworzeniu w innym miejscu i okolicznościach. W tym kontekście, dokonać można podziału zasobów ze względu na ich elastyczność oraz specyfikę.⁹⁷ Zarówno specyfikę, jak i elastyczność, rozpatrywać można przy tym w dwóch wymiarach: z punktu widzenia jednostki będącej w posiadaniu zasobów oraz ze względu na sposób wykorzystania tychże zasobów.

Zasoby specyficzne dla jednostki będącej w ich posiadaniu (przedsiębiorstwa, regionu)⁹⁸, to takie, które trudno od niej rozdzielić. Oznacza to, że zasoby te nie są transferowalne lub ich tworzenie gdzie indziej wymaga poniesienia nieodwracalnych kosztów, przy jednoczesnym braku gwarancji uzyskania podobnych efektów w innym miejscu przestrzeni czy w innym przedsiębiorstwie. Dla przedsiębiorstw przykładem tego typu zasobów stanowić może świadomość marki wśród klientów, kluczowe umiejętności przedsiębiorstwa czy jego kapitał organizacyjny. Zasoby elastyczne natomiast są zasobami, które bez trudu można nabyć lub sprzedać na rynku zasobów, zatem nie są one trwale związane z jednostką będącą w ich posiadaniu. Ich wpływ na budowanie przewagi konkurencyjnej jest zatem znikomy. W przypadku przedsiębiorstw przykładem takich zasobów stanowić mogą uniwersalne maszyny i urządzenia, grunty, budynki, itp..

⁹⁶ Diericckx J., Cool K., „Assets Stock Accumulation and Sustainability of Competitive Advantage”, *Management Science*, vol. 35, 1989, s. 1504-1513; cyt. za: Godziszewski B., „Zasobowe uwarunkowania strategii przedsiębiorstwa”, Wyd. UMK, Toruń, 2001, s. 85.

⁹⁷ Ghemawat P., Del Sol P., „Commitment versus flexibility”, *California Management Review*, vol. 40, 1998, s. 28.

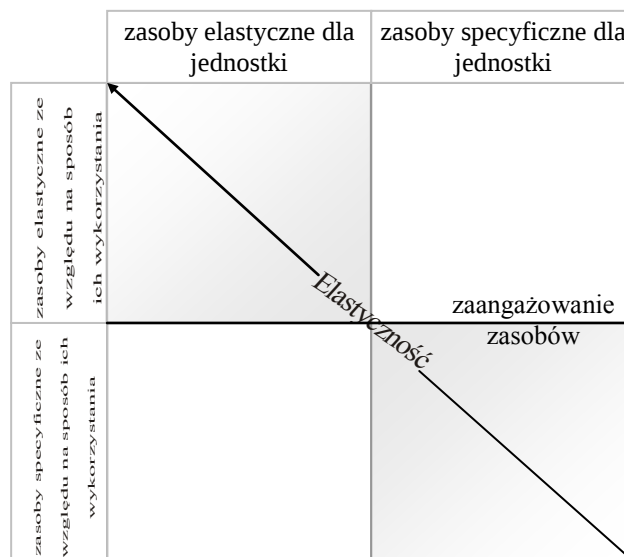
⁹⁸ rozważania podjęte przez P. Ghemawata i P. Del Sola koncentrują się na typologii zasobów przedsiębiorstw. Jednakże w sytuacji traktowania regionu jako podmiotu ekonomicznego, mającego wpływ na konkurencyjność zlokalizowanych w nim jednostek, analizowana typologia może mieć zastosowanie również do jednostek terytorialnych.

Zasoby specyficzne ze względu na sposób ich wykorzystania stanowią zasoby o ściśle określonym przeznaczeniu. Oznacza to, iż liczba kombinacji określających ich wykorzystanie w procesie tworzenia produktów i usług oraz ich relacje z rynkiem jest ograniczona. Zasoby elastyczne ze względu na wykorzystanie to takie, które umożliwiają dostosowywanie wielkości i rodzaju oferty do zmieniającego się popytu. Dostosowania te odbywają się przy tym bez ponoszenia istotnych nakładów w celu zmiany dotychczasowych relacji produkt – rynek.

Stosując powyższą klasyfikację w odniesieniu do konkretnych jednostek, np. przedsiębiorstw, można wyróżnić zasoby, które mogą być:

- specyficzne dla jednostki oraz specyficzne ze względu na ich wykorzystanie (np. specjalistyczne wyposażenie);
- elastyczne dla jednostki oraz elastyczne ze względu na ich wykorzystanie (np. zasoby finansowe);
- specyficzne dla jednostki oraz elastyczne ze względu na ich wykorzystanie;
- elastyczne dla jednostki oraz specyficzne ze względu na ich wykorzystanie.⁹⁹

Rysunek 32. Macierz specyficzności i elastyczności zasobów.



Źródło: Ghemawat P., Del Sol P., „Commitment versus flexibility”, *California Management Review*, vol. 40, 1998, s. 29.

Teoretycznie rzecz ujmując, najcenniejsze z punktu widzenia przewagi konkurencyjnej, są zasoby specyficzne dla jednostki, natomiast elastyczne ze względu na

⁹⁹ Godziszewski B., „Zasobowe uwarunkowania strategii przedsiębiorstwa”, Wyd. UMK, Toruń, 2001, s. 91.

sposób i możliwości ich wykorzystania. O specyfice zasobów decyduje bowiem mechanizm izolacji, chroniący przed imitacją, natomiast specyfika wykorzystania umożliwia łatwe dostosowania do wymagań rynku. Analogicznie, najmniej korzystne w procesie budowania przewagi konkurencyjnej, będą zasoby elastyczne dla jednostki, lecz specyficzne ze względu na ich wykorzystanie. Zasoby te są bowiem z jednej strony najmniej chronione przez mechanizm izolacji, więc łatwo transferowalne, z drugiej strony trudno dostosować ich ofertę do zmieniających się wymagań rynku.

Podobnie, jak na gruncie ekonomiki przedsiębiorstw, w przypadku teorii rozwoju regionalnego, podstawowym czynnikiem decydującym o konkurencyjności regionu, jest określona relacja jego silnych i słabych stron, oraz atutów i słabości. Dominacja atutów nad słabościami rozstrzyga o jego wysokiej konkurencyjności i odwrotnie. Natomiast jak zauważa A. Klasik, o trwałej przewadze konkurencyjnej lub strukturalnym dystansie w stosunkach jednych regionów z innymi przesądza unikalność każdego z nich.¹⁰⁰

W ujęciu teoretycznym dokonuje się tym samym rozróżnienia między zasobami i aktywami terytorium oraz ich charakterem generycznym i specyficznym.¹⁰¹ Zasoby stanowią pewien unieruchomiony potencjał, który w danym momencie czasu ma szansę zostać ujawnionym i wykorzystanym w procesie rozwoju.

Rysunek 33. Typologia zasobów regionu.

	Generyczne	Specyficzne
Zasoby	pozarynkowe egzogeniczne 1	nierynkowe endogeniczne 4
Aktywa	2 rynkowe egzogeniczne	3 rynkowe endogeniczne

Źródło: Colletis G., Pecquer B., „Politiques technologiques locales et création de ressources spécifiques” w: Rallet A., Torre A., „Economie industrielle et spatiale”, Economica, Paris, 1995, s. 454; cyt. za: Jewtuchowicz A., „Terytorium i współczesne dylematy jego rozwoju”, Wyd. UŁ, Łódź, 2005, s. 113

Zasoby same w sobie nie mogą zatem być źródłem przewagi konkurencyjnej. Elementami, które w danym momencie wykorzystywane są już na rynku i decydują o

¹⁰⁰ Klasik A., „Strategia konkurencyjna regionu” w: Klasik A., Kuźnik F., „Zarządzanie strategiczne rozwojem lokalnym i regionalnym”, Wyd. AE, Katowice, 2001, s. 43.

¹⁰¹ Pietrzyk I., „Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich”, PWN, Warszawa, 2001, s. 29.

konkurencyjności regionów (np. poszukująca pracy siła robocza, wykorzystywana infrastruktura), są natomiast aktywa. Podstawowa różnica między zasobami a aktywami polega więc na tym, że zasoby są czynnikami potencjalnymi, aktywa zaś są czynnikami używanymi.¹⁰² Zarówno zasoby jak i aktywa, posiadać mogą charakter generyczny, tj. niezależny od dynamiki społecznej i dynamiki przedsiębiorczości na danym terytorium. W związku z tym stanowiące dla regionu egzogeniczny, niezależny od niego czynnik rozwoju. Ich przeciwieństwo stanowią natomiast zasoby i aktywa specyficzne, wynikające wyraźnie ze strategii aktorów i przeznaczone do danego, określonego użytku.¹⁰³

Z punktu widzenia pojedynczego przedsiębiorstwa, podstawową cechą zarówno zasobów, jak i aktywów specyficznych jest zatem to, że ich przeniesienie, względnie odtworzenie w innym miejscu przestrzeni jest niemożliwe, lub pociąga za sobą koszty niewspółmierne do korzyści wynikających ze zmiany miejsca działalności.¹⁰⁴ Jak pisze R. A. Boschma, za zasoby specyficzne regionu można zatem uznać takie, które „tkwią w jego bazie wiedzy i kompetencji, charakteryzujące się wysokim stopniem niekodyfikowalności, które są podtrzymywane, rozwijane i reprodukowane w wyniku interakcji zachodzących między aktorami lokalnymi, silnie zakorzenionymi w regionalnym układzie instytucjonalnym”.¹⁰⁵

¹⁰² Jewtuchowicz A., „Budowa konkurencyjności regionów. Rozważania na temat dynamiki rozwoju terytorialnego”, w: Broll, R., „Gospodarka lokalna i regionalna w teorii i praktyce”, *Prace Naukowe AE we Wrocławiu*, nr 1023, 2004, s. 353.

¹⁰³ Rainelli M., „Ekonomia przemysłowa”, PWN, Warszawa, 1996, s. 30-31; cyt. za: Pietrzyk, I., „Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich”, PWN, Warszawa, 2001, s. 30.

¹⁰⁴ Jewtuchowicz A., „Budowa konkurencyjności regionów. Rozważania na temat dynamiki rozwoju terytorialnego”, w: Broll, R., „Gospodarka lokalna i regionalna w teorii i praktyce”, *Prace Naukowe AE we Wrocławiu*, nr 1023, 2004, s. 353.

¹⁰⁵ Boschma R.A., „Competitiveness of Regions from an Evolutionary Perspective”, *Regional Studies*, vol. 38.9, 2004, s. 1012.

Tabela 26. Typologia i natura czynników konkurencji przestrzennej.

<i>Zasoby powszechne</i>	<i>Aktywa powszechne</i>	<i>Aktywa specyficzne</i>	<i>Zasoby specyficzne</i>
- potencjalne	- istniejące - powszechne, ogólne, możliwe do odtworzenia na innym terytorium	- istniejące - częściowo powtarzalne w innym miejscu	- potencjalne - niepowtarzalne, związane z konkretnym terytorium
- uruchamiane w zależności od rachunku zysku; dające się obliczyć	- czynniki lokalizacji wyznaczone przez ceny i koszty transportu (optymalizacja)	- względna inercja - niezwrótne, niemożliwe do odzyskania koszty transferu/koszty transakcji	- zasoby pojawiają się i powstają tylko w momencie połączenia strategii dla rozwiązania nowych problemów technicznych i organizacyjnych (heurystyka)
- dające się wprowadzić na rynek	- rynek	- quasi-rynek	- koordynacja poza rynkiem, powodująca powstawanie instytucji, norm, wartości - konwencje
- surowce, narzędzia, prosta praca, informacje, kształcenie bazowe, powszechne nie wykorzystywane	- surowce, narzędzia, prosta praca, informacje, kształcenie bazowe, powszechne wykorzystywane	- praca wykwalifikowana, wiedza, specyficzne wyposażenie, zagospodarowanie	- „atmosfera przemysłowa”
- zasoby określone na bazie aktywów podstawowych	- optymalna alokacja czynników - przestrzenne rozmieszczenie działalności	- podział funkcjonalny - przestrzenna organizacja działalności, dyfuzja	- zasoby określone na bazie aktywów specyficznych - tworzenie zasobów

zmniejszająca się powszechność,
powtarzalność w innych miejscach
(terytoriach)

lub

rosnąca niewymiennność
terytorialna czynników
determinujących strategię rozwoju

Źródło: Jewtuchowicz A., „Terytorium i współczesne dylematy jego rozwoju”, Wyd. UŁ, Łódź, 2005, s. 114-115, za: Colletis G., Pecqueur B., „Integration des espaces et quasi – integration des firmes: vers de nouvelles rencontres productives?”, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* Nr 3, 1993, s. 497.

W zależności od ilości oraz konfiguracji zasobów, wyróżnić można dwa typy regionów:

- regiony, których przewaga konkurencyjna bazuje na pojedynczych zasobach lub ich prostej konfiguracji;

- regiony, których przewaga konkurencyjna bazuje na złożonych konfiguracjach zasobów, skutecznym ich wykorzystaniu oraz rosnącej roli czynników niematerialnych.¹⁰⁶

W kontekście tym dokonać można rozróżnienia między *slabym* i *silnym* konkurowaniem regionów (ang. *weak and strong competition*). Konkurowanie słabe oznacza konkurowanie oparte na konkurencji cenowej, w którym następuje koncentracja na niskich kosztach pracy, niskim opodatkowaniu, liberalizacji rynku pracy, itp.). Silne konkurowanie opiera się przede wszystkim na czynnikach *miękkich*. Oparte jest ono na specyficznych dla regionu: niekodyfikowanej wiedzy, kulturze, instytucjach, kompetencjach, które w długim okresie wydają się być znacznie bardziej efektywne.¹⁰⁷

Analogicznie przedsiębiorstwa, stosownie do swych preferencji aktywów, mogą stosować dwie strategie: niską oraz wysoką.¹⁰⁸ Strategia niska (prymitywna), polega na wykorzystaniu aktywów generycznych; przykładem tego rodzaju strategii jest wykorzystywanie przewagi tradycyjnych czynników lokalizacji (niskie koszty słabo wykwalifikowanej siły roboczej, dostępność infrastruktury podstawowej, obecność surowców naturalnych); w tym przypadku przedsiębiorstwa nie angażują się w rozwój regionalny i mogą szybko przenosić swą działalność w inne miejsca przestrzeni.

Strategia wysoka zmierza natomiast do tworzenia aktywów specyficznych, na bazie których mogą pojawić się zasoby specyficzne. Oznacza to konstruowanie sieci sąsiedzkich powiązań przez rozwijanie współpracy (rynkowej lub pozarynkowej) z innymi podmiotami (firmami, instytucjami finansowymi, ośrodkami badawczymi, technicznymi, kształcenia itd.), w dążeniu do skorzystania z *quasi renty relacyjnej*, w bliskiej przestrzeni geograficznej. W tej sytuacji przedsiębiorstwa znacznie niechętniej podejmują decyzję zmianie lokalizacji działalności. „Tworzenie aktywów specyficznych oznacza konstruowanie przez aktorów szczególnej kombinacji czynników produkcji, pozwalającej na *uniknięcie* rynku powodującego koszty, zwłaszcza że im bardziej specyficzne są

¹⁰⁶ Harańczyk A., „Determinanty rozwoju i konkurencyjności miast Polski”, w: Szólek K. (red.), „Aglomeracja miejska i jej znaczenie dla konkurencyjności miast i regionów”, Wyd. AE, Wrocław, 2002, s. 33; za: Markowski T., „Od konkurencyjności i zasobów do konkurencyjności regionów”, materiały pokonferencyjne – *Regionalne i lokalne uwarunkowania i czynniki restrukturyzacji gospodarki Polski*, Łódź, 1-2 kwietnia, 1996, s. 12.

¹⁰⁷ Foss N.J., „Higher-order industrial capabilities and competitive advantage”, *Journal of Industry Studies*, No. 3, 1996, s. 1-20; cyt. za: Boschma R.A., „Competitiveness of Regions from an Evolutionary Perspective”, *Regional Studies*, vol. 38.9, 2004, s. 1010.

¹⁰⁸ Pietrzyk I., „Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich”, PWN, Warszawa, 2001, s. 30.

aktywa, tym wyższe są koszty transakcji”.¹⁰⁹ W związku z powyższym, „w najnowszych ujęciach celem regionalnej polityki gospodarczej staje się kreacja nowych zasobów, a nie – jak dotychczas – optymalna alokacja zasobów już istniejących. Dlatego też polityka ta winna sprzyjać kształtowaniu się – opartej na relacjach bliskości – zbiorowej organizacji i procesowi zbiorowego uczenia się, a – poprzez tworzenie sieci – promowaniu kultury innowacji w lokalnym środowisku. Działania polityki regionalnej ukierunkowane zostają obecnie na promowanie *gron* lub sieci współpracujących lokalnie przedsiębiorstw, a nie na pojedyncze, traktowane oddzielnie firmy”.¹¹⁰

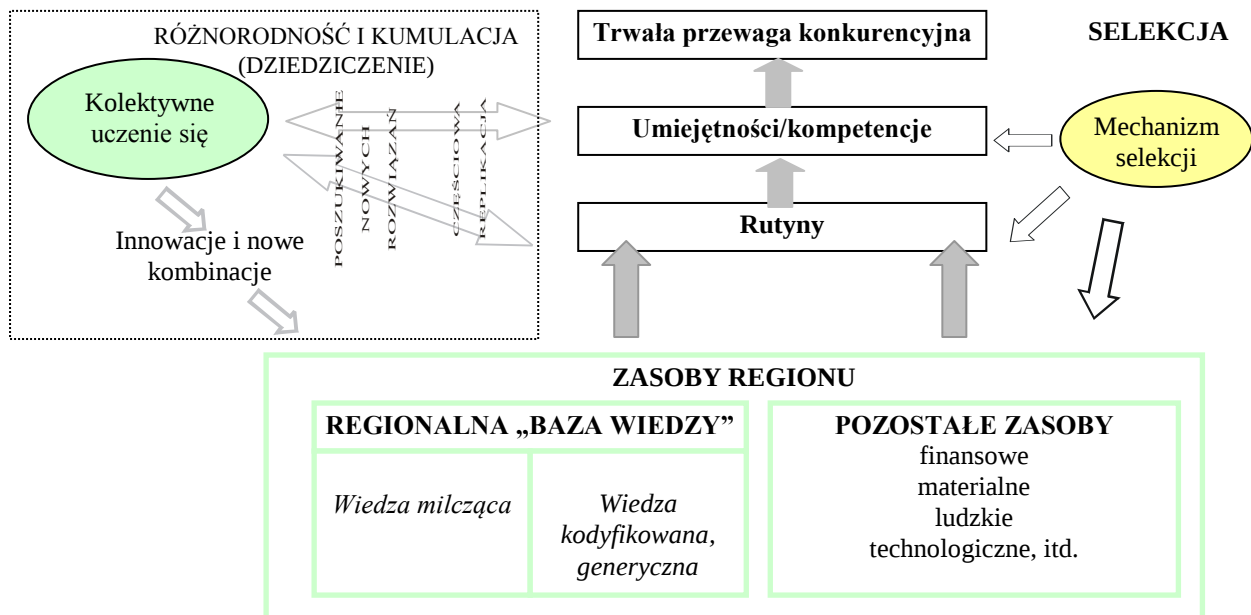
Zagadnienie zdolności regionu do generowania rozwoju endogenicznego, tj. opartego na wypracowanych aktywach oraz zasobach specyficznych, staje się tym samym kluczową kwestią dla rozwoju współczesnych regionów. Jak zauważa D. Maillat, jest to podstawowa cecha rozwoju endogenicznego, w którym dane terytorium samo jest w stanie kreować własne zasoby i gdzie nie ma miejsca - charakterystyczna dla poprzedniego paradygmatu rozwoju – ich redystrybucja z regionów silniejszych, do słabiej rozwiniętych.¹¹¹ Proces tworzenia specyficznych, a zatem najbardziej wartościowych strategicznie zasobów, jest procesem długotrwałym. W celu sprostania wymogom międzynarodowej konkurencyjności oraz umiejętności wpisania się w globalny system gospodarczy, jednostki terytorialne podlegają procesom nieustannego rozwoju. Podtrzymywanie specyficzności terytorium wymaga ciągłej adaptacji do zmieniających się warunków otoczenia. Kreowanie zasobów specyficznych (głównie niematerialnych), jest zatem kluczowym warunkiem dla budowania długookresowej konkurencyjności regionów.

¹⁰⁹ Pietrzyk I., „Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich”, PWN, Warszawa, 2001, s. 31.

¹¹⁰ op. cit.

¹¹¹ Maillat D., „Interactions Between Urban System and Localized Productive System: An Approach to Endogenous Regional Development in Terms of Innovative Milieu”, IRER working Papers, 1997, s. 2; wersja *on-line*: www.unine.ch/irer/wp9701b.doc.

Rysunek 34. Podstawowe ramy konkurencyjności regionu w świetle ekonomii ewolucyjnej i teorii zasobów.



Źródło: Salmi P., Blomqvist K., Ahola J., Kyläheiko K., „Industrial districts and regional development. Towards a knowledge-based view”, Telecom Business Research Center, Lappeenranta, 2001, s. 72; wersja on-line: http://www.tbrc.fi/pubfile/TBRC_500000372.pdf.

Odwołanie się do teorii zasobów z jednej oraz ekonomii ewolucyjnej z drugiej strony, daje możliwości spojrzenia na procesy rozwoju regionalnego z szerokiej perspektywy. W tym kontekście, wiedza tkwiąca w regionie może być rozważana jako jeden z jego strategicznych zasobów. Wyrazem przedsiębiorczości w regionie jest w tej sytuacji umiejętność rekonfiguracji zasobów regionu, w celu wytwarzania dóbr i usług, znajdujących nabywców na różnorodnych rynkach. Umiejętność tej rekonfiguracji stanowi wypadkową rutyn, umiejętności i kompetencji, które dzięki mechanizmom wewnętrznej i zewnętrznej selekcji zapewniają (lub w niesprzyjających warunkach ograniczają) zdolność regionu do poszukiwania nowych rozwiązań, wyłaniających się w odpowiedzi na nowe okazje i wyzwania. W wyniku tej dynamiki i ciągłych zmian, pojawia się nowa wiedza i nowe zasoby, akumulowane w regionie (w języku ewolucjonizmu następuje ich dziedziczenie).¹¹² Z punktu widzenia zlokalizowanych w regionie przedsiębiorstw, umiejętność wpisania się w procesy funkcjonowania tego systemu, stwarza możliwości, ale

¹¹² Salmi P., Blomqvist K., Ahola J., Kyläheiko K., „Industrial districts and regional development. Towards a knowledge-based view”, Telecom Business Research Center, Lappeenranta, 2001, s. 72; wersja on-line: http://www.tbrc.fi/pubfile/TBRC_500000372.pdf.

i wyzwania związane z oparciem strategii rozwoju na tych najbardziej wartościowych strategicznie zasobach regionu.

4.3. Koncepcja regionów „uczących się”

W literaturze poświęconej zagadnieniom rozwoju regionalnego, jedną z odpowiedzi na koncepcję gospodarki, w której kluczem do sukcesu pozostaje wiedza i zdolność do kreowania innowacji, jest koncepcja regionów „uczących się” (ang. *learning regions*). Termin ten powstał na gruncie rozważań poświęconych analizie i budowaniu regionalnych systemów innowacji.¹¹³ W regionie „uczącym się” firmy, zarówno produkcyjne jak i usługowe, bez względu na ich strukturę i wielkość są konkurencyjne, ponieważ konkurencyjne jest całe terytorium w stosunku do otoczenia. Stanowi to konsekwencję zdolności, zlokalizowanych w danym miejscu przedsiębiorstw i innych organizacji, do działań innowacyjnych. Zdolność do innowacyjności jest natomiast efektem istnienia dobrze funkcjonującego systemu edukacji, zapewniającego wiedzę o charakterze formalnym oraz systemu wzajemnych powiązań między aktorami terytorium, kreującego wiedzę niekodyfikowaną, tzw. *milczącą*. Szczególnie ten drugi typ wiedzy, reprezentowany przez różne formy zbiorowego uczenia się (uczenie się przez interakcje, uczenie się przez działanie itp.), potrafi zapewnić trwałą zdolność regionu dostosowywania się do zmieniającego się otoczenia.¹¹⁴

¹¹³ „Cities and Regions in the New Learning Economy”, OECD, Paris, 2001, s. 11.

¹¹⁴ W ujęciu teoretycznym wyróżnia się zwykle cztery typy wiedzy: skodyfikowaną wiedzę o faktach (*know-what*), wiedzę naukową lub wiedzę o prawach naturalnych (*know-why*), wiedzę milczącą (*know-how*) oraz wiedzę o podmiotach posiadających *know-what* i *know-how* (tzw. wiedzę *know-who*). Pierwszy typ wiedzy (*know-what*) jest wiedzą na temat faktów, w związku z czym jest to termin najbliższy pojęciu informacji. Wiedza *know – what* (nazywana też wiedzą skodyfikowaną), jest szeroko dostępna w środkach masowego przekazu a postępujący w ostatnim okresie czasu rozwój technologii teleinformatycznych jest czynnikiem sprzyjającym w znacznej mierze jej rozprzestrzenianiu. *Know-why* oznacza wiedzę naukową oraz zasady i prawa naturalne. Jest niejako „produkowana” głównie przez organizacje i instytuty naukowo – badawcze i w swojej istocie jest także wiedzą skodyfikowaną. Zasób tej wiedzy udostępniany jest jednak często odpłatnie, w związku z czym barierą mogą być koszty jej pozyskania. *Know-how*, w przeciwieństwie do dwóch poprzednich rodzajów wiedzy, jest wiedzą „milczącą”, tzn. nie może być transferowana poprzez prezentację, naukę, treningi itp. Jest zasobem specyficznym dla danej organizacji (przedsiębiorstwa, instytucji j, regionu itp.) i odnosi się do wypracowanych umiejętności wykonywania specyficznych czynności. Jedynym sposobem transferu tego typu wiedzy jest tworzenie sieci powiązań pomiędzy różnego typu partnerami, współpracującymi ze sobą. Ostatni typ wiedzy, (*know-who*) to zbiór informacji o podmiotach, które mają wiedzę *know-what* i *know-how*. Stanowi istotny zasób dla gospodarek charakteryzujących się dużym rozproszeniem umiejętności, związanych z postępującą specjalizacją, a zatem daleko posuniętym podziałem pracy. Dwa ostatnie typy wiedzy zyskują na znaczeniu w rozwiniętych gospodarkach i coraz częściej ich posiadanie decyduje o trwałej przewadze strategicznej. Ich istnienie wymaga jednak utrzymywania silnych i trwałych kontaktów bezpośrednich między partnerami. Cecha ta wskazuje na uprzywilejowany charakter

Tabela 27. Typy wiedzy a uczenie się przez interakcje.

<i>Typ wiedzy</i>	<i>Uczenie się między firmami</i>	<i>Źródła wiedzy</i>	<i>Uczenie się przez interakcje</i>	<i>Kanały przepływu wiedzy</i>	<i>Sposób „kodowania”</i>
<i>Formalna</i>	- edukacja; - szkolenia formalne	Przekazywanie wiedzy na temat: - posiadanych zasobów danych; - procedur	Przesyłanie informacji	Technologie komunikacyjne	Formalnie nabyta wiedza i kwalifikacje
<i>„Pośrednia”</i>	- systemy praktyk; - metoda prób i błędów	Wykonywanie: - rutynowych czynności; - zleconych zadań	Dzielenie się doświadczeniami	- dyskusje - konferencje - wizyty	Umiejętności i doświadczenie
<i>Milcząca</i>	socjalizacja	Umiejętność zrozumienia: - obowiązujących norm; - panującej mentalności	Przyjmowanie wspólnych norm	- mobilność międzyzakładowa pracowników - nieformalne relacje między pracownikami	Wspólna kultura

Źródło: Lorenzen M., „Communicating Trust in Industrial Districts”, Paper presented in the Erasmus intensive seminars, Turin, 1996, s. 9; cyt. za: Maillat D., Kebir L., „The learning region and territorial production systems”, IRER Working Papers No. 9802b, Université de Neuchâtel, 1996, s. 12; wersja *on-line*: <http://www.unine.ch/irer/wp9802b.doc>.

Koncepcja regionów „uczących się” jest zatem nową i słabo jeszcze zdefiniowaną koncepcją i wykorzystuje dorobek teorii rozwoju lokalnego, innowacji, środowisk przedsiębiorczości i powiązań *globalny-lokalny* (traktujących o zjawisku tzw. *glokalizacji*).¹¹⁵ Według definicji R. Floridy, uczące się regiony funkcjonują jako magazyny wiedzy i pomysłów, zapewniając przy tym środowisko oraz infrastrukturę wspomagającą ich przepływy. Tym samym regiony uczące się są coraz istotniejszym źródłem innowacji i motorem wzrostu gospodarczego, a także ważnymi aktorami w globalnej grze gospodarczej.¹¹⁶ To właśnie region uczący się jest w stanie zapewnić czynniki, niezbędne organizacjom opierającym swój rozwój na działalności opartej na wiedzy. Czynniki te są przede wszystkim:

wymiaru lokalnego i regionalnego współczesnych gospodarek („Technology and the Economy. The Key Relationships”, OECD, Paris, 1992).

¹¹⁵ Nowińska-Łażniewska E., „Relacje przestrzenne w Polsce w okresie transformacji w świetle teorii rozwoju regionalnego”, Wyd. AE, Poznań, 2005, s. 32.

¹¹⁶ Florida R. „Toward the learning region”, *Futures*, vol. 27 no. 5, 1995, s. 532.

- infrastruktura produkcyjna ze swoją siecią wzajemnie ze sobą powiązanych odbiorców oraz dostawców;
- infrastruktura wiedzy, zapewniająca dostęp do kapitału ludzkiego i społecznego, umożliwiającego oparcie rozwoju na wzajemnej współpracy pomiędzy aktorami lokalnymi i zorganizowana wokół świadomości konieczności *uczenia się przez całe życie*;
- infrastruktura fizyczna, w tym przede wszystkim komunikacyjna, umożliwiająca szybki i sprawny przepływ informacji, dostawy *just-in-time* oraz integrację z gospodarką światową;
- infrastruktura instytucjonalna, na którą składają się instytucje finansowe, rządowe, samorządowe oraz prywatne organizacje typu *non-profit* i która dostosowana jest do potrzeb zorientowanych na wiedzę aktorów lokalnych.¹¹⁷

Tabela 28. Region produkcji masowej a region „uczący się” według R. Floridy.

Cechy	Region produkcji masowej	Region „uczący się”
Podstawy konkurencyjności	Przewaga konkurencyjna (porównawcza) oparta na : - zasobach naturalnych; - pracy fizycznej.	Przewaga trwała oparta na : - tworzeniu wiedzy; - ciągłym ulepszaniu.
System produkcyjny	Produkcja masowa : - praca fizyczna jako źródło wartości; - oddzielenie fazy innowacji i produkcji.	Produkcja oparta na wiedzy : - ciągłe tworzenie; - wiedza jako źródło wartości; - połączenie fazy innowacji i produkcji.
Infrastruktura wytwórcza	Klasyczne relacje między dostawcami	Sieć firm i systemów dostawców jako źródło innowacji
Infrastruktura zasobów ludzkich	- siła robocza tania i słabo wykwalifikowana; - <i>fordowski</i> system pracy; - <i>fordowski</i> system edukacji i kształcenia.	- pracownicy intelektualni; - ciągłe ulepszanie zasobów ludzkich; - system edukacji i kształcenia ciągłego.
Infrastruktura fizyczna i komunikacyjna	- infrastruktura fizyczna ukierunkowana na środowisko krajowe	- infrastruktura fizyczna i komunikacyjna ukierunkowana globalnie; - wymiana danych elektronicznych.
System zarządzania przemysłowego	- relacje rywalizacji; - regulacja oparta na hierarchii i kontroli	- relacje wzajemnej współzależności; - organizacja sieciowa; - elastyczne systemy regulacji działalności.

Źródło: Florida R. „Toward the learning region”, *Futures*, vol. 27 no. 5, 1995, s. 533.

¹¹⁷ Florida R. „Toward the learning region”, *Futures*, vol. 27 no. 5, 1995, s. 532-534.

P. Ache, definiując terytorium „*uczące się*”, określa je kompleksowo, jako system „ściśle ze sobą powiązanych aktorów uczestniczących w elastycznie zarządzanych strukturach, w których sieć nie ogranicza się wyłącznie do aktorów gospodarczych, ale zawiera w sobie również aktorów społecznych, politycznych i instytucjonalnych, oraz gdzie przekaz i wymiana informacji jest zjawiskiem częstym, a nie jedynie okazjonalnym. Region, charakteryzujący się wieloma z tych elementów, powinien nieustannie się uczyć oraz doskonalić i rozwijać, nawet jeśli przyjdzie mu stawić czoło nieznanym dotychczas wyzwaniom.”¹¹⁸

Koncepcja regionu uczącego się może stać się szczególnie atrakcyjna dla krajów i regionów gospodarek transformujących się. Jak twierdzi Asheim¹¹⁹, region „*uczący się*” może być konsekwencją transformacji klasycznego dystryktu przemysłowego, polegającej na modernizacji jego struktury ekonomicznej, a tym samym poprawie jego pozycji konkurencyjnej. Regiony zdolne do transformacji mogą tym samym uniknąć ryzyka marginalizacji poprzez utrzymanie przestarzałej struktury gospodarczej i społecznej. Szczególnie przestarzały charakter struktury społecznej (tzw. *path – dependency*), może być podstawową przyczyną długotrwałego kryzysu. Odpowiedzią na tę sytuację jest tworzenie się dynamicznej i elastycznej struktury współzależności pomiędzy lokalnymi podmiotami, która sprzyja procesom uczenia się i innowacyjności, co w konsekwencji prowadzi do trwałej zmiany w regionie.

W przypadku regionów tradycyjnych przemysłów, warto rozważyć rolę lokalizacji dużego przedsiębiorstwa, z punktu widzenia perspektyw jego dalszego rozwoju gospodarczego. Z jednej strony należy zastanowić się nad możliwościami potencjalnego, względnie trwałego *przywiązania* dużego przedsiębiorstwa przez tego typu regiony, z drugiej strony mieć na uwadze fakt, iż w obliczu deficytu lokalnych środków materialnych i finansowych lokalizacja takiej firmy może stanowić istotny, jeśli nie jedyny czynnik dalszego rozwoju. W związku z tym najbardziej pożądaną strategią z punktu widzenia regionu będzie takie działanie, które doprowadzi do efektywnego wykorzystania korzyści, jakie przynieść może funkcjonowanie dużych przedsiębiorstw, przy jednoczesnym zaoferowaniu im przez terytorium walorów gdzie indziej nie spotykanych, które stanowić będą o względnie trwałej atrakcyjności regionu.

¹¹⁸ Ache P., „Vision and creativity – challenge for city regions”, *Futures*, no. 32, 2000, s. 444.

¹¹⁹ Asheim B. „Industrial districts as learning regions. A condition for prosperity?”, *Studies in Technology, Innovation and Economic Policy*, University of Oslo, Oslo, 1995, s. 10.

Tabela 29. Filary regionów uczących się.

Podstawowe idee	- koncentracja na rozwoju endogenicznym; - znaczenie powiązań, aktywności aktorów w obrębie regionów; - integracja różnych typów polityki i strategii; - gwarancja trwałego rozwoju dzięki zdolnościom do uczenia się.
Główne założenia	- wzmocnienie konkurencji regionalnej na bazie rozwoju zdolności do uczenia się; - zorientowanie polityki na rynku pracy na nowe koncepcje rozwoju regionu; - wzmocnienie roli sektora MŚP przez stabilne zakotwiczenie w regionie; - integracja sieci powiązań personalnych i przedsiębiorstw, co ułatwia tworzenie ram do rozwoju regionalnego.
Charakterystyka zmian – logika rozwoju	- kształtowana i kontynuowana ewolucja rozwoju; - wyższy, dalszy rozwój przez uczenie się (indywidualne i instytucjonalne); - antycypacja – proaktywne dyskusje, mające na uwadze procesy przemian.
Perspektywy sterowania i kształtowania systemów	- kształtowanie poprzez własne organizacje z licznymi zdolnościami do samosterowania; - wspieranie zdolności do samorozwoju; - rozwój regionalnego otoczenia – rozbudowa zintensyfikowanej współpracy i sieci, likwidacja sztywnych sprzężeń; - <i>bottom-up</i> (rozwój oparty na zasobach wewnętrznych) i <i>top-down</i> (tradycyjny rozwój regionalny).
Rola aktorów	- moderator procesu; - ukształtowany <i>networker</i>.
Struktura przedsiębiorstw i zasobów ludzkich	- wspieranie <i>know-how</i> w intensywnych branżach i przedsiębiorstwach; - <i>knowledge workers</i>; - towarzyszący życiu proces uczenia się; - źródłem innowacji jest sieć przedsiębiorstw oraz dostawców.

Źródło: Scheff J., „Lernende Regionen. Regionale Netzwerke als Antwort auf Globale Herausforderungen”, Linde Verlag, Wiedeń, 1999, s. 48; cyt. za: Nowińska-Łaźniewska E., „Relacje przestrzenne w Polsce w okresie transformacji w świetle teorii rozwoju regionalnego”, Wyd. AE, Poznań, 2005, s. 33.

W tym kontekście warto przywołać definicję regionu „uczącego się” wg Pratt’a¹²⁰, w opinii którego region tego typu dąży do „przywiązania” na swoim terytorium oddziałów dużych firm, a zatem do ich terytorializacji, aby przyczyniały się one do generowania dynamiki rozwoju regionalnego. Uczący się region jest zatem swoistą kombinacją instytucji nastawionych na rozwój technologii, procesów uczenia się aktorów lokalnych/regionalnych i takiego rozwoju gospodarczego, który pozwoli przyciągnąć na dane terytorium przedsiębiorstwa tak, aby korzystniejsze było dla nich rozwijanie działalności w danym miejscu, niż relokacja działalności poza region.

¹²⁰ Pratt A. „The emerging shape and form of innovation networks and institutions” w: Simmie J. (red.), „Innovation, networks and learning regions?”, Jessica Kinsley Publisher, London, 1997, s. 128.

4.4. Globalizacja i terytorializacja przedsiębiorstw międzynarodowych

4.4.1. Globalizacja – synteza globalnego i lokalnego wymiaru gospodarki

We współczesnych koncepcjach teoretycznych, dotyczących rozwoju regionalnego, prezentowane są dwa przeciwstawne scenariusze przyszłości regionów. Pierwszy z nich wskazuje na duże prawdopodobieństwo ich malejącego znaczenia we współczesnej gospodarce. Spadek znaczenia regionów w gospodarce, tzw. „koniec geografii”, ma być przy tym konsekwencją przejmowania działających w nich, najbardziej dynamicznych małych i średnich przedsiębiorstw, przez duże międzynarodowe korporacje. Inną przyczyną takiego scenariusza może być też fakt, że najlepiej rozwijające się przedsiębiorstwa w regionie przejmą kontrolę nad innymi firmami. Tym samym, partnerskie relacje współpracy zastąpione zostaną układami hierarchicznymi, zakłócającymi z definicji możliwości dalszego rozwoju, w oparciu o współpracę.¹²¹

W drugim scenariuszu przyszłości rozwoju regionalnego, regiony nie tylko nie będą zanikały, ale z powodzeniem będą potrafiły włączyć się w globalny system produkcji, jako swoiste „węzły” globalnych sieci.¹²² Współcześnie najlepiej rozwijające się regiony nie są bowiem statycznym modelem organizacji produkcji. Przeciwnie, rozwój i zmiana powinny być traktowane jako naturalny element rozwoju regionalnego.¹²³ Nie ulega przy tym wątpliwości, iż strategiczne znaczenie dla przyszłości regionów ma obecnie przede wszystkim ich wewnętrzna zdolność do kreowania innowacji i ciągłego uczenia się.¹²⁴ W środowisku, w którym elastyczna specjalizacja stanowi klucz do międzynarodowej konkurencyjności, duże przedsiębiorstwa polegają na dynamice wysoko wyspecjalizowanych podwykonawców, które z czasem potrafią jednak uniezależnić się od swych głównych klientów i poszukiwać zbytu na rynkach międzynarodowych. Model ten,

¹²¹ por. Harrison B., „The Italian industrial districts and the crisis of the cooperative form: Part I”, *European Planning Studies*, 2,1, 1994, s. 3-22; Harrison B., „The Italian industrial districts and the crisis of the cooperative form: Part II”, *European Planning Studies*, 2,2, 1994, s. 159-174.

¹²² Amin A., Thrift N., „Neo-marshallian nodes in global networks”, *International Journal of Urban and Regional Research*, 16, 4, 1992, s. 571-587.

¹²³ Asheim B., „Industrial districts as learning regions. A condition for prosperity?”, *Studies in Technology, Innovation and Economic Policy*, University of Oslo, Oslo, 1995, s. 1.

¹²⁴ por. m. in.: Asheim B., „Industrial districts, inter-firm cooperation and endogenous technological development. The experience of developed countries”, w: „Technological dynamism in industrial districts: An alternative approach to industrialization in developing countries?”, Unctad, United Nations, New York, Geneva, 1994, s. 91-142; Benko G., Lipietz A., „Les regions qui gagnent”, Paris, 1992; Florida R. „Toward the learning region”, *Futures*, vol. 27 no. 5, 1995, s. 527-536).

opisany przez Bellandi¹²⁵, na podstawie badań we włoskich dystryktach przemysłowych, stanowi przykład współistnienia na danym terytorium małych i dużych przedsiębiorstw.

Jak pisze A. Jewtuchowicz, efekty przecinania się dwóch płaszczyzn: globalnej i lokalnej oraz ich wzajemne oddziaływanie znalazły swój wyraz w nowym terminie „glokalizacja”, podkreślającym komplementarność i równoczesność rozwijającego się procesu globalizacji i rosnącego znaczenia rozwoju lokalnego.¹²⁶ Pojęcie glokalizacji wprowadzone zostało przez amerykańskiego socjologa R. Robertsona, jako synteza pojęć globalizacji i lokalizacji. W tym kontekście lansuje je także Z. Bauman.¹²⁷ Pokrewne glokalizacji pojęcie „glokalność” natomiast, stanowi istotę popularnej zasady „myśl globalnie, działaj lokalnie” (*think globally act locally*).¹²⁸

Amerykański politolog i dziennikarz T. L. Friedman, wyjaśnia analizę związków między globalnym a lokalnym wymiarem rozwoju, za pomocą alegorycznego związku, jaki zachodzi pomiędzy „Lexusem a drzewem oliwnym”.¹²⁹ Lexus – jeden z najdroższych i najbardziej nowoczesnych samochodów osobowych świata, utożsamiany jest w tym kontekście z procesami globalizacji gospodarki oraz kultury światowej. Drzewo oliwne stanowi natomiast w rozważaniach autora odzwierciedlenie świata tradycyjnych wartości, utożsamianego przede wszystkim z wymiarem lokalnym. „Każde społeczeństwo, które chce dziś osiągnąć sukces gospodarczy, musi bez przerwy budować jak najlepsze lexusy i ruszać nimi w świat. Niech nikt jednak nie ma złudzeń, że samo uczestnictwo w globalnej gospodarce pozwoli zbudować zdrowe społeczeństwo (...). Przetrwanie globalizacji jako systemu będzie po części zależało od tego, na ile będziemy potrafili utrzymać tę równowagę. Kraj bez zdrowych drzew oliwnych nigdy nie będzie miał wystarczającego poczucia zakorzenienia lub bezpieczeństwa, by w pełni się otworzyć na świat i wyjść do niego. Lecz kraj, który jest tylko drzewami oliwnymi, który ma tylko korzenie, a jest pozbawiony lexusa, daleko nie zajdzie – zbyt się nie rozwinie. Utrzymywanie równowagi między jednym a drugim jest ciągłą walką.”¹³⁰

¹²⁵ Bellandi M., „Italian Industrial Districts: an Industrial Economics Interpretation”, *European Planning Studies* 10 (4), 2002, s. 425-437.

¹²⁶ Jewtuchowicz A., „Terytorium i współczesne dylematy jego rozwoju”, Wyd. UŁ, Łódź, 2005, s. 37.

¹²⁷ por. Robertson R., „Glocalization: Time-Space and Homogeneity-Heterogeneity” w: Featherstone M., Lash S., Robertson R. (red.), „Global Modernities”, London, 1995; Bauman Z., „Glokalizacja, czyli komu globalizacja a komu lokalizacja”, *Studia Socjologiczne* nr 3, 1997.

¹²⁸ Nordstrom K., „Global Management o European Business”, Brussels, 1993, cyt. za: Anioł W., „Paradoksy globalizacji”, IPS UW, Warszawa, 2002, s. 59.

¹²⁹ Friedman T.L., „Lexus i drzewo oliwne. Zrozumieć globalizację”, Rebis, Poznań, 2001, s. 66.

¹³⁰ op. cit., s. 66.

Według T. L. Friedmana, globalizacja odnosi się przede wszystkim do sfery kultury i oznacza „zdolność kultury do wchłaniania wpływów, które w sposób naturalny do niej pasują i ją wzbogacają, odrzucania wpływów, które naprawdę są jej obce, i wyselekcjonowania wpływów, które, choć inne, mogą z nią współistnieć właśnie jako coś innego. Celem globalizacji jest takie przyswajanie sobie aspektów globalizacji przez kulturę danego kraju, które przyczynia się do rozwoju i zróżnicowania społeczeństwa, nie przytłaczając go.”¹³¹

W ekonomii, w efekcie analiz relacji między dużym globalnym a lokalnym wymiarem gospodarki, zjawisko *glokalizacji* rozważać można z punktu widzenia dwóch płaszczyzn. Z jednej strony odpowiada ono na pytanie o przyczyny oraz konsekwencje lokalizacji przedsiębiorstw (zwykle ponadnarodowych) na danym terytorium; z drugiej strony badane są warunki otwarcia i integracji danego terytorium z resztą świata oraz cechy polityki, służącej przyciąganiu inwestycji zewnętrznych.¹³² Te dwa aspekty odnoszą się do zaprezentowanych już zagadnień *bliskości* (pojęcie nawiązujące do rosnącego znaczenia aglomeracji w światowej gospodarce) oraz *dostępności* (wyrażającej się możliwością prawie natychmiastowego połączenia różnych odległych punktów ziemi w czasie rzeczywistym, ale z drugiej strony – bliskością funkcjonalną i organizacyjną, związaną z pojęciem sieci). „Glokalizacja dotyczy przede wszystkim miast, będących wzajemnie połączonymi metropoliami”.¹³³ „Glokalizacja wyraża się w istnieniu odrębnych „miast-światów”, jak choćby te niewiarygodne megalopolie (Mexico, 31 milionów mieszkańców w 2000, Sao Paulo, 26 milionów mieszkańców), które stają się całymi państwami. Wystarczy porównać na przykład liczbę telefonów w całej subsaharyjskiej Afryce z liczbą telefonów na Manhattanie; te miasta-światy mają charakter *glokalny* w pełnym znaczeniu tego słowa, są one zakotwiczone na ograniczonym terytorium, ale utrzymują związki symboliczne, rynkowe oraz finansowe z całym światem.”¹³⁴

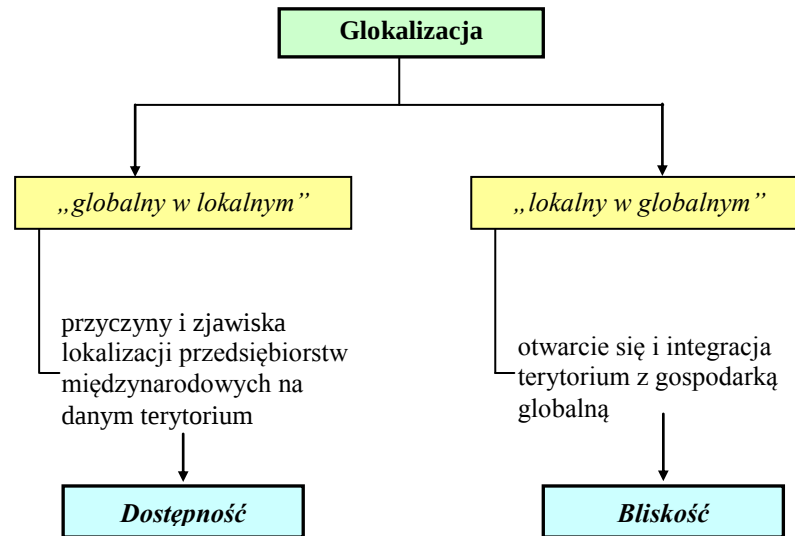
¹³¹ op. cit., s. 360.

¹³² Torrès O., „Lokalna globalizacja czy globalna lokalizacja. Rozważania na temat glokalizacji”, w: Jewtuchowicz A. (red.), „Wiedza, innowacyjność, przedsiębiorczość a rozwój regionów”, Wyd. UŁ, Łódź, 2004, s. 25.

¹³³ Wackerman G., „Très grandes villes et métropolisation“, Ellipses, 2000, s. 223; cyt. za: Torrès O., op. cit., s. 26.

¹³⁴ Quéau P., „L’Université de l’Universel”, Congrès de Locarno, 30 kwietnia-2 maja, 1997, cyt. za: Torrès O., op. cit., s. 26.

Rysunek 35. Dwie płaszczyzny pojęcia *glokalizacja*.



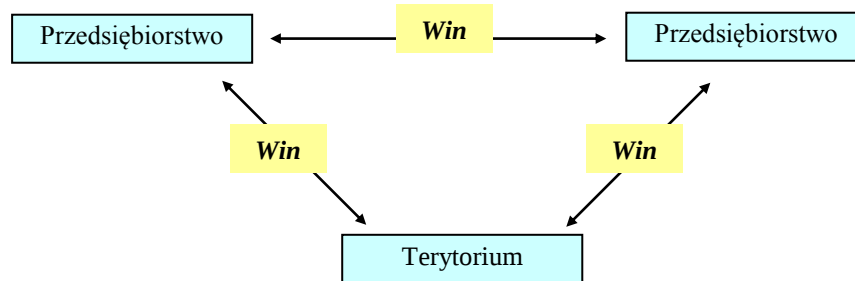
Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: Torrès O., „Lokalna globalizacja czy globalna lokalizacja. Rozważania na temat glokalizacji”, w: Jewtuchowicz A. (red.), „Wiedza, innowacyjność, przedsiębiorczość a rozwój regionów”, Wyd. UŁ, Łódź, 2004, s. 25-26.

Podsumowując rozważania na temat zagadnienia *glokalizacji* należy zauważyć, iż stanowi ono niejako przeciwstawienie strategiom globalizacji stosowanym przez firmy międzynarodowe. W tym drugim przypadku region traktowany jest jako „zwykłe miejsce w przestrzeni o dających się przetworzyć właściwościach fizycznych lub gospodarczych”, podczas gdy w przypadku glokalizacji „terytorium staje się wymiarem które przedsiębiorstwo powinno wziąć pod uwagę podczas opracowywania swojej strategii”.¹³⁵ Pociąga to za sobą większą współzależność między strategią rozwoju, obraną przez regiony a strategiami dużych przedsiębiorstw międzynarodowych oraz pomiędzy sferą działalności publicznej a sferą działalności prywatnej. Stanowi to odwołanie do, biorącej swoje podstawy z teorii gier, koncepcji *Win-Win-Win*, oznaczającej sytuację handlową, w której dwóch uczestników gry znajduje się w pozycji wygranej i do których włącza się trzeci aktor (wymiar terytorialny). Oznacza to, iż pewne przedsięwzięcia wywołują istotne efekty synergiczne dla graczy, jak również i dla terytorium (tworzenie nowych miejsc pracy, waloryzacja pozytywnego wizerunku, wzmocnienie potencjału technologicznego itp.). Filozofia ta przeciwstawia się klasycznej zasadzie konkurencji, w której wygrana

¹³⁵ Torrès O., op. cit., s. 39.

jednego aktora oznacza pogorszenie sytuacji pozostałych (gra o sumie zerowej) i której towarzyszy dodatkowo degradacja środowiska, bezrobocie, konflikty społeczne itp.¹³⁶

Rysunek 36. Koncepcja Win-Win-Win.



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: Torrès O., „Lokalna globalizacja czy globalna lokalizacja. Rozważania na temat globalizacji”, w: Jewtuchowicz A. (red.), „Wiedza, innowacyjność, przedsiębiorczość a rozwój regionów”, Wyd. UŁ, Łódź, 2004, s. 39.

4.4.2. Terytorializacja – tworzenie zasobów regionu

Nie ulega wątpliwości, iż na przestrzeni ostatnich lat zaczęto dostrzegać, iż globalizacja i lokalny wymiar procesów rozwoju nie stanowią procesów wobec siebie przeciwnych. Do problemu tego odnosi się w ciekawy sposób amerykański socjolog J. Rifkin, pisząc, iż „w okablowanym świecie czystej akcji i samej tymczasowości uwarunkowania terytorialne liczą się bardziej niż kiedykolwiek (...). Jest rzeczą ciekawą, że upolitycznione kultury lokalne są przeciwwagą dla globalnej gospodarki sieciowej i jednocześnie warunkiem koniecznym jej istnienia. Jeśli osłabnie różnorodność kulturowa, to rynki kapitalistyczne upadną, ponieważ zaufanie i kapitał społeczny wyschną i zabraknie podłoża do budowy i rozwoju przemysłu i handlu.”¹³⁷

Pojęcie i zjawisko *terytorializacji* przedsiębiorstw ponadnarodowych tendencję tę w znakomitym stopniu odzwierciedla. Potwierdza to choćby fakt, że w wielu przypadkach realizowane przez te podmioty zagraniczne inwestycje bezpośrednie, są często z jednej strony przyciągane a z drugiej strony wzmacniają rozwój regionalnych systemów innowacji („*innovation clusters*”).¹³⁸ „Globalizacja i związana z nią transformacja gospodarki kapitalistycznej, wzrost znaczenia dostępności do zasobów zmieniły w zasadniczy sposób relacje między przedsiębiorstwami a regionami. Pojawiły się nowe formy wzajemnych związków i zależności. Pojawił się problem *terytorializacji*

¹³⁶ loc. cit.

¹³⁷ Rifkin J., „Wiek dostępu”; tłum.: Ewa Kania, Wyd. Dolnośląskie, Wrocław, 2003, s. 256.

¹³⁸ Morgan K., „The Learning Region: Institutions, Innovation and Regional Renewal”, *Regional Studies*, vol. 31.5, 1997, s. 495.

przedsiębiorstw tzn. powiązania sukcesu firmy z sukcesem regionu i odwrotnie, stworzenie takiej sytuacji, w której powodzenie regionu będzie decydującym czynnikiem konkurencyjności firmy.”¹³⁹

Pojęcie terytorializacji przedsiębiorstw pojawia się też na gruncie teorii zarządzania międzynarodowego przedsiębiorstwem. W literaturze można odwołać się do wielu dowodów na to, że współcześnie w wielu przypadkach filie korporacji transnarodowych prowadzą w krajach goszczących takie rodzaje działalności, które są silnie zakorzenione w specyfice i w systemach tworzenia nowej wiedzy, funkcjonujących w tych krajach. A. M. Rugman i A. Verbeke nazywają tego rodzaju korzyści „*przewagami specyficznymi dla zagranicznych filii*” (ang. *subsidiary-specific advantages*).¹⁴⁰ Zatem, choć nie używają pojęcia terytorializacji, stwierdzają, że w pewnych sytuacjach przedsiębiorstwa międzynarodowe uzyskują dostęp do strategicznie wartościowych zasobów i systemu tworzenia nowej wiedzy i innowacji, jedynie poprzez lokalizację swych filii w określonych krajach lub regionach tych krajów.

Również A. Zorska dostrzega, że „w globalnej działalności korporacji nie maleje bynajmniej znaczenie zasobów i zdolności, jakimi dysponują lokalne przedsiębiorstwa i gospodarki. Wynika to z faktu, że przy dużej mobilności kapitału finansowego, inne ważne zasoby wytwórcze oraz warunki ekonomiczne nadal pozostają „uwiązane lokalizacyjnie”. Chodzi głównie o kapitał fizyczny, zasoby naturalne, siłę roboczą, a także o infrastrukturę transportową, łącznościową oraz instytucjonalną. Istotne znaczenie przypisuje się tej ostatniej, która obejmuje sprawnie funkcjonujące instytucje, a także panujące sposoby i zasady działania oraz dostępną, ogólną wiedzę. Charakter i zestaw tego rodzaju czynników jest wyraźnie zróżnicowany i specyficzny dla poszczególnych rejonów i regionów, co znacząco wpływa na ich atrakcyjność.”¹⁴¹ Dlatego też, „włączenie się dobrze rozwiniętych i wyposażonych lokalnych gospodarek w proces globalizacji powoduje, że stają się one

¹³⁹ Jewtuchowicz A., „Terytorium i współczesne dylematy jego rozwoju”, Wyd. UŁ, Łódź, 2005, s. 42,

¹⁴⁰ Autorzy prezentują podział na trzy rodzaje przewag (zasobów) strategicznych w przedsiębiorstwach: niezależne od konkretnej lokalizacji (ang. *nonlocation-bound*), zależne od konkretnej lokalizacji (ang. *location-bound*) oraz przewagi specyficzne dla filii zagranicznych (ang. *subsidiary-specific advantages*). Pierwszy rodzaj charakteryzuje możliwość ich eksploatacji w skali globalnej (np. produkty będące wynikiem ich wykorzystania znajdują nabywców na wielu rynkach) oraz łatwość rozprzestrzeniania się wewnątrz struktur danego przedsiębiorstwa. Przewagi zależne od konkretnej lokalizacji są niemożliwe do rozprzestrzeniania się w skali globalnej oraz nie następuje ich dyfuzja w ramach struktur organizacyjnych. Ostatni typ przewag umożliwia z jednej strony wytwarzanie dóbr wykraczających poza kontekst lokalny, jednak wymaga oparcia strategii rozwoju korporacji ponadnarodowej na specyficznych zasobach filii znajdujących w konkretnych miejscach lokalizacji (Rugman A. M., Verbeke A., „Subsidiary-specific Advantages in Multinational Enterprises”, *Strategic Management Journal*, No. 22, 2001, s. 240).

¹⁴¹ Zorska A., „Ku globalizacji?”, PWN, Warszawa, 1998, s. 140.

miejscami krzyżujących się przepływów kapitałów, technologii i towarów, pewnego rodzaju *stanowiskami roboczymi* w nowym, globalnym podziale pracy. Globalizacja nadaje im ważność i przynosi korzyści. Jednak jest to proces selektywny, obejmujący tylko te części lokalnych gospodarek, które są wyżej rozwinięte i sprawnie działające.”¹⁴²

M. E. Porter zwraca przy tym uwagę na to, iż kiedyś „lokalizację traktowano jako zło konieczne, które należało przeciwstawiać przemożnym korzyściom, wynikającym ze strategii globalnej. Tymczasem lokalizację centrum firmy należy traktować jako źródło przewagi konkurencyjnej. Strategie globalne mogą rozszerzyć tę przewagę przez rozpraszanie czynności tak, żeby uzyskać dostęp do przewagi względnej, do rynków albo do szczególnych umiejętności i technologii.”¹⁴³

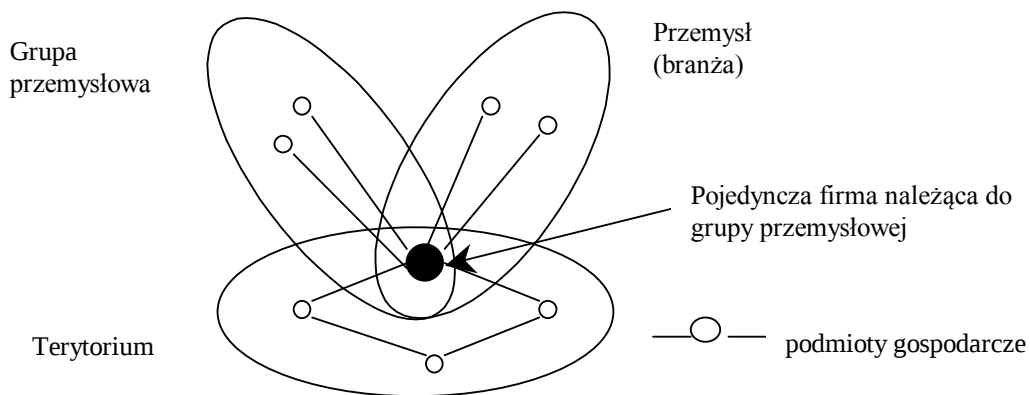
Należy zauważyć, że we współczesnej gospodarce przedsiębiorstwa ponadnarodowe rzadko działają samodzielnie i zmuszone są do budowania swojej konkurencyjności razem z innymi podmiotami. Dlatego przedsiębiorstwo w trakcie swojej działalności poddawane jest silnym wpływom trzech różnych w swojej istocie organizacji, posiadających odmienną logikę i dynamizm rozwoju, zasięg, cele, horyzont czasu i kryteria racjonalności. Są to: grupa przemysłowa, która formułuje politykę i ogólne strategie działania i od jej wewnętrznej struktury zależy stopień autonomii firmy, branża określająca rozwiązania techniczne i technologiczne oraz terytorium, na którym jest zlokalizowane i które posiada swoją organizację i politykę rozwoju. Przedsiębiorstwo uczestniczy więc jednocześnie w rozwoju grupy, technologii i regionu.¹⁴⁴

¹⁴² loc. cit.

¹⁴³ Porter M., „Porter o konkurencji”, PWE, Warszawa, 2001, s. 431.

¹⁴⁴ Dupuy C., Gilly J. P., „Les stratégies territoriales des grands groupes industriels”, w: Rallet A., Torre A. (red.), „Economie industrielle et économie spatiale”, Economica, Paris, 1995, s. 139-142; cyt. za: Jewtuchowicz A., „Terytorium i współczesne dylematy jego rozwoju”, Wyd. UŁ, Łódź, 2005, s. 44.

Rysunek 37. Grupa przemysłowa, sieć kooperacji i terytorium.



Źródło: Dupuy C., Gilly J. P., „Les stratégies territoriales des grands groupes industriels”, w: Rallet A., Torre A. (red.), „Economie industrielle et économie spatiale”, Economica, Paris, 1995, s. 141; cyt. za: Jewtuchowicz A., „Terytorium i współczesne dylematy jego rozwoju”, Wyd. UŁ, Łódź, 2005, s. 44.

Przesłanki dla terytorializacji działalności gospodarczej, w obliczu procesów globalizacji, dostrzega D. Harvey stwierdzając, iż naturalną cechą kapitału jest eliminacja barier dla jego przepływów. Paradoksalnie jednak, eliminacji tychże barier sprzyja tworzenie infrastruktury relatywnie trwale „przywiązanej” do przestrzeni, tj. infrastruktury transportowej, komunikacyjnej, instytucjonalnej itd. Dlatego, efektywna organizacja przestrzeni jest w gruncie rzeczy niezbędna dla pokonania jej ograniczeń.¹⁴⁵

Odwołując się do tego spostrzeżenia N. Brenner twierdzi, iż globalizację rozumieć należy jako proces, w którym z jednej strony następuje akceleracja przepływów kapitału, towarów, informacji oraz ludzi, natomiast z drugiej strony korzyści z niej odnoszą tylko te miejsca przestrzeni, które rozwijają infrastrukturę (transportową, komunikacyjną, instytucjonalną, itp.), zdolną do przyciągania kapitału.¹⁴⁶ Współcześnie, jak twierdzi N. Brenner, w przeciwieństwie do sytuacji cechującej gospodarkę kapitalistyczną XIX i XX wieku, przestrzennym „rusztowaniem” dla funkcjonowania gospodarki nie są państwa narodowe, lecz z jednej strony duże ugrupowania integracyjne (np. Unia Europejska) a z drugiej strony miasta (szczególnie największe metropolie światowe) oraz regiony.¹⁴⁷ Kapitał ze swojej natury jest zatem aprzestrzenny, natomiast warunkiem konkurencyjności

¹⁴⁵ Harvey D., „The geopolitics of capitalism”, w: Gregory D., Urry J. (red.), „Social Relations and Spatial Structures”, Macmillan, London, 1985, s. 145; cyt. za: Brenner N., „Globalization as Reterritorialisation: the Re-scaling of Urban Governance in the European Union”, *Urban Studies*, Vol. 36, No.3, 1999, s. 433.

¹⁴⁶ Brenner N., „Globalization as Reterritorialisation: the Re-scaling of Urban Governance in the European Union”, *Urban Studies*, Vol. 36, No.3, 1999, s. 435.

¹⁴⁷ loc. cit.

miast oraz regionów jest jego zatrzymanie, poprzez oferowanie zasobów specyficznych, sprzyjających procesom jego terytorializacji.¹⁴⁸

Tabela 30. Globalizacja i terytorializacja – zmiana znaczenia miast, regionów oraz państw.

Formy terytorializacji	Przestrzenna skala akumulacji kapitału		
	Poziom globalny	Poziom państwa narodowego	Poziom miast i regionów
<u>Miasta</u> Zmiana hierarchii miast Zmiany w strukturach przestrzennych miast	Formacja światowej hierarchii miast – miasta globalne jako „węzły” dla przepływów kapitałowych. Intensyfikacja międzynarodowej konkurencji w przyciąganiu inwestycji zagranicznych.	Przesunięcie punktu ciężkości z hierarchii w miejskich układach osadniczych na poziomie państwa narodowego, w kierunku pozycji miasta w światowym układzie osadniczym W przypadku miast globalnych – zanikanie zależności wzrostu gospodarczego miasta od wzrostu gospodarczego państwa narodowego (sukces miasta zależy w większym stopniu od „koniunktury” globalnej).	Formowanie się policentrycznych, ogromnych ośrodków miejskich (np. megalopolis), jako głównych ośrodków wzrostu gospodarczego.
<u>Państwa i regiony</u> Restrukturyzacja terytorialna państw narodowych Glokalizacja	Państwa narodowe skłonne są oddawać część władzy, przede wszystkim w zakresie polityki ekonomicznej, na szczebel ugrupowań międzynarodowych (Unia Europejska, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Bank Światowy itp.) .	Decentralizacja władzy państwowej. Transfer wielu zadań i kompetencji ze szczebla centralnego na szczebel ponadnarodowy oraz na szczebel subnarodowy (regiony, gminy).	Przeniesienie punktu ciężkości z poziomu narodowego na regionalny – wspieranie endogenicznego rozwoju regionów Sprzyjanie przez państwo napływowi bezpośrednich inwestycji zagranicznych do najlepiej rozwiniętych miast i regionów.

Źródło: Brenner N., „Globalization as Reterritorialisation: the Re-scaling of Urban Governance in the European Union”, *Urban Studies*, Vol. 36, No.3, 1999, s. 442.

W kontekście tym wyróżnić można dwie logiki, w oparciu o które przedsiębiorstwa mogą działać na rynku – funkcjonalną oraz terytorialną.¹⁴⁹ Logika funkcjonalna polega na działaniu w pionowej, hierarchicznej organizacji, w której wszystkie funkcje podlegają centralnemu zarządowi. Ewentualna dystrybucja poszczególnych funkcji (produkcyjnych, handlowych, marketingowych, itp.) w przestrzeni, motywowana jest przede wszystkim

¹⁴⁸ op. cit., s. 442.

¹⁴⁹ Maillat D., Kebir L., „The learning region and territorial production systems”, IRER Working Papers No. 9802b, Université de Neuchâtel, 1996, s. 17; wersja on-line: <http://www.unine.ch/irer/wp9802b.doc>.

dążeniem do minimalizacji kosztów przedsiębiorstwa. Rola regionu jako miejsca lokalizacji pozostaje w tym wypadku pasywna.

Przeciwieństwem takiej organizacji jest działanie zgodne z tzw. logiką terytorialną, w której dąży się do *terytorializacji* przedsiębiorstwa poprzez zaoferowanie mu korzyści, które będą dla niego strategicznie wartościowe z jednej, jednak niemożliwie do pozyskania gdzie indziej z drugiej strony. W tym wypadku firmy zorganizowane są w horyzontalne sieci powiązań, w których coraz silniejsze relacje pomiędzy poszczególnymi aktorami systemu generują efekty synergiczne oraz procesy uczenia się.¹⁵⁰ Taki, terytorialnie zorientowany, system przedsiębiorstw i instytucji potrafi z jednej strony generować korzyści zewnętrzne, dzięki zlokalizowanej tu wiedzy milczącej (traktowanej jako specyficzny zasób regionu), a z drugiej strony dzięki swej elastyczności umożliwia szybkie reakcje na zmiany zachodzące w otoczeniu. W skali lokalnej zatem wykształcają się różne formy organizacji produkcji o silnych związkach terytorialnych, które włączone są również w działania w skali globalnej; „(...) skala lokalna wspiera skalę globalną poprzez proces terytorializacji”.¹⁵¹

W kontekście procesów terytorializacji przedsiębiorstw, szwajcarscy regionaliści z tzw. grupy GREMI¹⁵², D. Maillat i L. Kebir, proponują koncepcję opierającą się na klasyfikacji terytorialnych systemów produkcyjnych w oparciu o dwa kryteria – integracji łańcucha wartości w regionie oraz obecności relacji wymiany między przedsiębiorstwami działającymi w regionie.¹⁵³

W pierwszym przypadku, organizacja całego systemu produkcji w regionie opiera się na działaniu firm działających całkowicie niezależnie od siebie. Nie występują tu w zasadzie żadne powiązania kooperacyjne pomiędzy nimi. Przypadek ten jest szczególnie typowy dla sytuacji, w której duże firmy zakładają na danej przestrzeni swoje filie, które są silnie uzależnione od polityki centrali, zlokalizowanej zupełnie gdzie indziej. Jedynymi czynnikami lokalizacji są tradycyjne kryteria lokalizacji, takie jak koszty pracy, dostęp do podstawowej infrastruktury technicznej, sieci transportowych, surowców, rynków zbytu.

¹⁵⁰ Maillat D., „From the industrial district to the innovative milieu: Contribution to an analysis of territorialized productive organizations”, IRER Working Papers No. 96006b, Université de Neuchâtel, 1996, s. 6; wersja *on-line*: www.unine.ch/irer/wp96006b.doc.

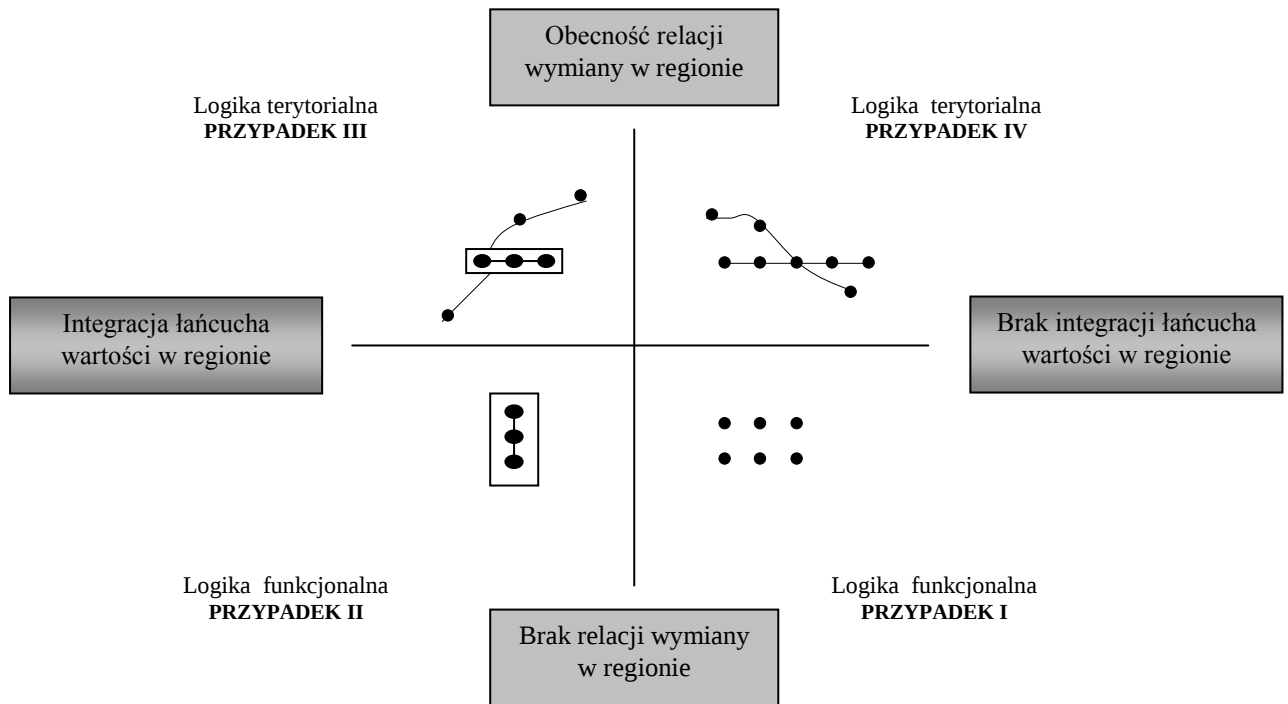
¹⁵¹ Maillat D., „Globalizacja, terytorialne systemy produkcyjne i środowiska innowacyjne”, *Rector's Lectures*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2002, s. 1.

¹⁵² *Groupe de recherche européen sur les milieux innovateurs* – międzynarodowa grupa badawcza zajmująca się od wielu lat zagadnieniami rozwoju regionów, przede wszystkim w kontekście tworzenia się i funkcjonowania tzw. środowisk innowacyjnych.

¹⁵³ Maillat D., Kebir L., „The learning region and territorial production systems”, IRER Working Papers No. 9802b, Université de Neuchâtel, 1996, s. 17; wersja *on-line*: <http://www.unine.ch/irer/wp9802b.doc>.

W takich warunkach występuje brak relacji wymiany, nie ma zatem okazji do uczenia się poprzez wzajemne interakcje i wymianę informacji. Nie występują więc bodźce do wytworzenia w regionie zasobów dla niego specyficznych, decydujących o jego konkurencyjności.

Rysunek 38. Typologia terytorialnych systemów produkcyjnych.



Źródło: Maillat D., Kebir L., „The learning region and territorial production systems”, IRER Working Papers No. 9802b, Université de Neuchatel, 1996, s. 18; wersja on-line: <http://www.unine.ch/irer/wp9802b.doc>.

W sytuacji pionowej organizacji produkcji i braku relacji wymiany w regionie (przypadek drugi), zlokalizowana w regionie duża firma jest w pełni zintegrowana pionowo. Wszystkie elementy łańcucha produkcji znajdują się wewnątrz struktur przedsiębiorstwa. Podmiot taki dominuje w regionie i dostosowuje jego gospodarkę do własnych potrzeb. W tej sytuacji także nie ma szans na rozwój na danym terytorium relacji umożliwiających czerpanie korzyści z efektów zewnętrznych wiedzy, nie powstają zasoby specyficzne które nie byłyby wyłączną własnością przedsiębiorstwa. Zmiana lokalizacji tego przedsiębiorstwa może natomiast okazać się dla regionu katastrofalna w skutkach. Wraz z przedsiębiorstwem znikają bowiem wszelkie zasoby, które mogą przesądzać o specyfice regionu i co za tym idzie, jej konkurencyjności.

Trzeci przypadek reprezentuje pionową organizację produkcji oraz obecność relacji wymiany w regionie. Dotyczy ona sytuacji, gdy duże przedsiębiorstwo zaczyna wchodzić

w mniej lub bardziej silne relacje z lokalnymi małymi i średnimi przedsiębiorstwami, szkołami wyższymi, instytutami naukowo-badawczymi, organizacjami publicznymi itd. W relacjach tych sektor MŚP występować może w charakterze poddostawcy a kontakty ograniczać się do powiązań o charakterze handlowym. Z drugiej strony relacje mogą mieć charakter partnerskiej współpracy, gdzie następuje wzajemna wymiana wiedzy, informacji i umiejętności a działanie przedsiębiorstw ma w stosunku do siebie bardzo często komplementarny charakter. W takim systemie funkcjonujące na danym terytorium podmioty z jednej strony stają się współzależne, a z drugiej strony czerpią korzyści zewnętrzne, spowodowane efektywną organizacją procesu produkcji. W sytuacji gdy relacje te nabierają trwałego charakteru (są to często relacje o nieformalnym charakterze), można mówić o spójnym terytorialnym systemie produkcyjnym, posiadającym zdolność do uczenia się. Im sprawniej funkcjonuje ten system powiązań, tym mniej opłacalne jest dla dużego przedsiębiorstwa jego opuszczenie. Oznaczałoby ono bowiem rezygnację z jego zasobów specyficznych, posiadających charakter dobra wspólnego, których odtworzenie gdzie indziej byłoby zbyt kosztowne lub wręcz niemożliwe.

Przypadek czwarty dotyczy lokalnego systemu produkcyjnego, składającego się wyłącznie z małych i średnich przedsiębiorstw lokalnych, bądź lokalnych filii dużych przedsiębiorstw, które powiązane są wzajemnymi relacjami. Przedsiębiorstwa funkcjonują wówczas w oparciu o logikę terytorialną, jednakże problemem pozostaje stosunkowo słaby potencjał rozwoju (w przypadku MŚP) lub realna perspektywa opuszczenia regionu (w przypadku filii, których zachowania ściśle zależą od decyzji centrali).

D. Maillat stwierdza, iż logika funkcjonalna rozwija się poprzez tworzenie relacji między odseparowanymi od siebie regionami, których rola pozostaje pasywna. Logika terytorialna natomiast rozwija się dzięki bliskości między podmiotami gospodarczymi, tworzącymi specyficzne środowisko (*milieu*). Logika terytorialna tworzy zatem tzw. „przestrzenie aktywne”.¹⁵⁴

Podmiotami gospodarki rynkowej, zdolnymi do wprowadzenia zasobów regionu na rynek, są przedsiębiorstwa. Szczególna rola przypada przy tym dużym przedsiębiorstwom ponadnarodowym, jako kluczowym aktorom globalnej sceny gospodarczej. Mogą one bowiem nie tylko wykorzystywać podstawowe zasoby terytorium, na którym są

¹⁵⁴ Maillat D., „From the industrial district to the innovative milieu: Contribution to an analysis of territorialized productive organizations”, IRER Working Papers No. 96006b, Université de Neuchâtel, 1996, s. 14; wersja *on-line*: www.unine.ch/irer/wp96006b.doc.

zlokalizowane, lecz także współuczestniczyć w budowaniu jego specyfiki, na trwale wiążąc swoje strategie z miejscem lokalizacji działalności gospodarczej.

We współczesnej gospodarce o konkurencyjności regionów decyduje w znacznej mierze ich zdolność do aktywnego uczestnictwa w procesach globalizacji. Umiejętność odpowiedzi na globalne wyzwania wyraża się natomiast w umiejętności regionów do dostosowywania oferty posiadanych zasobów, do potrzeb przedsiębiorstw międzynarodowych. Terytorializację przedsiębiorstw należy w tym kontekście rozumieć jako procesy, w wyniku których przedsiębiorstwa jednocześnie korzystają oraz współuczestniczą w tworzeniu tych zasobów regionu, które stanowią o długotrwałej przewadze konkurencyjnej, a których odtworzenie w innym miejscu jest zbyt kosztowne lub niemożliwe.

CZĘŚĆ II. POLSKIE REGIONY WOBEC PROCESÓW GLOBALIZACJI

Rozdział 5. Przedsiębiorstwa międzynarodowe w Polsce

5.1. Kapitał zagraniczny w Polsce przed rokiem 1989

Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego pojawiły się w polskiej gospodarce stosunkowo niedawno. W okresie po II wojnie światowej, ze względów politycznych i ideologicznych, współpraca przedsiębiorstw z krajów socjalistycznych z przedsiębiorstwami z krajów kapitalistycznych właściwie nie istniała. Natomiast ewentualne formy kooperacji pomiędzy firmami z krajów bloku socjalistycznego (głównie w ramach RWPG), nie nosiły *de facto* znamion bezpośrednich inwestycji zagranicznych.¹

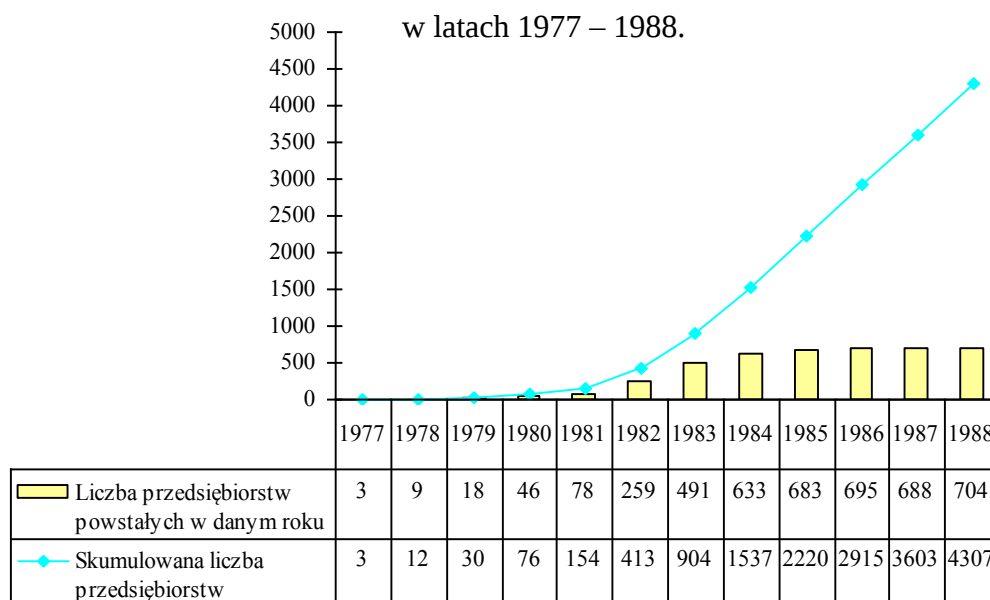
Dopiero w drugiej połowie lat 70. ubiegłego stulecia prawo polskie dopuściło funkcjonowanie przedsiębiorstw zagranicznych na nieco szerszą skalę. Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zachodniego uzyskały wówczas możliwość prowadzenia działalności w zakresie rzemiosła, handlu wewnętrznego i usług gastronomicznych, usług hotelarskich,

¹ Należy jednak zauważyć, że inwestorzy zagraniczni obecni byli już w Polsce w okresie międzywojennym. Po odzyskaniu niepodległości, zlokalizowane na terenie kraju firmy austriackie i niemieckie, niejako administracyjnie, poprzez samą zmianę swego statusu stały się firmami zagranicznymi. Z czasem też zaczęły lokować się w Polsce nowe podmioty gospodarcze, zakładane przez zagranicznych inwestorów. Pod koniec lat 20. XX w., do inwestorów zagranicznych należało 77% udziałów w przemyśle naftowym, 76% w elektrowniach, gazowniach i wodociągach, 41% w przemyśle chemicznym i 39% w hutnictwie. Tuż przed wybuchem II wojny światowej, inwestorzy zagraniczni posiadali już: 86% udziałów w przemyśle naftowym, 57% w górnictwie, 55% w przemyśle elektrotechnicznym, 49% w chemicznym, 46% w przemyśle drzewnym, 31% w mineralnym, 27% w przemyśle włókienniczym czy wreszcie 24% w przemyśle metalowym (Landau Z., „Kapitały zagraniczne”, w: Kozłowski K. (red.), „Problemy gospodarcze Drugiej Rzeczypospolitej”, PWE, Warszawa, 1989; cyt. za: Dziemianowicz W., „Kapitał zagraniczny a rozwój regionalny i lokalny w Polsce”, EUROREG, Warszawa, 1997).

działalności wytwórczej i usługowej.² Jednakże, w ciągu następnych 10 lat, przepisy dotyczące funkcjonowania podmiotów z kapitałem zagranicznym zmieniały się kilkakrotnie, oscylując przy tym między polityką przyznawania tymże podmiotom znacznych ulg i udogodnień, a okresami niespodziewanych ograniczeń natury fiskalnej, administracyjnej i prawnej, skierowanych przeciwko nim. Stanowiło to niewątpliwie jeden z ważnych czynników, wpływających na niskie zainteresowanie inwestorów zagranicznych Polską.³

Możliwość prowadzenia działalności gospodarczej na nieco szerszą skalę, otrzymały podmioty zagraniczne w latach 80. XX w.,⁴ choć w dalszym ciągu mogły to robić w bardzo ograniczonym zakresie.

Wykres 5. Liczba zagranicznych przedsiębiorstw drobnej wytwórczości w Polsce



Źródło: opracowanie własne, na podstawie: Szromnik A., „Kapitał niemiecki w Polsce; Warunki podejmowania wspólnych przedsięwzięć gospodarczych”, Fundacja im. Friedricha Eberta w Polsce, Polityka Ekonomiczna i Społeczna, Zeszyt 14, Warszawa, 1992, cyt. za: Dziemianowicz W., „Kapitał zagraniczny a rozwój regionalny i lokalny w Polsce”, EUROREG, Warszawa, 1997, s. 53.

² Umożliwiło to Rozporządzenie Rady Ministrów z maja 1976 r., o zasadach wydawania zezwoleń na prowadzenie przez osoby prawne i fizyczne działalności gospodarczej w zakresie rzemiosła, handlu wewnętrznego i usług gastronomicznych, usług hotelarskich, działalności wytwórczej i usługowej (Dz. U. Nr 19, poz. 123).

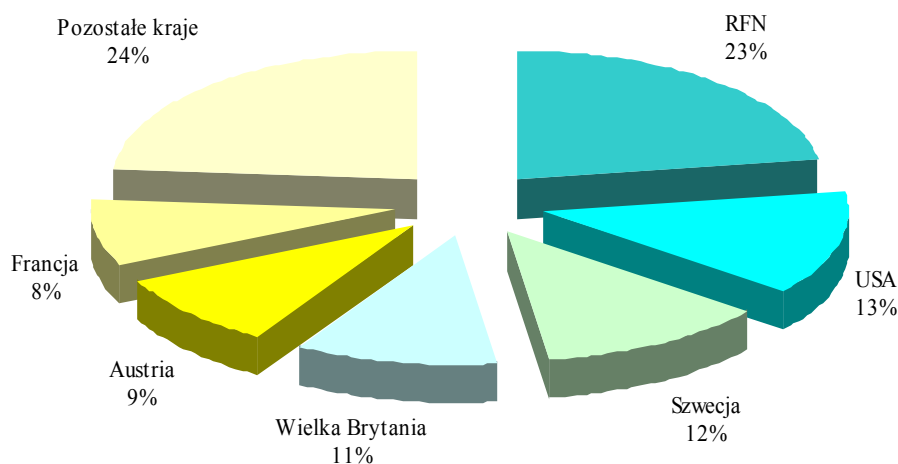
³ Dziemianowicz W., „Kapitał zagraniczny a rozwój regionalny i lokalny w Polsce”, EUROREG, Warszawa, 1997, s. 53.

⁴ zob. Ustawa z dnia 6 lipca 1982 r. o zasadach prowadzenia na terytorium PRL działalności gospodarczej w zakresie drobnej wytwórczości przez zagraniczne osoby prawne i fizyczne (Dz. U. Nr 27., poz. 148); Ustawa z dnia 23 kwietnia 1986 r. o spółkach z udziałem zagranicznym (Dz. U. Nr 17, poz. 88).

Nie ulega jednak wątpliwości, że w okresie od początku lat 80. daje się odnotować istotny wzrost liczby podmiotów zagranicznych, choć siłą rzeczy, jeszcze nie tak dynamiczny, jak po okresie przemian społeczno – gospodarczych na początku lat 90. i przejściu gospodarki Polski w kierunku gospodarki wolnorynkowej.

Według danych z lat 1985-1986, najaktywniejszymi inwestorami na polskim rynku byli Niemcy, Amerykanie, Szwedzi, Brytyjczycy, Austriacy oraz Francuzi. Głównym partnerem handlowym przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym była natomiast RFN.⁵ Najwięcej przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego funkcjonowało w przemyśle odzieżowym, chemicznym, drzewnym, precyzyjnym, w usługach remontowo-budowlanych oraz w przemyśle skórzanym. W roku 1988 w przedsiębiorstwach z udziałem kapitału zagranicznego pracowało ok. 70.400 osób.⁶

Wykres 6. Najważniejsi inwestorzy zagraniczni w Polsce według kraju pochodzenia w roku 1985.



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: Skalmowski W., „Rozprzestrzenianie się przedsiębiorstw zagranicznych w Polsce w latach 1977-1986”, w: Jałowiecki B., „Percepcja, scenariusze i przedsiębiorczość”, Studia z gospodarki przestrzennej, Wyd. UW, Warszawa, 1988; Dziemianowicz W., „Kapitał zagraniczny a rozwój regionalny i lokalny w Polsce”, EUROREG, Warszawa, 1997, s. 53.

⁵ Skalmowski W., „Rozprzestrzenianie się przedsiębiorstw zagranicznych w Polsce w latach 1977-1986”, w: Jałowiecki B., „Percepcja, scenariusze i przedsiębiorczość”, Studia z gospodarki przestrzennej, Wyd. UW, Warszawa, 1988, cyt. za: Dziemianowicz W., „Kapitał zagraniczny a rozwój regionalny i lokalny w Polsce”, EUROREG, Warszawa, 1997, s. 53

⁶ Dziemianowicz W., „Kapitał zagraniczny a rozwój regionalny i lokalny w Polsce”, EUROREG, Warszawa, 1997, s. 53.

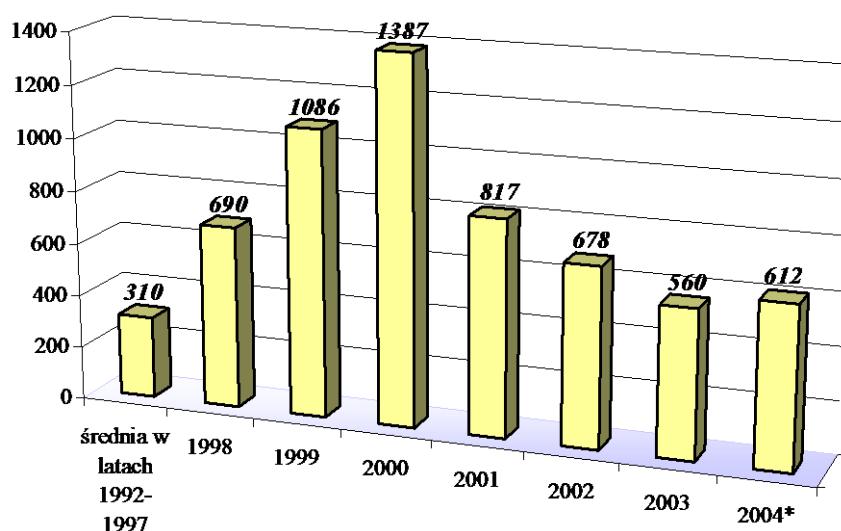
Na przełomie lat 80. i 90. ubiegłego stulecia, w wyniku przemian ustrojowych w Polsce, przedsiębiorstwa zagraniczne uzyskały możliwość inwestowania na szerszą skalę. Dopuszczalny zakres ich działalności określały: ustawa z dnia 23 grudnia 1988 o działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych (Dz. U. Nr 41 poz. 325) oraz ustawa z dnia 14 czerwca 1991 o spółkach z udziałem zagranicznym (Dz. U. Nr 60 poz. 253). Umożliwiły one prowadzenie działalności przez inwestorów zagranicznych w formie spółki akcyjnej lub spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Mogły one również uczestniczyć od tego momentu w procesie prywatyzacji polskich przedsiębiorstw. Wreszcie, w ustawie z dnia 19 listopada 1999 Prawo działalności gospodarczej, zrównano w prawach przedsiębiorców zagranicznych z krajowymi, stwierdzając w art. 6 ust. 2, że „na zasadzie wzajemności (...) osoby zagraniczne mogą na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej podejmować i wykonywać działalność gospodarczą na takich samych zasadach, jak przedsiębiorcy mający miejsce pobytu stałego lub siedzibę w Polsce”.⁷ Zmiany te stały się podstawą znacznego przyspieszenia dynamiki aktywności inwestorów zagranicznych na terenie Polski.

5.2. Spółki z kapitałem zagranicznym w Polsce po roku 1989

Lata 90. XX wieku to okres nasilonej aktywności inwestorów zagranicznych na całym świecie. Pozostawało to nie bez konsekwencji dla wzmożonego napływu kapitału zagranicznego także do Polski. W pierwszej połowie lat 90., na całym świecie notowano przepływy kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych rzędu 300 miliardów dolarów amerykańskich rocznie. Od roku 1998 nastąpiło przyspieszenie tej dynamiki. Największą wartość inwestycji zagranicznych odnotowano w roku 2000 (prawie 1,4 biliona USD). Od roku 2000 notuje się niższe wartości inwestycji, jednak zawsze przekraczały one 500 miliardów USD w skali jednego roku.

⁷ „Działalność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1993-2002”, GUS, Warszawa, 2004, s. 12.

Wykres 7. Przepływy BIZ na świecie w latach 1992 – 2004 miliardach USD.

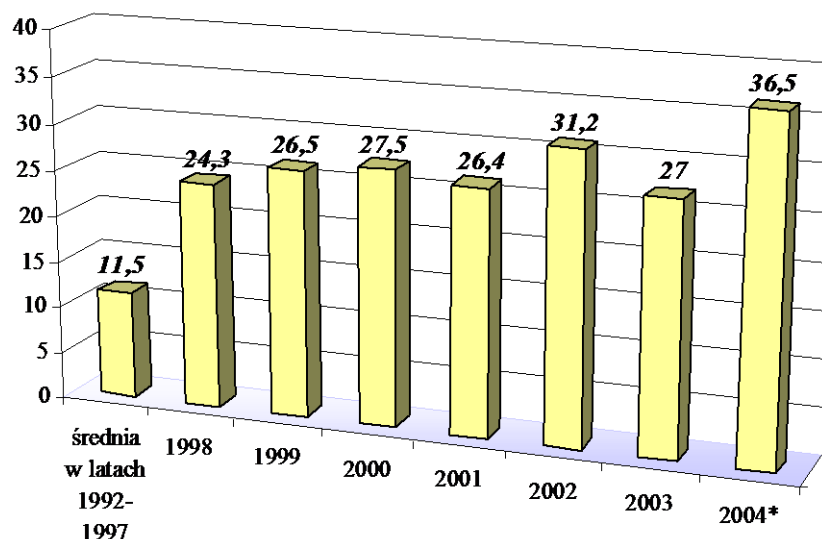


* prognoza

Źródło: UNCTAD; cyt. za: Rocznik PAIZ 2004, s. 3.

Napływ inwestycji zagranicznych do krajów Europy Środkowej i Wschodniej w latach 1992-2004 charakteryzował się względnie stałą dynamiką i stanowił w tym czasie od 2% do 6% światowych przepływów BIZ. W latach 1992-1997 średnioroczne napływy inwestycji do tej części świata wynosiły około 11 mld USD, by po roku 1998 odnotować ponad dwukrotny wzrost. Średnioroczny napływ BIZ w latach 1998-2004 wynosił około 28 mld USD.

Wykres 8. Przepływy BIZ w krajach Europy Środkowej i Wschodniej w latach 1992 – 2004 miliardach USD.



* prognoza

Źródło: UNCTAD; cyt. za: Rocznik PAIZ 2004, s. 3.

Wśród krajów Europy Środkowej i Wschodniej największym zainteresowaniem inwestorów zagranicznych cieszy się Rosja. Według projekcji UNCTAD napływ inwestycji do tego państwa wyniósł w roku 2004 10 mld USD. Wartość BIZ dla Polski została oszacowana na poziomie 5,2 mld USD, co sprawiło, że spośród 19 krajów tej części kontynentu europejskiego znalazła się na drugiej pozycji pod tym względem.⁸ Od drugiej połowy lat 90. XX wieku, obserwuje się w Polsce dynamiczny napływ kapitału zagranicznego. Według danych GUS, w latach 1993-2004 nastąpił ponad dwukrotny wzrost liczby zagranicznych przedsiębiorstw, z 7935 podmiotów w 1993 roku do 15816 w roku 2004.⁹ Do roku 1997 roczny przyrost liczby spółek z kapitałem zagranicznym kształtował się na poziomie 10-16%, po czym nastąpił gwałtowny spadek tej dynamiki. W kolejnych latach wzrost wynosił ok. 1-3%, a w roku 2002 wyniósł jedynie 0,1%.¹⁰ Począwszy od roku 2003 w dynamice przyrostu liczby podmiotów zagranicznych, wydaje się kształtować ponownie tendencja wzrostowa. Roczny przyrost liczby spółek z udziałem kapitału zagranicznego wyniósł bowiem we wspomnianym roku 6,1%. Według danych PAIIZ, wartość napływu kapitału zagranicznego do Polski w roku 2004 wyniosła 7,86 mld USD. Jest to wielkość najwyższa od 2000 roku, kiedy odnotowano rekordowy napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski.¹¹

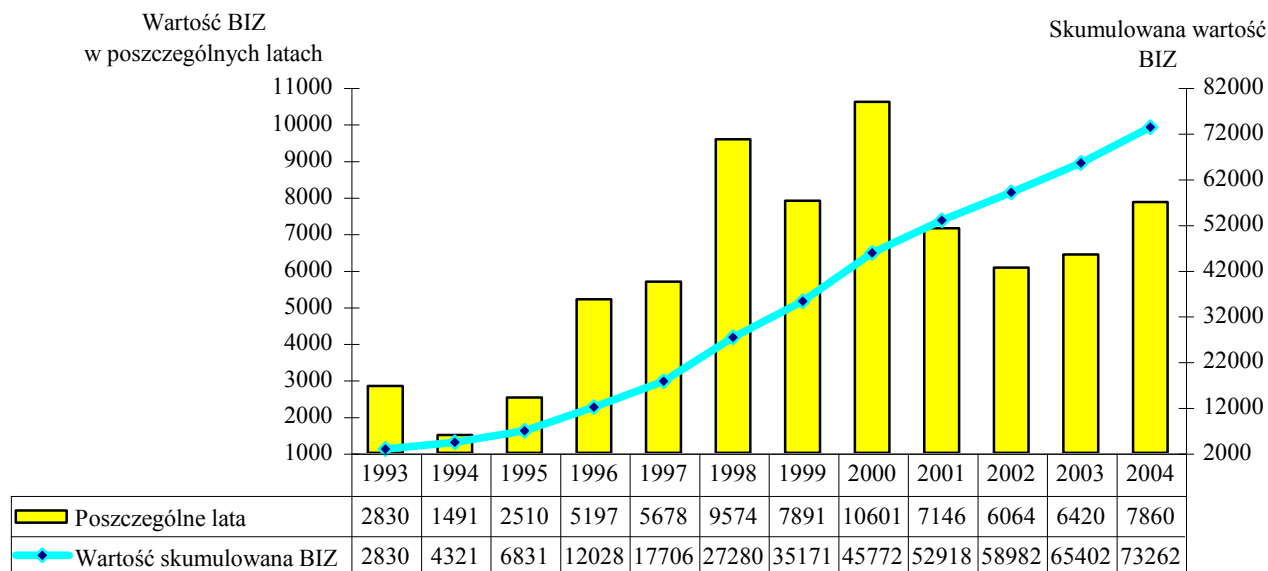
⁸ Źródło: UNCTAD; cyt. za: Rocznik PAIIZ 2004, s. 4.

⁹ Liczba podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego, oraz wartość zainwestowanego przez nie kapitału, podawana przez Główny Urząd Statystyczny, nie uwzględnia działalności podmiotów z zakresu bankowości i ubezpieczeń. Sprawozdawczość z zakresu tej dziedziny działalności gospodarczej stanowi bowiem przedmiot odrębnych analiz Urzędu.

¹⁰ „Działalność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1993-2002”, GUS, Warszawa, 2004, s. 12.

¹¹ Ewidencjonowaniem informacji dotyczących działalności na terenie Polski przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego zajmują się trzy instytucje: Główny Urząd Statystyczny (GUS), Narodowy Bank Polski (NBP) oraz Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAIIZ). GUS gromadzi i udostępnia informacje o przedsiębiorstwach z udziałem kapitału zagranicznego, bez względu na wysokość tego udziału. W statystykach tych nie uwzględnia się ponadto podmiotów sektora finansowego (instytucje bankowe i ubezpieczeniowe), gdyż są one przedmiotem odrębnych badań GUS. Ponadto, dane dotyczące inwestycji zagranicznych gromadzone są tzw. „metodą przedsiębiorstw”. Polega ona na tym, iż za miejsce lokalizacji działalności spółek z udziałem kapitału zagranicznego uznaje się miejsce zarejestrowania ich głównej siedziby. Tymczasem często zdarza się, że choć w danej miejscowości zarejestrowana jest centrala firmy, to jej poszczególne oddziały, np. produkcyjne, lokowane są w innych miejscach kraju. Z tego powodu statystyczny obraz aktywności inwestorów zagranicznych według województw odbiega w pewnym stopniu od obrazu rzeczywistego. NBP ewidencjonuje te inwestycje zagraniczne, w których podmiot zagraniczny nabywa 10% i więcej głosów lub akcji zwykłych i czyni to przede wszystkim na potrzeby sporządzania bilansu płatniczego Polski. Dane te, ze względu na to, że ewidencjonowane są w oparciu o powszechnie przyjętą definicję bezpośrednich inwestycji zagranicznych OECD, wykorzystywane są także na potrzeby porównań międzynarodowych. Z powodu trudności związanych z ustaleniem rzeczywistego miejsca działalności gospodarczej inwestora, NBP zrezygnował z publikowania danych na temat tych inwestycji według regionów. Ostatnim podmiotem zajmującym się ewidencjonowaniem inwestycji zagranicznych jest

Wykres 9. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w latach 1993-2004
– dane w milionach USD.



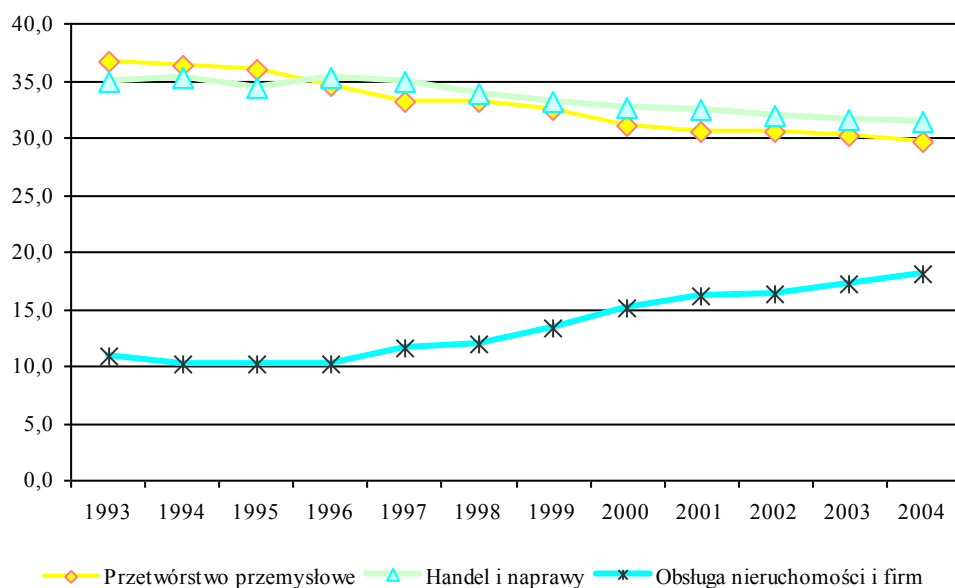
Źródło: „Najszybciej przybywa miejsc pracy”, w: Rzeczpospolita 20 kwietnia 2005, s. 27.

Najwięcej przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym skoncentrowanych jest w sekcji „przetwórstwo przemysłowe”. Jednakże w latach 1993-2004, nastąpił wyraźny spadek udziału zagranicznych przedsiębiorstw produkcyjnych na rzecz pozostałych działów gospodarki (z 36,6% w roku 1993, do 29,6% w roku 2004). Podobna sytuacja miała miejsce w „handlu i naprawach”- drugiej sekcji charakteryzującej się silną koncentracją podmiotów zagranicznych, w której nastąpił spadek w strukturze z 35% w roku 1993, do 31,4% w roku 2004. Istotny wzrost udziału nastąpił natomiast w trzeciej sekcji PKD, będącej atrakcyjną dla napływu kapitału zagranicznego, tj. w „obsłudze nieruchomości i firm”, odpowiednio z 10,8% na początku, do 18% na końcu analizowanego okresu. W konsekwencji, trzy powyższe sekcje PKD, tj. produkcja przemysłowa, usługi w zakresie handlu i napraw oraz obsługa

PAIIZ, która koncentruje się na inwestycjach największych, powyżej 1 miliona USD. Choć informacje PAIIZ przedstawiają niepełny obraz inwestycji zagranicznych w Polsce, to jednak pozwalają zidentyfikować faktyczne rozmieszczenie największych inwestycji w poszczególnych miejscowościach Polski. Różnice metodologiczne w ewidencjonowaniu bezpośrednich inwestycji zagranicznych pomiędzy tymi trzema instytucjami, prowadzą do rozbieżności w wartościach liczbowych, prezentowanych w niniejszym rozdziale pracy. Większość danych w nim zawartych pochodzi z informacji Głównego Urzędu Statystycznego.

nieruchomości i firm, pozostają najważniejszymi obszarami działalności podmiotów zagranicznych.

Wykres 10. Zmiany udziałów trzech najważniejszych sekcji PKD, w strukturze podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego, w latach 1993-2004.



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: „Działalność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1993 –2002”, GUS, Warszawa, 2004; „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2003 roku”, GUS, Warszawa, 2004; „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2004 roku”, GUS, Warszawa, 2005.

Rolę firm zagranicznych w gospodarce kraju goszczącego, odzwierciedla także liczba osób pracujących w tych przedsiębiorstwach. W roku 1993 w podmiotach, w których angażowali się inwestorzy zagraniczni, pracę znalazło 310,2 tys. osób, co stanowiło 4% ogółu zatrudnionych. Do roku 2004 wskaźnik ten wzrósł do ok.13,5%.¹² Szacuje się, iż w Polsce w efekcie BIZ zatrudnionych jest około miliona osób. Zatrudnienie osiąga przy tym zdecydowanie najwyższy poziom w przetwórstwie przemysłowym. O ile w roku 1993, pracujący w zagranicznych przedsiębiorstwach przetwórstwa przemysłowego stanowili 8%

¹² „Działalność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1999-2002”, GUS, Warszawa, 2004, s. 9; „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2004 roku”, GUS, Warszawa, 2005, s. 15.

ogółu zatrudnionych we wszystkich firmach z udziałem kapitału zagranicznego, o tyle w roku 2004 udział ten wyniósł 56,2% (w handlu i naprawach 20,7%).¹³

¹³ „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2004 roku”, GUS, Warszawa, 2005, s. 16.

Tabela 31. Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego na tle wszystkich podmiotów gospodarczych w Polsce (udział w strukturze ogólnej liczby przedsiębiorstw), w latach 1993-2004.

Sekcje PKD	1993	Udział w %	1994	Udział w %	1995	Udział w %	1996	Udział w %	1997	Udział w %	1998	Udział w %	1999	Udział w %	2000	Udział w %	2001	Udział w %	2002	Udział w %	2003	Udział w %	2004	Udział w %
Rolnictwo; rybołówstwo	90	1,1%	135	1,5%	204	2,0%	294	2,6%	350	2,8%	378	3,0%	408	3,0%	462	3,2%	427	3,0%	449	3,1%	477	3,1%	507	3,2%
Górnictwo i kopalnictwo	28	0,4%	40	0,5%	56	0,5%	71	0,6%	75	0,6%	80	0,6%	77	0,6%	64	0,4%	66	0,5%	66	0,5%	69	0,4%	72	0,5%
Przetwórstwo przemysłowe	2908	36,6%	3197	36,4%	3687	36,0%	3912	34,6%	4112	33,2%	4184	33,1%	4338	32,4%	4429	31,1%	4417	30,5%	4412	30,5%	4621	30,1%	4686	29,6%
E. elektryczna, gaz i woda	6	0,1%	6	0,1%	6	0,1%	10	0,1%	12	0,1%	25	0,2%	26	0,2%	37	0,3%	69	0,5%	102	0,7%	115	0,7%	116	0,7%
Budownictwo	446	5,6%	490	5,6%	573	5,6%	601	5,3%	692	5,6%	728	5,8%	805	6,0%	865	6,1%	896	6,2%	861	5,9%	885	5,8%	860	5,4%
Handel i naprawy	2777	35,0%	3087	35,2%	3514	34,3%	3988	35,3%	4336	35,0%	4285	33,9%	4435	33,1%	4651	32,7%	4686	32,4%	4636	32,0%	4861	31,6%	4962	31,4%
Hotele i restauracje	160	2,0%	150	1,7%	212	2,1%	248	2,2%	277	2,2%	305	2,4%	333	2,5%	340	2,4%	322	2,2%	321	2,2%	348	2,3%	366	2,3%
Transport, magazynowanie i łączność	429	5,4%	527	6,0%	609	6,0%	664	5,9%	674	5,4%	691	5,5%	702	5,2%	700	4,9%	718	5,0%	721	5,0%	773	5,0%	815	5,2%
Pośrednictwo finansowe	40	0,5%	66	0,8%	86	0,8%	108	1,0%	138	1,1%	125	1,0%	155	1,2%	165	1,2%	155	1,1%	162	1,1%	188	1,2%	198	1,3%
O. nieruchomości i firm	854	10,8%	887	10,1%	1044	10,2%	1155	10,2%	1428	11,5%	1518	12,0%	1791	13,4%	2151	15,1%	2330	16,1%	2375	16,4%	2645	17,2%	2842	18,0%
Edukacja	32	0,4%	33	0,4%	50	0,5%	48	0,4%	55	0,4%	63	0,5%	67	0,5%	73	0,5%	70	0,5%	70	0,5%	71	0,5%	81	0,5%
Ochrona zdrowia; opieka społeczna	37	0,5%	30	0,3%	30	0,3%	49	0,4%	51	0,4%	60	0,5%	50	0,4%	79	0,6%	73	0,5%	73	0,5%	75	0,5%	81	0,5%
Pozostała działalność	128	1,6%	127	1,4%	164	1,6%	159	1,4%	177	1,4%	207	1,6%	213	1,6%	228	1,6%	240	1,7%	240	1,7%	243	1,6%	230	1,5%
RAZEM	7935	100%	8775	100%	10235	100%	11307	100%	12377	100%	12649	100%	13400	100%	14244	100%	14469	100%	14488	100%	15371	100%	15816	100%

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: „Działalność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1993-2002”, GUS, Warszawa, 2004; „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2003 roku”, GUS, Warszawa, 2004; „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2004 roku”, GUS, Warszawa, 2005.

Wobec powyższego należy stwierdzić, iż sektor przemysłu pozostaje w obszarze działalności przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego, największym pracodawcą. Zjawisko to jest dość charakterystyczne z punktu widzenia krajów przyjmujących kapitał zagraniczny w formie inwestycji bezpośrednich. Wydaje się to zjawiskiem korzystnym w świetle analiz przeprowadzanych w krajach wysoko rozwiniętych, w których stwierdzono, że inwestowanie 1 USD w przemysł generuje powstawanie dwukrotnie większej liczby miejsc pracy, niż w przypadku zainwestowania 1 USD w coraz dynamiczniej rozwijającym się sektorze usług.¹⁴

Analiza poziomu zatrudnienia uwzględniająca wielkości przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego pozwala zauważyć, iż najwięcej osób znalazło zatrudnienie w spółkach dużych (powyżej 250 osób). Liczba pracujących w tych jednostkach wzrosła ze 162 tysięcy osób w roku 1993 do ponad 760 tysięcy w roku 2004.

Tabela 32. Wielkość zatrudnienia w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego według klas wielkości w latach 1993-2004.

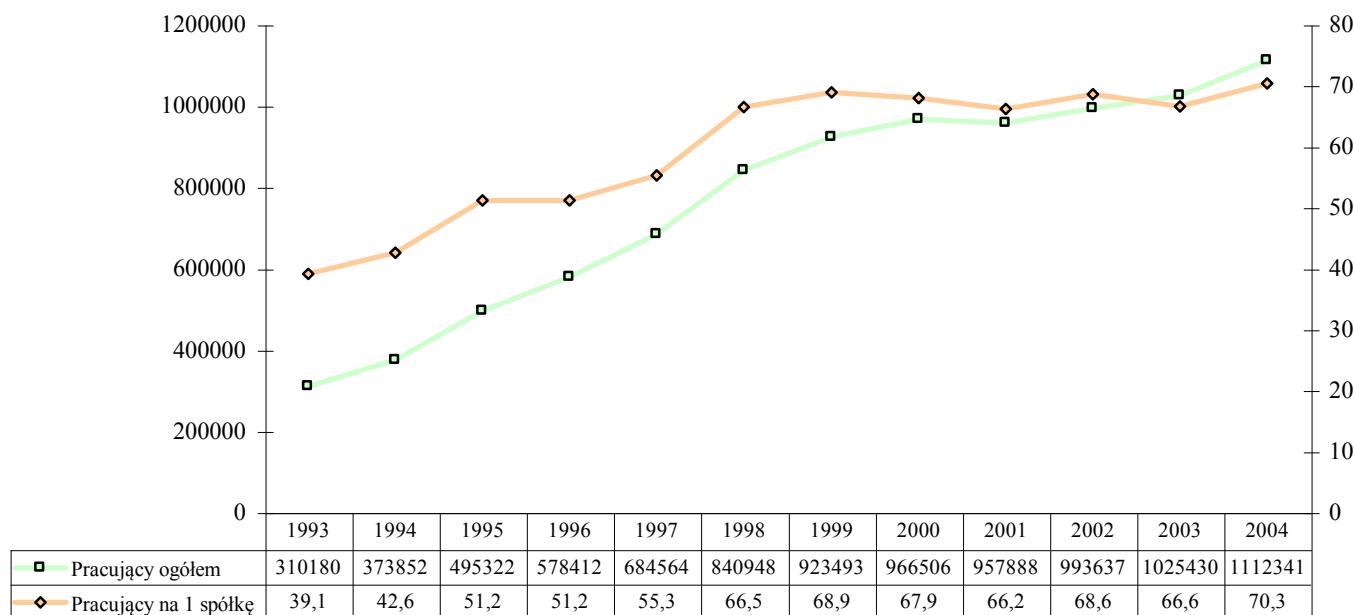
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
do 9	14489	16854	17957	18866	22403	21746	21658	23694	26188	25392	25728	26113
10 - 49	46688	51018	63277	68496	75221	74830	76678	79285	74660	73044	79774	81814
50 - 249	87141	104847	128686	139258	163454	177770	202730	220031	225997	229865	236508	244125
ponad 250	161862	201133	285402	351792	423486	566602	622427	643496	631043	665336	681417	760289
OGÓŁEM	310180	373852	495322	578412	684564	840948	923493	966506	957888	993637	1025430	1112341

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: „Działalność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1993–2002”, GUS, Warszawa, 2004; „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2003 roku”, GUS, Warszawa, 2004; „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2004 roku”, GUS, Warszawa, 2005.

Należy zauważyć, iż tempo przyrostu liczby pracujących w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego w latach 1993-2004 nie było równomierne. Najszybsze było ono w pierwszej połowie tego okresu, natomiast od końca lat 90. XX w. do chwili obecnej jest ono zdecydowanie niższe.

¹⁴ Oziewicz E., „Oddziaływanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wybrane elementy gospodarki kraju goszczącego”, w: Karaszewski W. (red.), „Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce”, UMK, Toruń, 2003, s. 164

Wykres 11. Tempo wzrostu ilości pracujących w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego w latach 1993-2004.



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: „Działalność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1993–2002”, GUS, Warszawa, 2004; „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2003 roku”, GUS, Warszawa, 2004; „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2004 roku”, GUS, Warszawa, 2005.

O efektywności ekonomicznej przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego świadczyć może ich udział w przychodach z całokształtu działalności całego sektora przedsiębiorstw. Przykładowo, w roku 2002 wyniósł on 28%, w tym:

- w przetwórstwie przemysłowym – 46%;
- w transporcie, gospodarce magazynowej i łączności – 38%;
- w handlu i naprawach – 24%;
- w hotelach i restauracjach – 21%;
- w obsłudze nieruchomości i firm – 21%;
- w budownictwie – 14%.¹⁵

Ponadto, działające w kraju w latach 1993-2002 spółki z udziałem kapitału zagranicznego, wykazywały się wyższą od przeciętnej dla całego sektora przedsiębiorstw,

¹⁵ „Działalność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1993-2002”, GUS, Warszawa, 2004, s. 10.

efektywnością ekonomiczną. Przykładowo, w 1998 roku wskaźnik rentowności obrotu netto¹⁶ ukształtował się, dla spółek z kapitałem zagranicznym na poziomie 0,8 podczas gdy dla całego sektora przedsiębiorstw wyniósł 0,6. W roku 2000 wskaźniki te wynosiły odpowiednio 1,4 oraz 0,6 natomiast w 2004 roku: 0,57 dla podmiotów zagranicznych oraz 0,46 dla podmiotów gospodarczych ogółem.

Tabela 33. Wskaźnik rentowności obrotu netto polskich przedsiębiorstw w latach 1998-2004.

	Wskaźniki rentowności obrotu netto	
	<i>Spółki z udziałem kapitału zagranicznego</i>	<i>Przedsiębiorstwa ogółem</i>
1998	0,8	0,6
2000	1,4	0,6
2002	0,7	-0,3
2003	0,19	0,2
2004	0,57	0,46

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: „Działalność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1993 –2002”, GUS, Warszawa, 2004; „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2003 roku”, GUS, Warszawa, 2004; „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2004 roku”, GUS, Warszawa, 2005.

O wyższej niż przeciętna w Polsce efektywności finansowej przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego, świadczy również porównanie innych wskaźników określających ich sytuację finansową. W latach 2003 oraz 2004, wskaźniki określające rentowność aktywów, kapitałów oraz obrotu, a także poziom kosztów, były niższe w podmiotach z udziałem kapitału zagranicznego, niż w pozostałych jednostkach. Należy też podkreślić, iż w okresie tym udział eksportu realizowanego przez te przedsiębiorstwa w przychodach z całokształtu działalności, był niemal dwukrotnie wyższy niż w całej zbiorowości przedsiębiorstw składających bilans.

¹⁶ wyrażona w procentach relacja wyniku finansowego netto (po opodatkowaniu), do przychodów z działalności operacyjnej.

Tabela 34. Efektywność finansowa przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego na tle pozostałych przedsiębiorstw w latach 2003-2004.¹⁷

Wyszczególnienie	2003		2004	
	Podmioty składające bilans	W tym przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego	Podmioty składające bilans	W tym przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego
Udział eksportu w przychodach z całokształtu działalności w %	12,1	20,6	13,3	21,9
Wskaźnik poziomu kosztów w % ^a	97,0	96,8	94,5	93,0
Rentowność obrotu netto w % ^b	2,0	1,9	4,6	5,7
Rentowność kapitału własnego w % ^c	5,2	6,0	12,0	17,4
Rentowność aktywów w % ^d	2,4	2,3	6,0	7,8

^a koszty uzyskania przychodów z całokształtu działalności/przychody z całokształtu działalności

^b wynik finansowy netto/przychody z całokształtu działalności

^c wynik finansowy netto/kapitał własny

^d wynik finansowy netto/suma aktywów

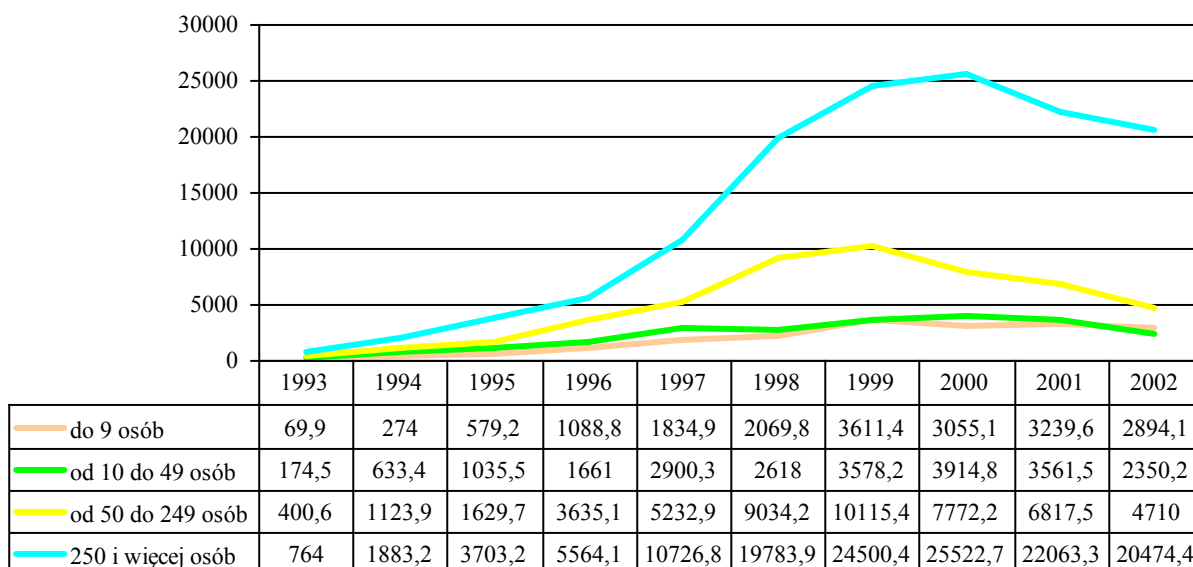
Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2003 roku”, GUS, Warszawa, 2004; „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2004 roku”, GUS, Warszawa, 2005.

Łączna wartość nakładów inwestycyjnych, poniesionych przez przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego, stanowiła 36% wydatków na rzeczowy majątek trwały, poniesionych przez wszystkie przedsiębiorstwa. Największa dynamika nakładów miała przy tym miejsce w latach 1993-1999 (wzrost udziału z 8% do 43%), po czym nastąpiło jej znaczne spowolnienie (w roku 2002 wskaźnik ten ukształtował się na poziomie 44%).¹⁸ Można ponadto zauważyć, iż największą aktywnością inwestycyjną charakteryzowały się największe podmioty gospodarcze, tj. zatrudniające ponad 250 pracowników. W dalszej kolejności plasują się przedsiębiorstwa średnie, zatrudniające od 50 do 249 osób. Małe oraz bardzo małe firmy z kapitałem zagranicznym (zatrudniające 49 i mniej osób), mogą pochwalić się zdecydowanie niższą wysokością nakładów inwestycyjnych.

¹⁷ dane dotyczą podmiotów zatrudniających powyżej 10 osób.

¹⁸ „Działalność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1993-2002”, GUS, Warszawa, 2004, s. 11.

Wykres 12. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego, według klas wielkości, w latach 1993-2002.

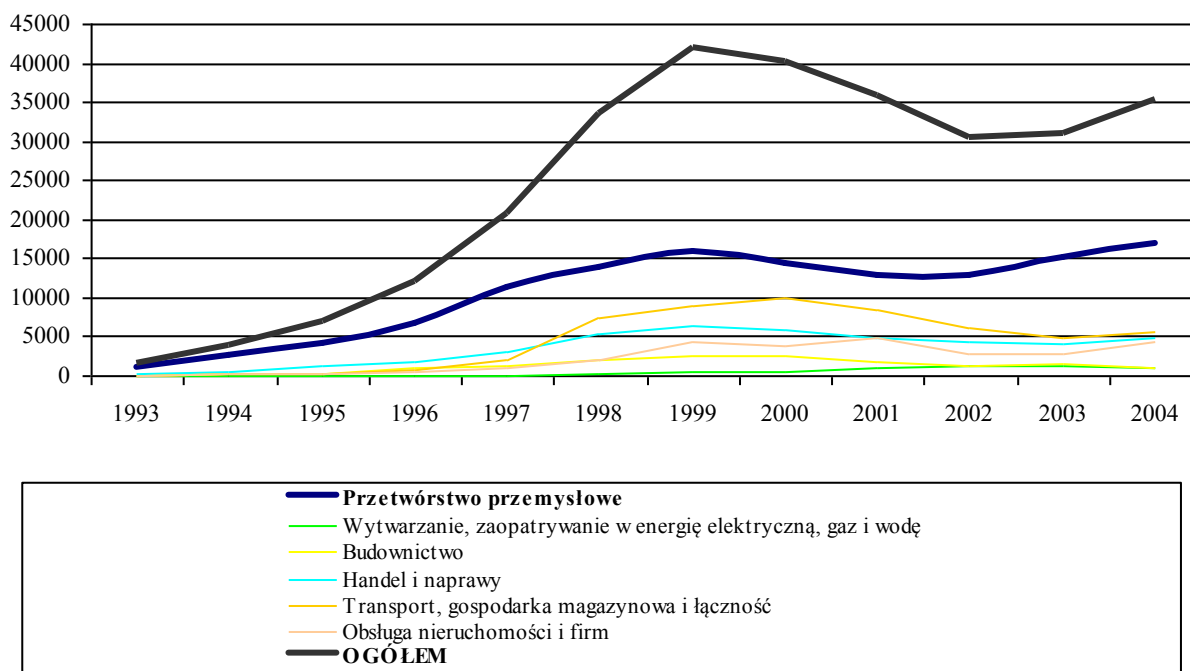


Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: „Działalność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1993-2002”, GUS, Warszawa, 2004.

Analiza aktywności inwestycyjnej spółek z udziałem kapitału zagranicznego potwierdza istotną rolę podmiotów angażujących się w działalność o charakterze produkcyjnym. Przetwórstwo przemysłowe charakteryzuje się bowiem największym poziomem nakładów inwestycyjnych wśród wszystkich przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym. Ponadto, przedsiębiorstwa przemysłowe jako jedne z pierwszych odnotowały ponowny wzrost nakładów inwestycyjnych w stosunku do roku poprzedniego, po okresie malejącej dynamiki nakładów inwestycyjnych (1999-2002). Największy udział wśród inwestujących spółek z kapitałem zagranicznym, zajmujących się przetwórstwem przemysłowym, odgrywały podmioty produkujące pojazdy mechaniczne, przyczepy i naczepy, artykuły spożywcze i napoje, wyroby z surowców niemetalicznych pozostałych, wyroby gumowe i z tworzyw sztucznych, wyroby chemiczne, masę włóknistą, papier i wyroby z papieru oraz drewno i wyroby z drewna. Na działy te przypada 68% wydatków poniesionych na pozyskanie rzeczowego majątku trwałego przez

wszystkie spółki z kapitałem zagranicznym związane z przetwórstwem przemysłowym.¹⁹ Wśród pozostałych sekcji gospodarki, jedynie w budownictwie także wystąpiła w roku 2003 tendencja wzrostowa.

Wykres 13. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego, według wybranych rodzajów działalności, w milionach złotych, w latach 1993-2004.



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: „Działalność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1993–2002”, GUS, Warszawa, 2004; „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2003 roku”, GUS, Warszawa, 2004; „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2004 roku”, GUS, Warszawa, 2005.

W strukturze wielkości przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego działających w Polsce, zdecydowanie dominują podmioty małe, tj. zatrudniające do 49 pracujących. W roku 1993 stanowiły one 87% ogólnej liczby jednostek, w tym mikro-przedsiębiorstwa (zatrudniające do 9 osób), stanowiły 61%. W tym samym roku podmioty średnie, zatrudniające od 50 do 249 osób stanowiły ok. 10% całej zbiorowości, natomiast przedsiębiorstwa duże – 3% (w roku 1993 były to 223 spółki). W kolejnych latach nastąpił jednak ponad trzykrotny wzrost jednostek

¹⁹ „Działalność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1993-2002”, GUS, Warszawa, 2004, s. 49.

dużych, ponad dwukrotny wzrost jednostek średnich, przy jednoczesnym zmniejszającym się znaczeniu jednostek małych w strukturze całej zbiorowości przedsiębiorstw zagranicznych. W roku 2004 małe spółki stanowiły 83% (w tym 59% to mikro-przedsiębiorstwa), średnie 13%, natomiast podmioty duże 5%.²⁰

Odrotnie natomiast kształtowała się od roku 1993 struktura kapitału, który lokowany był przede wszystkim w przedsiębiorstwach dużych. Stopień koncentracji kapitału w podmiotach zatrudniających powyżej 250 osób w roku 1993 wynosił 50%, a w roku 1998 osiągnął najwyższy poziom 64%. Zjawisko powyższe oraz fakt, że w dominującej z punktu widzenia liczebności grupie mikro-przedsiębiorstw, ulokowano zdecydowanie najmniejszy odsetek kapitału podstawowego²¹, świadczy o istotnej pozycji przedsiębiorstw zagranicznych w gospodarce Polski.

W początkowych latach omawianego okresu najwyższy odsetek łącznej wartości kapitału podstawowego lokowany był w przedsiębiorstwach przetwórstwa przemysłowego. W roku 1993 ukształtował się on na poziomie 77%. W kolejnych latach nastąpił znaczny spadek tego udziału (do 38% w 2002 roku), przy jednoczesnym wzroście poziomu koncentracji zasobów kapitałowych w obszarze handlu i napraw (z 11% w roku 1993 do 27% w roku 2002) oraz transporcie magazynowym i łączności (z 4% do 20%). Warto również dodać, iż w obszarach przemysłu oraz handlu odnotowano najwyższy odsetek kapitału posiadanego przez duże podmioty.²²

W sektorze przemysłu, największy udział kapitału zagranicznego przypadł na produkcję artykułów spożywczych i napojów oraz na produkcję pojazdów mechanicznych, przyczep i naczep (odpowiednio 19% i 20% w roku 1993). Jednakże o ile w pierwszym z wymienionych działów udział do roku 2004 zwiększył się do 22%, o tyle udział producentów pojazdów zmalał w tym samym czasie do 17%. Inne ważne z punktu widzenia inwestycji zagranicznych działy przetwórstwa przemysłowego to: produkcja wyrobów chemicznych, produkcja wyrobów z

²⁰ „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2003 roku”, GUS, Warszawa, 2004, s. 22.

²¹ udział kapitału podstawowego w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego zatrudniających do 9 osób, w roku 1993 wynosił 17,7% w stosunku do ogółu wszystkich podmiotów zagranicznych i był to jeden z najwyższych poziomów w badanym okresie. W następnych latach występowały okresy gwałtownych spadków i ponownych wzrostów tego udziału, jednak tylko raz (w roku 2000), udział ten przekroczył 20%. Obecnie wynosi on ok. 7-8% („Działalność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1993-2002”, GUS, Warszawa, 2004; „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2003 roku”, GUS, Warszawa, 2004).

²² „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2003 roku”, GUS, Warszawa, 2004, s. 25-26.

surowców niemetalicznych, produkcja wyrobów z masy włóknistej, papieru i wyrobów z papieru, produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych, produkcja maszyn i urządzeń, produkcja metalowych wyrobów gotowych oraz działalność wydawnicza. Za zjawisko negatywne należy przy tym uznać fakt, że w strukturze tej nastąpiło w ostatnich latach przesunięcie z sektorów o wyższym zaawansowaniu technologicznym to sektorów mniej innowacyjnych.

Tabela 35. Działy przetwórstwa przemysłowego o największej koncentracji kapitału zagranicznego oraz ich poziom zaawansowania technologicznego, w latach 1993, 2002 i 2004.

	<i>Udział w całkowitej strukturze kapitału zagranicznego</i>			<i>Klasyfikacja OECD wg poziomu zaawansowania technologicznego*</i>
	<i>1993</i>	<i>2002</i>	<i>2004</i>	
<i>produkcja artykułów spożywczych i napojów</i>	19%	23%	22%	<i>niska technika</i>
<i>produkcję pojazdów mechanicznych, przyczep i naczep</i>	20%	18%	17%	<i>średnio - wysoka technika</i>
<i>produkcja wyrobów chemicznych</i>	15%	9%	9%	<i>średnio - wysoka technika</i>
<i>produkcja wyrobów z surowców niemetalicznych</i>	5%	13%	11%	<i>średnio - niska technika</i>
<i>produkcja wyrobów z masy włóknistej, papieru i wyrobów z papieru</i>	2%	6%	3%	<i>niska technika</i>
<i>produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych</i>	2%	4%	7%	<i>średnio - niska technika</i>
<i>produkcja maszyn i urządzeń</i>	7%	3%	5%	<i>średnio - wysoka technika</i>
<i>produkcja metalowych wyrobów gotowych</i>	7%	3%	3%	<i>średnio - niska technika</i>
<i>działalność wydawnicza</i>	4%	3%	3%	<i>niska technika</i>

* Podział na cztery wymienione kategorie, uzależniony jest od tzw. „zawartości B+R” w produktach wytwarzanych przez poszczególne sektory działalności przemysłowej, mierzonej przede wszystkim wskaźnikami zatrudnienia kadry naukowo – badawczej w stosunku do całości zatrudnienia (zob. Załącznik nr 4 do niniejszej pracy).

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: „Działalność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1993 –2002”, GUS, Warszawa, 2004; „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2004 roku”, GUS, Warszawa, 2005.

Jeśli chodzi o kraje pochodzenia inwestorów działających w Polsce, wyraźnie dominują podmioty pochodzące z państw Unii Europejskiej.²³ Zdecydowanym liderem były przy tym firmy

²³ „Działalność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1993-2002”, GUS, Warszawa, 2004, s. 17.

niemieckie, których ilość wzrosła z ok. 2900 w roku 1993 do ponad 5500 w roku 2004. Udział spółek z kapitałem niemieckim w całkowitej strukturze podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego, wynosił odpowiednio 48% w roku 1993, 54% pięć lat później oraz 49% w roku 2002 oraz 47% w roku 2004.

Tabela 36. Inwestorzy zagraniczni w Polsce, wg krajów pochodzenia, w latach 1993-2004.

	1993	1998	2002	2004
<i>Najliczniejsi inwestorzy z krajów UE-15</i>				
Niemcy	2943	5177	5386	5543
Niderlandy	388	586	620	1686
Francja	425	630	844	967
Włochy	387	456	573	849
Austria	475	1011	1487	698
Wielka Brytania	319	552	576	688
Szwecja	404	601	703	601
Dania	181	326	468	514
Belgia	169	301	397	431
<i>Najliczniejsi inwestorzy z krajów Europy Środkowo - Wschodniej</i>				
Czechy	37	170	168	345
Ukraina	61	200	288	323
Rosja	144	210	310	189
<i>Najliczniejsi inwestorzy z pozostałych krajów</i>				
USA	532	742	770	755
Szwajcaria	217	340	362	399
Norwegia	73	87	97	198
Kanada	104	157	181	115

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: „Działalność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1993 –2002”, GUS, Warszawa, 2004; „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2004 roku”, GUS, Warszawa, 2005.

Warto zauważyć, iż w okresie analizowanych 10 lat, wyraźnie malała liczba przedsiębiorstw amerykańskich w całkowitej strukturze przedsiębiorstw zagranicznych, natomiast wzrastała liczba spółek austriackich oraz francuskich. Ponadto, stosunkowo mało podmiotów zagranicznych inwestujących na terenie Polski, pochodziło z krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Można przy tym zaobserwować, iż wyraźnie malał udział przedsiębiorstw rosyjskich, na rzecz podmiotów pochodzących z Ukrainy oraz Czech.

Podobnie jak w kwestii liczebności podmiotów zagranicznych według kraju pochodzenia, również w zakresie źródeł pochodzenia kapitału dominowały kraje UE, w tym przede wszystkim kraje tzw. „starej piętnastki”. W pierwszych trzech latach okresu 1993-2002 ich udział zmniejszał się wprawdzie z 72% do 63%, jednakże w następnych latach napływ kapitału był bardziej dynamiczny, by w roku 2002 osiągnąć poziom 85%. W pierwszych latach omawianego dziesięciolecia, największe zainteresowanie podejmowaniem działalności gospodarczej w Polsce, obserwowano ze strony inwestorów niemieckich i włoskich. Istotny był też udział kapitału pochodzącego z Holandii, Francji, Wielkiej Brytanii i Austrii. W kolejnych latach zaobserwować jednak można wzrastające tempo zaangażowania kapitału holenderskiego i francuskiego, przy malejącym udziale kapitału włoskiego i austriackiego.²⁴

Podsumowując można stwierdzić, iż „typowe” zlokalizowane w Polsce przedsiębiorstwo z udziałem kapitału zagranicznego to takie, które działa w sektorze przemysłu bądź w sektorze handlu i napraw (niemal co trzeci podmiot działa w jednej z tych dwóch sekcji PKD), aczkolwiek dynamicznie wzrasta również liczba spółek z obszaru „obsługi nieruchomości i firm” (obecnie prawie co piąta firma). Większość działających w kraju spółek z udziałem kapitału zagranicznego to podmioty małe (ok. 80% to podmioty zatrudniające do 49 osób). Jednakże, najwięcej kapitału i największa liczba zatrudnionych koncentruje się w podmiotach dużych. Warto pamiętać, że w dużych przedsiębiorstwach z udziałem kapitału zagranicznego pracę znajduje ok. 8% ogółu zatrudnionych w Polsce.

Przeciętne przedsiębiorstwo z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce cechuje także wyższa efektywność ekonomiczna, niż w przedsiębiorstwach z kapitałem wyłącznie rodzimym. Podobnie wygląda sytuacja w przypadku aktywności inwestycyjnej, przy czym najwięcej inwestycji realizują podmioty zagraniczne z sektora przemysłu. Wśród branż działalności przemysłowej, cieszących się największym zainteresowaniem przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego znajdują się: przemysł spożywczy, wytwarzanie pojazdów mechanicznych oraz przemysł chemiczny. Rośnie ponadto liczba firm produkujących wyroby z surowców niemetalicznych. Jeśli chodzi o kraje pochodzenia kapitału, najwięcej spółek to firmy z kapitałem niemieckim, a w dalszej kolejności należy wymienić podmioty z kapitałem holenderskim oraz francuskim. Najwięcej inwestorów pochodzi zatem z krajów Europy

²⁴ „Działalność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1993-2002”, GUS, Warszawa, 2004, s. 30.

Zachodniej (UE-15). Największymi inwestorami z poza kontynentu pozostają natomiast podmioty z kapitałem amerykańskim.

5.3. Działalność inwestorów zagranicznych według województw

Przestrzenne rozmieszczenie działalności podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce, charakteryzuje się istotnymi i pogłębiającymi z biegiem lat dysproporcjami międzyregionalnymi. W dniu 31 grudnia roku 1998, zatem tuż przed wprowadzeniem w Polsce nowego podziału administracyjnego (zmniejszenie liczby województw z 49 do 16), 72% wartości kapitału podstawowego spółek z udziałem kapitału zagranicznego koncentrowało się w pięciu województwach (warszawskie – 52,7%; poznańskie – 7,1%; katowickie – 5,1%; krakowskie – 4,5%; wrocławskie – 2,2%). Na koniec roku 2001, tj. po upływie 3 lat obowiązywania nowego podziału administracyjnego, podobnie w pięciu województwach (mazowieckim, wielkopolskim, śląskim, małopolskim i dolnośląskim), koncentrowało się już 83,1% wartości kapitału podstawowego wszystkich spółek w Polsce.²⁵ W tym samym roku, 72,7% wszystkich spółek z udziałem kapitału zagranicznego, umiejscowionych było w sześciu województwach: mazowieckim, dolnośląskim, śląskim, wielkopolskim, pomorskim i zachodniopomorskim. Działalność tych firm koncentruje się przy tym głównie w największych aglomeracjach miejskich kraju.

Najwięcej spółek z udziałem kapitału zagranicznego zlokalizowanych było i jest na terenie województwa mazowieckiego. W roku 2004 ich liczba wyniosła ponad 5 tysięcy, co stanowiło 32% ogólnej liczby podmiotów z kapitałem zagranicznym, mających siedzibę w tym regionie. Poza województwem mazowieckim, do regionów o dużej koncentracji spółek z udziałem kapitału zagranicznego, należały: dolnośląskie (w roku 2004: 1758 spółek – 11% wszystkich spółek z kapitałem zagranicznym), śląskie (1624 – 10%), a następnie: wielkopolskie (1345 – 9%), zachodniopomorskie (993 – 6%), pomorskie (943 – 6%) i małopolskie (844 – 5%).

²⁵ Czaplewski L., „Przestrzenne rozmieszczenie inwestycji zagranicznych w Polsce”, w: Karaszewski W. (red.), „Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce”, UMK, Toruń, 2003, s. 327; cyt. za: Karaszewski W., „Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1990-1999”, UMK, Toruń, 2001, s. 147-148.

Tabela 37. Spółki z udziałem kapitału zagranicznego oraz kapitał zagraniczny według województw w 2004 roku.

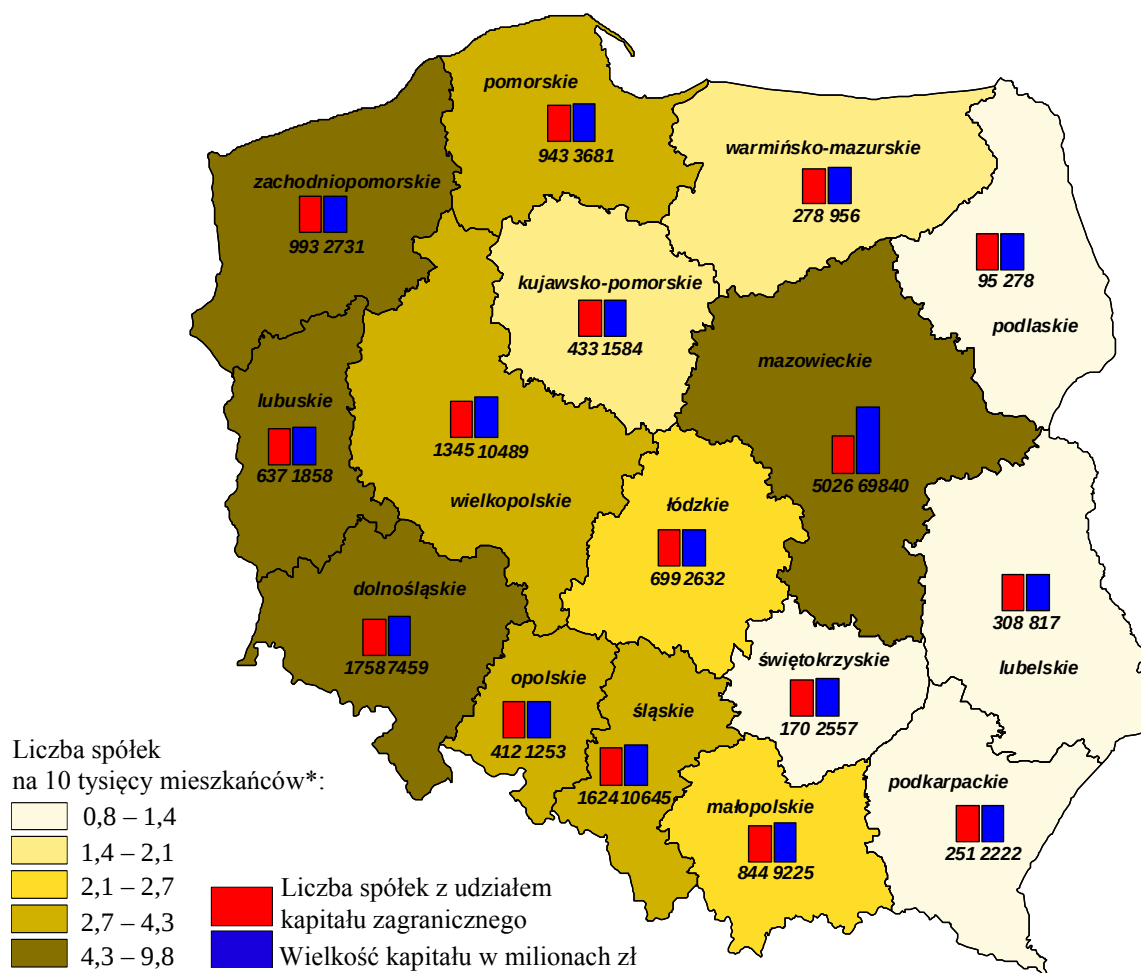
Województwo	Liczba spółek z udziałem kapitału zagranicznego		Kapitał w milionach zł	
	ogółem	na 10 tysięcy mieszkańców	ogółem	na 10 tysięcy mieszkańców
mazowieckie	5026	9,8	69839,5	13,6
dolnośląskie	1758	6,1	7458,6	2,6
śląskie	1624	3,5	10645,1	2,3
wielkopolskie	1345	4,0	10489,2	3,1
zachodniopomorskie	993	5,9	2730,5	1,6
pomorskie	943	4,3	3681,1	1,7
małopolskie	844	2,6	9224,6	2,8
łódzkie	699	2,7	2632,4	1,0
lubuskie	637	6,3	1858,3	1,8
kujawsko-pomorskie	433	2,1	1583,6	0,8
opolskie	412	3,9	1253,4	1,2
lubelskie	308	1,4	817,2	0,4
warmińsko-mazurskie	278	1,9	955,5	0,7
podkarpackie	251	1,2	2221,8	1,1
świętokrzyskie	170	1,3	2557,0	2,0
podlaskie	95	0,8	278,2	0,2
POLSKA	15816	4,1	128226,0	3,4

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2004 roku”, GUS, Warszawa, 2005.

Stopień koncentracji podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego odzwierciedla wskaźnik natężenia, mierzący liczbę podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w przeliczeniu na liczbę mieszkańców regionu. Najwięcej spółek na 10 tysięcy ludności znajdowało się w roku 2004 w województwie mazowieckim. Regionami o silnej koncentracji tego typu spółek pozostawały ponadto zachodnie województwa Polski. Najmniej przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego lokalizuje się przede wszystkim we wschodnich regionach Polski, tj. w podlaskim, podkarpackim, świętokrzyskim oraz lubelskim.²⁶

²⁶ Pomimo, iż w analizowanym okresie zaobserwować można wyraźną dominację województwa mazowieckiego jako miejsca największej koncentracji spółek z udziałem kapitału zagranicznego, w ostatnim czasie (od roku 2002), dostrzega się spadek aktywności kapitału zagranicznego na Mazowszu i wzrost zainteresowania innymi obszarami kraju (województwami: wielkopolskim, dolnośląskim, śląskim, pomorskim, małopolskim). Potwierdza to także sytuacja na rynku pracy, gdzie popyt na pracowników w znacznym stopniu determinowany jest obecnością właśnie dużych przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego. W ostatnich latach obserwuje się jego wyraźne nasycenie w Warszawie przy jednoczesnej rosnącej aktywności w innych dużych miastach Polski. Jak podaje „Gazeta Wyborcza”, do 2002r. na rynku pracy liczyła się tylko Warszawa. Obecnie w ofertach biur pośrednictwa pracy coraz większe znaczenie zyskują Katowice, Trójmiasto oraz Kraków. Ponadto na uwagę zasługuje też Łódź jako miasto, w którym do niedawna na rynku pracy panował duży zastój. Należy przy tym zauważyć, iż najwięcej

Mapa 6. Liczba przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego
 według województw w roku 2004.



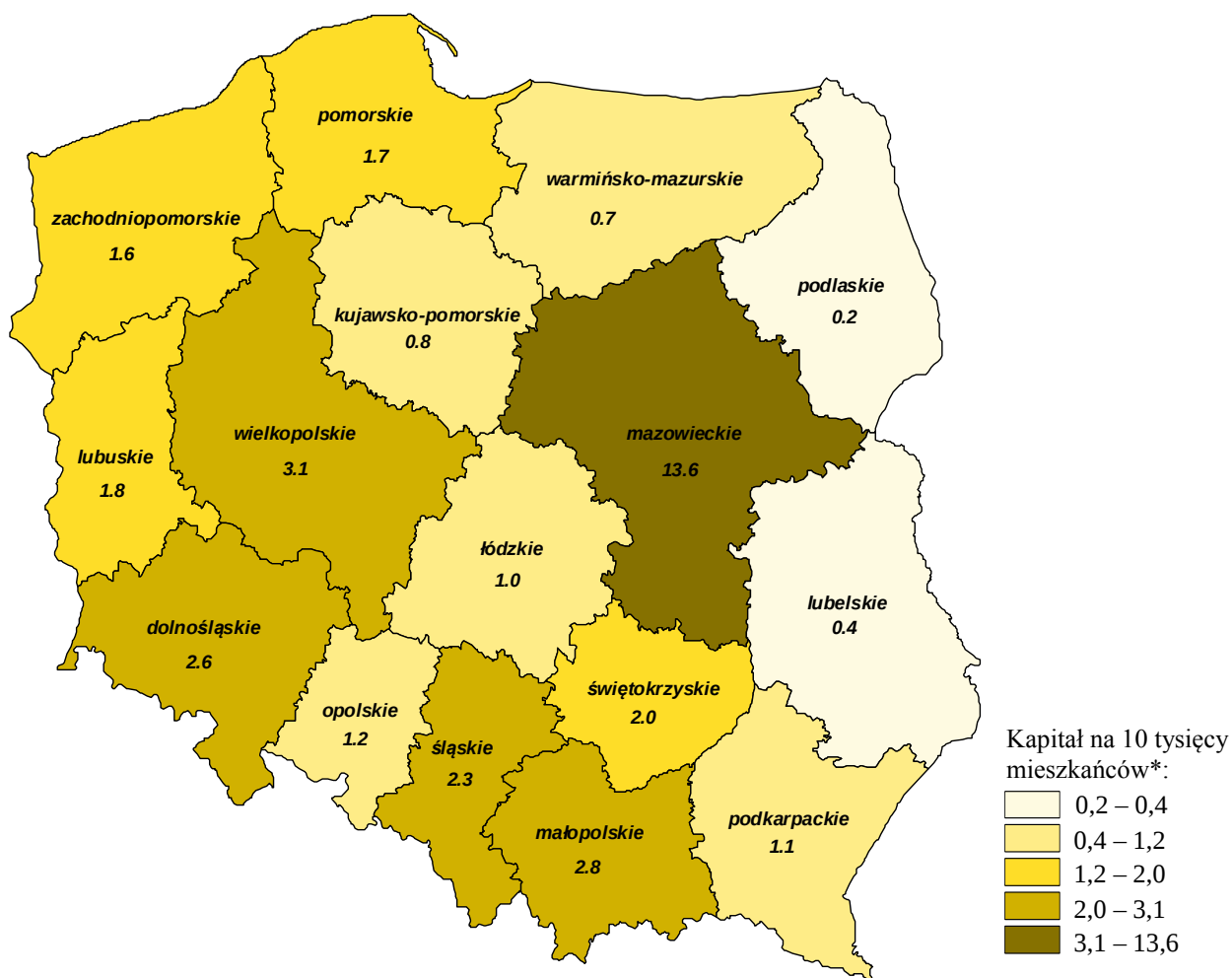
* granice przedziałów liczbowych określono tzw. *metodą naturalnej przerwy*, polegającą na minimalizacji funkcji odchyłeń standardowych wyznaczanych klas. Im mniejsza jest suma odchyłeń standardowych dla wyznaczonych klas, tym podział jest bardziej poprawny (por. Paślawski J., „Jak opracować kartogram”, Wydział Geografii i Studiów Regionalnych UW, Warszawa, 1998, s. 33; cyt. za: Gorzelak G., Smętkowski M., „Metropolia i jej region w gospodarce informacyjnej”, Scholar, Warszawa, 2005, s. 81).

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2004 roku”, GUS, Warszawa, 2005.

Jeśli chodzi o wielkość kapitału w przedsiębiorstwach zagranicznych w Polsce, podobnie jak w przypadku liczebności przedsiębiorstw, wyraźnie dominuje województwo mazowieckie. W

roku 2004 na jego terenie ulokowany był kapitał o wartości 69839,5 mln zł, co stanowiło 55% kapitału zagranicznego w całym kraju.

Mapa 7. Wielkość kapitału zagranicznego na 10 tysięcy mieszkańców
w milionach złotych według województw w roku 2004.



* granice przedziałów liczbowych określono *metodą naturalnej przerwy*

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2004 roku”, GUS, Warszawa, 2005.

Wiodącą rolę tego regionu potwierdza również największa wartość kapitału zagranicznego, w przeliczeniu na 10 tysięcy mieszkańców. W latach 1999-2004, wskaźnik ten wzrósł dla województwa mazowieckiego ponad trzykrotnie, z 5,1 mln zł do 13,6 mln zł, przy wzroście średniej krajowej odpowiednio z 1,3 mln zł do 3,4 mln zł. Należy zatem zauważyć, iż ze względu na jednoznacznie dominującą pozycję tego województwa pod względem kapitalizacji

spółek, zupełnie inna pozostaje pozycja regionów pozostałych. Kapitał skoncentrowany w 2004 roku w kolejnym województwie-śląskim, stanowił jedynie 15% kapitału zagranicznego jaki napłynął do regionu mazowieckiego. Kolejne regiony wyróżniające się pod względem wielkości napływu kapitału zagranicznego to: wielkopolskie, małopolskie, dolnośląskie oraz pomorskie. Najmniejszy napływ kapitału zagranicznego miał natomiast miejsce w województwach: podlaskim, lubelskim, warmińsko-mazurskim oraz kujawsko-pomorskim.

Z punktu widzenia dynamiki napływu kapitału zagranicznego, obserwowanej w latach 1999-2004, dominującą pozycję posiada województwo świętokrzyskie do którego napływało średniorocznie około 40% kapitału więcej w stosunku do roku poprzedniego. Podobnie wysoką dynamiką charakteryzowały się województwa: zachodniopomorskie, pomorskie oraz śląskie. Najmniejsza dynamika napływu kapitału z zagranicy wystąpiła w podlaskim oraz łódzkim.

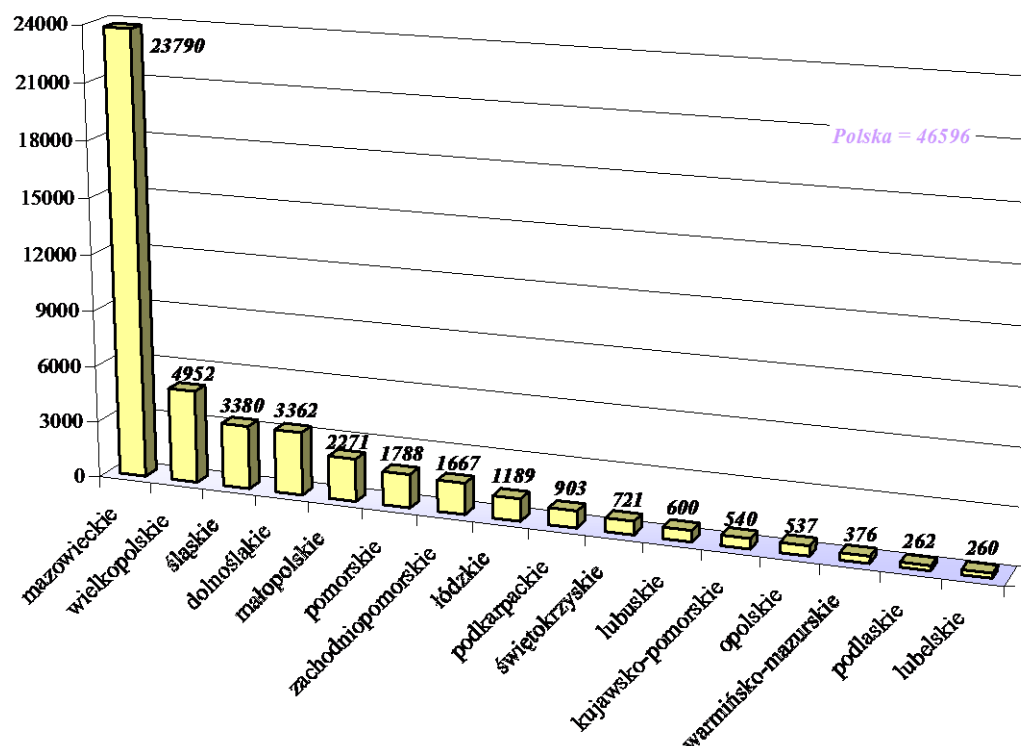
Tabela 38. Dynamika napływu kapitału zagranicznego według województw
w latach 1999-2004.

	świętokrzyskie	zachodnio- pomorskie	pomorskie	śląskie	podkarpackie	mazowieckie	małopolskie	kujawsko- pomorskie	wielkopolskie	lubuskie	dolnośląskie	warmińsko- mazurskie	lubelskie	opolskie	łódzkie	podlaskie	POLSKA
Wzrost średnioroczny 1999 – 2004 (rok poprzedni = 100)	137,8	133,5	127,3	125,4	124,1	123,1	121,8	120,7	119,8	118,4	118,1	117,4	114,5	113,7	105,1	104,7	121,4
Wzrost w latach 1999 – 2004 (rok 1999 = 100)	442,7	303,0	294,5	306,6	268,1	271,2	263,5	248,7	245,5	227,5	220,6	207,1	135,2	182,4	121,8	104,7	258,7

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: „Działalność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1993 – 2002”, GUS, Warszawa, 2004; „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2003 roku”, GUS, Warszawa, 2004.

Pod względem poziomu nakładów inwestycyjnych, poczynionych przez spółki z udziałem kapitału zagranicznego, także dominuje województwo mazowieckie. W kolejnym regionie, tj. Wielkopolsce, poziom tych wydatków był w roku 2004 niemal pięciokrotnie niższy. Do województw o najniższym poziomie nakładów inwestycyjnych należą regiony „ściany wschodniej” – podlaskie, lubelskie oraz warmińsko-mazurskie.

Wykres 14. Wydatki inwestycyjne spółek z udziałem kapitału zagranicznego według województw w roku 2004.



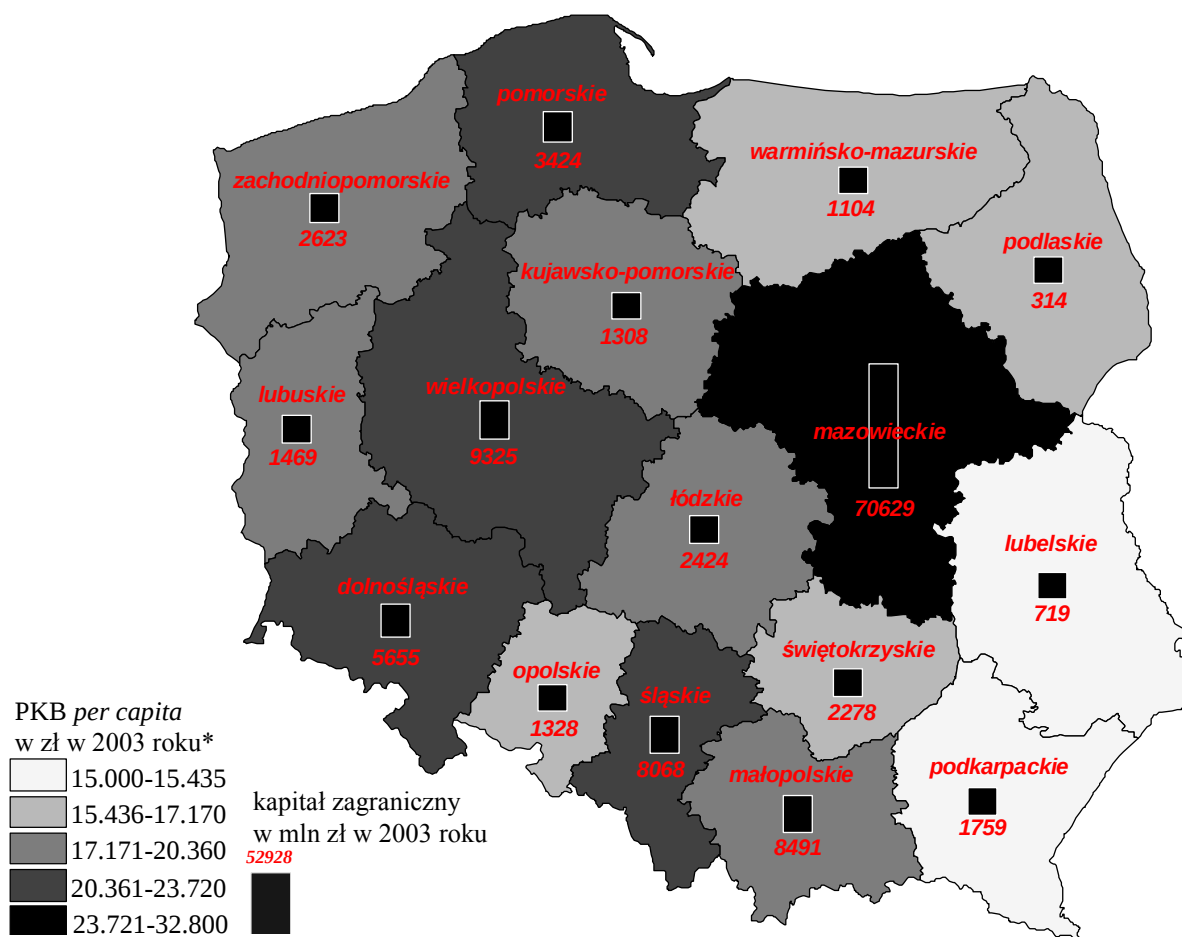
Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2004 roku”, GUS, Warszawa, 2005.

Zróżnicowania międzyregionalne w Polsce można zaobserwować nie tylko w przypadku aktywności spółek z udziałem kapitału zagranicznego, lecz także w przypadku innych wskaźników charakteryzujących poziom rozwoju społeczno-gospodarczego Polski (np. porównując poziom produktu krajowego brutto na mieszkańca). Można przy tym dostrzec, że najwięcej zagranicznych przedsiębiorstw oraz kapitału koncentruje się w regionach charakteryzujących się najbardziej korzystnymi wskaźnikami społecznymi i ekonomicznymi.

W tym kontekście, warto zwrócić uwagę na fakt, iż najwięcej kapitału zagranicznego koncentruje się w tych polskich regionach, które cechuje najwyższy poziom PKB na mieszkańca, tj. w województwach: mazowieckim, wielkopolskim, dolnośląskim. Zdecydowanie najmniej kapitału napływało do wschodnich regionów Polski, cechujących się relatywnie niższym poziomem dochodu w przeliczeniu na jednego mieszkańca.

Można domniemywać, że sytuacja ta stanowić może zarówno przyczynę zróżnicowań w napływie kapitału do polskich regionów (lepszą kondycja ekonomiczna warunkuje większy poziom atrakcyjności inwestycyjnej województw), jak i jej skutek (pozytywny bilans wpływu inwestycji zagranicznych na rozwój regionów).

Mapa 8. Kapitał zagraniczny a poziom PKB *per capita* według województw w 2003 roku.



* granice przedziałów liczbowych określono tzw. *metodą naturalnej przerwy*
Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2004 roku”, GUS, Warszawa, 2005 oraz Banku Danych Regionalnych GUS.

Poziom koncentracji kapitału zagranicznego, w stosunku do poziomu rozwoju gospodarczego regionów Polski, przedstawić można za pomocą syntetycznego wskaźnika R_i ²⁷:

$$R_i = \frac{\frac{\text{wartość kapitału zagranicznego w regionie } i}{\text{całkowita wartość kapitału zagranicznego w Polsce}}}{\frac{\text{PKB wytworzone w regionie } i}{\text{PKB Polski}}}$$

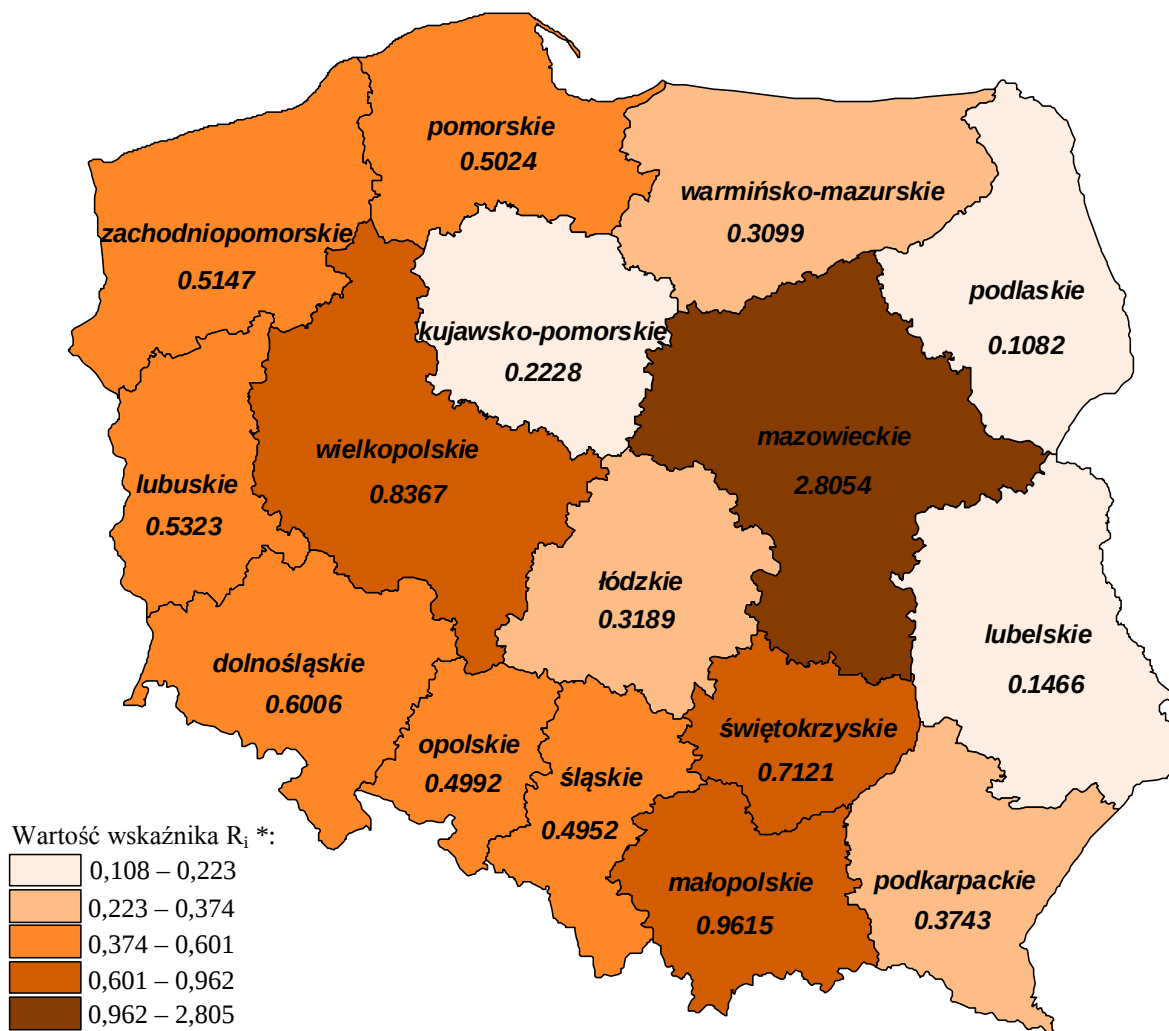
Powyższy wskaźnik określa atrakcyjność inwestycyjną regionów w relacji do ich aktualnej pozycji gospodarczej w kraju. Im wyższa wartość tego wskaźnika, tym większa atrakcyjność inwestycyjna regionu w stosunku do jego gospodarczego potencjału. Wartość R_i wyższa od 1 oznacza, iż region przyciąga większą ilość kapitału zagranicznego, niż wynikałoby to z jego potencjalnych możliwości ekonomicznych, mierzonych udziałem w wytworzeniu krajowego PKB.

Spośród 16 polskich województw, najwyższą wartością wskaźnika R_i charakteryzowało się województwo mazowieckie (2,8054), a zatem region wytwarzający największą część produktu krajowego. W pozostałych regionach wartość ta była niższa od 1, jednak pokrywała się ona z wielkością udziałów poszczególnych województw w wytworzeniu polskiego PKB. Najwyższą jej wartość zanotowano w województwach: śląskim, dolnośląskim oraz wielkopolskim, wartość najniższa wystąpiła w województwie podlaskim oraz świętokrzyskim.²⁸

²⁷ Mucchielli J-L., Puech F., „Internationalisation et localisation des firmes multinationales: l'exemple des entreprises françaises en Europe”, *Économie et Statistique* N° 363-364-365, 2003, s. 131.

²⁸ Stwierdzając pozytywną korelację między udziałem poszczególnych województw w wytworzeniu PKB a ich udziałem w napływie kapitału zagranicznego, należy jednocześnie zwrócić uwagę na fakt, że nierównomierności regionalne związane z udziałem w produkcie krajowym są mimo wszystko niższe niż nierówności związane z napływem do regionów spółek z udziałem kapitału zagranicznego. Potwierdzają to m.in. wartości *współczynnika Giniego*, będącego miarą nierównomierności rozkładu dóbr. Przyjmuje on wartości z przedziału [0,1], przy czym wartość zerowa oznacza, że określona cecha rozłożona jest równomiernie między wszystkimi analizowanymi obiektami, natomiast wartość 1 oznaczałaby, iż całkowita wartość cechy koncentruje się tylko w jednym z analizowanych obiektów. W efekcie, im wyższa wartość *współczynnika Giniego*, tym większa nierównomierność rozkładu cechy. W roku 2003, wartość tego współczynnika, obliczona w celu określenia przestrzennego rozkładu wytworzenia PKB w polskich województwach wyniosła 0,37122, natomiast wartość współczynnika dla rozkładu kapitału zagranicznego: 0,69859. Oznacza to, iż poziom koncentracji kapitału zagranicznego w polskich województwach jest znacznie wyższy niż rozkład udziału w wytworzeniu polskiego PKB.

Mapa 9. Kapitał zagraniczny w stosunku do zdolności produkcyjnych polskich regionów
w 2003 roku (wskaźnik R_i).



* granice przedziałów liczbowych określono tzw. *metodą naturalnej przerwy*

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2004 roku”, GUS, Warszawa, 2005 oraz Banku Danych Regionalnych GUS.

Określeniu wpływu inwestycji zagranicznych na sytuację gospodarczą w ujęciu regionalnym, posłużyły również wybrane wskaźniki makroekonomiczne, tj.: wielkość nakładów inwestycyjnych na mieszkańca, produkcja sprzedana przemysłu na mieszkańca, liczba pracujących na 1000 ludności, stopa bezrobocia oraz przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto. W celu analizy wpływu inwestycji dokonywanych przez przedsiębiorstwa z udziałem

kapitału zagranicznego na te wielkości posłużono się jako miarą statystyczną – współczynnikiem korelacji.

Tabela 39. Napływ kapitału zagranicznego a wybrane wskaźniki makroekonomiczne według województw.

<i>Województwo</i>	<i>Nakłady inwestycyjne na mieszkańca w zł</i>	<i>Produkcja sprzedana przemysłu na mieszkańca w zł</i>	<i>Liczba pracujących na 1000 ludności</i>	<i>Stopa bezrobocia w %</i>	<i>Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w zł</i>
2003					
dolnośląskie	3126	14761	203,45	22,4	2106,82
kujawsko-pomorskie	2143	13656	188,60	22,7	1908,44
lubelskie	1643	6908	153,00	15,5	1907,96
lubuskie	2567	11978	186,12	26,0	1895,96
łódzkie	2368	12575	191,07	18,4	1912,45
małopolskie	2844	12052	183,35	13,8	2000,61
mazowieckie	5009	21983	237,55	13,9	2822,50
opolskie	2010	12863	175,87	19,2	1983,58
podkarpackie	2168	10104	177,07	16,6	1876,93
podlaskie	2053	8103	154,84	14,4	1933,63
pomorskie	2647	15059	198,08	21,3	2121,60
śląskie	2842	20568	229,90	16,6	2249,17
świętokrzyskie	1985	10148	159,76	18,0	1912,25
warmińsko-mazurskie	2001	10189	174,18	28,1	1921,95
wielkopolskie	3652	18384	220,54	15,8	2022,36
zachodniopomorskie	2377	10420	176,55	27,1	1990,70
POLSKA	2902	14783	198,28	18,0	2185,02
<i>współczynnik korelacji*</i>	0,8818	0,6619	0,6299	-0,3368	0,9260

* wielkość współczynnika korelacji *Pearsona* obrazuje w tym wypadku siłę oraz kierunek zależności między wielkością kapitału zagranicznego w przeliczeniu na 10 tysięcy mieszkańców w województwach w roku 2003, a poszczególnymi zmiennymi. Dla obliczeń przyjęto poziom istotności $\alpha=0,05$.

Źródło: Opracowanie i obliczenia własne, na podstawie: „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2003 roku”, GUS, Warszawa, 2004 oraz Banku Danych Regionalnych GUS.

W przypadku większości zmiennych opisujących wybrane aspekty sytuacji gospodarczej polskich województw dostrzec można, iż wielkości ich pokrywają się w znacznej mierze z przestrzennym rozmieszczeniem inwestycji zagranicznych, mierzonych wielkością napływu kapitału zagranicznego. Najsilniejsza dodatnia zależność wystąpiła przy tym w przypadku wielkości wynagrodzeń oraz nakładów inwestycyjnych. Pozwala to stwierdzić, iż dokonywane w polskich regionach inwestycje zagraniczne mają wpływ na wzrost poziomu wynagrodzeń oraz

przyrost inwestycji. Znacznie mniejszy, choć także pozytywny wpływ ma działalność przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego na wzrost zatrudnienia w polskiej gospodarce.

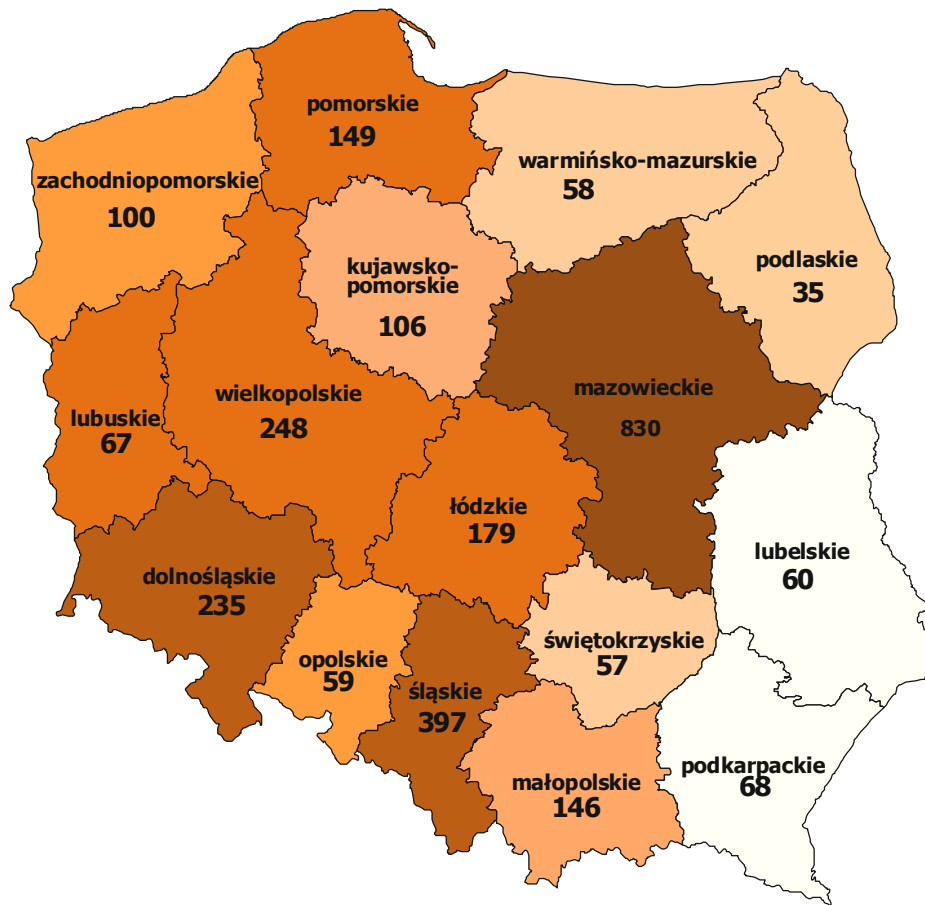
Rozdział 6. Aglomeracja Łódzka jako miejsce działalności przedsiębiorstw międzynarodowych

6.1. Kapitał zagraniczny w województwie łódzkim

6.1.1. Przestrzenne rozmieszczenie przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego – pozycja województwa łódzkiego na tle Polski

Analiza działalności spółek z udziałem kapitału zagranicznego według województw pozwala dostrzec, iż w przypadku większości wskaźników, województwo łódzkie wypada przeciętnie, nie wyróżniając się zwykle ani pozytywnie, ani negatywnie na tle pozostałych regionów kraju. W przypadku większości wskaźników opisujących działalność spółek z udziałem kapitału zagranicznego, łódzkie znajduje się na środkowych miejscach w rankingu polskich województw. Najlepiej prezentuje się przy tym w zakresie liczebności spółek, w których kapitał zagraniczny przekracza 1 milion USD, czyli największych inwestorów. Z liczbą 179 takich podmiotów w roku 2004, województwo, znalazło się pod tym względem na 5 miejscu wśród wszystkich pozostałych regionów.

Mapa 10. Liczba inwestycji zagranicznych powyżej 1 miliona dolarów do końca 2004 r.



Źródło: Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych.

Sytuacja regionu wygląda jednak mniej korzystnie przy uwzględnieniu koncentracji w nim całkowitej wartości kapitału zagranicznego. W roku 2004 znajdowało się tu jedynie 2% całości kapitału, zainwestowanego w Polsce przez spółki z udziałem kapitału zagranicznego, oraz niecałe 1,9% wartości kapitału zainwestowanego przez podmioty, które dokonały w skali kraju inwestycji powyżej 1 miliona dolarów amerykańskich. Te same wskaźniki dla lidera wśród polskich regionów – województwa mazowieckiego – wyniosły w 2004 roku odpowiednio 54,47% oraz 56,21%. Łódzkie wypada jednak znacznie lepiej w porównaniu z Podlasiem, gdzie zainwestowano mniej niż 0,6% kapitału zagranicznego.

Tabela 40. Aktywność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w województwie łódzkim, w porównaniu z pozostałymi regionami kraju.

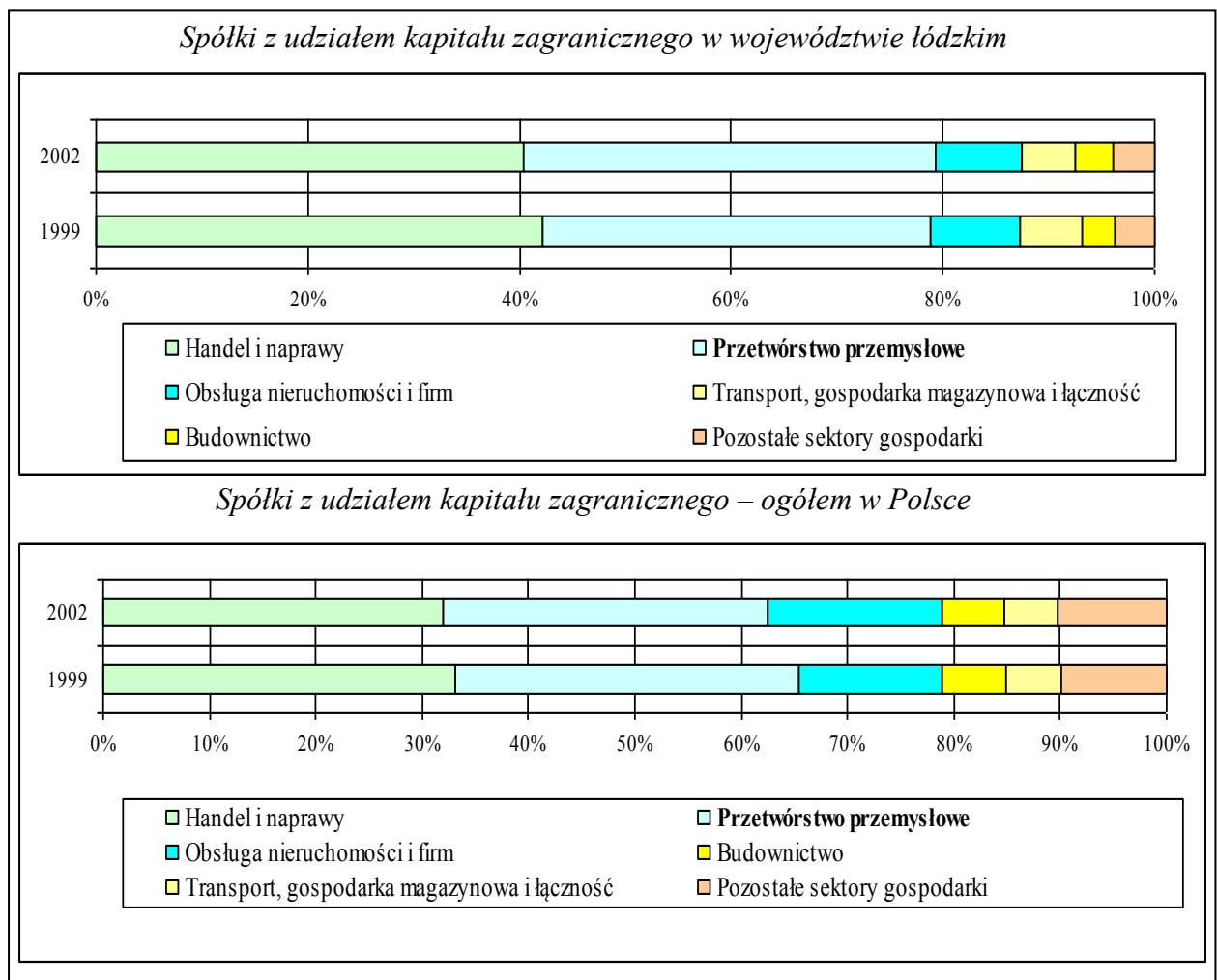
<i>Wskaźnik</i>	<i>Udział województwa łódzkiego w wartości danego wskaźnika dla Polski</i>	<i>Pozycja województwa łódzkiego na tle wszystkich województw</i>	<i>Udział województwa mazowieckiego w wartości danego wskaźnika dla Polski</i>	<i>Pozycja województwa mazowieckiego na tle wszystkich województw</i>	<i>Udział województwa podlaskiego w wartości danego wskaźnika dla Polski</i>	<i>Pozycja województwa podlaskiego na tle wszystkich 16 województw</i>
Liczba spółek z kapitałem zagranicznym w roku 2004	4,42%	8	31,78%	1	0,60%	16
Wartość kapitału zagranicznego w roku 2004	2,05%	8	54,47%	1	0,22%	16
Liczba pracujących w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego w roku 2004	3,67%	7	36,38%	1	0,68%	16
Wydatki inwestycyjne spółek z udziałem kapitału zagranicznego w roku 2004	2,55%	8	51,05%	1	0,56%	15
Liczba spółek, w których kapitał zagraniczny przekracza USD w roku 2004	3,96%	7	39,82%	1	0,58%	16
Wartość kapitału w spółkach, w których kapitał zagraniczny przekracza USD w roku 2004	1,89%	8	56,21%	1	0,20%	16
Liczba spółek na 10 tysięcy mieszkańców w roku 2004	2,7%, przy średniej dla Polski = 4,1%	9	9,8%, przy średniej dla Polski = 4,1%	1	0,8%, przy średniej dla Polski = 4,1%	16
Kapitał na 10 tysięcy mieszkańców w roku 2004	1,0%, przy średniej dla Polski = 3,4%	12	13,6%, przy średniej dla Polski = 2,7%	1	0,2%, przy średniej dla Polski = 2,7%	16

Źródło: „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2004 roku”, GUS, Warszawa, 2005.

Podobnie kształtuje się pozycja województwa łódzkiego w odniesieniu do liczby spółek oraz wartości kapitału w przeliczeniu na 10 tysięcy mieszkańców. Przy czym o ile w pierwszym wypadku liczba spółek zagranicznych była zbliżona do średniej dla kraju, o tyle wielkość kapitału w przeliczeniu na liczbę mieszkańców była od średniej krajowej trzykrotnie niższa. Dla porównania, ilość spółek zagranicznych oraz zainwestowanego przez nie kapitału na Mazowszu była od kilkukrotnie wyższa średniej krajowej, natomiast

na Podlasiu – najslabiej prezentującym się pod tym względem regionie – nawet siedmiokrotnie niższa. Potwierdza to przeciętną pozycję województwa łódzkiego na tle pozostałych regionów kraju.

Wykres 15. Struktura sektorowa podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w województwie łódzkim, w Polsce oraz podmiotów zarejestrowanych w rejestrze REGON, w latach 1999 oraz 2002.



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: „Działalność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1993–2002”, GUS, Warszawa, 2004.

Struktura spółek z kapitałem zagranicznym, zlokalizowanych w województwie łódzkim, ze względu na poszczególne sektory gospodarki, nie różniła się znacznie na tle pozostałych województw kraju. Podobnie jak w całym kraju, dominującymi sektorami działalności podmiotów gospodarczych z obcym kapitałem pozostawały handel i naprawy, a w drugiej kolejności – przetwórstwo przemysłowe. Warto natomiast zauważyć, że o ile w przypadku wszystkich regionów Polski ogółem, koncentracja liczby spółek z udziałem

kapitału zagranicznego wynosiła niecałe 70%, o tyle w regionie łódzkim te dwa sektory koncentrują więcej, gdyż niemal 80% wszystkich podmiotów.

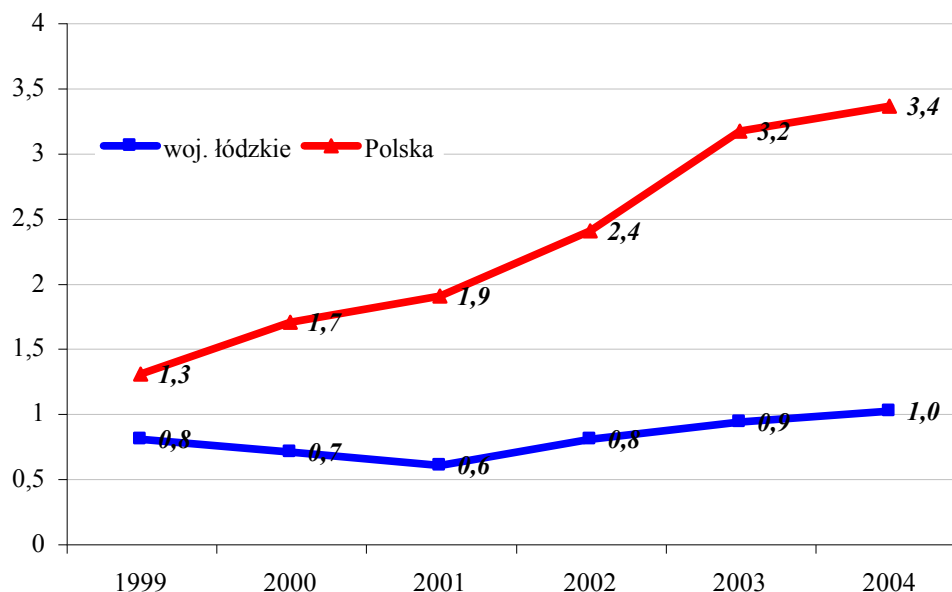
Tabela 41. Pracujący w spółkach z kapitałem zagranicznym według sekcji PKD
w województwie łódzkim.

	1999	2000	2001	2002
<i>Rolnictwo, łowiectwo, rybołówstwo i rybactwo</i>	34	29	27	30
<i>Górnictwo i kopalnictwo</i>	b.d.	b.d.	b.d.	254
<i>Przetwórstwo przemysłowe</i>	25298	28288	26938	26234
<i>Wytwarzanie, zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę</i>	0	0	0	0
<i>Budownictwo</i>	322	363	528	552
<i>Handel i naprawy</i>	4959	5028	4528	5408
<i>Hotele i restauracje</i>	120	61	58	30
<i>Transport, gospodarka magazynowa i łączność</i>	751	789	877	970
<i>Pośrednictwo finansowe</i>	0	0	0	0
<i>Obsługa nieruchomości i firm</i>	648	782	818	683
<i>Edukacja</i>	0	0	0	0
<i>Ochrona zdrowia i opieka społeczna</i>	b.d.	6	18	b.d.
<i>Pozostała działalność usługowa, komunalna, społeczna i indywidualna</i>	209	244	329	328

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: „Działalność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1993 –2002”, GUS, Warszawa, 2004.

Większość pracujących w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego, zlokalizowanych w województwie łódzkim, zatrudniona jest w sektorze przetwórstwa przemysłowego. Należy jednak zauważyć, iż w latach 1999-2002 następował systematyczny spadek liczby zatrudnionych w tym dziale gospodarki, podczas gdy wzrastała liczba zatrudnionych w obszarach: handlu i napraw, transportu i łączności oraz obsłudze nieruchomości i firm. Zatrudnieni w przedsiębiorstwach z udziałem kapitału zagranicznego stanowią ok. 11% ogółu zatrudnionych.

Wykres 16. Dynamika napływu kapitału zagranicznego do województwa łódzkiego oraz do Polski w latach 1999 – 2004.



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: „Działalność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1993-2002”, GUS, Warszawa, 2004; „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2003 roku”, GUS, Warszawa, 2004; „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2004 roku”, GUS, Warszawa, 2005.

W okresie 1999-2003, obserwowano w województwie łódzkim bardzo niską, w stosunku do średniej krajowej, dynamikę napływu kapitału zagranicznego. Przy czym, kapitał zagraniczny województwa łódzkiego to przede wszystkim kapitał ulokowany w przetwórstwie przemysłowym. W roku 2002 na sektor przemysłowy przypadało 82% kapitału zagranicznego ogółem, natomiast udział kapitału zaangażowanego w obszarze handlu wyniósł w tym okresie 13%.¹

¹ „Działalność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1993-2002”, GUS, Warszawa, 2004, s. 75.

Tabela 42. Struktura kapitału zagranicznego według kraju pochodzenia
w latach 1999-2004 w milionach zł.

Kraj pochodzenia	1999	2000	2001	2002	2003	2004	RAZEM
Niemcy	548,6	605	603,2	567,8	406,7	465,2	3196,5
Holandia	472,9	270,5	257	292,4	296,8	249,1	1838,7
Włochy	36,7	96,7	107,1	324,3	334	632,5	1531,3
Francja	302,3	289,1	39,6	29,9	32	35,6	728,5
Luksemburg	0	0	165,9	212,9	229,3	301,4	909,5
Dania	65,4	41,7	50,4	152,7	159	171	640,2
Wlk. Brytania	70,7	84,4	75,7	91,3	117,2	117,3	556,6
Szwecja	365,4	26	16	14,4	15,6	26,3	463,7
USA	56,2	59,3	62,4	91,5	98	83,1	450,5
Austria	53,1	29,6	47,3	29,9	32,4	49,2	241,5
Hiszpania	0	0	29,6	64,7	74,1	75,1	243,5
Korea	19,6	42,5	43,3	43,4	b.d.	2,3	151,1
Belgia	20,5	15,2	17,3	15,4	5,1	8,4	81,9
Szwajcaria	17,7	18,1	13,6	8,5	12,4	15,8	86,1
Japonia	2	1,6	0	0	0	0	3,6

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: „Działalność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w latach 1993-2002”, GUS, Warszawa, 2004; „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2003 roku”, GUS, Warszawa, 2004; „Działalność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w 2004 roku”, GUS, Warszawa, 2005.

Jeśli chodzi o kraj pochodzenia kapitału zlokalizowanego w województwie łódzkim, to dominuje kapitał niemiecki - 28% w roku 2004. W 17% procentach jest to kapitał holenderski, a w 14% włoski. Jednak spośród tych trzech krajów, jedynie inwestorzy włoscy systematycznie zwiększali swe zaangażowanie w działalność prowadzoną na terenie województwa łódzkiego. Wśród kolejnej grupy inwestorów warto wskazać przedsiębiorców z Luksemburga, którzy w ostatnich latach znacznie nasilili w regionie działalność inwestycyjną. Natomiast w przypadku przedsiębiorstw z kapitałem francuskim, obserwuje się systematycznie ich wycofywanie z województwa łódzkiego.

6.1.2. Działalność dużych przedsiębiorstw produkcyjnych w województwie łódzkim

Dane dotyczące aktywności inwestycyjnej największych zagranicznych przedsiębiorstw produkcyjnych, pochodzą z informacji Urzędu Statystycznego w Łodzi i dotyczą podmiotów, których główna siedziba w Polsce zlokalizowana jest na terenie województwa łódzkiego i które zatrudniają powyżej 50 osób. Dane dotyczące tej

działalności, pochodzą ze sprawozdań rocznych, złożonych przez wyżej wymienione jednostki do Głównego Urzędu Statystycznego, na koniec roku 2003.

W 2003 roku, Urząd Statystyczny w Łodzi posiadał informację o istnieniu 122 przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego, które były zlokalizowane na terenie województwa łódzkiego oraz zatrudniały 50 i więcej pracowników oraz działały w sekcji „Przetwórstwo przemysłowe”. Spośród tych podmiotów, 121 odesłało do Urzędu sprawozdania ze swojej działalności.

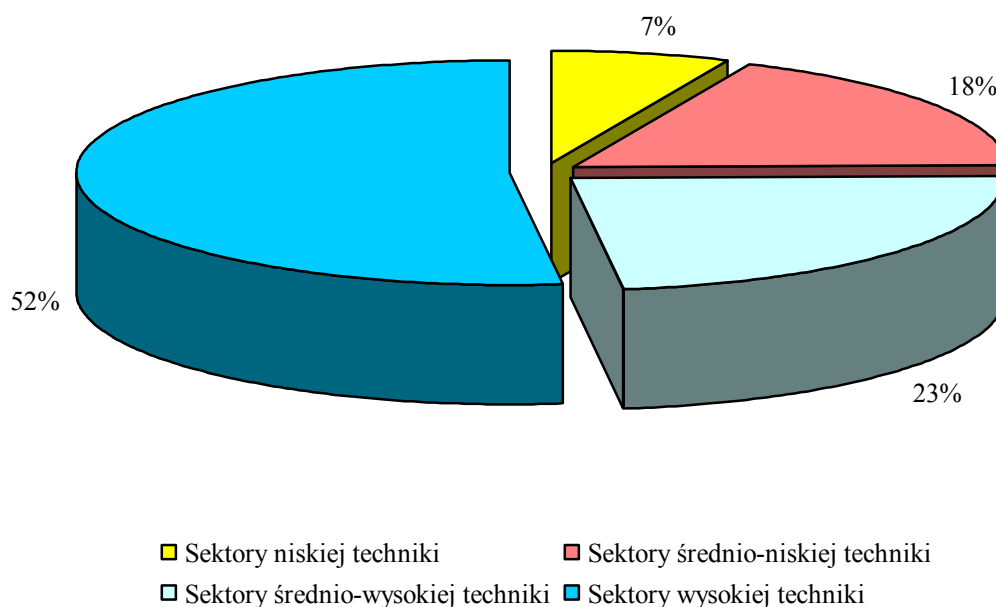
Przedsiębiorstwa produkcyjne klasyfikowane są w Polsce w sekcji D Polskiej Klasyfikacji Działalności, obejmującej tzw. przetwórstwo przemysłowe. Zbiór danych obejmujących przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego, zatrudniające w 2003 roku 50 i więcej osób, podzielony został dodatkowo na cztery podgrupy, obejmujące rekomendowaną przez OECD klasyfikację działalności przemysłowej na tzw. sektory: wysokiej techniki, średnio-wysokiej techniki, średnio-niskiej oraz niskiej techniki. Pojęcie przemysłów wysokiej techniki pojawiło się w literaturze po raz pierwszy w latach 60. XX wieku, i choć wiele razy modyfikowane, wciąż jest powszechnie stosowane w celu określenia stopnia zaawansowania technologicznego poszczególnych gałęzi przemysłu. Wysoki poziom nasycenia nowoczesnymi technologiami, zdolność gospodarki do kreowania produktów innowacyjnych, z jednej strony sprzyjają efektywności wykorzystania zasobów, z drugiej strony kreują większą zdolność do sprostania konkurencji rynkowej. Nietrudno dostrzec silną korelację między udziałem przemysłów wysokiej techniki a konkurencyjnością gospodarki kraju czy poszczególnych jego regionów. Fakt ten uzasadnia analizę wpływu poziomu rozwoju technologicznego przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego na sytuację gospodarczą regionu, w którym są one zlokalizowane. Podział na cztery wspomniane kategorie, uzależniony jest od tzw. „zawartości” B+R w produktach wytwarzanych przez poszczególne sektory działalności przemysłowej.² Mierzony jest on przede wszystkim wskaźnikami zatrudnienia kadry naukowo-badawczej w stosunku do całości zatrudnienia.

Ze względu na przynależność do jednej z podgrup według kategorii rekomendowanych przez OECD, w strukturze dużych firm z udziałem kapitału zagranicznego wyraźnie dominowały przedsiębiorstwa tzw. wysokiej techniki. Fakt, że wśród podmiotów zagranicznych dominują te rodzaje działalności, które są nośnikami

² „Classification of High Technology Products and Industries”, Document: DSTI/EAS/IND.STP (95)1, OECD, Paris, September, 1995; klasyfikacja znajduje się w Załączniku nr 4 do niniejszej pracy.

nowoczesnych technologii, wskazywać może na pozytywne efekty ich funkcjonowania dla gospodarki regionu łódzkiego w przyszłości.

Wykres 17. Struktura dużych przedsiębiorstw produkcyjnych z udziałem kapitału zagranicznego w województwie łódzkim według poziomu zaawansowania technologicznego w roku 2003.



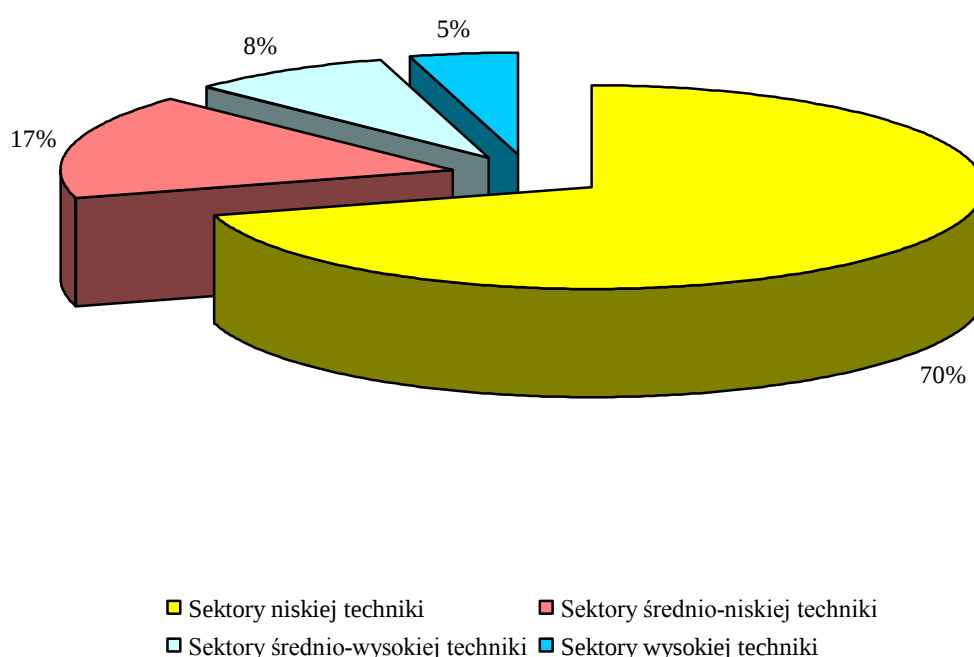
Źródło: Opracowanie własne, na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Łodzi.

Ze względu na liczebność przedsiębiorstw w poszczególnych sektorach według zaawansowania technologicznego, województwo łódzkie prezentowało się gorzej w stosunku do średniej dla kraju. W latach 1993-2002, udział przedsiębiorstw najmniej zaawansowanych technologicznie zmalał w Polsce z 64% w roku 1993 do 46% w roku 2002. Tymczasem w województwie łódzkim udział ten przewyższał średnią dla Polski, kształtując się w roku 2003 na poziomie 52%. Dla całej zbiorowości wskaźnik ten osiągnął taką wysokość w roku 1998. Jeśli chodzi o pozostałe sektory produkcji przemysłowej ze względu na poziom jej zaawansowania technologicznego, to dla całej Polski udział przedsiębiorstw wysokiej techniki pozostawał w latach 1993-2002 na poziomie 3-4%, natomiast wzrastały udziały sektorów średnio-niskiej oraz średnio-wysokiej techniki (od 16-17% w roku 1993 do 25-27% w roku 2002). Ciekawie na tym tle prezentowała się sytuacja w regionie łódzkim, w którym w roku 2003:

- udział sektorów średnio-niskiej techniki był mniejszy niż średnia wartość dla całego kraju rok wcześniej;

- udział sektorów średnio-wysokiej techniki był nieco niższy niż średnia wartość dla całego kraju rok wcześniej;
- udział sektorów o najwyższym poziomie zaawansowania technologicznego znacznie przewyższał średnią wartość dla całego kraju (7% dla województwa przy 3-4% dla Polski).

Wykres 18. Struktura podmiotów gospodarczych całego sektora produkcyjnego w województwie łódzkim, ze względu na poziom zaawansowania technologicznego w 2004 roku.



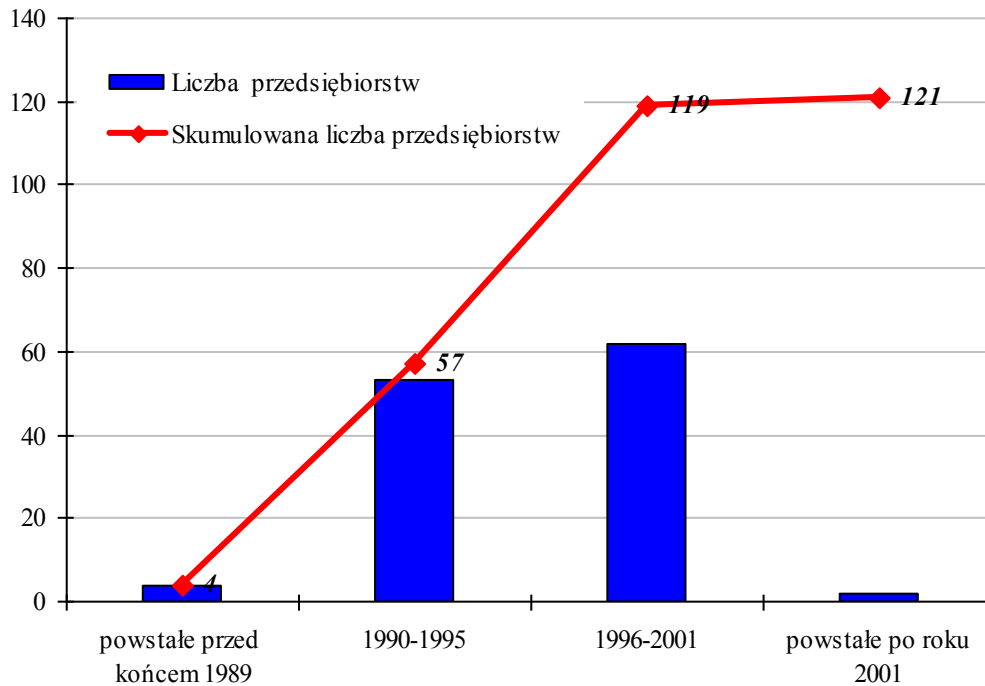
Źródło: opracowanie własne, na podstawie danych GUS.

Zatem, o ile w całkowitej strukturze przedsiębiorstw przemysłowych wyraźnie dominują sektory niskiej techniki, natomiast sektory wysokiej techniki stanowią jedynie 5%, o tyle w przypadku podmiotów zagranicznych zatrudniających 50 i więcej osób, panuje wręcz odwrotna sytuacja. Świadczy to niewątpliwie o pozytywnym wpływie działalności dużych podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego, na poziom zaawansowania technologicznego całego regionu.

Jeśli chodzi o długość okresu funkcjonowania dużych przedsiębiorstw zagranicznych w województwie do końca roku 1989 działały zaledwie 4 takie podmioty. Znaczny wzrost ich liczby nastąpił w kolejnych okresach pięcioletnich, i tak w końcu roku 1995 w łódzkim działało już 57 takich firm, a w latach 1996-2001 powstało kolejnych 62. Okres po roku 2001 to istotne osłabienie dynamiki powstawania nowych przedsiębiorstw

zagranicznych. Według danych Urzędu Statystycznego w Łodzi, po roku 2001 (do końca roku 2003), powstały jedynie dwa nowe podmioty.

Wykres 19. Dynamika powstawania przedsiębiorstw produkcyjnych z udziałem kapitału zagranicznego, zatrudniających 50 i więcej osób w województwie łódzkim, w latach 1989 – 2003.

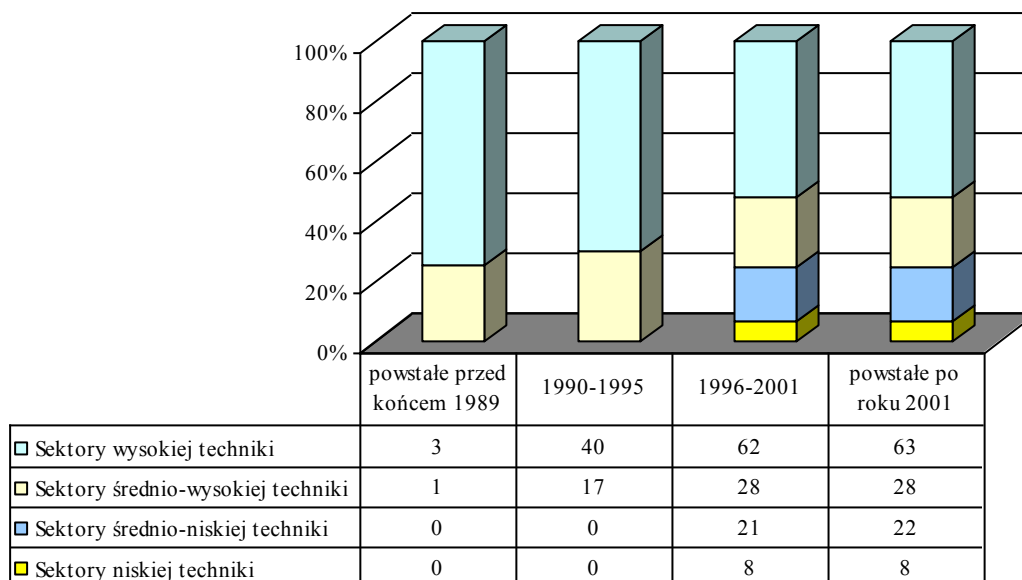


Źródło: Opracowanie własne, na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Łodzi.

Ciekawie na tym tle przedstawia się zmiana struktury przedsiębiorstw zagranicznych na przestrzeni ostatnich lat, jeśli uwzględnić wprowadzony wcześniej podział na sektory wysokiej, średnio-wysokiej, średnio-niskiej i niskiej techniki. Do roku 1995, wśród nowo powstających podmiotów gospodarczych z udziałem kapitału spoza Polski, znajdowały się jedynie firmy, klasyfikowane według zaleceń OECD jako przedsiębiorstwa wysoko innowacyjne (sektory wysokiej oraz średnio-wysokiej techniki). Natomiast od początku 1996 roku, w województwie łódzkim zaczęły lokalizować się także firmy klasyfikowane jako posiadające relatywnie niski potencjał innowacyjny. Zatem, w parze z dynamicznym rozwojem aktywności podmiotów zagranicznych na terenie regionu łódzkiego, nie szedł wrastający potencjał innowacyjny zlokalizowanych w nim przedsiębiorstw. Wręcz przeciwnie, wzrastająca aktywność podmiotów z udziałem kapitału

zagranicznego wiązała się z rozwojem działalności także podmiotów działających w sektorach tradycyjnych, tj. sektorach średnio-niskiej oraz niskiej techniki.

Wykres 20. Dynamika powstawania przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego, w województwie łódzkim, z uwzględnieniem ich potencjału innowacyjnego, w latach 1989 – 2003.



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Łodzi.

Wśród 121 spółek produkcyjnych z udziałem kapitału zagranicznego, zatrudniających 50 i więcej pracowników, 31 posiadało udziałowców będących osobami fizycznymi mieszkającymi poza granicami Polski, natomiast w 94 z nich udziałowcami były osoby prawne, mające swoją siedzibę za granicą. 58 spośród tych przedsiębiorstw stanowiło przy tym część międzynarodowych grup kapitałowych.

Podmioty te charakteryzują się dużą ilością powiązań handlowych z rynkami międzynarodowymi, bowiem 110 przedsiębiorstw zadeklarowało, iż dokonuje importu, natomiast 95 podmiotów w roku 2003 eksportowało swoje wyroby. Całkowita wartość importu wyniosła przy tym 3.005.779 tysięcy zł, natomiast wartość sprzedaży wyrobów na eksport osiągnęła poziom 3.199.377 tysięcy zł.³ Wartość eksportu dużych przedsiębiorstw produkcyjnych z udziałem kapitału zagranicznego, stanowiła tym samym ok. 20% całkowitego eksportu województwa.⁴ Należy przy tym wspomnieć, iż udział importu

³ Na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Łodzi.

⁴ op. cit.

surowców i materiałów w procesie realizowanej przez te przedsiębiorstwa produkcji, przekroczył w 2003r. 54%. Oznacza to, iż firmy te ciągle jeszcze w dużym stopniu sprowadzają potrzebne im surowce, materiały i półfabrykaty z zagranicy, nie mogąc ich uzyskać od lokalnych dostawców, bądź z tego powodu, iż oferta lokalnych dostawców nie odpowiada oczekiwaniom tychże przedsiębiorstw.

Prawie wszystkie z analizowanych przedsiębiorstw dokonują też inwestycji na terenie województwa łódzkiego. W roku 2003, poniesienie wydatków inwestycyjnych zadeklarowało 120 dużych przedsiębiorstw produkcyjnych z udziałem kapitału zagranicznego. Łączna kwota tychże wydatków wyniosła 4.73.772 tysięcy zł, co stanowiło 7% ogółu wydatków inwestycyjnych w całym województwie łódzkim. O dobrej kondycji finansowej badanych przedsiębiorstw świadczyć może natomiast fakt, iż całkowita wielkość zysków netto przez nie zanotowanych, przekracza wielokrotnie wielkość strat, deklarowanych przez te podmioty. W roku 2003, suma strat netto wyniosła bowiem 165.939 tysięcy zł, natomiast wysokość zysków osiągnęła niemal trzykrotnie wyższy poziom 451.131 tysięcy zł.⁵

Tabela 43. Struktura własności spółek produkcyjnych z udziałem kapitału zagranicznego, zatrudniających 50 i więcej osób, wg poziomu zaawansowania technologicznego ich działalności w województwie łódzkim w 2003 roku.

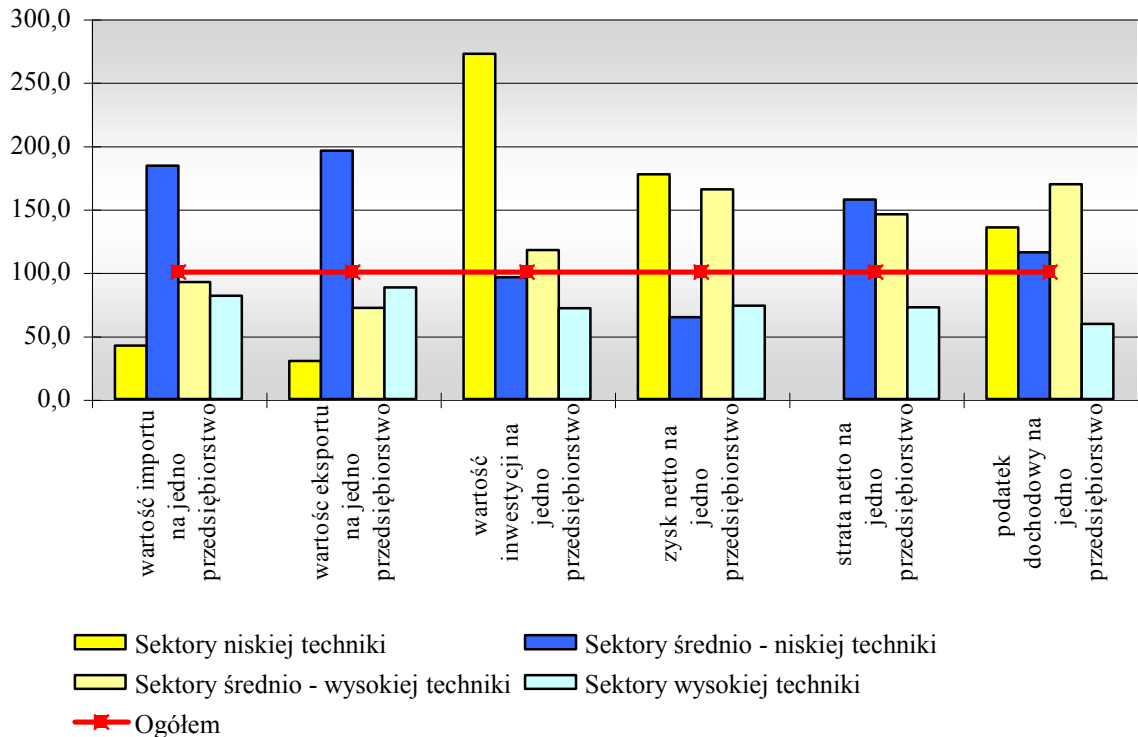
	Udział spółek należących do grup kapitałowych	Udział spółek, w których udziały posiadają osoby fizyczne mieszkające za granicą	Udział spółek, w których udziały posiadają osoby prawne mieszkające za granicą
Sektory niskiej techniki	13%	38%	63%
Sektory średnio-niskiej techniki	59%	9%	91%
Sektory średnio-wysokiej techniki	43%	29%	75%
Sektory wysokiej techniki	51%	29%	76%

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Łodzi.

Wysokość podatku dochodowego, zapłaconego przez te przedsiębiorstwa, wyniosła 173.311 tysięcy zł. Porównując tą kwotę do zasobności lokalnych budżetów (gminnych oraz powiatowych) można stwierdzić, iż kwota ta stanowi 3,6% ogółu dochodów budżetowych gmin, powiatów oraz miast na prawach powiatów. W odniesieniu natomiast do budżetu stolicy regionu - Łodzi za rok 2003, stanowi 11,4% dochodów budżetowych miasta.

⁵ op. cit.

Wykres 21. Wybrane wskaźniki dotyczące aktywności największych przedsiębiorstw produkcyjnych z kapitałem zagranicznym w województwie łódzkim w 2003 roku.



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Łodzi.

Sytuacja w zakresie struktury kapitałowej, działalności eksportowej, importowej, inwestycyjnej oraz wyniki ekonomiczne dużych przedsiębiorstw produkcyjnych z udziałem kapitału zagranicznego, funkcjonujących w regionie, jest zróżnicowana w zależności od sektora ich działalności.⁶ Interesujące jest przy tym, iż wskaźniki te w przeliczeniu na jedno przedsiębiorstwo, prezentują się korzystniej w przypadku podmiotów o stosunkowo niskim poziomie zaawansowania technologicznego. Za szczególnie pozytywny należy uznać fakt, że najwyższy poziom inwestycji wystąpił w firmach z sektora niskiej techniki. Oznacza to bowiem, iż ma miejsce relatywnie wysokie dekapitalizowanie tych przedsiębiorstw, co stwarza szansę na poprawę ich pozycji konkurencyjnej.

⁶ Uwzględniając podział na sektory wysokiej, średnio-wysokiej, średnio-niskiej oraz niskiej techniki.

6.2. Aglomeracja Łódzka jako miejsce działalności przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego

6.2.1. Historia Aglomeracji Łódzkiej oraz jej miejsce w strukturze osadniczej i gospodarczej Polski

Łódź, jako stolica centralnie położonego województwa, stanowi wraz z sąsiednimi mniejszymi miastami i miejscowościami, ponad dwumilionową aglomerację miejską. Jest to tym samym drugi pod względem liczby mieszkańców, silnie zurbanizowany i rozwinięty gospodarczo obszar kraju.

Gospodarczy rozwój Łodzi jako trzonu aglomeracji, stanowi swoisty ewenement na skalę europejską.⁷ Łódź jest bowiem w zasadzie jedynym spośród innych polskich miast, liczących ponad 500 tysięcy mieszkańców, które jeszcze do lat 20. XIX wieku pozostawało mało znaczącą miejscowością. Prawa miejskie posiada już od roku 1423, jednak niemal przez cztery wieki pozostawała jednym z najmniejszych polskich miast, którego większość mieszkańców utrzymywała się z rolnictwa. Punktem przełomowym w rozwoju miasta były dopiero lata 1821-23, w których przewodniczący Komisji Województwa Mazowieckiego Królestwa Polskiego, Rajmund Rembieliński, w ramach szeroko zakrojonego planu rozwoju przemysłu na terenie ziem polskich, wpisał Łódź w tzw. rejestr miast fabrycznych. Status ten dawał miastu możliwości ustanowienia na jego terenie niezwykle korzystnych, preferencyjnych warunków dla osiedlenia się specjalistów-tkaczy z Europy Zachodniej, stanowiąc istotny element stymulujący napływ wykwalifikowanej siły roboczej oraz przedsiębiorców. W konsekwencji, miasto zaczęło rozwijać się bardzo dynamicznie jako ośrodek przemysłu tkackiego, a następnie przemysłu włókienniczego.

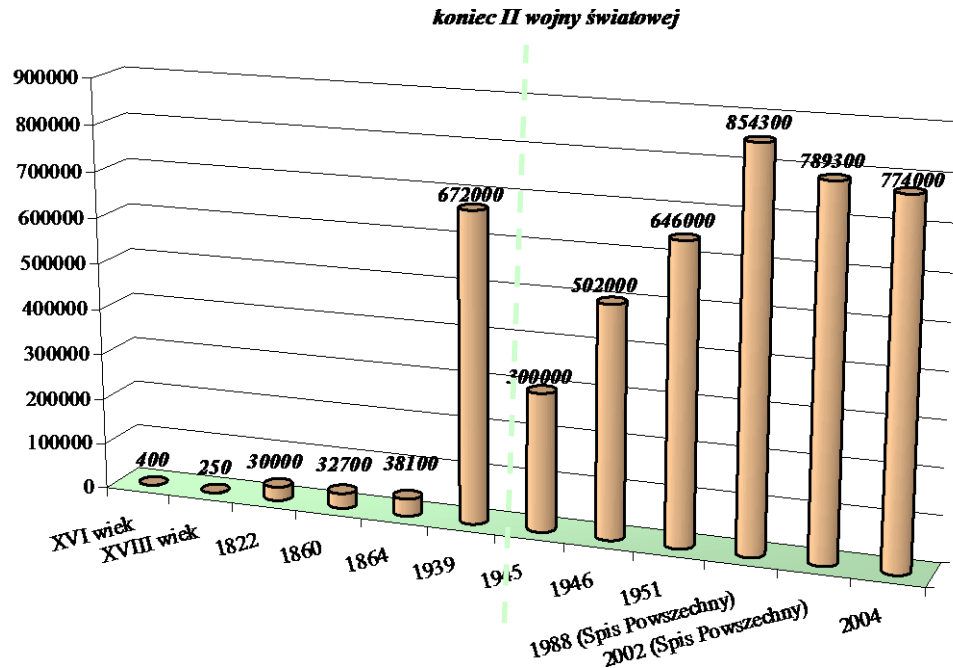
W latach 1800-1860, w wyniku rozwoju przemysłowego miasta nastąpił kilkunastokrotny wzrost liczby ludności, o skali niespotykanej w Europie i w tym okresie charakterystycznej przede wszystkim dla miast Ameryki Północnej. W roku 1842 Łódź była już drugim co do wielkości miastem w Królestwie Polskim (rok wcześniej zyskała też istotną rangę administracyjną, jako tzw. „miasto gubernianie”).

W 1867 roku w Łodzi, w stosunku do całego Królestwa Polskiego, pracowało już ponad 50% wszystkich polskich wrzecion, zatrudnionych było ponad 40% wszystkich

⁷ Informacje dotyczące historii Łodzi i pozostałych miast Aglomeracji Łódzkiej, pochodzą z następujących pozycji literaturowych: Salm J., Wesołowski J., „Łódź, przewodnik”, Zarząd Miasta Łodzi, Łódź, 1992; Wojalski M., „Kieszonkowa kronika dziejów Łodzi”, ZORA, Łódź, 1998; Urząd Statystyczny w Łodzi oraz z oficjalnych informacji pochodzących z Urzędów Miast Aglomeracji Łódzkiej.

polskich robotników, a roczna wartość produkcji sprzedanej stanowiła ponad 52% produkcji sprzedanej całego kraju.

Wykres 22. Liczba mieszkańców Łodzi od XVI wieku do czasów współczesnych.



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: Salm J., Wesołowski J., „Łódź, przewodnik”, Zarząd Miasta Łodzi, Łódź, 1992; Wojalski M., „Kieszonkowa kronika dziejów Łodzi”, ZORA, Łódź, 1998; Urząd Statystyczny w Łodzi.

W roku 1919 Łódź została stolicą regionu – województwa łódzkiego, i funkcję tę pełni nieprzerwanie do chwili obecnej. Współcześnie Łódź wraz z szeregiem jednostek osadniczych wzajemnie ze sobą powiązanych funkcjonalnie, tworzy dobrze rozwiniętą aglomerację, która dzięki rozwojowi funkcji wyższego rzędu, zwłaszcza w Łodzi, przekształca się w Łódzki Obszar Metropolitalny. Obecnie ŁOM stanowi najbardziej zurbanizowany obszar regionu. Zasadniczy potencjał urbanizacyjny skoncentrowany jest w środkowej i południowo – zachodniej części obszaru, przede wszystkim w: Łodzi, Zgierzu, Aleksandrowie Łódzkim, Konstantynowie Łódzkim, Pabianicach, a także do pewnego stopnia w Brzezinach oraz w Ozorkowie.⁸

⁸ Łódź i powiaty z nią sąsiadujące, tj. zgierski, pabianicki, łódzki wschodni oraz brzeziński. Ponieważ obszar funkcjonalny Aglomeracji Łódzkiej pokrywa się w znacznej mierze z obszarem Łódzkiego Obszaru Metropolitalnego, pojęcia te używane są w pracy jako synonimy.

Tabela 44. Potencjał ludnościowy Łódzkiego Obszaru Metropolitalnego w roku 2004.

<i>Powiaty wchodzące w skład ŁOM</i>	<i>Liczba ludności</i>
<i>łódzki grodzki</i>	774004
<i>zgierski</i>	160352
<i>pabianicki</i>	119473
<i>łódzki wschodni</i>	63859
<i>brzeziński</i>	30682
RAZEM	1148370
<i>Udział liczby ludności zamieszkującej największe miasta Aglomeracji Łódzkiej* w stosunku do całkowitej liczby ludności zamieszkującej ŁOM</i>	85,2%
<i>Udział liczby ludności zamieszkującej ŁOM w stosunku do całkowitej liczby mieszkańców województwa łódzkiego</i>	44,4%

* miasta powyżej 10 tysięcy mieszkańców: Aleksandrów Łódzki, Brzeziny, Konstantynów Łódzki, Łódź, Ozorków, Pabianice, Stryków oraz Zgierz.

Źródło: „Miasta w liczbach”, GUS, 2005.

Dynamiczny rozwój miasta oraz jego włókienniczy charakter zdeterminowały w znacznie mierze rozwój okolicznych miast: Pabianic, Zgierza, Ozorkowa, Strykowa, Brzezin, oraz mniejszych ośrodków osadniczych (np. Konstantynowa, Aleksandrowa, Rzgowa). Wśród większych miast wchodzących w skład dzisiejszej Aglomeracji Łódzkiej, najstarszym miastem jest położony na północ od stolicy regionu łódzkiego Zgierz. Miasto to posiada prawa miejskie już od końca XIII wieku i przez długi okres czasu, jako miasto królewskie, a od czasów zaboru pruskiego rządowe, było jednym z największych ośrodków miejskich w tych okolicach. Niewiele młodsze są położone na południe od Łodzi Pabianice, które w przeciwieństwie do Zgierza, przez pierwsze wieki swojego istnienia stanowiły własność kościelną. Obecnie Pabianice są drugim co do liczby mieszkańców miastem aglomeracji. Powiaty: pabianicki oraz zgierski, są najlepiej obok Łodzi rozwiniętymi powiatami kształtującego się Łódzkiego Obszaru Metropolitalnego.

W powiecie pabianickim, na zachód od Łodzi, w bliskiej odległości od miasta, znajdują się dwa około 20-tysięczne miasta – Konstantynów oraz Aleksandrów. Rozwinęły się one w drugiej połowie XIX wieku jako własność prywatna i obecnie, będąc ośrodkami dobrze skomunikowanymi z miastem (także za pomocą wspólnego systemu komunikacji miejskiej⁹), stanowią ważne z punktu widzenia rozwoju całej aglomeracji, skupiska ludności.

⁹ Warto zwrócić uwagę, że w roku 1898 pojawił się na ulicach Łodzi pierwszy w Królestwie Polskim tramwaj elektryczny, który już w roku 1901 połączył Łódź z innymi miastami Aglomeracji, tj. Zgierzem i Pabianicami (tramwaj do Pabianic uruchomiono nawet wcześniej niż połączenie kolejowe z Łodzią).

Tabela 45. Wybrane informacje o największych miastach Aglomeracji Łódzkiej.

	<i>Powierzchnia w km²</i>	<i>Gęstość zaludnienia w 2004</i>	<i>Ludność w 2004</i>	<i>Powiat</i>	<i>prawa miejskie</i>	<i>forma własności</i>	<i>Odległość od centrum łodzi (w linii prostej)</i>
<i>Zgierz</i>	42,3	1376	58236	zgierski	od 1288 do chwili obecnej	królewskie, rządowe	10 km
<i>Pabianice</i>	33,0	2162	71313	pabianicki	I poł. XIV w. - do chwili obecnej	duchowne, rządowe	23 km
<i>Brzeziny</i>	21,6	575	12417	brzeziński	1366 r., - do chwili obecnej	królewskie, prywatne, rządowe	20 km
<i>Stryków</i>	8,1	442	3602	zgierski	1394 - 1870, i od 1923 r.	prywatne, rządowe	17 km
<i>Łódź</i>	294,4	2629	774004	łódzki grodzki	1423 r. - do chwili obecnej	duchowne, rządowe	-
<i>Ozorków</i>	15,5	1340	20731	zgierski	1816 r.- do chwili obecnej	prywatne	24 km
<i>Aleksandrów Łódzki</i>	13,5	1510	20342	zgierski	1822 - 1870 i od 1924 r.	prywatne	11 km
<i>Konstantynów Łódzki</i>	26,9	654	17569	pabianicki	1830 - 1870 i od 1924 r.	prywatne	10 km

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: Miasta w liczbach, GUS, 2005; „Diagnoza województwa łódzkiego”, Tom III, Łódź, 2005, s. 648, oraz danych Urzędu Statystycznego w Łodzi.

Najdalej położonymi od granic Łodzi miastami aglomeracji są natomiast Ozorków na północy (powiat zgierski) oraz Brzeziny na wschodzie (stolica najmniejszego pod względem liczby ludności powiatu brzezińskiego). Na uwagę zasługuje przy tym Ozorków, z uwagi na najbardziej peryferyjne położenie w stosunku do Łodzi. Mimo tego, miasto posiada bezpośrednie połączenie tramwajowe ze stolicą województwa (od roku 1922), będące jednym z najdłuższych, wciąż funkcjonujących połączeń tramwajowych w Europie. Ponadto, w Ozorkowie działa jedna z najlepiej funkcjonujących części Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej¹⁰, tzw. Podstrefa Ozorków, której obecność na terenie miasta stymuluje znaczący napływ nowych inwestycji, w tym inwestycji zagranicznych.

Połączenie na zachód od miasta, tj. w stronę Konstantynowa Łódzkiego, uruchomiono natomiast w roku 1911. Z uwagi na fakt, iż na początku XX wieku komunikacja publiczna stanowiła jeden z podstawowych środków transportu ludności, przyspieszyło to znacznie funkcjonalną integrację miast aglomeracji, potęgowaną dodatkowo podobnym profilem ekonomicznym i społecznym miast (zob. m. in.: Wojalski, M., „100 lat łódzkich tramwajów”, ZORA, Łódź, 2002).

¹⁰ Łódzka Specjalna Strefa Ekonomiczna (ŁSSE) działa od roku 1997 i obejmuje obszar 383,45 ha. Została powołana na okres 20 lat, do roku 2017 i jest obecnie jedną z najbardziej dynamicznie rozwijających się, spośród wszystkich tego typu 14 stref działających na terenie kraju. Jest strefą o charakterze rozproszonym, obejmuje 16 podstref, położonych na obszarach następujących miast i gmin regionu: Łódź, Ksawerów, Zgierz, Ozorków, Tomaszów Mazowiecki, Kutno, Łęczyca, Rawa Mazowiecka, Sieradz, Radomsko, Piotrków, Sławno i Wróblew. W strefie działać mogą przedsiębiorcy, którzy uzyskają odpowiednie

Po drugiej wojnie światowej, ustroj komunistyczny zachował tradycję włókienniczą miasta i całej aglomeracji oraz wschodnie rynki zbytu. Jednakże, włókienniczy charakter miast aglomeracji, który stanowił o jej dynamicznym rozwoju i przemysłowej specjalizacji, zadecydował jednocześnie na długie lata o jej monokulturze gospodarczej i stał się po przemianach społecznych i gospodarczych w 1989 roku, przyczyną bardziej dotkliwego niż w innych dużych polskich ośrodkach miejskich, kryzysu o charakterze strukturalnym.

Tabela 46. Łódź na tle dziesięciu największych miast Polski¹¹ – wybrane wskaźniki.

<i>Wskaźnik</i>	<i>Wartość wskaźnika dla Łodzi</i>	<i>Pozycja Łodzi wśród 10 największych miast Polski</i>	<i>Miasto o najwyższej wartości wskaźnika</i>	<i>Miasto o najniższej wartości wskaźnika</i>	<i>Średnia dla Polski</i>	<i>Średnia dla wszystkich miast Polski</i>
<i>Liczba ludności w roku 2004</i>	774004	2	Warszawa	Katowice	-	-
<i>Współczynnik feminizacji (liczba kobiet na 100 mężczyzn) w roku 2004</i>	119,2	1	Łódź	Szczecin	106,7	110,5
<i>Gęstość zaludnienia (liczba osób na km²) w roku 2004</i>	2629	2	Warszawa	Szczecin	122	1105
<i>Przyrost naturalny w roku 2004</i>	-4500	10	Lublin	Łódź	-7391	-11617
<i>Saldo migracji wewnętrznych w roku 2004</i>	-1123	6	Warszawa	Szczecin	-	-41618
<i>Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w roku 2003</i>	2164,79	9	Warszawa	Bydgoszcz	2314,66	2510,98

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie danych GUS.

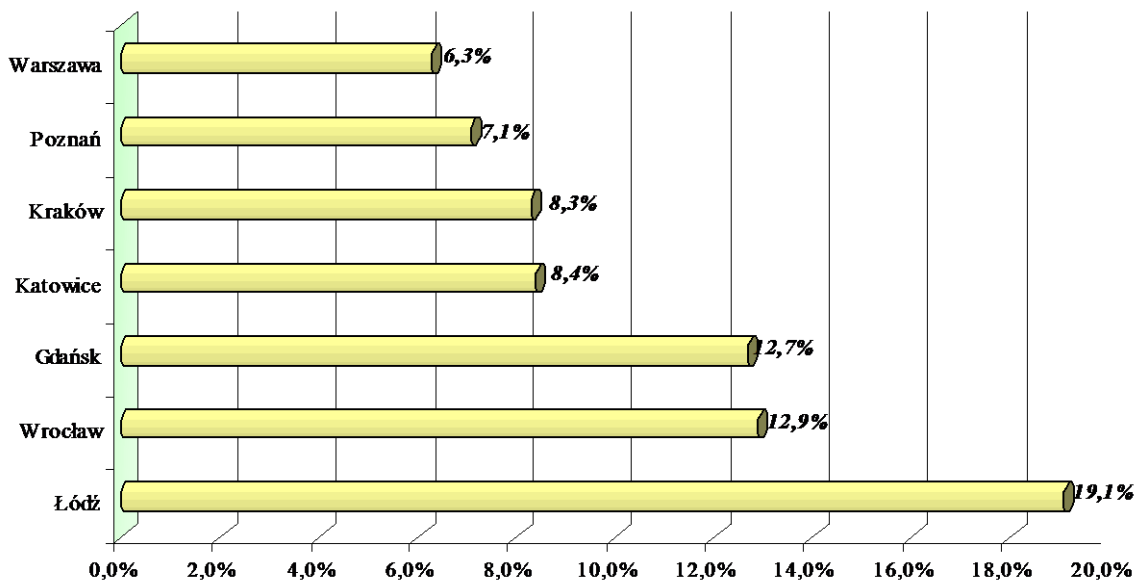
Należy jednak mieć na uwadze, iż zmiany ustrojowe, które spowodowały w Łodzi i w regionie poważny kryzys, wyzwoliły jednocześnie wśród mieszkańców niezwykle aktywność i postawy przedsiębiorcze. Przejawem tego jest przede wszystkim dynamiczny wzrost liczby małych i średnich przedsiębiorstw, jaki miał miejsce od początku lat 90. XX wieku, powstających często w oparciu o majątek upadających dużych przedsiębiorstw włókienniczych. Tym samym, jak pisze G. Duché, dość szybko w tym regionie „odrodziły

¹¹ Porównano następujące miasta: Bydgoszcz, Gdańsk, Katowice, Kraków, Lublin, Łódź, Poznań, Szczecin, Warszawę oraz Wrocław.

się cechy i postawy charakterystyczne dla kapitalizmu i gospodarki wolnorynkowej”.¹² Sytuacja ta nie była jednak w stanie zniwelować poważnych skutków głębokiego kryzysu, który miał charakter strukturalny. W efekcie, miasto Łódź i cała Aglomeracja Łódzka, rozwija się obecnie w tempie wolniejszym niż inne duże miasta Polski (Warszawa, Poznań, Wrocław, Kraków).

Konsekwencją niekorzystnych uwarunkowań rozwoju, pozostaje między innymi największy wśród innych dużych miast Polski, poziom bezrobocia, który w roku 2003 przekraczał 19%, podczas gdy we Wrocławiu i Gdańsku sięgał około 13%, w Poznaniu, Krakowie i Katowicach wynosił 7-8%, natomiast w Warszawie wyniósł 6,3%.

Wykres 23. Poziom bezrobocia w wybranych dużych miastach Polski w 2003 roku.



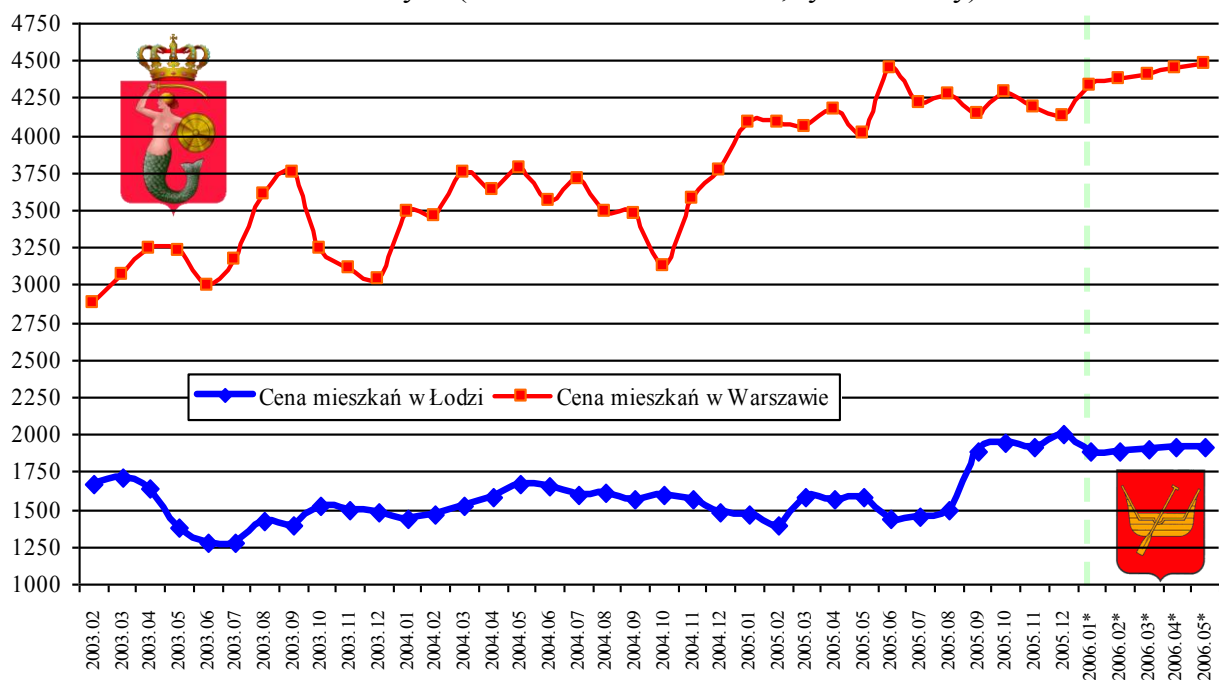
Źródło: Główny Urząd Statystyczny.

Efektem osłabienia dynamiki rozwoju Łodzi i pozostałych miast aglomeracji, pozostaje także odpływ ludności do innych dużych polskich miast. Szczególnie wskazuje się przy tym migracje wykształconej ludności w kierunku Warszawy, która z racji pełnionych funkcji oraz bliskiego położenia (130 km od Łodzi), wysysa zasoby pracy z łódzkiego rynku.

¹² Duché, G., „Tworzenie nowego systemu produkcyjnego. Problemy rozwoju środowiska innowacyjnego (przykład Łodzi), w: Jewtuchowicz, A. (red.), „Strategiczne Problemy rozwoju miast i regionów”, Uniwersytet Łódzki, Łódź, 2000, s. 167.

Na dwie odmienne „prędkości” rozwoju Łodzi i stolicy Polski wskazywać może analiza cen nieruchomości mieszkaniowych na rynku wtórnym, które różnią się między sobą zarówno co do poziomu, jak i dynamiki wzrostu. Ponieważ sytuacja na rynku nieruchomości mieszkaniowych stanowi wypadkową poziomu zamożności społeczności zamieszkującej region, a ta z kolei stanowi konsekwencję poziomu rozwoju gospodarczego, przykład ten w obrazowy sposób ilustruje różnicę między tymi dwoma miastami.

Wykres 24. Porównanie cen 1 m² na łódzkim i warszawskim rynku nieruchomości mieszkaniowych (mieszkania standardowe, rynek wtórny).



* prognoza
Źródło: Opracowanie własne, na podstawie danych z: GUS oraz czasopisma „Notowania rynku nieruchomości” (styczeń 2003 - marzec 2006).

Według prognoz demograficznych Urzędu Statystycznego w Łodzi, liczba mieszkańców Łodzi spadnie do roku 2030 o ponad 20%. Tym samym Łódź, przestanie być drugim co do wielkości miastem Polski (miastem tym ma być według prognoz Kraków). Jeśli chodzi o spadek ludności w powiatach sąsiadujących z Łodzią, będzie on według prognoz statystycznych nieco niższy, co wiązać należy z procesami suburbanizacji na obszarze aglomeracji (odpływ mieszkańców Łodzi nie następuje jedynie do innych dużych miast, gdyż mają miejsce także przemieszczenia z centrum miasta w kierunku jego

peryferii). Pomimo tego, do roku 2003 z obszaru całego Łódzkiego Obszaru Metropolitalnego, ma odpłynąć prawie 20% mieszkańców.

Tabela 47. Prognoza liczby ludności Łodzi i Łódzkiego Obszaru Metropolitalnego
do roku 2030.

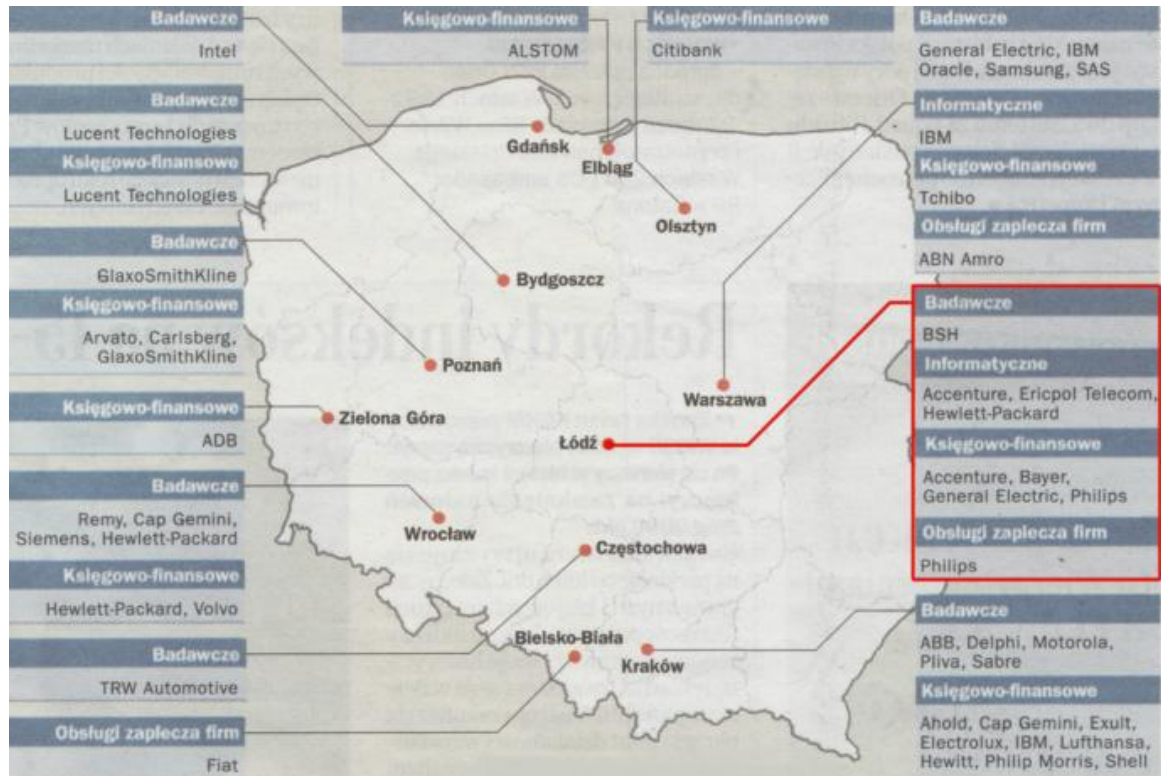
Lata	Łódź	Powiaty sąsiednie				OGÓŁEM Łódzki Obszar Metropolitalny
		brzeziński	łódzki wschodni	pabianicki	zgierski	
	w tysiącach					
2005	768,9	30,5	63,5	119,1	159,2	1141,2
2010	738,8	30,0	64,7	117,6	158,1	1109,2
2015	708,0	39,6	65,9	115,9	156,8	1086,2
2020	675,8	39,2	67,0	114,0	155,0	1051,0
2025	641,7	28,8	67,7	111,4	152,3	1001,9
2030	605,1	28,2	67,6	108	148,3	957,2
zmiana 2005-2030 (2005 = 100)	78,7	92,5	106,5	90,71	93,2	83,91

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: danych Urzędu Statystycznego w Łodzi.

Jednocześnie należy dostrzec, iż takie czynniki, jak centralne położenie Aglomeracji Łódzkiej w centrum kraju, koncentracja wysoko wykwalifikowanych zasobów pracy, obecność wielu wyższych uczelni, pełnione funkcje administracyjne, zwiększająca się w ostatnich latach dynamika napływu inwestycji zagranicznych, stwarzają szansę dla przyszłego rozwoju regionu. Obecnie coraz częściej upatruje się szans gospodarczych Łodzi i Aglomeracji Łódzkiej jako potencjalnego miejsca lokalizacji nowoczesnych usług, względnie nowoczesnych gałęzi przemysłu (obecnie nacisk kładzie się na branżę AGD).¹³ Do atutów tego regionu należą przede wszystkim niskie koszty siły roboczej, przy relatywnie wysokim poziomie kwalifikacji, głównie dzięki potencjałowi akademickiemu. Ważnym elementem pozostaje również położenie w centrum największego kraju Europy Środkowo-Wschodniej oraz względnie wysoki poziom wyposażenia w nowoczesną infrastrukturę telekomunikacyjną. W związku z tym, aglomeracja wskazywana jest między innymi jako już funkcjonujące, ważne miejsce lokalizacji podmiotów branży BPO (*Business Process Offshoring*).

¹³ W ramach przyjętej przez miasto Łódź strategii rozwoju i przyciągania inwestorów, do formułowania której zaangażowana została międzynarodowa firma doradcza McKinsey, za priorytetowe punktu widzenia przyszłego rozwoju miasta branżę gospodarki, przyjęto: sektor BPO (*Business Process Offshoring*, branżę logistyczną oraz branżę AGD – zob.: „Klaster łódzki jako sieć współpracy w zakresie innowacji w regionie”, Projekt nr 494/2004, współfinansowany przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Społecznego; wersja on-line: http://www.klasterlodzki.pl/pliki/Strategia_i_plan_wdrozenia.pdf?PHPSESSID=134c6583151f3d2a294c3ad089a56b79.

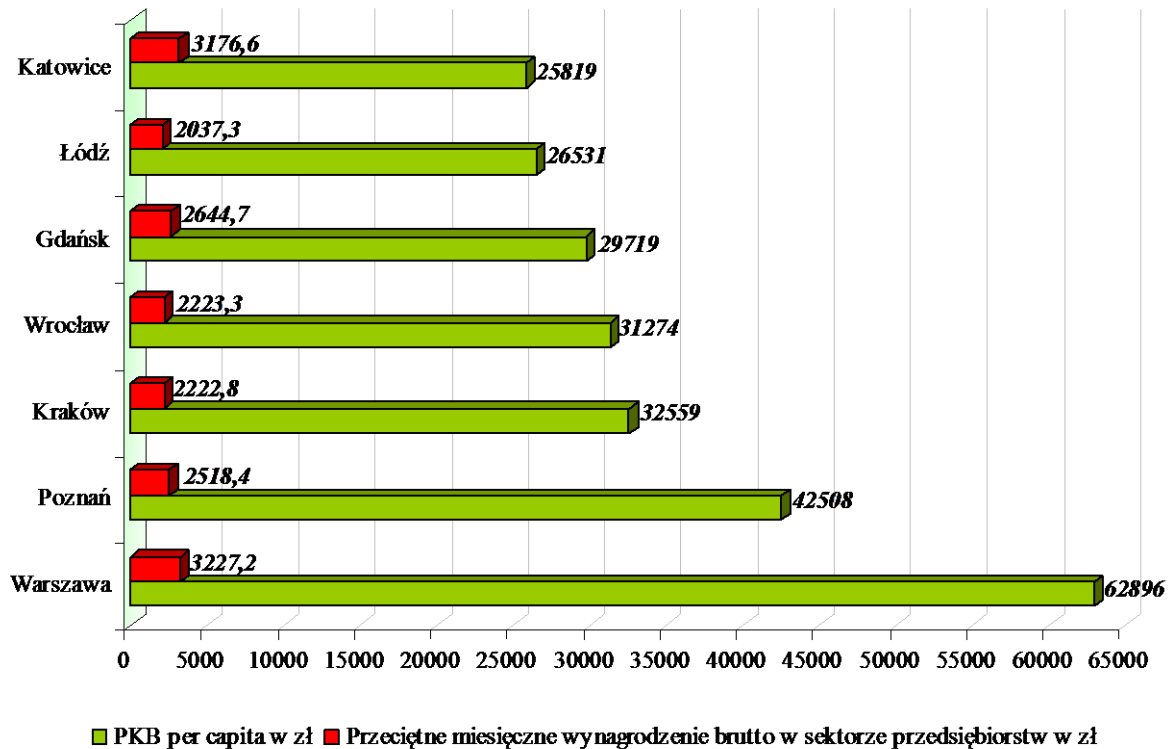
Mapa 12. Miasta o największej koncentracji nowoczesnych centrów usługowych z branży BPO.



Źródło: „Polskie głowy przyciągają globalne koncerny”, *Gazeta Wyborcza* z 14 czerwca 2006, s. 23.

Do tej pory w Łodzi tego typu działalność (elektroniczne centra księgowości, finansów, *outsourcingu* itp.), umiejscowiły takie podmioty, jak: Accenture, Philips, Hewlett - Packard czy General Electric. Łódź pozostaje ponadto ważnym miejscem lokalizacji podmiotów bankowości internetowej (mBank, Multibank, Pekao S.A. i inne), czy telefonicznych centrów obsługi klienta działających w kraju operatorów telefonii komórkowej.

Wykres 25. Poziom PKB *per capita* oraz koszty pracy w wybranych miastach Polski
w 2003 roku.

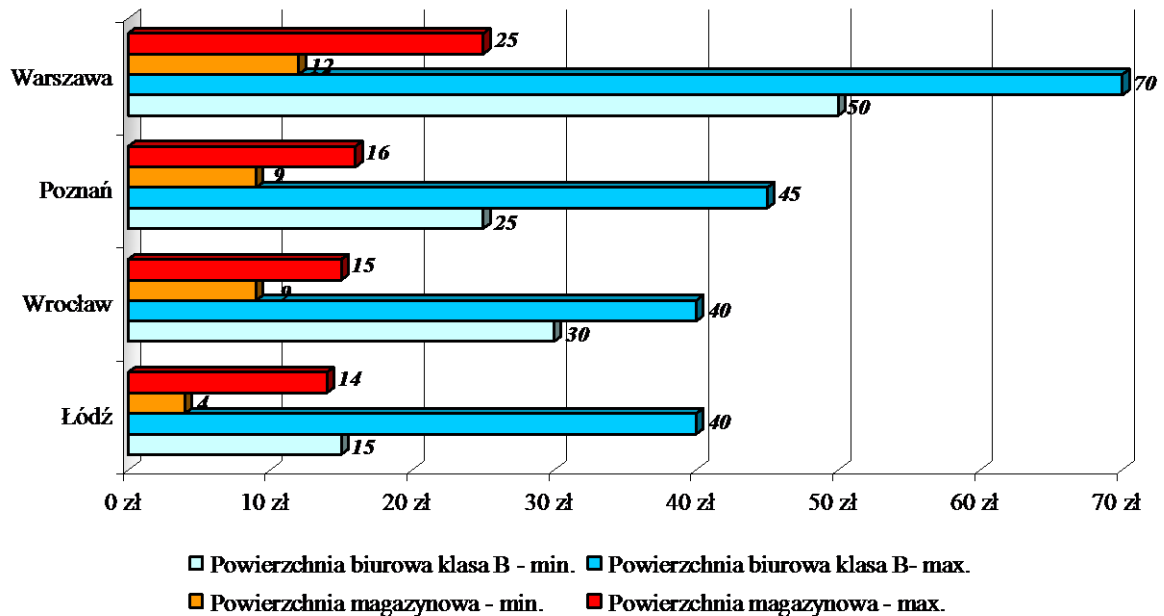


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Rozwój sektora usług w Aglomeracji Łódzkiej może ponadto następować w oparciu o sektory działalności gospodarczej, związane z medycyną, ochroną zdrowia, produkcją i dystrybucją farmaceutyków, produkcją materiałów, instrumentów i urządzeń niezbędnych w medycynie, przemysłem kosmetycznym, a także organizacją imprez targowo-wystawienniczych (Międzynarodowych Targów Łódzkich) związanych z tą dziedziną. Siłę regionu stanowi też silny potencjał naukowo-badawczy w postaci: Uniwersytetu Medycznego, dwóch instytutów naukowo-badawczych: Instytutu-Centrum Zdrowia Matki Polki i Instytutu Medycyny Pracy, szpitali klinicznych i innych wyspecjalizowanych placówek medycznych.¹⁴

¹⁴ „Diagnoza województwa łódzkiego”, Tom I, Łódź, 2005, s. 70.

Wykres 26. Koszty wynajmu powierzchni biurowej i magazynowej w centrum Łodzi oraz w centrach innych dużych miast Polski w 2005r.

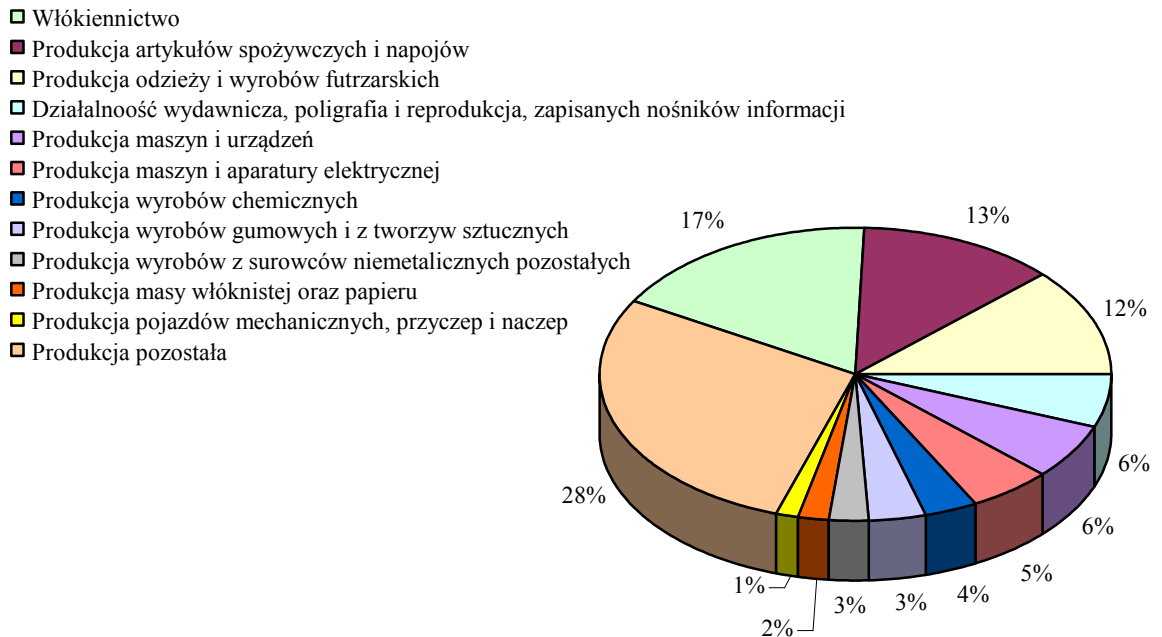


Źródło: http://www.uml.lodz.pl/doc/bip/brpimp_prez_20060523.pdf, s. 15.

Wśród innych obszarów specjalizacji stolicy regionu łódzkiego wymienić można też rozwój mody i nowoczesnego włókiennictwa, oraz „przemysłu” filmowego. Ten pierwszy wynika nie tylko z tradycji wielkich zakładów włókienniczych, ale również z faktu, że mieszczą się tu instytuty naukowo-badawcze i uczelnie kształcące specjalistów w tej dziedzinie (Instytut Inżynierii Materiałów Włókienniczych, Instytut Włókiennictwa, Instytut Techniki i Technologii Dziewiarskich, Politechnika Łódzka). Produkcja włókiennicza i odzieżowa wciąż stanowi ponad 29% produkcji sprzedanej przemysłu Łodzi. Dochodzą do tego funkcje wystawienniczo-targowe oraz pokazy mody. Drugi obszar stanowi konsekwencję funkcjonowania w mieście Wyższej Szkoły Filmowej, Teatralnej i Telewizyjnej, istnienia Muzeum Kinematografii, czy też tradycji produkcji filmów rysunkowych i animowanych.¹⁵

¹⁵ op. cit, s. 71.

Wykres 27. Struktura produkcji sprzedanej przemysłu w Łodzi w 2003 roku.



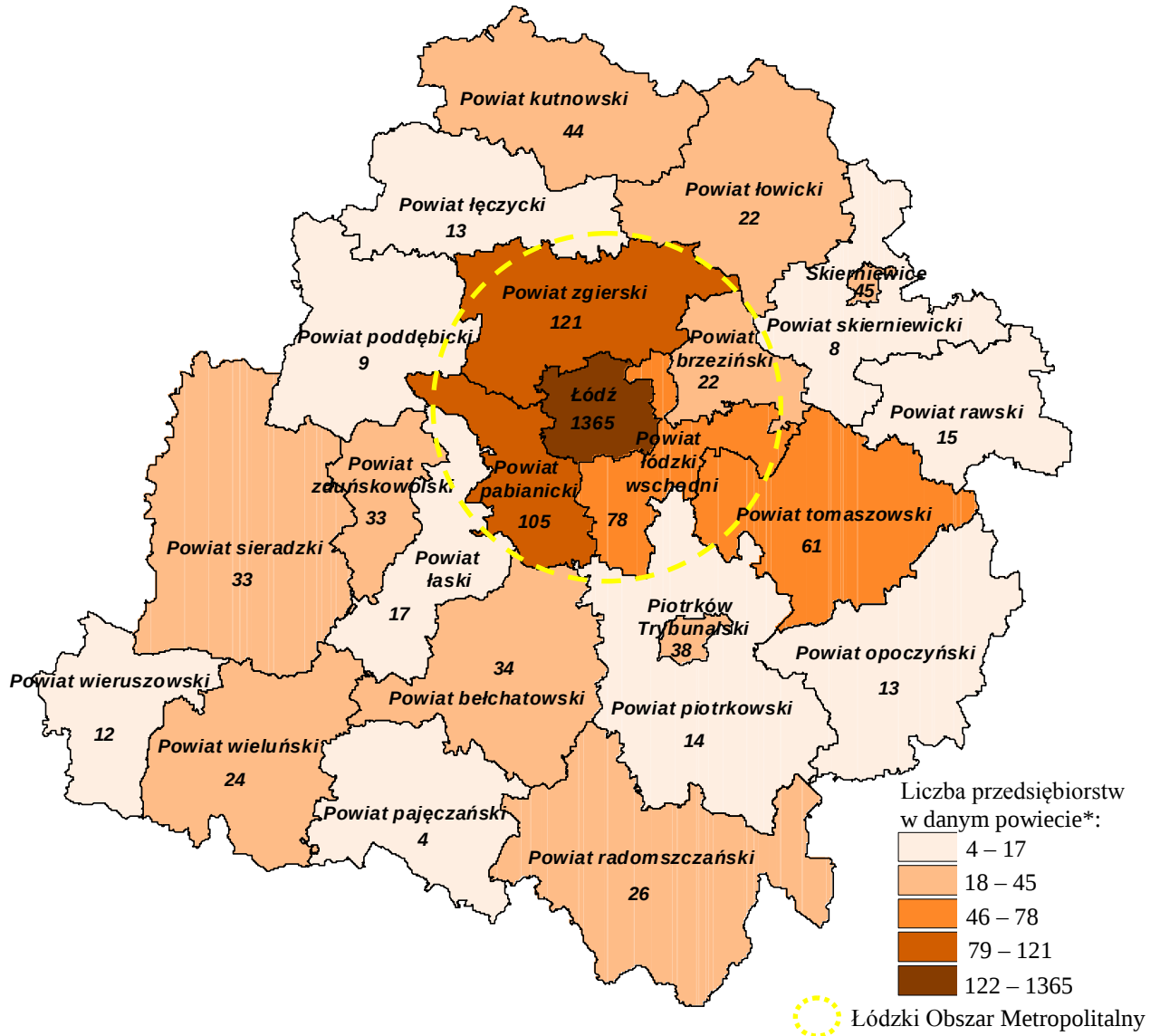
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Łodzi.

Szansę na rozwój Aglomeracji Łódzkiej w oparciu o nowoczesne usługi, istnieją także w sektorze logistyki (np. okolice Strykowa). W najbliższych latach można spodziewać się dalszego rozwoju centrów o takim charakterze. Centralne położenie regionu oraz przebieg planowanych autostrad A1, A2, w sposób niejako naturalny powodują, że właśnie centralna część województwa łódzkiego pozostanie miejscem przeładunku produktów, przeznaczanych na rynek europejski oraz rynki wschodnie.

6.2.2. Inwestycje zagraniczne w Aglomeracji Łódzkiej

Podmioty zagraniczne inwestujące na terenie Aglomeracji Łódzkiej stanowią zdecydowaną większość dużych międzynarodowych przedsiębiorstw produkcyjnych, zlokalizowanych w całym województwie łódzkim. Na podstawie analizy danych z Urzędu Statystycznego w Łodzi stwierdzono m.in., iż w latach 2003-2004 w stolicy regionu koncentrowało się ponad 42% spółek produkcyjnych z udziałem kapitału zagranicznego, zatrudniających 50 i więcej osób, natomiast koncentracja na terenie całej Aglomeracji Łódzkiej przekroczyła w tym okresie poziom 55%.

Mapa 13. Przestrzenne rozmieszczenie przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w województwie łódzkim w 2004 roku.



* granice przedziałów liczbowych określono tzw. metodą naturalnej przerwy
Źródło: Opracowanie własne, na podstawie danych z Urzędu Statystycznego w Łodzi.

Według danych Urzędu Statystycznego w Łodzi, w roku 2004 na terenie całego województwa łódzkiego, zlokalizowanych było ponad 2 tysiące przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego. Przedsiębiorstw dużych, tj. zatrudniających 50 i więcej pracowników, było natomiast 167, z czego 60% koncentrowało się na obszarze Aglomeracji Łódzkiej (47,9% w samej Łodzi). Całkowita liczba przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego, działających na terenie Łódzkiego Obszaru

Metropolitalnego, stanowiła niemal 80% wszystkich tego typu podmiotów w województwie.

Tabela 48. Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w powiatach tworzących
Łódzki Obszar Metropolitalny w 2004 roku.

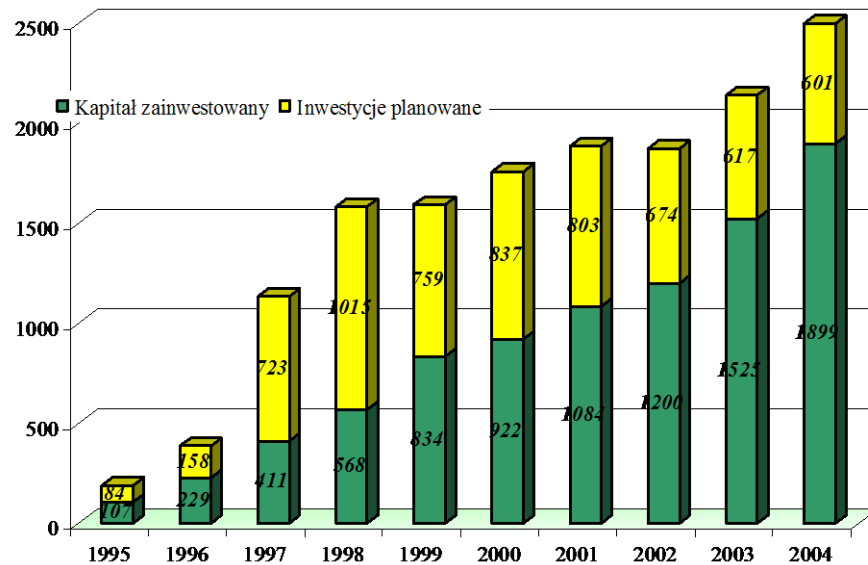
<i>Powiaty</i>	<i>Wszystkie</i>	<i>w tym zatrudniające powyżej 50 pracowników</i>	<i>w tym produkcyjne</i>
<i>brzeziński</i>	22	1	9
<i>łódzki wschodni</i>	78	3	17
<i>pabianicki</i>	105	9	43
<i>zgierski</i>	121	9	61
<i>Łódź (powiat grodzki)</i>	1365	80	314
<i>RAZEM województwo łódzkie</i>	2156	167	643
<i>RAZEM Łódzki Obszar Metropolitalny</i>	1691	102	444
<i>Łódzki Obszar Metropolitalny / województwo</i>	78,4%	61,1%	69,1%
<i>Łódź / województwo</i>	63,3%	47,9%	48,8%
<i>Łódź / Łódzki Obszar Metropolitalny</i>	80,7%	78,4%	70,7%

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie danych z Urzędu Statystycznego w Łodzi.

Porównanie miasta Łodzi z powiatami sąsiednimi wskazuje na fakt, że poza samą stolicą województwa, obszarem koncentracji spółek z udziałem kapitału zagranicznego pozostają przede wszystkim powiaty: pabianicki i zgierski. Relatywnie mniej przedsiębiorstw funkcjonuje natomiast we wschodniej części aglomeracji i całego obszaru metropolitalnego, co potwierdzają dane dla powiatów: brzezińskiego oraz łódzkiego wschodniego.

Według danych Urzędu Miasta Łodzi, w latach 1995-2004, w stolicy województwa łódzkiego, zanotowano prawie osiemnastokrotny wzrost wielkości kapitału zagranicznego, zainwestowanego w mieście. W roku 2004, łączna wartość zainwestowanego w Łodzi kapitału zagranicznego wyniosła 1,9 miliarda USD.

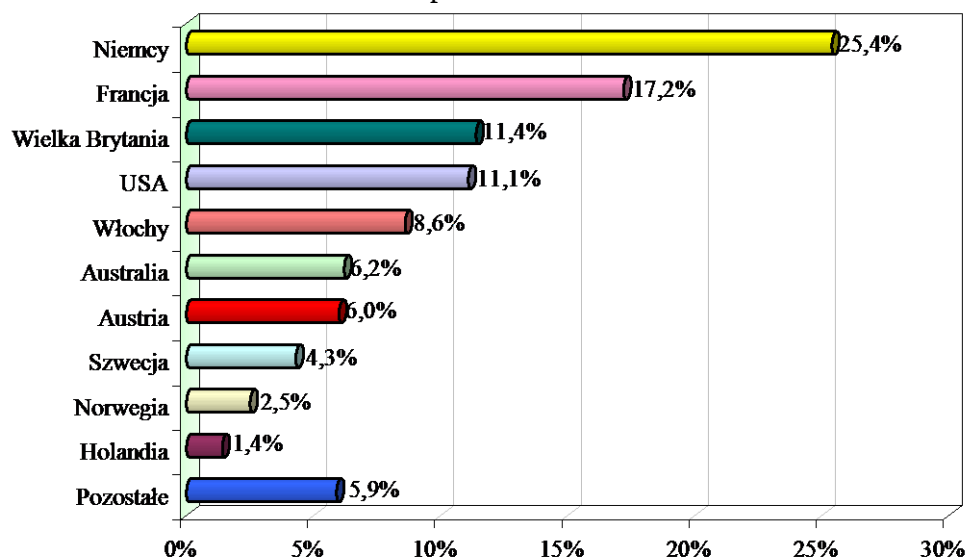
Wykres 28. Dynamika inwestycji zagranicznych w Łodzi w latach 1995 -2004 (kapitał w milionach USD).



Źródło: http://www.uml.lodz.pl/doc/bip/brpimp_prez_20060523.pdf, s. 9.

Z punktu widzenia kraju pochodzenia kapitału zagranicznego, zdecydowanie dominują inwestycje z krajów Europy Zachodniej. Największy udział inwestycji przypada przy tym na Niemcy (ponad 25% całkowitej wartości kapitału w mieście). W dalszej kolejności pojawia się natomiast kapitał pochodzenia francuskiego (17,2%) oraz brytyjskiego (11,4%).

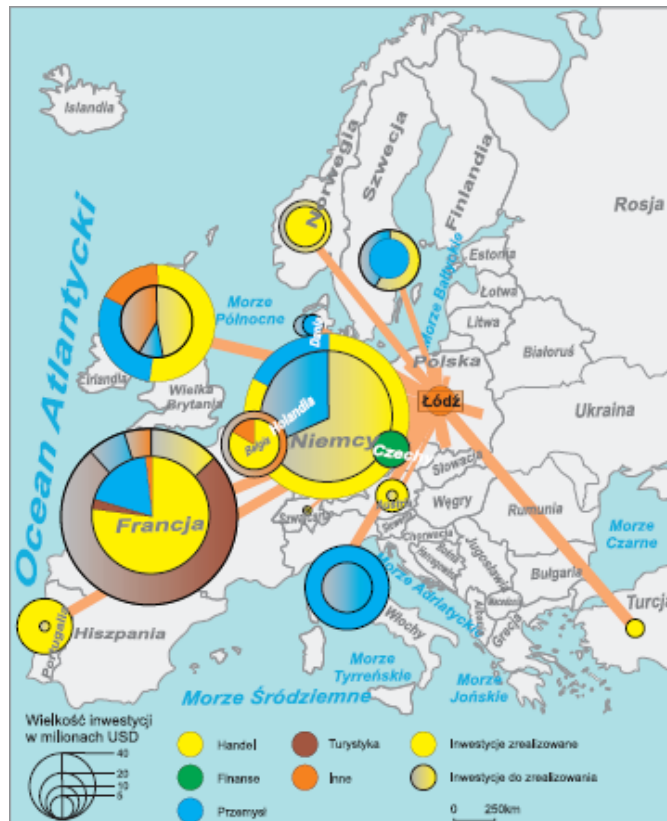
Wykres 29. Kapitał zainwestowany w Łodzi w latach 1995 -2004 w podziale na kraje pochodzenia.



Źródło: http://www.uml.lodz.pl/doc/bip/brpimp_prez_20060523.pdf, s. 10.

Inwestowany w Łodzi kapitał pochodzenia amerykańskiego stanowił w roku 2004 1/10 całkowitej struktury inwestycji zagranicznych napływających do tego miasta. Ważnymi inwestorami pozostają ponadto w Łodzi firmy włoskie (8,6%), australijskie (6,2%) oraz austriackie (6%).

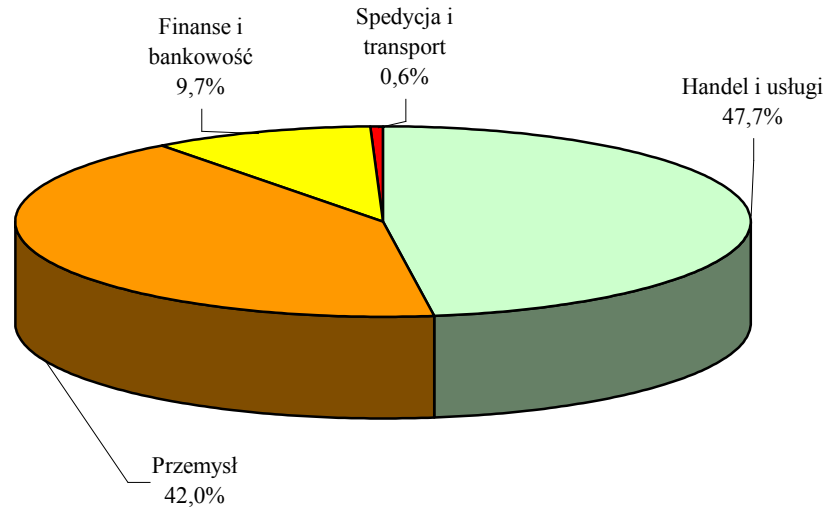
Mapa 14. Inwestycje zagraniczne w Łodzi według krajów pochodzenia.



Źródło: Liszewski S., „Atlas Miasta Łodzi”, ŁTN, Łódź, 2002, plansza XLVIII.

Jeśli chodzi o strukturę branżową inwestycji zagranicznych w Łodzi, to dominują firmy z sektora handlu i usług (47% wszystkich inwestycji w mieście), natomiast 42% stanowią firmy zajmujące się przetwórstwem przemysłowym. Co dziesiąte przedsiębiorstwo z udziałem kapitału zagranicznego pochodziło z sektora finansów i bankowości, natomiast formy logistyczne i transportowe stanowiły 1% wszystkich podmiotów zagranicznych.

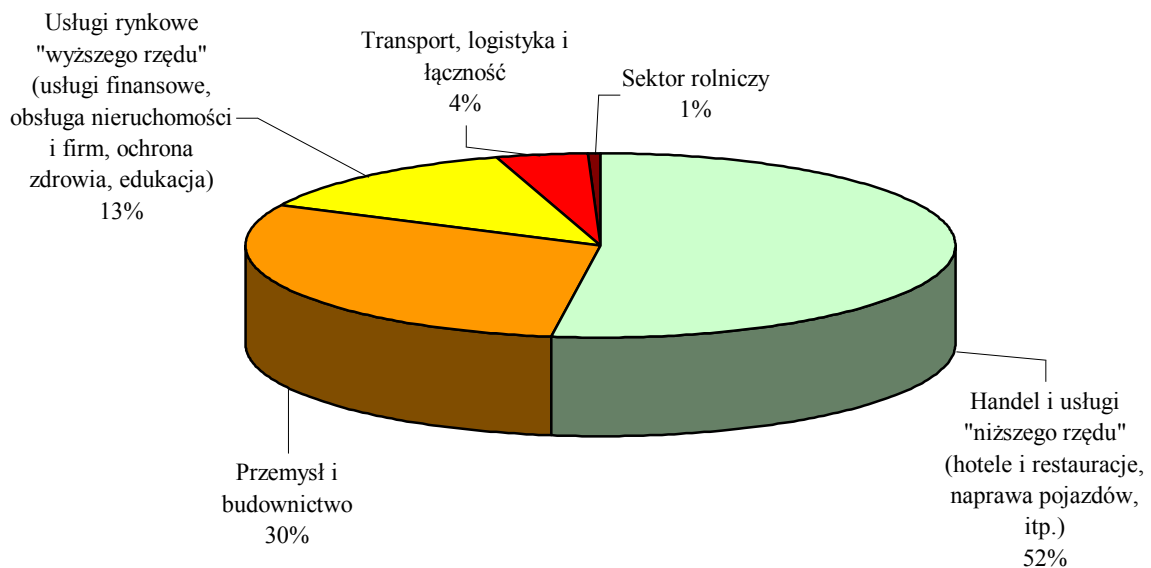
Wykres 30. Udział zainwestowanego w Łodzi kapitału zagranicznego w latach 1995-2004, w podziale na branże.



Źródło: http://www.uml.lodz.pl/doc/bip/brpimp_prez_20060523.pdf, s. 9.

Struktura branżowa, uwzględniająca liczbę spółek zagranicznych, działających na obszarze całego Łódzkiego Obszaru Metropolitalnego, różni się nieznacznie od struktury branżowej odzwierciedlającej poziom kapitału zainwestowanego w samej Łodzi. Różnica ta dotyczy przede wszystkim mniejszego udziału zagranicznych przedsiębiorstw przemysłowych na rzecz większego udziału przedsiębiorstw działających w sektorze usług.

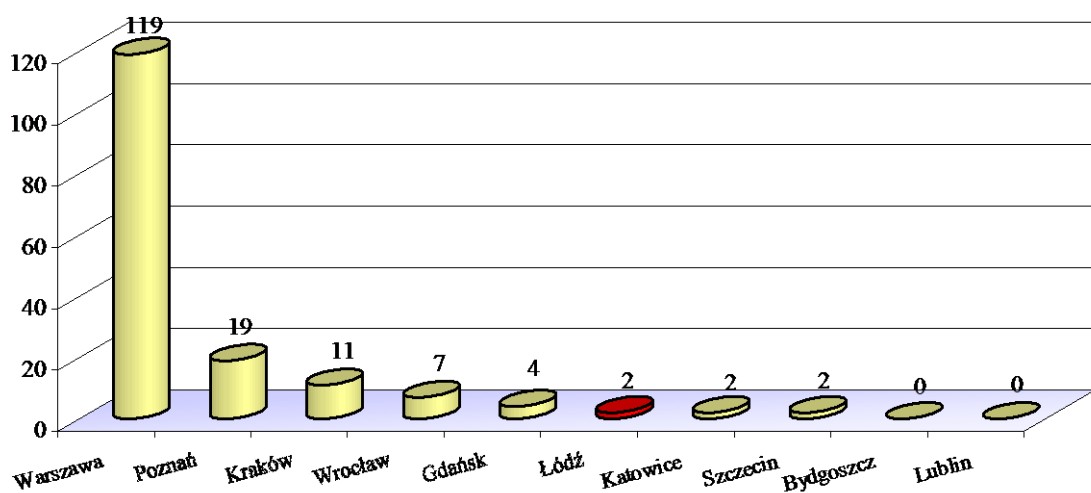
Wykres 31. Struktura branżowa spółek z udziałem kapitału zagranicznego, działających w powiatach Łódzkiego Obszaru Metropolitalnego w 2004 roku.



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie danych z Urzędu Statystycznego w Łodzi.

Należy stwierdzić, iż porównanie poziomu atrakcyjności inwestycyjnej Aglomeracji Łódzkiej, mierzonej liczbą inwestorów, z innymi dużymi miastami, plasuje ją w gronie ośrodków przeciętnych pod tym względem. Na opublikowanej przez dziennik „Rzeczpospolita”, liście 500 największych przedsiębiorstw, znalazły się jedynie dwa przedsiębiorstwa udziałem kapitału zagranicznego. Tym samym Łódź pozostaje na odległej pozycji w stosunku do takich miast, jak Warszawa, Poznań, Kraków czy Wrocław.

Wykres 32. Liczba inwestorów zagranicznych notowanych na *Liście 500*, zlokalizowanych w dziesięciu największych polskich miastach.¹⁶



Źródło: „Lista 500”, Dodatek dziennika *Rzeczpospolita* z 30 XI 2005.

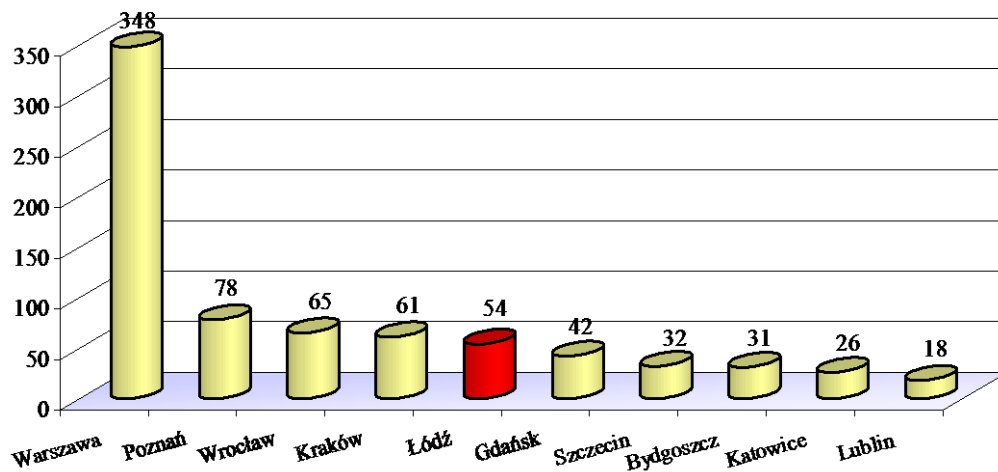
Należy jednak mieć na uwadze, iż notowane na *Liście 500* przedsiębiorstwa, wymieniane są na niej według miejsca rejestracji nawet w sytuacji, gdy podejmują one inwestycje w innych miejscach kraju. Daje to tym samym dominującą pozycję przede wszystkim Warszawie, w której rejestrowana jest zdecydowana większość dużych przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego. Tymczasem bardzo często zdarza się, iż miejsce rejestracji nie jest tożsame z miejscem realizowanej w rzeczywistości inwestycji, lub też przedsiębiorstwa, których siedziba znajduje się w Warszawie, realizują kolejne inwestycje na terenie Polski, które nie znajdują jednak odzwierciedlenia w powyższym rankingu (przedsiębiorstwa rejestrowane jest tylko raz).

W związku z tym użyteczna okazuje się analiza danych dotycząca inwestycji zagranicznych, publikowanych przez Polską Agencję Informacji i Inwestycji

¹⁶ Porównano miasta powyżej 300 tysięcy mieszkańców: Bydgoszcz, Gdańsk, Katowice, Kraków, Lublin, Łódź, Poznań, Szczecin, Warszawę oraz Wrocław.

Zagranicznych. Informacje PAIIZ pozwalają zidentyfikować faktyczne rozmieszczenie największych inwestycji w poszczególnych miejscowościach Polski, gdyż odnoszą się one do wszystkich lokalizacji, jako posiadają w Polsce firmy zagraniczne, które zainwestowały w Polsce przynajmniej milion dolarów amerykańskich. Zgodnie z tymi danymi, na koniec roku 2004, w Łodzi zlokalizowane były 54 przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego, co dawało miastu 5 miejsce pod tym względem (za Warszawą, Poznaniem, Wrocławiem oraz Krakowem).

Wykres 33. Liczba inwestorów zagranicznych notowanych na liście największych inwestorów PAIIZ, zlokalizowanych w dziesięciu największych polskich miastach.¹⁷



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: „The list of major foreign investors in Poland”, PAIIZ, 2004.

Ponadto, według danych Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych, wśród 39 przedsiębiorstw produkcyjnych z udziałem kapitału zagranicznego, które do końca roku 2004 zainwestowały w Aglomeracji Łódzkiej ponad 1 milion USD, w Łodzi zlokalizowanych było ich 32, a zatem ponad 80%. Podmioty te zainwestowały do końca roku 2004, ponad 11 milion USD (w Łodzi, Zgierzu, Pabianicach, Ozorkowie, Konstantynowie Łódzkim oraz podłódzkim Rzgowie).

Ogólna wielkość kapitału zainwestowanego przez największych inwestorów zagranicznych do końca roku 2004, wyniosła 4.259 mln USD. Należy pamiętać, iż Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych prezentuje przede wszystkim dane dotyczące samego faktu dokonania inwestycji przez poszczególne przedsiębiorstwa

¹⁷ Porównano miasta powyżej 300 tysięcy mieszkańców: Bydgoszcz, Gdańsk, Katowice, Kraków, Lublin, Łódź, Poznań, Szczecin, Warszawę oraz Wrocław.

zagraniczne w całej Polsce. Ani PAIIZ ani żaden inny polski lub zagraniczny ośrodek badawczy, nie dysponują danymi dotyczącymi wielkości zaangażowania kapitału zagranicznego osobno dla poszczególnych regionów i miast. Dlatego wszystkie dane dotyczące wielkości napływu inwestycji zagranicznych w regionach mają charakter szacunkowy.¹⁸

Największy zagraniczny inwestor w Aglomeracji Łódzkiej do końca roku 2004 ulokował łącznie w całej Polsce kapitał w wysokości ponad 850 mln USD, co dało mu 21 lokatę wśród wszystkich 1101 inwestorów, którzy znaleźli się w tym roku na liście PAIIZ. Było to najwyżej klasyfikowane na liście przedsiębiorstwo z województwa łódzkiego. Najmniejsza inwestycja w regionie wyniosła natomiast 1 mln USD (1086 pozycja na liście PAIIZ).

Wśród 39 przedsiębiorstw, które działają na terenie Aglomeracji Łódzkiej, obok 32 zlokalizowanych w Łodzi, 3 działają w Pabianicach oraz po jednym w miejscowościach: Konstantynów Łódzki, Ozorków, Rzgów oraz Zgierz. Warto dodać, że 10 podmiotów działa w Aglomeracji Łódzkiej na terenach Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej, oferującej przedsiębiorstwom krajowym i zagranicznym preferencyjne warunki inwestowania.

Tabela 49. Rozmieszczenie największych inwestycji zagranicznych według miast
Aglomeracji Łódzkiej w 2004 roku.

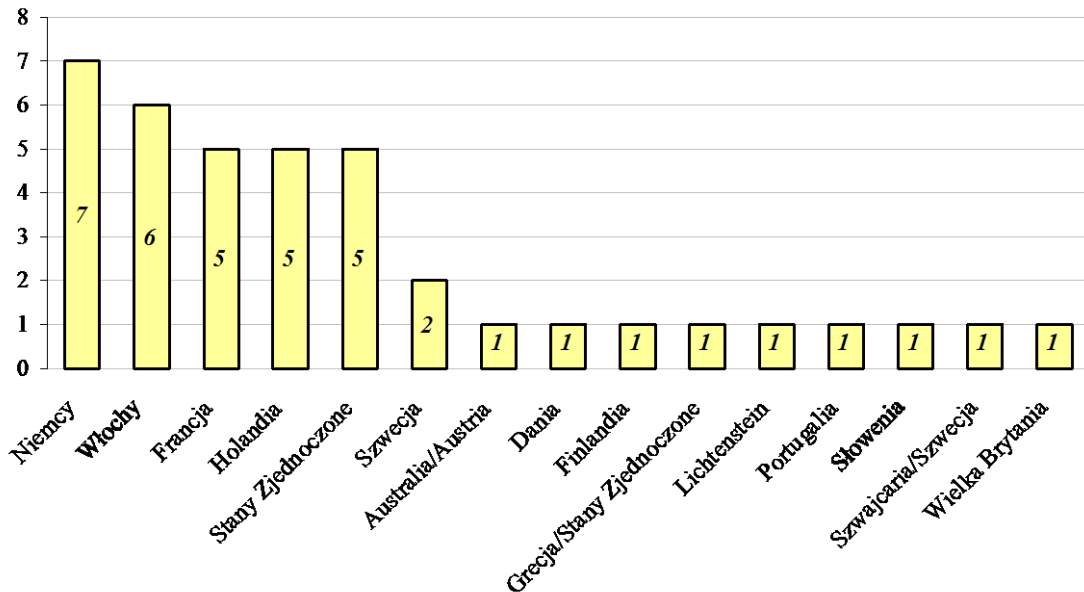
<i>Miasto</i>	<i>Liczba przedsiębiorstw</i>
Łódź	32
<i>Pozostałe miasta aglomeracji</i>	
Pabianice	3
Konstantynów Łódzki	1
Ozorków	1
Rzgów	1
Zgierz	1

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: „The list of major foreign investors in Poland”, PAIIZ, 2004.

¹⁸ Zasadniczą trudnością metodologiczną, na jaką napotyka się przy skonstruowaniu takiego badania jest fakt, iż o przypisaniu danej firmy do danego województwa nie decyduje lokalizacja jej siedziby (miejsce zarejestrowania spółki). Inwestorzy zagraniczni prowadzą działalność w różnych regionach kraju, często przez swoje spółki zależne lub powiązane kapitałowo. Każdorazowo należałoby zatem uwzględnić nakłady inwestycyjne poniesione przez każdą spółkę zależną, w każdym z zakładów produkcyjnych danego przedsiębiorstwa lub - jak ma to miejsce np. w przypadku instytucji finansowych, sieci hoteli lub dużych sieci handlowych - ich placówkach lub oddziałach w poszczególnych województwach. Tymczasem firmy nie dysponują takimi zdezagregowanymi danymi i zawsze podają wartość swoich inwestycji w naszym kraju ogółem (na podstawie: <http://www.paiiz.gov.pl>).

Analiza działalności największych zagranicznych inwestorów w miastach Aglomeracji Łódzkiej według kraju pochodzenia pozwala stwierdzić, iż wśród 39 podmiotów najwięcej pochodzi z Niemiec (7) oraz Włoch (6).

Wykres 34. Największe przedsiębiorstwa zagraniczne Aglomeracji Łódzkiej według kraju pochodzenia w 2004 roku.

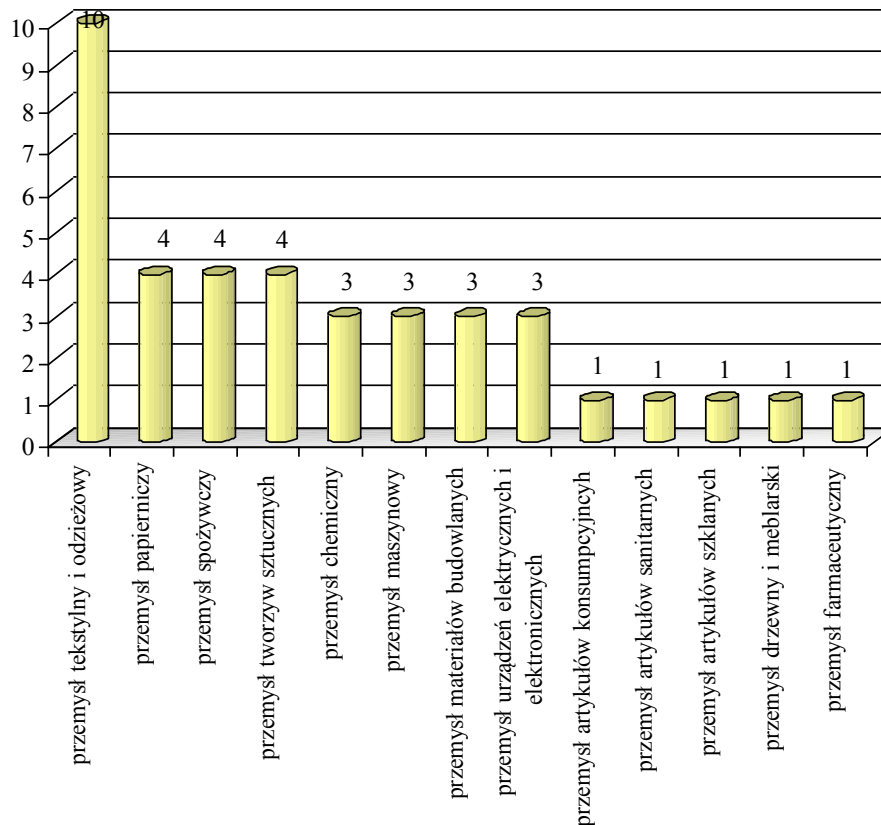


Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: „The list of major foreign investors in Poland”, PAIIZ, 2003; „The list of major foreign investors in Poland”, PAIIZ, 2004.

Po pięciu inwestorów pochodzi z: Francji, Holandii oraz Stanów Zjednoczonych. Ponadto dwa przedsiębiorstwa to firmy z kapitałem francuskim a w przypadku kapitału z pozostałych państw, reprezentuje je po jednym przedsiębiorstwie.

Wśród wszystkich największych inwestorów zagranicznych, zdecydowanie przeważają przedsiębiorstwa działające w branży przemysłu tekstylnego i odzieżowego (10). Po cztery podmioty funkcjonują ponadto w przemysłach: papierniczym, spożywczym i tworzyw sztucznych, natomiast po trzy w przemysłach: chemicznym, maszynowym, materiałów budowlanych oraz urządzeń elektrycznych. Ponadto na terenie Aglomeracji Łódzkiej działają firmy z przemysłów: artykułów konsumpcyjnych, artykułów sanitarnych, a także działające w przemyśle: szklarskim, drzewnym i meblarskim oraz farmaceutycznym.

Wykres 35. Największe przedsiębiorstwa zagraniczne Aglomeracji Łódzkiej według branży działalności.



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: „The list of major foreign investors in Poland”, PAIIZ, 2003; „The list of major foreign investors in Poland”, PAIIZ, 2004.

Analiza struktury branżowej największych podmiotów gospodarczych z udziałem kapitału zagranicznego wskazuje zatem na fakt, że mimo dominacji firm z tradycyjnych gałęzi przemysłu, na terenie Aglomeracji Łódzkiej lokalizują się również przedsiębiorstwa z innych branż działalności, co niewątpliwie sprzyja eliminacji problemów związanych z dotychczasową monokulturą gospodarczą regionu. Należy jednak dostrzec, iż większość obszarów działalności przemysłowej, w którą angażują się największe międzynarodowe przedsiębiorstwa, to wciąż przemysły niskiej techniki (19 podmiotów na 39). Dziewięć kolejnych przedsiębiorstw funkcjonuje w sektorach zaliczanych przez OECD do grupy przemysłów średnio-niskiej techniki. Firm działających w branżach o średnio-wysokim poziomie zaawansowania technologicznego było w Aglomeracji Łódzkiej 9, natomiast w obszarze wysokiej techniki działały w roku 2004 jedynie dwa przedsiębiorstwa.

Rozdział 7. Działalność przedsiębiorstw międzynarodowych a rozwój Aglomeracji Łódzkiej – studium przypadku

7.1. Cel, metoda i zasięg geograficzny badania

We współczesnej gospodarce o konkurencyjności regionów decyduje w znacznej mierze ich zdolność do aktywnego uczestnictwa w procesach globalizacji. Umiejętność odpowiedzi na globalne wyzwania wyraża się między innymi w zdolności regionów do dostosowywania oferty posiadanych zasobów do potrzeb przedsiębiorstw międzynarodowych. W sytuacji, gdy przedsiębiorstwa te są skłonne do wykorzystywania, a także współuczestniczą w tworzeniu takich zasobów regionu, których odtworzenie w innym miejscu jest zbyt kosztowne lub niemożliwe, zachodzą procesy ich terytorializacji.

W związku z powyższym, głównym celem badania jest określenie wpływu działalności przedsiębiorstw międzynarodowych na rozwój regionu, w kontekście procesów terytorializacji. Tym samym, podjęta została próba identyfikacji strategii rozwoju wybranych przedsiębiorstw międzynarodowych oraz ich wpływu na relacje z lokalnymi przedsiębiorstwami i innymi aktorami lokalnymi. Zakres badania obejmuje ponadto: analizę motywów lokalizacji wybranych przedsiębiorstw międzynarodowych w Aglomeracji Łódzkiej oraz ich stosunek do lokalnych zasobów, identyfikację wpływu na umiędzynarodowienie gospodarki regionu oraz rozpoznanie barier terytorializacji dużych przedsiębiorstw międzynarodowych.

Jako metodę badawczą przyjęto studium przypadku, gdzie we wstępnym etapie analiz wykorzystane zostały materiały źródłowe, opisujące działalność badanych przedsiębiorstw na terenie Aglomeracji Łódzkiej. Pochodzą one z informacji

udostępnianych przez badane przedsiębiorstwa, materiałów prasowych oraz innych powszechnie dostępnych źródeł informacji.

Studium przypadku to metoda badawcza o charakterze jakościowym, mająca na celu możliwie szeroki i wszechstronny opis badanej zbiorowości, z uwzględnieniem bogatego wachlarza zmiennych wyjaśniających. W związku z tym, bywa powszechnie wykorzystywana do badania działalności podmiotów gospodarczych w ich lokalnym otoczeniu. E. M. Bergman i E. J. Feser uznają ją jako równoważną metodę badania gospodarek na poziomie lokalnym, wraz z metodą *input-output* oraz metodą współczynnika lokalizacji¹, należącymi do grupy metod ilościowych. Zaletą tych ostatnich jest to, iż dostarczają możliwie najpełniejszego i obszernego materiału empirycznego, pozwalającymi zidentyfikować powiązania pomiędzy różnymi gałęziami przemysłu (*input-output*) lub odkryć przestrzenną koncentrację określonych grup przemysłów, mogącą posłużyć za punkt wyjścia dla dalszych analiz. Za wady tych metod należy uznać bardzo wysokie koszty lub wręcz brak dostępu do danych na poziomie regionalnym, niezbędnych dla tych analiz (szczególnie w przypadku *input-output*) oraz fakt, że oparcie się na charakterystycznych dla nich wskaźnikach jest niewystarczające dla identyfikacji specyficznych relacji między przedsiębiorstwami.

Badanie o charakterze studium przypadku ma natomiast tę zaletę, iż jest z jednej strony stosunkowo łatwe do przeprowadzenia i mało kosztowne, a z drugiej strony pozwala trafnie identyfikować relacje zachodzące między różnymi przedsiębiorstwami danego obszaru. O ile metody ilościowe okazują się użyteczne w przypadku identyfikacji geograficznych skupisk przedsiębiorstw w przestrzeni, o tyle studia przypadków stwarzają szansę dla identyfikacji specyficznych zjawisk

¹ Metoda *input-output*, zwana również analizą nakładów-wyników, opiera się na analizie powiązań między sektorami. Sprowadza się do badania przepływów czynników produkcji między poszczególnymi gałęziami przemysłu. Metoda oparta o współczynnik lokalizacji polega natomiast na zestawianiu udziału wielkości zatrudnienia (wartości dodanej, dochodów, liczby przedsiębiorstw, itp.) w danej gałęzi przemysłu i w danym regionie, do udziału tego samego sektora w całym kraju. Wartość współczynnika większa niż 1 oznacza, że w danym regionie ma miejsce większa koncentracja np. zatrudnienia w danym przemyśle, niż w całej gospodarce narodowej. Współczynnik większy niż 1,25 jest zazwyczaj przyjmowany jako świadczący o regionalnej specjalizacji w danym sektorze (za: Brodzicki T., Szultka S., *Koncepcja klastrów a konkurencyjność przedsiębiorstw*, Organizacja i Kierowanie, , nr 4 (110), Warszawa, 2002, s. 45-60).

zachodzących wewnątrz ich struktury. Metoda ta jest zatem często wykorzystywana do badań realizowanych na poziomie mikro.²

Za podstawę dla analiz porównawczych posłużyły natomiast informacje uzyskane w oparciu o standaryzowany wywiad swobodny, przeprowadzony wśród największych przedsiębiorstw zagranicznych w okresie od lipca do grudnia 2005 roku. Wywiad powyższy oparty został na kwestionariuszu ankietowym, składającym się zarówno z pytań zamkniętych (odpowiedzi na te pytania umożliwiły porównywanie wyników badania osiągniętych w poszczególnych przedsiębiorstwach) oraz pytań otwartych (których umieszczenie w kwestionariuszu miało w zamierzeniu służyć uwzględnieniu specyfiki działalności każdego z badanych podmiotów).

Wykorzystana ankieta składa się z siedmiu części. Pierwsza z nich obejmuje pytania związane z charakterystyką badanego pomiotu (rodzaj prowadzonej działalności, okres funkcjonowania na terenie Aglomeracji Łódzkiej, kraj pochodzenia kapitału), natomiast kolejne części zawierają pytania mające na celu identyfikację strategii rozwoju badanych firm oraz ich stosunku do zasobów zlokalizowanych w regionie.

Druga część kwestionariusza stanowiącego podstawę wywiadu zawiera pytania dotyczące strategii korporacyjnej, tj. związanej z rozwojem przedsiębiorstwa w skali ponadnarodowej. Dotyczą one skali umiędzynarodowienia, struktur organizacyjnych a także stopnia autonomii przedstawicielstw funkcjonujących w Aglomeracji Łódzkiej, w stosunku do central decyzyjnych tych przedsiębiorstw.

Kolejna część ankiety dotyczy analizy współpracy badanych przedsiębiorstw ze środowiskiem lokalnym, tj. z sektorem małych i średnich przedsiębiorstw (przede wszystkim dostawcami i odbiorcami), lokalnymi instytucjami otoczenia biznesu, ośrodkami naukowo-badawczymi, uniwersytetami itd. Część czwarta poświęcona została pytaniom o czynniki lokalizacji działalności w Aglomeracji Łódzkiej oraz ewentualnym zmianom w postrzeganiu tych czynników na przestrzeni lat.

² Na temat metodologii badania geograficznych skupisk przedsiębiorstw (tzw. *clusters*) zob.: Bergman E. M., Feser E. J., „Industrial and regional clusters: concepts and comparative applications, Regional Research Institute, West Virginia University”, 1999.; Feser E. J., „Introduction to regional industry cluster analysis”, Department of City & Regional Planning, University of North Carolina, Chapel Hill 2001; Brodzicki T., Szultka S., Koncepcja klastrów a konkurencyjność przedsiębiorstw”, *Organizacja i Kierowanie*, nr 4 (110), Warszawa, 2002.

W części piątej kwestionariusza umieszczono pytania będące podstawą dla analizy struktury zatrudnienia występującej w badanych przedsiębiorstwach, jako wyrazu ich polityki w stosunku do zasobów ludzkich regionu. Część szósta koncentrowała się na badaniu wpływu badanych firm na umiędzynarodowienie lokalnej gospodarki (zarówno poprzez działalność importową i eksportową, jak i poprzez umożliwianie lokalnym kooperantom wchodzenia na rynki zagraniczne). Ostatnia część ankiety dotyczyła barier współpracy badanych przedsiębiorstw z ich lokalnym otoczeniem.

Wybór Aglomeracji Łódzkiej jako geograficznego obszaru badania przedsiębiorstw uzasadnia się tym, iż działające w niej podmioty zagraniczne stanowią zdecydowaną większość dużych międzynarodowych przedsiębiorstw produkcyjnych, zlokalizowanych w regionie łódzkim. Według danych Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych, do końca roku 2004 w województwie łódzkim funkcjonowało 58 przedsiębiorstw produkcyjnych z udziałem kapitału zagranicznego, które na terenie Polski zainwestowały przynajmniej milion dolarów amerykańskich. Na terenie samej Aglomeracji Łódzkiej było ich 39, z czego 32 zlokalizowane były w stolicy regionu – Łodzi. Aglomeracja Łódzka traktowana jest tym samym jako odrębny subregion – obszar silnej koncentracji największych inwestorów zagranicznych sektora przemysłu.³

7.2. Charakterystyka badanej zbiorowości przedsiębiorstw

Grupę adresatów badania stanowią największe przedsiębiorstwa produkcyjne⁴ z udziałem kapitału zagranicznego, prowadzące działalność gospodarczą w obszarze Aglomeracji Łódzkiej. Są to podmioty, które według danych Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych, do końca 2004 roku zainwestowały w Aglomeracji Łódzkiej ponad 11 milionów USD (ogółem 39 podmiotów zlokalizowanych w: Łodzi, Zgierzu, Pabianicach, Ozorkowie oraz innych mniejszych miastach obszaru funkcjonalnego aglomeracji). Zdecydowano się zatem na dobór

³ Opis procesów koncentracji przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego na obszarze Aglomeracji Łódzkiej, znajduje się w rozdziale szóstym niniejszej pracy.

⁴ Zdecydowano się na badanie przedsiębiorstw sektora przemysłu, jako działu gospodarki generującego pierwotne impulsy wzrostu.

celowy jako najbardziej typowy przypadek nielosowego doboru próby badawczej. Uzasadnia się to faktem istotnej trudności w ustaleniu rzeczywistych miejsc lokalizacji działalności największych podmiotów gospodarczych z sektora przetwórstwa przemysłowego (podstawowe informacje o przedsiębiorstwach z udziałem kapitału zagranicznego gromadzone są tzw. „metodą przedsiębiorstw”) oraz związaną z tym trudnością w uzyskaniu rzetelnych danych statystycznych, umożliwiających dobór losowy. Weryfikacji tego doboru posłużyły ponadto informacje z Urzędu Statystycznego w Łodzi oraz z Zespołu ds. Promocji Gospodarczej Biura Rozwoju Przedsiębiorczości i Miejsc Pracy UMŁ z 2005 roku.

Na propozycję uczestnictwa w standaryzowanych wywiadach swobodnych odpowiedziało pozytywnie 12 z 39 przedsiębiorstw, a zatem 1/3 ogółu podmiotów wybranych wstępnie do badania. W przypadku pozostałych przedsiębiorstw, większość odmówiła udziału w badaniu bez podania przyczyny. W kilku przypadkach odmowę uzasadniono koniecznością ochrony tajemnicy handlowej lub brakiem w strukturze kadrowej osób kompetentnych w kwestii udzielania odpowiedzi na zadawane podczas wywiadu pytania.

Tabela 50. Podstawowe charakterystyki badanych przedsiębiorstw.

<i>Kraj pochodzenia kapitału</i>	<i>Liczba przedsiębiorstw</i>
Niemcy	4
Francja	3
Włochy	2
Szwajcaria	1
Wielka Brytania	1
Lichtenstein	1
<i>Data rozpoczęcia działalności w Łodzi</i>	<i>Liczba przedsiębiorstw</i>
1990-1995	6
1996-2000	6
po roku 2000	0
<i>Poziom zaawansowania technologicznego</i>	<i>Liczba przedsiębiorstw</i>
Sektor niskiej techniki	6
Sektor średnio-niskiej techniki	2
Sektor średnio-wysokiej techniki	3
Sektor wysokiej techniki	1

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie badań wybranych przedsiębiorstw.

W jednym przypadku, przedsiębiorstwo realizujące jedną z największych w Łodzi inwestycji produkcyjnych, zadeklarowało chęć uczestnictwa w badaniu, jednak w innym niż proponowany okresie. Uzasadniano to faktem, iż przedsiębiorstwo było właśnie w trakcie jednej z największych w branży fuzji z inną korporacją międzynarodową, i wiązaną z tym obawą o potencjalne zagrożenie dla tego przedsięwzięcia, spowodowane udostępnieniem niepowołanym osobom istotnych informacji. Końcowa próba badawcza jest zatem stosunkowo mała, jednak najbardziej odpowiada ona wstępnym zamierzeniom badawczym i pozwala na uzyskanie możliwie najszerszych i najpełniejszych informacji, choć uzyskane wyniki nie mogą zostać uogólnione na całą populację.⁵

Wśród 12 badanych zagranicznych firm produkcyjnych, trzy są producentami sprzętu AGD, trzy działają w branży włókienniczej, dwa w przemyśle spożywczym i po jednym odpowiednio w przemysłach: papierniczym, opakowań, szklarskim oraz sprzętu medycznego. Z punktu widzenia poziomu zaawansowania technologicznego, sześć z badanych przedsiębiorstw reprezentowało sektor tzw. niskiej techniki, dwa należały do sektora średnio-niskiej techniki, trzy do sektora średnio-wysokiej techniki. Jedno przedsiębiorstwo należało do sektora o najwyższym poziomie zaawansowania technologicznego wytwarzanych produktów.

⁵ Respektując życzenia przedstawicieli części badanych przedsiębiorstw, ich nazwy pozostawiono anonimowe. W badaniu podmioty te zostały oznaczone i są identyfikowane za pomocą symboli oraz cyfr od 1 do 12.

Tabela 51. Podstawowe charakterystyki badanych przedsiębiorstw – specyfikacja.

<i>Branża działalności</i>	<i>Rok rozpoczęcia działalności w Aglomeracji Łódzkiej</i>	<i>Symbol</i>
Przedsiębiorstwa zlokalizowane w Łodzi		
Produkcja artykułów pasmanteryjnych	1992	2 
Produkcja elektrycznego sprzętu AGD	1998	4 
Produkcja czekolady	1995	5 
Produkcja i szycie odzieży	1990	6 
Produkcja sprzętu elektrycznego	1998	8 
Produkcja przędzy	1991	9 
Produkcja elektrycznego sprzętu AGD	1994	10 
Produkcja żywności	1998	12 
Przedsiębiorstwa zlokalizowane poza Łodzią		
Produkcja papieru i tektury	1999	1 
Produkcja materiałów opatrunkowych i medycznych	1997	3 
Produkcja szkła płaskiego	1998	7 
Produkcja opakowań z tworzyw sztucznych	1994	11 

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie badań wybranych przedsiębiorstw.

Cztery z badanych przedsiębiorstw zagranicznych utworzonych zostało w oparciu o kapitał pochodzenia niemieckiego. Trzy kolejne podmioty powstały na bazie kapitału francuskiego oraz dwa: włoskiego. W pozostałych przypadkach kapitał pochodził odpowiednio ze Szwajcarii, Wielkiej Brytanii oraz księstwa Lichtenstein. Połowa badanych przedsiębiorstw rozpoczęła działalność w okresie od 1990 do 1995 roku. Sześć pozostałych firm rozpoczęło produkcję w latach 1996-2000, natomiast w badaniu nie wzięła udziału żadna z firm, które rozpoczęły działalność po roku 2000.

7.3. Strategie i organizacja badanych przedsiębiorstw

7.3.1. Poziom umiędzynarodowienia

Funkcjonujące na terenie Aglomeracji Łódzkiej przedsiębiorstwa międzynarodowe działają w oparciu o różne strategie rozwoju, które uzależnione są od polityki całej korporacji, której część stanowią. Strategie te są ponadto w dużej mierze wypadkową specyfiki branży przemysłu, zachowań konkurentów, czy też warunków panujących na rynkach, na których przedsiębiorstwa międzynarodowe oferują swoje produkty. W konsekwencji, badane podmioty posiadać mogą różne struktury organizacyjne, będące konsekwencją stosowanych strategii i jednocześnie determinujące relacje z otoczeniem lokalnym. Strategie i organizacje badanych przedsiębiorstw w istotnym stopniu określają ich stosunek do zasobów regionu, w tym wyrażają ich powiązania z lokalnym systemem gospodarczym oraz chęć (lub jej brak) do udziału w podnoszeniu poziomu konkurencyjności regionalnej.

Dla rozpoznania strategii firm, podjęto próbę weryfikacji następujących zagadnień:

- stopnia umiędzynarodowienia poszczególnych przedsiębiorstw – na potrzeby badania wyrażonego przede wszystkim ilością przedstawicielstw danej firmy na całym świecie⁶;
- sposobu zarządzania łańcuchem wartości⁷ całej korporacji w skali globalnej – który może wiązać się z rozdzieleniem poszczególnych faz procesu produkcji

⁶ W badaniach nad funkcjonowaniem i strategiami rozwoju międzynarodowych korporacji, wykorzystuje się często bardziej złożone wskaźniki, określające poziom ich umiędzynarodowienia. Powszechnie wykorzystuje się m. in. wskaźnik umiędzynarodowienia (*transnationality index – TNI*), zaproponowany przez Konferencję Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (*United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD*). *TNI* stanowi średnią trzech wskaźników, tj.: (a) majątku zagranicznego w stosunku do ogólnej wartości majątku przedsiębiorstwa, (b) sprzedaży zagranicznej w stosunku do sprzedaży ogółem, (c) zatrudnienia za granicą w stosunku do ogólnej liczby zatrudnionych („World Investment Report”, UNCTAD, 2005, s. 37; zob. też załącznik nr 1 do niniejszej pracy). Celem niniejszego badania nie jest ścisła analiza poziomu umiędzynarodowienia poszczególnych przedsiębiorstw, lecz określenie stopnia ich uczestnictwa w procesach rozwoju regionalnego. Dlatego też przyjęto dla uproszczenia, iż ilość przedstawicielstw danego przedsiębiorstwa jest z punktu widzenia niniejszych analiz wystarczającym wskaźnikiem internacjonalizacji firmy.

⁷ Koncepcja łańcucha wartości przedsiębiorstwa została zaprezentowana w części teoretycznej, w rozdziale drugim niniejszej pracy.

na różne kraje, lub z utrzymywaniem większości lub części elementów łańcucha wartości w każdym przedstawicielstwie korporacji na świecie (strategia globalna a strategia wielonarodowa)⁸;

- stopnia samodzielności decyzyjnej w prowadzeniu operacyjnej oraz strategicznej działalności lokalnych oddziałów badanych przedsiębiorstw na terenie Aglomeracji Łódzkiej;

W przypadku oceny stopnia umiędzynarodowienia badanych firm, połowa z 12 podmiotów posiada więcej niż 10 oddziałów i filii poza granicami Polski. Kolejne 3 przedsiębiorstwa funkcjonują w mniej niż 10, ale w więcej niż dwóch krajach świata; trzy badane podmioty stanowiły jedyne zagraniczne przedstawicielstwa całej grupy.⁹

Tabela 52. Stopień umiędzynarodowienia badanych przedsiębiorstw.

<i>Stopień umiędzynarodowienia badanych przedsiębiorstw</i>	<i>Liczba przedsiębiorstw</i>
Ilość firm, w przypadku których na terenie Aglomeracji Łódzkiej działa jedyne zagraniczne przedstawicielstwo danej firmy - firma nie funkcjonuje jako „typowa” firma globalna	3
Ilość firm posiadających mniej niż 10 ale więcej niż dwie lokalizacje poza Polską – grupa działa na dużej ilości rynków światowych	3
Ilość firm posiadających ponad 10 lokalizacji poza Polską - firma globalna	6

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie badań wybranych przedsiębiorstw.

Można zauważyć, iż wśród 12 analizowanych podmiotów, 9 działa na więcej niż dwóch rynkach międzynarodowych, a zatem funkcjonuje lub dąży do funkcjonowania w skali międzynarodowej. W kontekście relacji przedsiębiorstw z

⁸ Klasyfikacja strategii rozwoju przedsiębiorstw międzynarodowych poddana została analizie w rozdziale drugim niniejszej rozprawy.

⁹ za „grupę” przyjmuje się w tym wypadku całą międzynarodową korporację, w skład której wchodzi wszelkie filie, przedstawicielstwa i podmioty stowarzyszone, powiązane ze sobą kapitałowo i decyzyjnie w skali międzynarodowej. W tym kontekście, ilekroć w opracowaniu użyty jest ten termin, można go utożsamiać lub uznać za zbliżony do pojęcia tzw. grupy przemysłowej (zob. Jewtuchowicz A. „Terytorium i współczesne dylematy jego rozwoju”, Wyd. UŁ, Łódź, 2005, s. 44, cyt. za: Dupuy C., Gilly J.-P., „Les stratégies territoriales des grands groupes industriels”; w: Rallet A., Torre A. (red.), „Economie industrielle et économie spatiale”, Economica, Paris, 1995, s. 141). Ponadto, posłużyć się można definicją zawartą w Ustawie o ochronie konkurencji i konsumentów, w myśl której przez tzw. grupę kapitałową rozumie się „wszystkich przedsiębiorców, którzy są kontrolowani w sposób bezpośredni lub pośredni przez jednego przedsiębiorcę” (art. 4 pkt. 14 Ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r.; Dz.U.03, Nr 86, poz. 804).

lokalnym otoczeniem można stwierdzić, iż w przypadku większości badanych podmiotów Aglomeracja Łódzka pozostaje jednym z wielu miejsc lokalizacji działalności gospodarczej, co z pewnością pozostaje nie bez wpływu na stosunek do zasobów regionu.

7.3.2. Zarządzanie łańcuchem wartości

W kwestii sposobów zarządzania łańcuchem wartości przedsiębiorstw oraz wynikających z nich lokalnych konsekwencji, dążono w pierwszej kolejności do zweryfikowania, czy badane podmioty dążą do integracji, czy też do rozdzielania poszczególnych faz procesu produkcji w skali globalnej. W dalszej konieczności badano, jakiego typu działalności utrzymywane są w lokalizacji funkcjonującej na terenie Aglomeracji Łódzkiej. Przyjęto przy tym podział na działalność: produkcyjną, związaną z gospodarką administracyjno-finansową, marketingiem i sprzedażą, działalność badawczo-rozwojową oraz usługi wspomagające i dodatkowe (zaopatrzenie, transport, utrzymanie budynków, sprzątanie, itp.).

Rozmowy przeprowadzone z przedstawicielami 12 badanych firm wskazały na to, iż w 10 przypadkach przedsiębiorstwa dążą do rozdzielania poszczególnych faz produkcji na różne miejsca lokalizacji. Odniesienie strategii rozwoju tychże przedsiębiorstw do modelu teoretycznego, pozwala klasyfikować je zatem jako globalne, które ogólnie rzecz ujmując, lokalizują poszczególne funkcje w różnych miejscach świata, tj. osobno realizują działalność produkcyjną, badawczo-rozwojową itd. Wszystkie 10 wspomnianych przedsiębiorstw lokalizuje przy tym na terenie Aglomeracji Łódzkiej przede wszystkim działalność produkcyjną, wykazując względnie niski poziom zainteresowania lokowaniem np. ośrodków badawczych. Wskazuje to na fakt, że atrakcyjność inwestycyjna regionu Aglomeracji Łódzkiej, w przypadku przedsiębiorstw produkcyjnych opiera się na lokalizacji na jej terenie przede wszystkim podstawowej działalności produkcyjnej.

Lokalizację różnych elementów łańcucha wartości na terenie Aglomeracji Łódzkiej (w tym m. in. działalności B+R), zadeklarowały jedynie dwie firmy zagraniczne. Stanowi to pewną podstawę do określenia ich strategii jako wielonarodowej, w której występuje presja na lokalne dostosowania.

Tabela 53. Konfiguracja łańcucha wartości badanych przedsiębiorstw –
 strategia globalna a strategia wielonarodowa.

<i>Zarządzanie łańcuchem wartości - strategia globalna a wielonarodowa</i>	<i>Liczba przedsiębiorstw</i>
Przedsiębiorstwo w skali międzynarodowej dąży w swojej strategii do rozdzielania poszczególnych elementów łańcucha wartości (firma globalna). Na terenie Aglomeracji Łódzkiej nacisk położony jest na funkcjonowanie działu produkcji.	10
Przedsiębiorstwo utrzymuje różne elementy łańcucha wartości w poszczególnych miejscach lokalizacji (firma wielonarodowa).	2
<i>Liczba przedsiębiorstw utrzymująca na terenie Aglomeracji Łódzkiej dział:</i>	<i>Liczba przedsiębiorstw</i>
badania i rozwój	2
produkcja	12
działy administracyjne, finansowe, itp.	9
marketing i sprzedaż	7
działalność „wspomagająca” (zaopatrzenie, transport, utrzymanie budynków, sprzątanie, itp.)	8

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie badań wybranych przedsiębiorstw.

W konsekwencji, wśród 12 badanych przedsiębiorstw zagranicznych, wszystkie zajmują się na terenie Aglomeracji Łódzkiej działalnością produkcyjną, natomiast nie wszystkie posiadają inne działy, wchodzące w skład łańcucha wartości przedsiębiorstwa. Najwięcej, gdyż 9 podmiotów utrzymuje w regionie oddziały związane z obsługą administracyjną, księgową, finansową itp. Osiem przedsiębiorstw posiada w ramach swych struktur organizacyjnych także działy odpowiedzialne za zaopatrzenie, transport, utrzymanie i administrację nieruchomościami, sprzątanie itp. Coraz bardziej powszechna jest jednak praktyka zlecania tego rodzaju działalności, zewnętrznym przedsiębiorstwom (*outsourcing*).

Siedem badanych przedsiębiorstw zajmuje się ponadto także działalnością związaną z obsługą lokalnego rynku zbytu (marketing i sprzedaż produktów). Jedynie dwie firmy zajmują się na terenie regionu także działalnością związaną z badaniem nad nowymi produktami i technologiami. W większości przypadków wydaje się zatem, iż działalność najbardziej innowacyjna oraz decyzje w jej zakresie zapadają zwykle na szczeblu central badanych przedsiębiorstw, poza regionem. Ewentualne nowe rozwiązania technologiczne są co najwyżej transferowane i nie powstają na terenie Aglomeracji Łódzkiej.

7.3.3. Autonomia decyzyjna

O strategii całej korporacji międzynarodowej oraz jej wpływie na stosunek do zasobów Aglomeracji Łódzkiej, świadczy również stopień autonomii w podejmowaniu w lokalnym oddziale różnego rodzaju decyzji. Większość badanych przedsiębiorstw posiada niezależność przede wszystkim w zakresie sposobów organizacji produkcji oraz strategii zatrudnienia lokalnych zasobów ludzkich.

Tabela 54. Samodzielność działań podejmowanych przez oddziały, przedstawicielstwa i filie przedsiębiorstw międzynarodowych, zlokalizowane w Aglomeracji Łódzkiej.

<i>Przedsiębiorstwa deklarujące autonomię w zakresie</i>	<i>Liczba przedsiębiorstw</i>
Sposobów organizacji produkcji	11
Zatrudnienia lokalnych pracowników	10
Poszukiwania nowych klientów	9
Zaopatrzenia	9
Podejmowania prac nad nowymi produktami	5
Decyzje w sprawie nowych inwestycji	4
Inne decyzje dotyczące strategicznych celów łódzkiego oddziału firmy	4

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie badań wybranych przedsiębiorstw.

Dziewięć podmiotów deklaruje ponadto samodzielność kompetencyjną w przypadku obsługi rynku (poszukiwanie nowych klientów) oraz zaopatrzenia (zatem w dziewięciu przedsiębiorstwach to lokalne oddziały decydują o strukturze dostawców). Znacznie mniejszy stopień autonomii występuje natomiast w przypadku prac nad nowymi produktami, decyzji o podejmowaniu nowych inwestycji oraz innych decyzji o charakterze strategicznym.

Należy zatem zauważyć, iż zdecydowana większość badanych przedsiębiorstw cechuje wysoki stopień umiędzynarodowienia i ich lokalne przedstawicielstwa na terenie Aglomeracji Łódzkiej są jedynie jednym z wielu oddziałów na świecie. Istotne jest przy tym, iż głównym rodzajem działalności realizowanej w regionie przez te podmioty to działalność produkcyjna, która jest dodatkowo w większości przypadków odseparowana od innych funkcji realizowanych w ramach działalności przedsiębiorstw. Szczególnie niepokojący jest fakt, że tylko dwa przedsiębiorstwa

zdecydowały się na prowadzenie poza działalnością produkcyjną także oddziałów odpowiedzialnych za badania i rozwój.

Stanowi do podstawę dla wyciągnięcia wniosku, że badane podmioty traktują Aglomerację Łódzką przede wszystkim jako miejsce podstawowej działalności produkcyjnej, natomiast nie dostrzegają w regionie potencjału, który mógłby sprzyjać zwiększaniu poziomu innowacyjności produktów. Co więcej, fakt że badane firmy unikają raczej realizacji w regionie przedsięwzięć o charakterze innowacyjnym, ogranicza potencjalne możliwości transferu innowacji, którego nośnikiem mogłyby być duże ponadnarodowe przedsiębiorstwa.

7.4. Stopień i zakres współpracy badanych przedsiębiorstw ze środowiskiem lokalnym jako wyraz ich terytorializacji

Za podstawę teoretyczną dla analizy procesów terytorializacji badanych przedsiębiorstw, przyjęto koncepcję zaproponowaną przez szwajcarskich regionalistów z tzw. grupy GREMI, D. Maillat'a i L. Kebir, klasyfikującą lokalne systemy produkcyjne w oparciu o dwa kryteria – integracji łańcucha wartości w regionie oraz obecności relacji wymiany między przedsiębiorstwami działającymi w regionie.¹⁰ W przypadku 12 przedsiębiorstw, działających na terenie Aglomeracji Łódzkiej, przeanalizowano w tym celu 11 faktów dotyczących ich funkcjonowania. Posłużyły one jako zmienne pomocne w weryfikacji tego, czy działające na terenie regionu przedsiębiorstwa wchodzi w relacje wymiany oraz w jakim stopniu ich łańcuchy wartości są zintegrowane w regionie.

¹⁰ Maillat D., Kebir L., „The learning region and territorial production systems”, IRER Working Papers No. 9802b, Université de Neuchâtel, 1996; wersja on-line: <http://www.unine.ch/irer/wp9802b.doc>; szerzej na ten temat w rozdziale czwartym niniejszej pracy.

Tabela 55. Cechy wykorzystane dla określenia stopnia terytorializacji badanych przedsiębiorstw.

Lp.	Integracja łańcucha wartości w regionie	Liczba przedsiębiorstw
1	<i>Przedsiębiorstwa zajmujące się na terenie Aglomeracji Łódzkiej jedynie działalnością produkcyjną</i>	3
2	<i>Przedsiębiorstwa, które na terenie Aglomeracji Łódzkiej posiadają inne typy działalności, oprócz działalności B+R</i>	7
3	<i>Przedsiębiorstwa, które posiadają na terenie aglomeracji Łódzkiej większość elementów łańcucha wartości, łącznie z działalnością B+R</i>	2
1 $\cap$ 2 $\cap$ 3 (iloczyn zbiorów)		2
Lp.	Relacje wymiany w regionie	Liczba przedsiębiorstw
4	<i>Przedsiębiorstwa, w przypadku których lokalni dostawcy stanowią 50% i więcej ogółu dostawców</i>	4
5	<i>Przedsiębiorstwa, które w ramach współpracy z lokalnymi przedsiębiorstwami, obok relacji czysto handlowych, deklarują wspólne projekty, prace nad nowymi produktami, itp.</i>	5
6	<i>Przedsiębiorstwa współpracujące z lokalnymi jednostkami badawczo-rozwojowymi</i>	3
7	<i>Przedsiębiorstwa współpracujące z lokalnymi instytucjami doradczymi lub firmami konsultingowymi</i>	3
8	<i>Przedsiębiorstwa współpracujące z lokalnymi uczelniami wyższymi</i>	6
9	<i>Przedsiębiorstwa, które partycypowały w realizacji lokalnych inwestycji publicznych</i>	2
10	<i>Przedsiębiorstwa, które biorą udział w organizacji lokalnych imprez</i>	5
11	<i>Przedsiębiorstwa, które zajmują się działalnością sponsoringową na rzecz lokalnych przedsięwzięć</i>	7
4 $\cap$ 5 $\cap$ 6 $\cap$ 7 $\cap$ 8 $\cap$ 9 $\cap$ 10 $\cap$ 11 (iloczyn zbiorów)		1

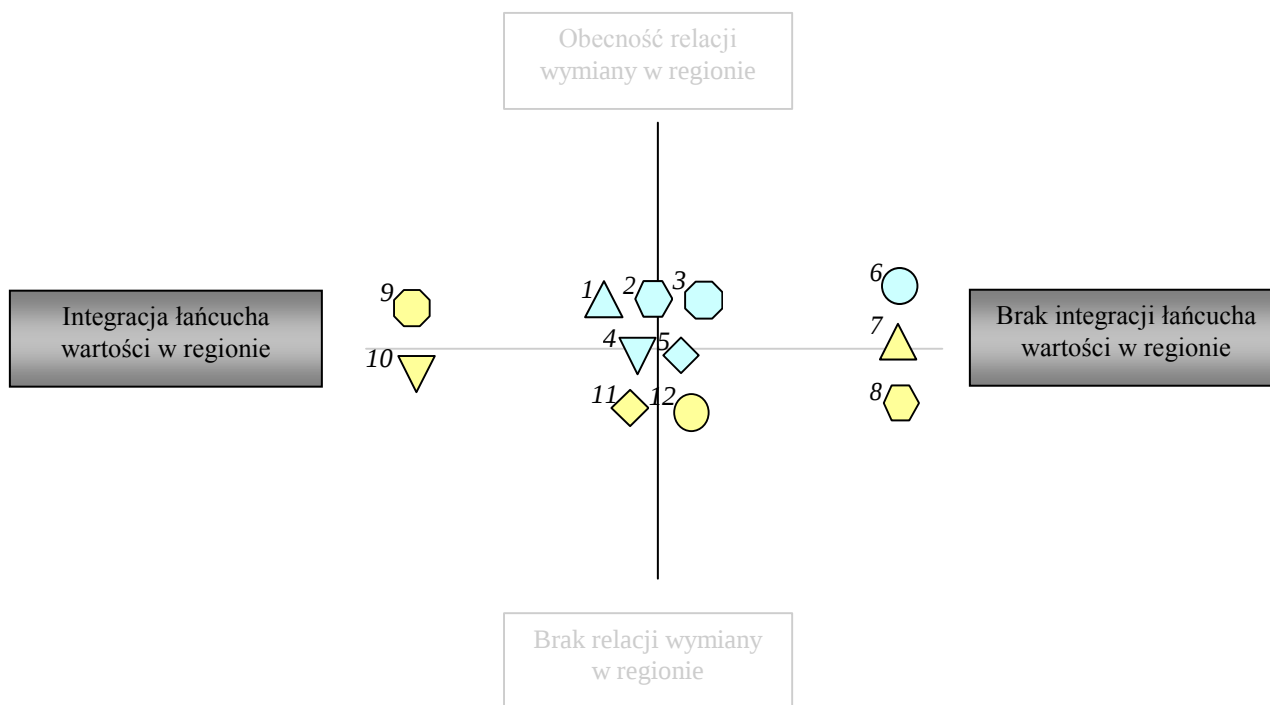
Źródło: Opracowanie własne, na podstawie badań wybranych przedsiębiorstw.

Wśród 12 badanych podmiotów gospodarczych z udziałem kapitału zagranicznego, trzy prowadzą na terenie Aglomeracji Łódzkiej jedynie działalność produkcyjną. W przypadku pozostałych przedsiębiorstw, w ich strukturach funkcjonują także inne działy, przy czym dwie utrzymują także komórki odpowiedzialne za badania nad nowymi produktami i technologiami. W związku z powyższym uznano, iż spośród 12 firm będących przedmiotem badania, o względnie silnej integracji łańcucha wartości w regionie można mówić w przypadku tylko tych dwóch podmiotów.¹¹ Pierwsze z przedsiębiorstw to działający od ponad 15 lat w

¹¹ Należy zdawać sobie sprawę, iż podział dotyczący kwestii integracji łańcucha wartości w regionie jest umowny. Fakt, że badane przedsiębiorstwa utrzymują wewnątrz swych struktur wiele działów, a są zintegrowane pionowo w skali lokalnej, dostarcza jedynie pewnych przesłanek dla dyskusji, czy

regionie producent przędzy, a drugie to jeden z największych światowych producentów elektrycznych artykułów gospodarstwa domowego.

Rysunek 39. Integracja łańcucha wartości badanych przedsiębiorstw w regionie Aglomeracji Łódzkiej.



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie klasyfikacji: Maillat D., Kebir L., „The learning region and territorial production systems”, IRR Working Papers No. 9802b, Université de Neuchâtel, 1996; wersja on-line: <http://www.unine.ch/irer/wp9802b.doc>.

Brak integracji łańcucha wartości w regionie można natomiast zakładać w przypadku trzech przedsiębiorstw, które na terenie Aglomeracji Łódzkiej zajmują się jedynie produkcją. W przypadku pozostałych przedsiębiorstw trudno jednoznacznie zidentyfikować, jaki jest stopień integracji ich łańcucha wartości w regionie.

W celu identyfikacji, czy w regionie występują relacje wymiany pomiędzy badanymi przedsiębiorstwami a podmiotami lokalnymi, wykorzystano grę ośmiu

zachodzą procesy ich terytorializacji. Warto wiedzieć, że rozmowy prowadzone z przedstawicielami tychże przedsiębiorstw potwierdziły, iż funkcjonujące w Łodzi komórki odpowiedzialne za badania i rozwój w dużej mierze służą głównie produkcji realizowanej w lokalnych fabrykach. Tymczasem podobne komórki funkcjonują także w innych krajach świata (dotyczy to przede wszystkim firmy branży AGD) i podejmowane w nich prace są silnie uzależnione od decyzji centrali. Niemniej jednak, na tle pozostałych 12 badanych przedsiębiorstw, w przypadku tych dwóch podmiotów ma miejsce relatywnie najsilniejsza integracja łańcucha wartości w regionie.

cech. Stanowią one próbę odpowiedzi na pytania, jak duży udział w strukturze dostawców stanowią firmy lokalne, czy badane przedsiębiorstwa zagraniczne współpracują z lokalnymi szkołami wyższymi oraz instytucjami naukowo-badawczymi, jaki rodzaj działalności obejmuje tą współpracę oraz czy badane podmioty współuczestniczą w życiu społecznym i kulturalnym regionu.

Wśród ogółu przedsiębiorstw, które brały udział w badaniu, osiem stwierdziło, iż dostawcy lokalni dostawcy stanowią mniej niż 30% ogółu wszystkich poddostawców, natomiast w czterech przypadkach, firmy lokalne pozostawały dostarczycielami dóbr potrzebnych w procesie produkcji w ponad 50%. W przypadku analizy relacji wymiany w regionie z punktu widzenia procesów terytorializacji istotna jest nie tyle sama ilość powiązań z lokalnymi przedsiębiorstwami, lecz przede wszystkim zakres nawiązywanej współpracy. Z punktu widzenia tworzenia relacji, które sprzyjają transferowi wiedzy między przedsiębiorstwami funkcjonującymi w regionie, istotne są zatem relacje nie tylko czysto handlowe, lecz także wspólne prace nad nowymi technologiami, produktami, strategiami sprzedaży, spotkania nieformalne służące wymianie informacji itp. Wśród 12 badanych przedsiębiorstw, pięć zadeklarowało, iż obok powiązań z lokalnymi firmami opartymi na kontraktach handlowych, utrzymuje również relacje wykraczające poza ten zakres. Na podstawie powyższych przesłanek stwierdzić można, iż dwa przedsiębiorstwa zagraniczne jednocześnie współpracują w przeważającej liczbie z dostawcami lokalnymi oraz deklarują, iż utrzymują z nimi relacje wykraczające poza umowy handlowe. W pozostałych przypadkach, zakres współpracy z lokalnymi przedsiębiorstwami wydaje się ograniczony przede wszystkim do porozumień handlowych.

Tabela 56. Powiązania badanych przedsiębiorstw z firmami lokalnymi.

Lp.	Zakres i charakter powiązań	Symbol przedsiębiorstwa
4	Przedsiębiorstwa, w przypadku których lokalni dostawcy stanowią 50% i więcej ogółu dostawców	1△, 6○, 8⬡, 9⬢
5	Przedsiębiorstwa, które w ramach współpracy z lokalnymi przedsiębiorstwami, obok relacji czysto handlowych, deklarują wspólne projekty, prace nad nowymi produktami, itp.	2⬢, 4▽, 8⬡, 9⬢, 11⬡
PRZEDSIĘBIORSTWA UTRZYMUJĄCE NAJSILNIEJSZE RELACJE WYMIANY Z FIRMAMI LOKALNYMI (4 ∩ 5)		8⬡, 9⬢,

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie badań wybranych przedsiębiorstw.

W procesach współuczestniczenia przedsiębiorstw ponadnarodowych w kształtowaniu warunków dla rozwoju regionalnego, ważnym elementem pozostaje współpraca z uczelniami wyższymi, instytucjami zajmującymi się działalnością badawczo-rozwojową oraz instytucjami tzw. otoczenia biznesu. Współpraca taka, jeśli ma miejsce, świadczy o dążeniu przedsiębiorstwa do rozwijania bardziej trwałych relacji z szeroko pojętym otoczeniem lokalnym. Wśród badanych podmiotów, trzy deklarują współpracę z lokalnymi jednostkami badawczo-rozwojowymi, sześć utrzymuje kontakty z lokalnymi szkołami wyższymi oraz trzy współpracują z lokalnymi instytucjami doradczymi lub firmami konsultingowymi.

Tabela 57. Współpraca badanych przedsiębiorstw z instytucjami naukowymi, badawczymi oraz otoczenia biznesu.

Lp.	Zakres i charakter powiązań	Symbol przedsiębiorstwa
6	Przedsiębiorstwa współpracujące z lokalnymi jednostkami badawczo-rozwojowymi	2⬢, 3⬢, 8⬡
7	Przedsiębiorstwa współpracujące z lokalnymi instytucjami doradczymi lub firmami konsultingowymi	8⬡, 9⬢, 12○
8	Przedsiębiorstwa współpracujące z lokalnymi uczelniami wyższymi	1△, 2⬢, 4▽, 9⬢, 10▽, 11⬡
PRZEDSIĘBIORSTWA UTRZYMUJĄCE NAJSILNIEJSZE RELACJE WYMIANY Z INSTYTUCJAMI LOKALNYMI (6 ∩ 7 ∩ 8)		8⬡, 9⬢, 2⬢

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie badań wybranych przedsiębiorstw.

Można zauważyć, iż jedynie trzy przedsiębiorstwa współpracują z więcej niż jednym typem instytucji wymienionych powyżej. Należy przy tym zastrzec, iż deklarowana współpraca z uczelniami wyższymi w wielu przypadkach sprowadza się do przyjmowania studentów na praktyki i staże i nie dotyczy takich aspektów, jak wymiana informacji, prace nad wspólnymi projektami itp. Dlatego za najbardziej korzystną z punktu widzenia uczestnictwa badanych przedsiębiorstw w procesach budowania konkurencyjności regionu, uznać należy współpracę z jednostkami badawczo-rozwojowymi, a w dalszej kolejności, współpracę z instytucjami doradczymi i wreszcie uniwersytetami.

Ostatnim aspektem przyjętym za wyznacznik uczestnictwa badanych przedsiębiorstw ponadnarodowych w rozwoju regionu jako miejsca lokalizacji, jest ich partycypacja w realizacji lokalnych przedsięwzięć gospodarczych, społecznych, i kulturalnych. W tym wypadku uwzględniano deklaracje współuczestnictwa finansowego i organizacyjnego w realizacji przedsięwzięć o charakterze inwestycji publicznych oraz dodatkowo: działalność *sponsoringową* na rzecz realizacji lokalnych przedsięwzięć oraz współudział w organizacji lokalnych imprez.

Tabela 58. Uczestnictwo badanych przedsiębiorstw w życiu gospodarczym, społecznym i kulturalnym regionu.

Lp.	Charakter uczestnictwa	Symbol przedsiębiorstwa
9	Przedsiębiorstwa, które partycypowały w realizacji lokalnych inwestycji publicznych	7  , 9 
10	Przedsiębiorstwa, które biorą udział w organizacji lokalnych imprez	1  , 3  , 4  , 9  , 12 
11	Przedsiębiorstwa, które zajmują się działalnością sponsoringową na rzecz lokalnych przedsięwzięć	2  , 3  , 4  , 7  , 9  , 11  , 12 
PRZEDSIĘBIORSTWA, KTÓRE NAJAKTYWNIJĘJ UCZESTNICZĄ W ŻYCIU REGIONU (9 ∩ 10 ∩ 11)		9  , 7 

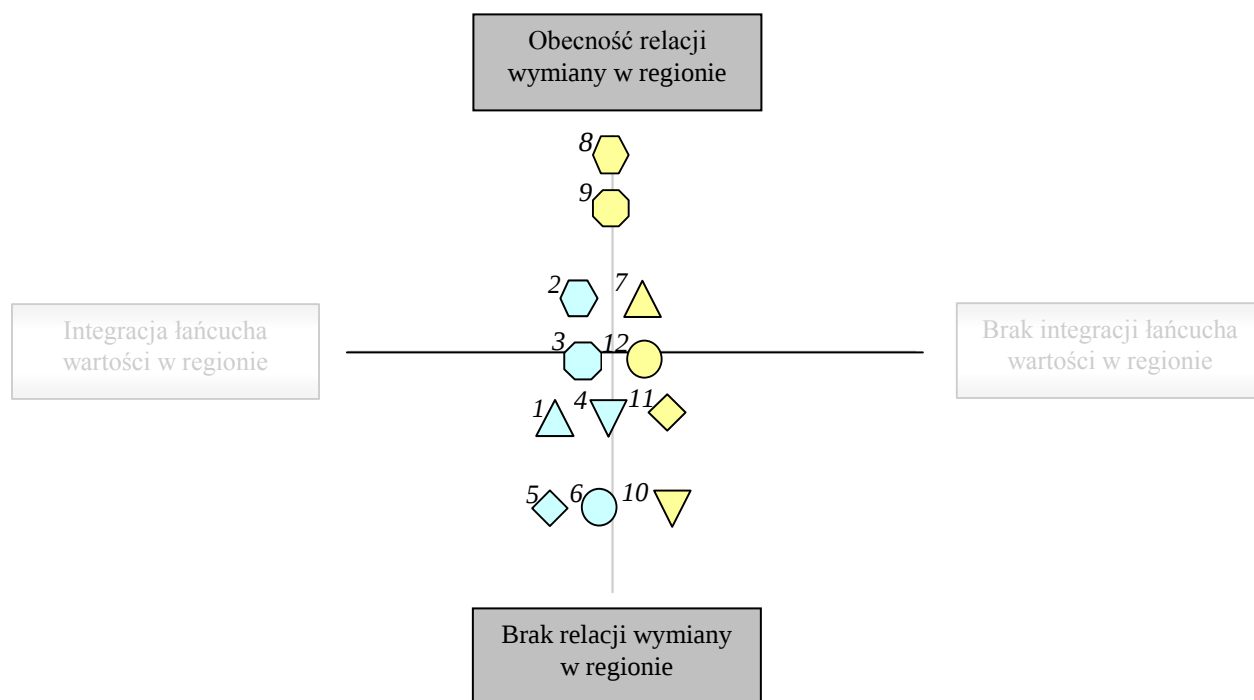
Źródło: Opracowanie własne, na podstawie badań wybranych przedsiębiorstw.

Dwie ostatnie płaszczyzny funkcjonowania badanych przedsiębiorstw są jednak jedynie pewnym uzupełnieniem analizy ich powiązań ze środowiskiem lokalnym. Należy bowiem mieć świadomość, iż działalność ta przynosi często

podmiotom gospodarczym wymierny efekt marketingowy (budowa pozytywnego wizerunku wśród społeczności lokalnej), przy zaangażowaniu minimum środków własnych i w gruncie rzeczy niewielkim przełożeniu na procesy rozwoju regionalnego. Aspekt ten widoczny jest w przypadku porównania liczby badanych przedsiębiorstw, które zadeklarowały realne współuczestnictwo w realizacji inwestycji publicznych (jedynie dwa podmioty) z liczbą firm, które deklarują *sponsoring* (7) oraz współorganizację lokalnych imprez (5).

Uwzględnienie wszystkich powyższych aspektów w analizie relacji pomiędzy działającymi w regionie Aglomeracji Łódzkiej przedsiębiorstwami a środowiskiem lokalnym, pozwala odnieść je do zaprezentowanego wcześniej schematu teoretycznego.

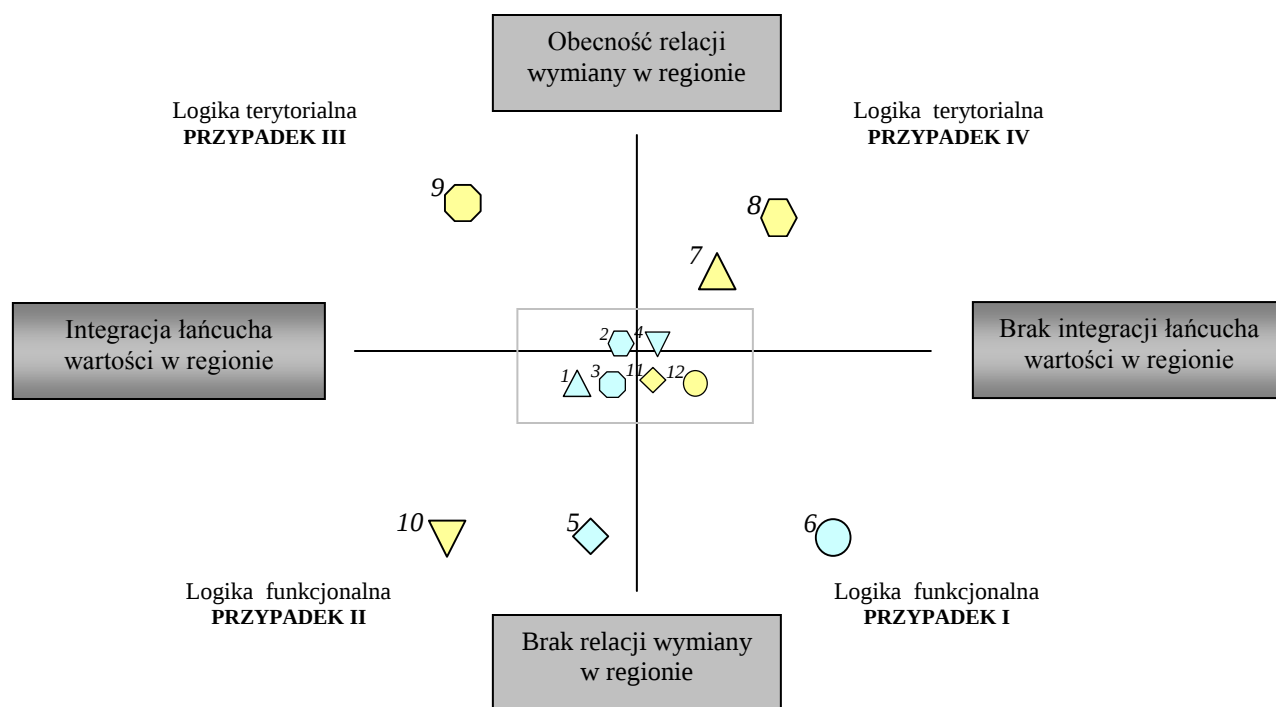
Rysunek 40. Relacje wymiany badanych przedsiębiorstw w regionie Aglomeracji Łódzkiej.



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie klasyfikacji: Maillat D., Kebir L., „The learning region and territorial production systems”, IRER Working Papers No. 9802b, Université de Neuchatel, 1996; wersja on-line: <http://www.unine.ch/irer/wp9802b.doc>.

Zestawienie schematów opisujących stopień integracji łańcucha wartości z jednej oraz występowanie lub brak relacji wymiany w regionie z drugiej strony, pozwala na uporządkowanie badanych przedsiębiorstw na trzy grupy i określenie tym samym potencjalnego stopnia terytorializacji tych firm. Wśród 12 badanych przedsiębiorstw, tylko jedno charakteryzuje się cechami, które stanowić mogą podstawę dla stwierdzenia, iż integruje ono łańcuch wartości dodanej w regionie oraz utrzymuje relacje wymiany z lokalnym środowiskiem (nr 9).

Rysunek 41. Terytorializacja badanych przedsiębiorstw.



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie klasyfikacji: Maillat D., Kebir L., „The learning region and territorial production systems”, IRRER Working Papers No. 9802b, Université de Neuchâtel, 1996; wersja on-line: <http://www.unine.ch/irer/wp9802b.doc>.

Wymieniona firma jest koncernem zajmującym się produkcją przędzy, a zatem funkcjonuje w branży włókienniczej, charakterystycznej dla struktury przemysłowej Aglomeracji Łódzkiej. Podmiot ten działa w regionie od roku 1991 i jest własnością kapitału szwajcarskiego.¹² Według danych PAIIZ, firma ta do końca roku 2004

¹² korzenie tego przedsiębiorstwa wywodzą się jednak z Niemiec.

zainwestowała w Polsce ok. 50 mln dolarów i obecnie prowadzi dwa zakłady produkcyjne, w których zatrudnionych jest ok. 500 osób. Jako międzynarodowa korporacja, prowadzi działalność produkcyjną na terenie trzech krajów: Niemiec, Polski oraz Chin. Każda z filii jest jednak we własnym zakresie odpowiedzialna za kontrolę jakości, produkcję, sprzedaż, strategię zatrudnienia itp. W ramach prowadzonej działalności, przedsiębiorstwo utrzymuje szerokie i trwałe relacje z lokalnymi dostawcami, instytucjami otoczenia biznesu i wydaje się być względnie silnie zakorzenione w lokalnym środowisku.

Na drugim biegunie tego układu znajduje się także jedno przedsiębiorstwo z udziałem kapitału zagranicznego, charakteryzujące się brakiem integracji łańcucha wartości w regionie oraz brakiem relacji wymiany z lokalnymi podmiotami (nr 6). Co ciekawe, firma ta funkcjonuje w podobnej do poprzedniej branży działalności – jest producentem odzieży. Pozwala to dostrzec, iż branża prowadzonej działalności nie ma zasadniczego wpływu na strategię badanych przedsiębiorstw w stosunku do zasobów regionu jako miejsca lokalizacji. Przedsiębiorstwo to funkcjonuje w Aglomeracji Łódzkiej od roku 1990. Wśród wszystkich badanych podmiotów funkcjonuje zatem w regionie najdłużej. Większość udziałów w badanym przedsiębiorstwie posiada spółka pochodząca z Niemiec, która jest głównym odbiorcą produkowanej odzieży i to w niej zapadają decyzje o sprzedaży. Firma, zatrudniająca obecnie ok. 130 osób, jest zatem istotnie zależna od decyzji centrali i stopień jej powiązania z lokalnym systemem produkcyjnym w porównaniu z innymi badanymi podmiotami jest znikomy.

Obok tych przeciwstawnych przypadków, można wskazać dodatkowo na dwa przedsiębiorstwa cechujące się względnie silną integracją łańcucha wartości w regionie, ale nie utrzymujące silnych relacji wymiany (przypadek II) oraz dwie firmy, które utrzymują relacje z otoczeniem lokalnym, jednakże są podmiotami stanowiącymi pojedynczy element łańcucha wartości większego przedsiębiorstwa ponadnarodowego lub same są względnie małymi podmiotami gospodarczymi. Pozostałe sześć podmiotów, czyli połowa badanych przedsiębiorstw, charakteryzuje się cechami, na podstawie których trudno jest jednoznacznie określić, jaką strategię obrały w stosunku do regionu. Jedne z nich wykazują pewne tendencje do wchodzenia w różnego rodzaju relacje ze środowiskiem lokalnym, inne nie. Na podstawie

przeprowadzonych analiz trudno jasno wskazać kierunek ewentualnych zmian. Wydaje się, że dla badania procesów terytorializacji uzasadnione jest powtórzenie badania na tej samej grupie przedsiębiorstw w dalszej perspektywie czasowej (ok. 5 lat), co pozwoliłoby na dokonanie analizy, czy stosunek tych firm do zasobów regionu rzeczywiście ewoluuje w kierunku poszukiwania jego specyfiki, czy też jednak opierają się one na strategiach obniżania kosztów działalności w celu osiągnięcia przewagi komparatywnej.

Można stwierdzić, iż w chwili obecnej tylko jedno badane przedsiębiorstwo charakteryzuje się silną integracją łańcucha wartości w regionie oraz utrzymuje szerokie relacje z otoczeniem lokalnym (nr 9). Ponadto, dwa inne podmioty wchodzą w określonego typu relacje z lokalnym otoczeniem, jednakże nie cechuje ich integracja łańcucha wartości w regionie (nr 7, 8). Prowadzi to do wniosku, iż na obecnym etapie rozwoju Aglomeracji Łódzkiej, nie mają *de facto* miejsca procesy terytorializacji zlokalizowanych na jej terenie przedsiębiorstw ponadnarodowych. Należy jednak pamiętać, że strategie rozwoju współczesnych przedsiębiorstw międzynarodowych podlegają ewolucji, co nie pozostaje bez wpływu na ich stosunek do zasobów regionów jako miejsc lokalizacji. Dlatego analiza motywów lokalizacji działalności oraz zmiany tych motywów na przestrzeni lat, może pozwolić na określenie warunków dla przyszłych strategii tych firm w stosunku do zasobów regionu.

7.5. Motywy lokalizacji badanych przedsiębiorstw ponadnarodowych

7.5.1. Analiza czynników lokalizacji

Analiza czynników stanowiących motyw dla prowadzenia działalności gospodarczej przez duże przedsiębiorstwa międzynarodowe na terenie Aglomeracji Łódzkiej jest pomocna w identyfikacji, jakiego rodzaju zasobów poszukują one w tym regionie. Opieranie strategii rozwoju na wykorzystywaniu zasobów podstawowych regionu wskazuje przy tym, iż przedsiębiorstwa nie dostrzegają jego specyficzności i bazują jedynie na obniżce kosztów czynników produkcji. Dążenie do wykorzystywania czynników niematerialnych (opartych na specyficznych dla regionu

relacjach, umiejętnościach, kulturze organizacyjnej) stwarza natomiast przesłanki dla procesów terytorializacji przedsiębiorstw. W związku z powyższym, podczas rozmów z przedstawicielami badanych przedsiębiorstw pytano o czynniki, które zadecydowały o lokalizacji działalności w regionie, a także o te elementy, które okazały się nieistotne lub nie brano ich pod uwagę.

Dla wszystkich badanych podmiotów ważnym motywem rozpoczęcia działalności na terenie Aglomeracji Łódzkiej były niskie koszty siły roboczej. Wśród kolejnych ważnych czynników znalazły się natomiast: dostępność komunikacyjna regionu oraz obecność wykształconych pracowników (w obu przypadkach 9 na 12 przedsiębiorstw deklarowało, iż są to ważne motywy lokalizacji). Osiem firm międzynarodowych dostrzegało ponadto przewagę konkurencyjną w takich czynnikach, jak: niskie koszty eksploatacji infrastruktury technicznej oraz wynajmu lub zakupu nieruchomości, a także wysokość podatków i opłat lokalnych. Kolejnymi wymienianymi motywami były: pomoc publiczna ze strony państwa (7 wskazań) oraz w dalszej kolejności: jakość oferty lokali i powierzchni produkcyjnych, lokalna kultura przemysłowa, nastawienie i kompetencje władz lokalnych oraz potencjał akademicki regionu (po 6 wskazań).

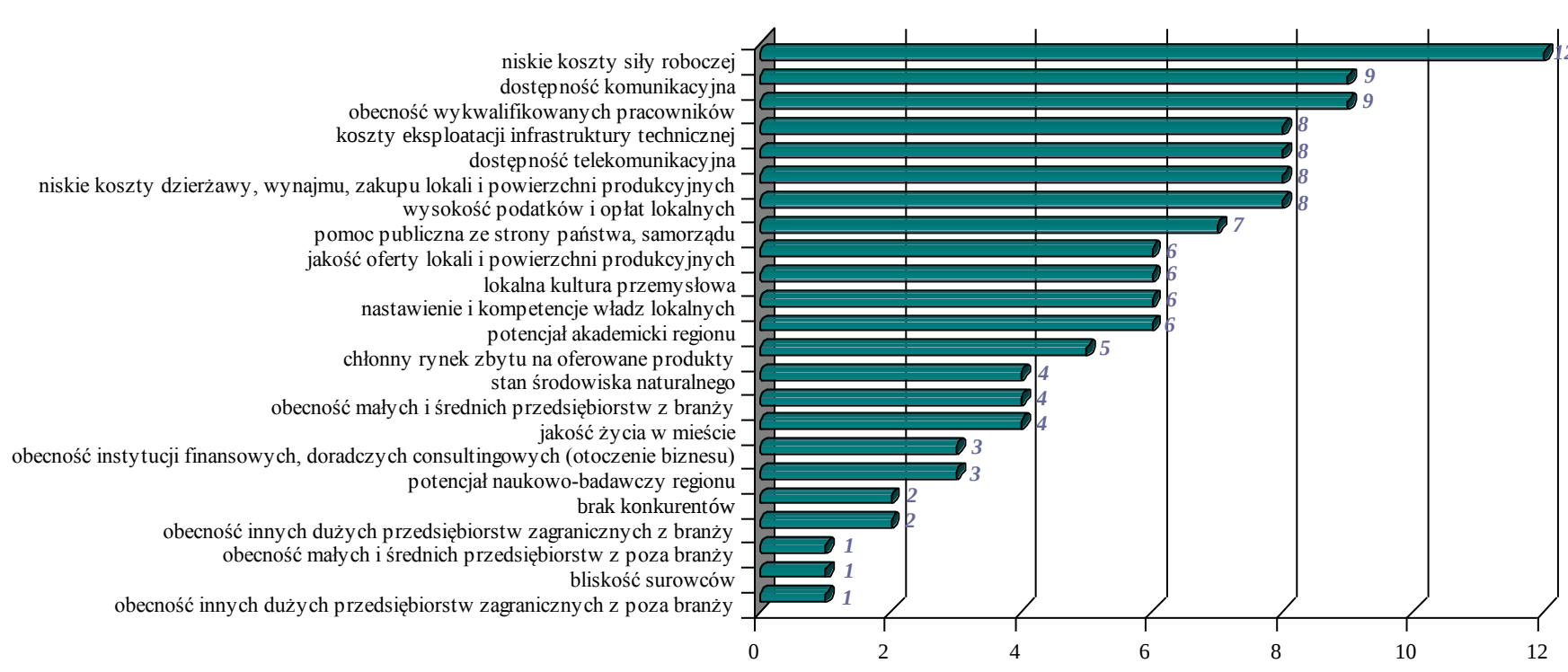
Przedstawiciele większości badanych przedsiębiorstw stwierdzali na ogół, iż najmniej istotnymi motywami podejmowanej działalności były: obecność w środowisku lokalnym innych przedsiębiorstw, a także potencjał naukowo-badawczy regionu czy też obecność instytucji otoczenia biznesu. Warto zauważyć, iż czynnik bliskości surowców naturalnych także nie ma dla badanych firm istotnego znaczenia.

Nie oznacza to jednak, że badane przedsiębiorstwa całkowicie odrzucają możliwość oparcia swych strategii na czynnikach innych niż tradycyjne. Wskazywane są bowiem także takie motywy, jak obecność wykwalifikowanych pracowników w połączeniu z potencjałem akademickim regionu, oraz pomoc publiczna ze strony państwa w połączeniu z kompetencjami przedstawicieli władz publicznych. Warto też powtórzyć, że połowa przedsiębiorstw biorących udział w badaniu wskazała na tzw. lokalną kulturę przemysłową jako ważny motyw lokalizacji działalności. Czynnik ten został świadomie przedstawiony w sposób niejednoznaczny i trudno uchwytne, w celu ujawnienia potencjalnych skojarzeń, jakie badane podmioty mają w stosunku lokalnej

„atmosfery” prowadzenia działalności gospodarczej. Kultura przemysłowa interpretowana jest zatem w znacznej mierze jako atut Aglomeracji Łódzkiej, wynikający z jej przemysłowej specjalizacji oraz historii. Jest to ważne o tyle, że choć pojęcie to wiąże się powszechnie z elementami ujmowanymi często jako słabość regionu¹³, może też posiadać pozytywne konotacje i tym samym sprzyjać budowaniu specyfiki regionalnej, np. w warstwie odbioru jego wizerunku gospodarczego.

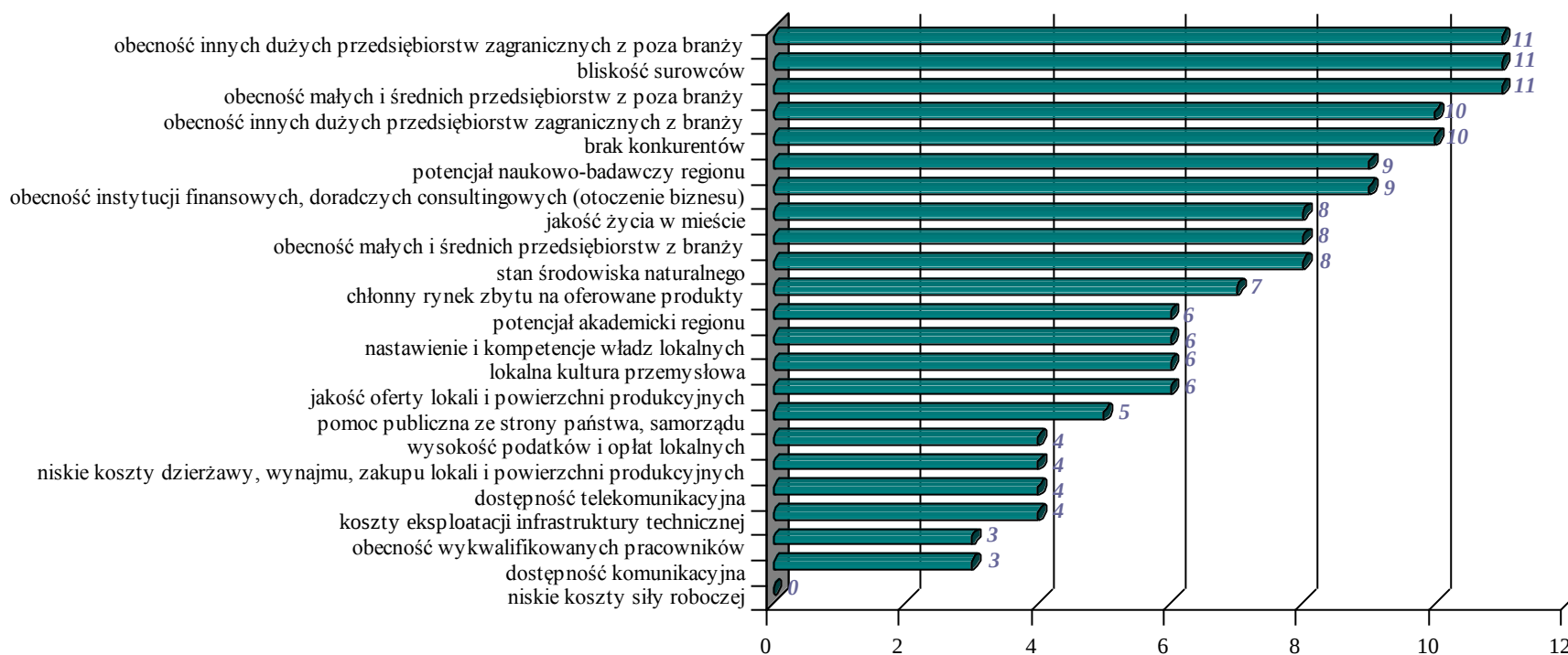
¹³ Szczególnie w przypadku Łodzi jako drugiego co do wielkości miasta w Polsce często wskazuje się, iż włókiennictwo, jako przemysł charakteryzujący się współcześnie niską konkurencyjnością, negatywnie rzutuje na jej wizerunek. Mimo, że ta branża działalności gospodarczej jest coraz mniej istotna w strukturze gospodarczej aglomeracji, wciąż pokutuje obraz miasta jako ośrodka włókienniczego czy też wręcz „ośrodka upadającego przemysłu” (por. Dybowska A., Sokołowicz M., „Wizerunek miasta w oczach studentów łódzkich uczelni”, w: Głuszczyk Z., Nowakowska A. (red.), „Rozwój miast i regionów w procesie integracji europejskiej”, Zakład Ekonomiki Regionalnej i Ochrony Środowiska UŁ, Łódź, 2003, s. 309).

Wykres 36. Najważniejsze motywy lokalizacji badanych przedsiębiorstw w Aglomeracji Łódzkiej.



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie badań wybranych przedsiębiorstw.

Wykres 37. Motywy lokalizacji w Aglomeracji Łódzkiej, które w przypadku badanych przedsiębiorstw nie miały znaczenia.



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie badań wybranych przedsiębiorstw

7.5.2. Motywy lokalizacji działalności przedsiębiorstw z punktu widzenia ich strategii rozwoju

Istotny wpływ na stosunek przedsiębiorstw do zasobów regionu mają z pewnością przyjmowane przez nie strategie rozwoju. Dlatego ważnym aspektem badania pozostaje analiza wpływu tych strategii oraz związanego z nimi sposobu wewnętrznej organizacji przedsiębiorstw, na stosunek do zasobów regionu i różnice w motywach lokalizacji działalności. W tym celu podjęto próbę analizy, które z badanych podmiotów działają w oparciu o strategię mające charakter globalny, a które funkcjonują w oparciu o strategię o charakterze multilokalnym (dostosowanym do warunków lokalnych). Następująca w dalszej kolejności identyfikacja, które z badanych przedsiębiorstw wskazują na inne niż tradycyjne motywy działalności w Aglomeracji Łódzkiej pozwoliła natomiast stwierdzić czy między tymi dwoma aspektami występują współzależności.

Identyfikacja przedsiębiorstw ze względu na rodzaj strategii rozwoju dokonana została w oparciu o deklaracje dotyczące autonomii w zakresie podejmowania decyzji a także analizę, jakiego typu rodzaje działalności utrzymywane są przez te firmy w regionie (analiza łańcucha wartości).

Klasyfikacja badanych przedsiębiorstw uwzględnia przy tym deklaracje dotyczące autonomii decyzyjnej w kwestiach, które wykraczają poza działalność operacyjną, tj. związaną z codziennym funkcjonowaniem przedsiębiorstwa. Podczas badania pytano zatem przedstawicieli badanych przedsiębiorstw o zakres samodzielności dotyczącej podejmowania prac nad nowymi produktami, dokonywania nowych inwestycji oraz podejmowania innych decyzji strategicznych. Przy analizie łańcucha wartości przedsiębiorstw położono natomiast akcent na te podmioty, które deklarowały obecność w regionie możliwie jak największą ilość jego elementów (łącznie z działalnością badawczo-rozwojową).

Tabela 59. Klasyfikacja badanych przedsiębiorstw ze względu na ich autonomię decyzyjną w zakresie wykraczającym poza „typową” działalność operacyjną.

Lp.	Zakres autonomii decyzyjnej:	Symbol przedsiębiorstwa
1.	Podejmowanie prac nad nowymi produktami (np. B+R)	1 [▲] ; 7 [▲] ; 9 [●] ; 10 [▼] ; 12 [●]
2.	Decyzje w sprawie nowych inwestycji	1 [▲] ; 7 [▲] ; 9 [●] ; 10 [▼]
3.	Decyzje dotyczące strategicznych celów łódzkiego oddziału firmy	1 [▲] ; 2 [●] ; 7 [▲] ; 12 [●]
Lp.	Analiza łańcucha wartości w regionie	Symbol przedsiębiorstwa
4.	Przedsiębiorstwa, które posiadają na terenie aglomeracji Łódzkiej większość elementów łańcucha wartości, łącznie z działalnością B+R	9 [●] ; 10 [▼]
1 ∩ 2 ∩ 3 ∩ 4 (iloczyn zbiorów)		9 [●] ; 10 [▼]

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie badań wybranych przedsiębiorstw.

Motywy podejmowania działalności, ujęte zostały w grupy dotyczące: roli władz publicznych w procesie podejmowania decyzji o lokalizacji, kultury przemysłowej, potencjału akademickiego i naukowo-badawczego oraz obecności w regionie innych przedsiębiorstw jako czynnika sprzyjającego lokalizacji.

Tabela 60. Motywy lokalizacji działalności badanych przedsiębiorstw, wykraczające poza tradycyjne czynniki lokalizacji.

Lp.	Przedsiębiorstwa, które jako istotne motywy lokalizacji działalności wskazywały:	Symbol przedsiębiorstwa
1.	Pomoc publiczną oraz kompetencje władz	4 [▼] ; 7 [▲] ; 10 [▼] ; 11 [◆]
2.	Kulturę przemysłową regionu	2 [●] ; 3 [●] ; 6 [●] ; 9 [●] ; 10 [▼] ; 11 [◆]
3.	Potencjał akademicki, naukowo-badawczy, obecność instytucji otoczenia biznesu	10 [▼] ; 11 [◆] ; 12 [●]
4.	Obecność innych przedsiębiorstw	3 [●] ; 4 [▼] ; 7 [▲] ; 8 [●] ; 9 [●] ; 10 [▼] ; 11 [◆]
1 ∩ 2 ∩ 3 ∩ 4 (iloczyn zbiorów)		10 [▼] ; 11 [◆]

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie badań wybranych przedsiębiorstw.

Wśród przedsiębiorstw, które wskazywały na inne poza tradycyjnymi, motywy lokalizacji działalności na terenie Aglomeracji Łódzkiej, znalazły się dwa, które dokonały wskazań we wszystkich grupach (nr 10, 11). Można dostrzec, iż firmy te prowadzą na terenie Aglomeracji Łódzkiej także inne poza produkcyjnymi, rodzaje działalności, przy czym jedna z nich (nr 10), zajmuje się w Aglomeracji Łódzkiej także działalnością B+R. W ostatnim przypadku, zakres samodzielności kompetencyjnej wykracza poza decyzje dotyczące działalności operacyjnej. Przedsiębiorstwo to funkcjonuje w Aglomeracji Łódzkiej od stosunkowo długiego okresu czasu, tj. od roku 1994. Firma jest pochodzącym z Niemiec, światowym producentem artykułów elektrycznych gospodarstwa domowego. Z Niemiec pochodzi również 100% kapitału oddziału zlokalizowanego na terenie aglomeracji łódzkiej.

Pewną pozytywną zależność między strategią i sposobem organizacji przedsiębiorstwa a stosunkiem do regionu można także wskazać w przypadku innej firmy (nr 9). Podmiot ten deklaruje samodzielność decyzyjną w zakresie takich aspektów jak: podejmowanie prac nad nowymi produktami, nowe inwestycje w regionie, poszukiwanie klientów. Jednocześnie wskazuje, że ważnymi motywami lokalizacji działalności pozostaje kultura i przemysłowa historia regionu oraz obecność w nim innych przedsiębiorstw. Jest to ten sam podmiot, który charakteryzuje się największym na tle pozostałych badanych przedsiębiorstw stopniem integracji łańcucha wartości w regionie oraz zakresem współpracy z lokalnym środowiskiem.

Można na tej podstawie wysnuć wniosek, iż przedsiębiorstwa których strategię zbliżają się w modelowym ujęciu do strategii globalnej (które w Aglomeracji Łódzkiej stanowią większość), poszukują w regionie zasobów podstawowych, bazując na obniżce kosztów (wskazuje na to analiza czynników lokalizacji uznawanych przez nie za najbardziej istotne). Analiza powyższa nie pozwala natomiast na jednoznaczne stwierdzenie, czy przedsiębiorstwa ponadnarodowe stosujące strategię multilokalną, dążą do poszukiwania w regionie zasobów specyficznych (ponieważ stwierdzono to jedynie w odniesieniu do 2 podmiotów).

7.5.3. Zmiany motywów lokalizacji w czasie

O zmianach motywów lokalizacji świadczyć mogą odpowiedzi przedstawicieli badanych przedsiębiorstw na pytanie, które z czynników mających istotne znaczenie w chwili lokalizacji działalności, pozostały ważne do dziś. Należy dostrzec, iż w większości przypadków nie potrafiono jednoznacznie wskazać, które czynniki okazują się wciąż ważnymi determinantami działalności w regionie, które z nich nie spełniły oczekiwań oraz które uznać można za atut regionu. Dlatego spośród 12 przedsiębiorstw, jedynie pięć decydowało się na jednoznaczne deklaracje w odniesieniu do ważnych obecnie motywów oraz atutów regionu. W odniesieniu do czynników, które nie spełniły oczekiwań inwestora, wskazań dokonały jedynie dwa podmioty.

Przedstawiciele badanych firm jako czynniki najważniejsze obecnie zwykle wskazywali te same, które miały istotne znaczenie na etapie podejmowania decyzji o lokalizacji inwestycji w Aglomeracji Łódzkiej. Podobnie, czynniki uznane przez badane przedsiębiorstwa za najważniejsze, okazują się w ich opinii także tymi, które świadczą o specyficznych atutach regionu. Najczęściej eksponowano przy tym: niskie koszty siły roboczej, obecność wykwalifikowanych pracowników, a także dostępność komunikacyjną regionu oraz pomoc publiczną ze strony państwa i samorządu.

Tabela 61. Zmiany w motywach działalności badanych przedsiębiorstw na terenie Aglomeracji Łódzkiej – liczba wskazań.

<i>Czynniki lokalizacji</i>	<i>Motywy lokalizacji uznawane za ważne w momencie rozpoczynania działalności w regionie</i>	<i>Motywy lokalizacji najważniejsze w chwili obecnej</i>	<i>Motywy lokalizacji uznawane za atut regionu</i>
niskie koszty siły roboczej	12	5	5
dostępność komunikacyjna	9	5	4
obecność wykwalifikowanych pracowników	9	5	4
niskie koszty dzierżawy, wynajmu, zakupu lokali i powierzchni produkcyjnych	8	<i>brak wskazań</i>	1
wysokość podatków i opłat lokalnych	8	1	1
pomoc publiczna ze strony państwa, samorządu	7	4	3
lokalna kultura przemysłowa	6	1	1
chłonny rynek zbytu na oferowane produkty	5	1	1
obecność innych dużych przedsiębiorstw zagranicznych z branży	2	1	1

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie badań wybranych przedsiębiorstw.

Należy dostrzec, iż właśnie pomoc publiczna stanowiła ten motyw lokalizacji, który był często wskazywany zarówno na etapie lokalizacji działalności w regionie, jak i zachował ważność w oczach badanych przedsiębiorstw do chwili obecnej. Elementem, który rozczarowuje przedsiębiorców, jest natomiast wysokość podatków i opłat lokalnych. Stanowi to sygnał, iż badane przedsiębiorstwa na przestrzeni lat odczuwają realny wzrost obciążeń podatkowych, co stanowić może potencjalny czynnik zniechęcający do działalności w regionie.

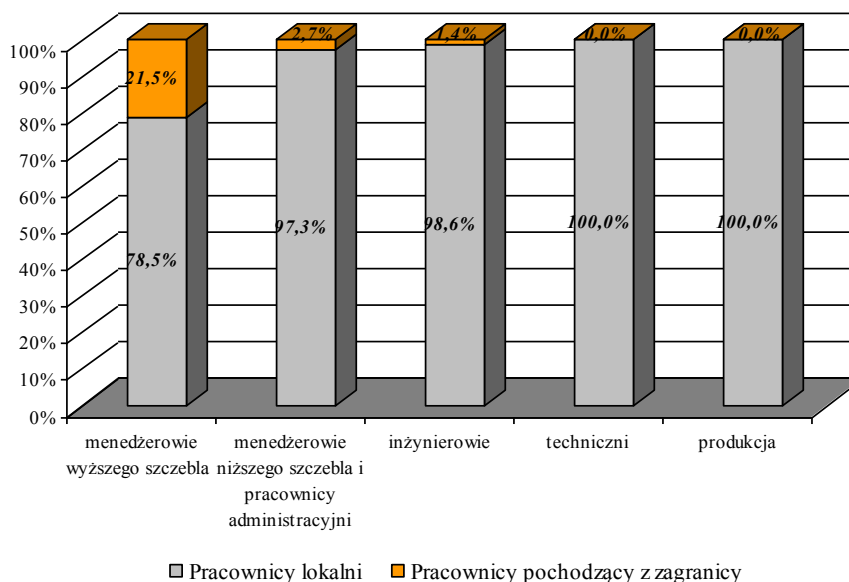
Warto dodać, iż pomoc publiczna w połączeniu z kompetencjami przedstawicieli władz, była szczególnie podkreślana przez firmy, które działają na terenie Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. Może to stanowić przesłankę dla stwierdzenia, iż funkcjonująca w Aglomeracji Łódzkiej oraz innych miejscowościach województwa Strefa jest instytucją, która w opinii działających w niej przedsiębiorstw funkcjonuje w sposób je satysfakcjonujący.

7.6. Polityka zatrudnienia jako stosunek badanych przedsiębiorstw do zasobów ludzkich regionu

W celu dokonania analiz mających zweryfikować stosunek badanych przedsiębiorstw do zasobów ludzkich regionu, skoncentrowano się na problemie, jakiego typu pracowników poszukują one na lokalnym rynku pracy oraz jakiego typu siła robocza pochodzi zza granicy. Można zauważyć, iż w przypadku osób zatrudnionych bezpośrednio przy produkcji, a także personelu technicznego, zatrudniani są wyłącznie pracownicy lokalni.

Udział pracowników pochodzących z poza Polski wzrasta natomiast wraz z poziomem wymaganych kwalifikacji. W przypadku kadry inżynierskiej, wynosi on w odniesieniu do badanych przedsiębiorstw ok. 1,5%, w odniesieniu do kadry menedżerskiej niskiego szczebla oraz pracowników administracyjnych sięga 3%, natomiast zagraniczni menedżerowie szczebla wyższego stanowią 1/5 wszystkich zatrudnianych w tej grupie.

Wykres 38. Struktura zatrudnienia według poziomu kwalifikacji w badanych przedsiębiorstwach.



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie badań wybranych przedsiębiorstw.

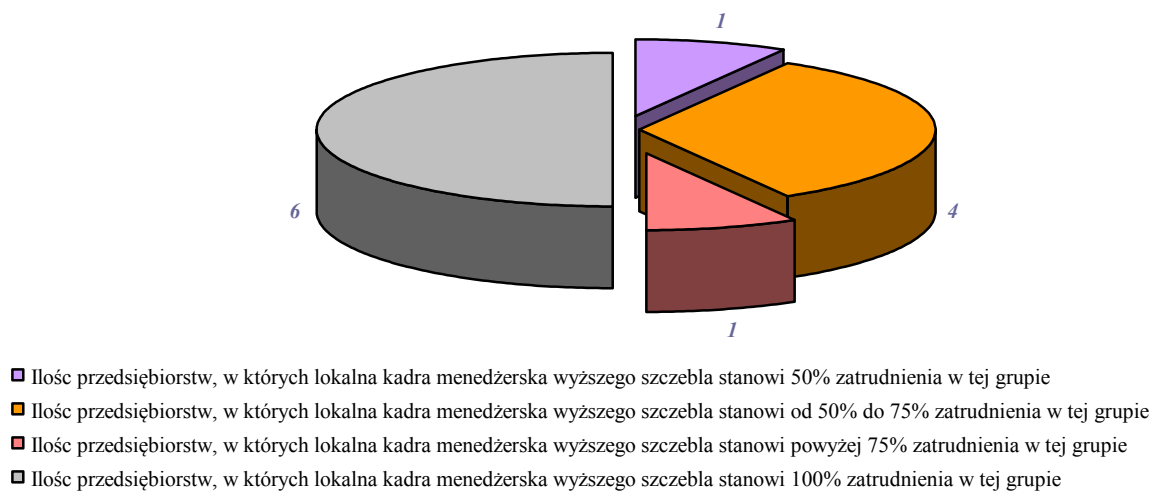
Można zatem zauważyć, iż wyższy poziom zatrudnienia pracowników pochodzących zza granicy występuje przede wszystkim w przypadku kadry kierowniczej. W odniesieniu do kadry kierowniczej szczebla niższego oraz przede wszystkim, inżynierów oraz pracowników technicznych, wyraźnie dominuje udział pracowników z regionu. Stanowi to przesłankę dla wniosku, iż poziom kompetencji lokalnej siły roboczej jest w oczach badanych przedsiębiorstw wystarczający. Wysoki udział zagranicznej kadry kierowniczej jest natomiast konsekwencją strategii rozwoju przedsiębiorstw, dla których w międzynarodowej skali nie ma zapewne znaczenia kraj pochodzenia menedżera, ale jego umiejętności kierownicze oraz identyfikacja z celami korporacji.

Jednocześnie można zauważyć, iż mimo wysokiego udziału zagranicznych menedżerów wyższego szczebla w strukturze zatrudnienia badanych przedsiębiorstw, i tak pozostaje ona względnie niewielka. W przypadku połowy z 12 badanych przedsiębiorstw, kadra menedżerska w 100% rekrutowała się z lokalnego rynku pracy, i tylko w jednym przypadku stanowiła ona mniej niż 50% (wykres 39). Natomiast w

przypadku kadry kierowniczej szczebla niższego oraz kadry administracyjnej, pracownicy lokalni stanowią w każdym przypadku ponad 90% ogółu zatrudnionych. Ta sama sytuacja dotyczy także inżynierów oraz wykwalifikowanego personelu technicznego.

Wynika stąd, iż przedsiębiorstwa decydujące się na lokalizację działalności na terenie Aglomeracji Łódzkiej, dążą w większości przypadków do poszukiwania większości pracowników na lokalnym rynku pracy. Decyzje o zatrudnieniu pracowników z poza regionu dotyczą jedynie najwyższych stanowisk kierowniczych i nie są przy tym dla lokalnych przedstawicielstw badanych przedsiębiorstw dominującym typem strategii zatrudnienia.

Wykres 39. Udział kadry lokalnej w całkowitej strukturze zatrudnienia na kluczowych stanowiskach kierowniczych w badanych przedsiębiorstwach.



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie badań wybranych przedsiębiorstw.

Stosunek badanych przedsiębiorstw do zasobów ludzkich w Aglomeracji Łódzkiej wyraża się także w dokonywanej przez nie ocenie poziomu kwalifikacji lokalnej siły roboczej. W przypadku 12 badanych przedsiębiorstw ocena ta wypada dla lokalnego rynku pracy korzystnie. Wyraz tego stanowi przede wszystkim fakt, iż poziom kwalifikacji absolwentów przyjmowanych do pracy w badanych firmach w dziewięciu przypadkach uznano za zadowalający, natomiast w dwóch przypadkach za przeciętny.

Tylko jedno przedsiębiorstwo deklarowało brak zadowolenia z kwalifikacji łódzkich absolwentów.¹⁴

Tabela 62. Stosunek badanych przedsiębiorstw do zasobów ludzkich regionu.

<i>Ocena kwalifikacji absolwentów zatrudnianych w badanych przedsiębiorstwach</i>	<i>Liczba przedsiębiorstw</i>
poziom zadowalający	9
poziom przeciętny	2
poziom niezadowalający	1
<i>Ocena kwalifikacji własnych pracowników</i>	<i>Liczba przedsiębiorstw</i>
poziom zadowalający	12
poziom przeciętny	0
poziom niezadowalający	0
<i>Działania przedsiębiorstw na rzecz poprawy kwalifikacji pracowników</i>	<i>Liczba przedsiębiorstw</i>
organizacja praktyk i staży	9
motywowanie pracowników do dodatkowego kształcenia (studia, szkolenia, kursy)	10
kształcenie i szkolenie pracowników we własnym zakresie	10

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie badań wybranych przedsiębiorstw.

Należy zwrócić uwagę na fakt, iż większość badanych przedsiębiorstw przyczynia się także do poprawy kwalifikacji lokalnej siły roboczej. Dziesięć firm deklaruje bowiem, że zajmuje się kształceniem własnych pracowników i jednocześnie motywuje ich (w wielu przypadkach również finansowo) do dodatkowego kształcenia w formie kursów, szkoleń czy studiów podyplomowych. Powyższe spostrzeżenia i obserwacje prowadzą zatem do wniosku, iż badane przedsiębiorstwa są zadowolone z lokalnych pracowników oraz jednocześnie są zainteresowane poprawą ich kwalifikacji, co pozostaje nie bez wpływu na poprawę atrakcyjności oraz potencjału rozwojowego regionu.

7.7. Wpływ badanych przedsiębiorstw na umiędzynarodowienie lokalnej gospodarki

W zakresie wpływu przedsiębiorstw międzynarodowych na umiędzynarodowienie lokalnej gospodarki, na etapie badań skoncentrowano się na dwóch podstawowych aspektach. Pierwszy z nich dotyczy udziału odbiorców zagranicznych badanych podmiotów w ich ogólnej strukturze, a zatem wiąże się bezpośrednio ze stymulowaniem

¹⁴ Co ciekawe, był to podmiot oznaczony na potrzeby niniejszego badania numerem 6, który cechuje brak integracji łańcucha wartości w regionie oraz brak relacji wymiany (por. rysunek 41).

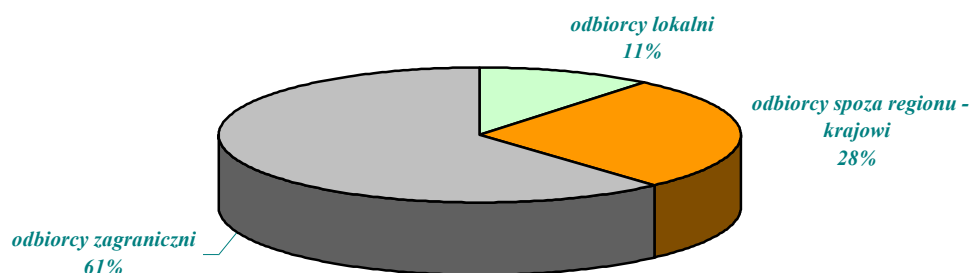
oferty eksportowej gospodarki Aglomeracji Łódzkiej. Aspekt drugi odnosi się do pośredniego wpływu działalności badanych przedsiębiorstw międzynarodowych. Dotyczy on tego, jakiego rodzaju korzyści odnoszą małe firmy lokalne współpracujące z dużymi podmiotami oraz czy współpraca taka ma swoje przełożenie na ułatwienie lokalnemu sektorowi MŚP dostępu do rynków międzynarodowych.

W pierwszym przypadku należy stwierdzić, iż w strukturze odbiorców produktów wytwarzanych przez badane przedsiębiorstwa, zdecydowanie przeważają odbiorcy zagraniczni. Należy jednak mieć na uwadze fakt, iż podczas realizacji badania wystąpiły istotne trudności w określeniu pełnego obrazu sytuacji w tym zakresie. Wynikało to między innymi z niechęci przedsiębiorstw do przedstawiania rzeczywistej struktury odbiorców (tłumaczących to np. tajemnicą handlową) oraz z trudności będącej konsekwencją skomplikowanej w większości przypadków struktury odbiorców.¹⁵ Z tych powodów, wśród 12 badanych przedsiębiorstw, cztery w ogóle nie podjęły się określenia struktury odbiorców. Trzy przedsiębiorstwa motywowały to zbyt skomplikowaną strukturą akcentując jednak, że eksport/handel z krajami UE stanowi znaczną część sprzedaży. Jedno przedsiębiorstwo odmówiło odpowiedzi, motywując swą decyzję ochroną tajemnicy handlowej.

Na podstawie informacji pochodzących z deklaracji przedstawicieli pozostałych przedsiębiorstw można natomiast wysnuć wniosek, iż obecność w Aglomeracji Łódzkiej przedsiębiorstw zagranicznych wpływa na poprawę bilansu handlowego regionu. W przypadku połowy przedsiębiorstw, udział odbiorców zagranicznych stanowił więcej niż 50% wszystkich odbiorców. W trzech przypadkach był on nawet wyższy niż 90%. Z tego punktu widzenia można zatem dostrzec, iż badane przedsiębiorstwa w znacznym stopniu sprzyjają wzrostowi eksportu wytwarzanych w regionie produktów.

¹⁵ zaprezentowanie przez badane przedsiębiorstwa dokładnej struktury odbiorców w przypadku, gdy obejmuje ona kilkaset lub więcej podmiotów, wymagałoby dużych nakładów dodatkowej pracy, która zniechęcała przedstawicieli badanych przedsiębiorstw.

Wykres 40. Struktura odbiorców produktów wytwarzanych przez badane przedsiębiorstwa.



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie badań wybranych przedsiębiorstw

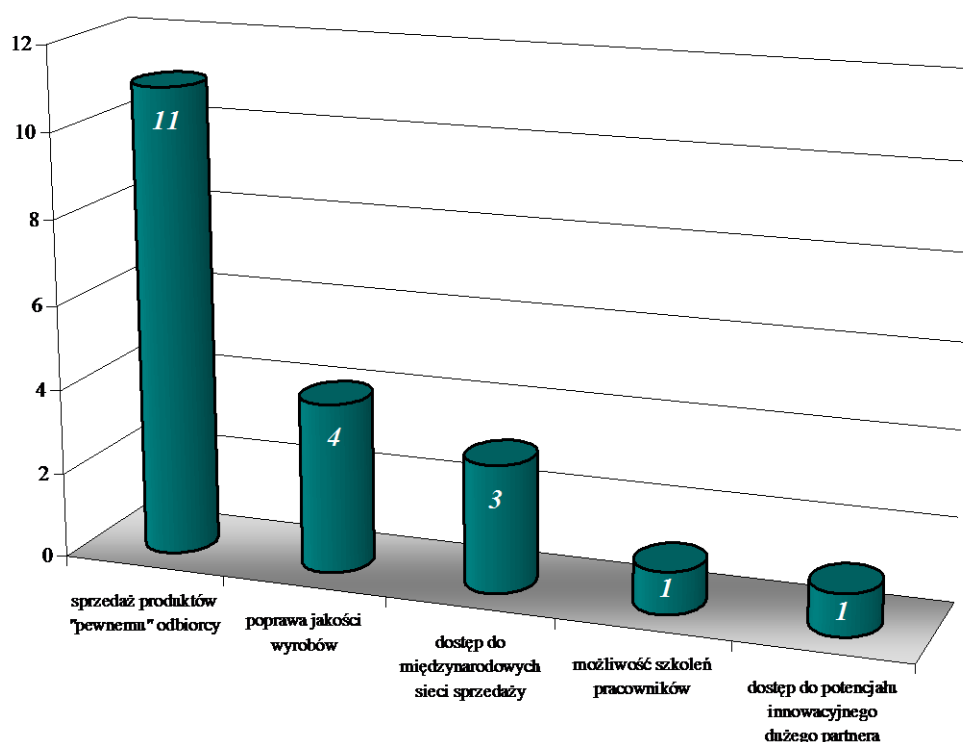
Ważna z punktu widzenia budowania konkurencyjności regionu pozostaje również kwestia włączenia firm z lokalnego sektora MŚP w globalne procesy gospodarcze. Przykładem umiędzynarodowienia działalności małych przedsiębiorstw lokalnych poprzez współpracę z dużymi przedsiębiorstwami są działania *piggy-back*, polegające na udostępnieniu przez duże przedsiębiorstwa ponadnarodowe swej międzynarodowej sieci dystrybucji. Tym samym, małe przedsiębiorstwa współpracujące z większym partnerem, uzyskuje dostęp do ponadlokalnych rynków zbytu na swoje produkty.

Obok tej formy współpracy istnieją również korzyści innego typu, jakie odnieść mogą firmy lokalne współpracujące z dużym międzynarodowym partnerem. Należą do nich m. in.: dostęp do potencjału innowacyjnego oraz *know-how* partnera, możliwość uczenia się poprzez kooperację a w konsekwencji, poprawę jakości i konkurencyjności własnej oferty produktowej.

Należy mieć świadomość, że najlepszym sposobem na dokonanie analizy wpływu badanych przedsiębiorstw międzynarodowych na działalność lokalnych MŚP, byłoby zapewne dotarcie do wszystkich firm współpracujących z tymi podmiotami. Trudności techniczne oraz finansowe związane z tym zagadnieniem oraz fakt, że na etapie realizacji badania koncentrowano się na innych aspektach działalności badanych podmiotów,

skłoniły do rezygnacji z tego przedsięwzięcia. Próba oceny potencjalnego wpływu badanych przedsiębiorstw na lokalne przedsiębiorstwa dokonana została zatem w oparciu o deklaracje badanych dużych przedsiębiorstw ponadnarodowych.

Wykres 41. Wpływ badanych przedsiębiorstw na współpracujące z nimi lokalne przedsiębiorstwa.



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie badań wybranych przedsiębiorstw.

Najczęściej wymienianą korzyścią, jaką w opinii przedstawicieli badanych przedsiębiorstw międzynarodowych odnoszą współpracujące z nimi lokalne małe i średnie przedsiębiorstwa, była możliwość sprzedaży produktów pewnemu odbiorcy. Pozostałe rodzaje korzyści wskazywano natomiast znacznie rzadziej. Cztery przedsiębiorstwa wskazały, iż ważną korzyścią wynikającą dla lokalnych firm ze współpracy z nimi jest poprawa jakości wyrobów, będąca konsekwencją wysokich wymagań oraz ewentualnej pomocy w poprawie tejże jakości. Jedynie trzy przedsiębiorstwa wskazały, że oferuje lokalnym partnerom dostęp do międzynarodowych

sieci sprzedaży. Dostęp do wiedzy, potencjału innowacyjnego dużego partnera czy możliwość uczenia się przez wzajemne kontakty, deklaruje natomiast tylko jedno badane przedsiębiorstwo.

Wśród badanych przedsiębiorstw dominuje zatem przekonanie, iż główna korzyść dla lokalnego sektora MŚP wiąże się z faktem, że duże przedsiębiorstwa są pewną gwarancją popytu na sprzedawane przez nie produkty. Zalety współpracy wynikające z takich aspektów, jak dostęp do międzynarodowych sieci sprzedaży czy też dostęp do potencjału innowacyjnego dużych partnerów gospodarczych, deklarowane są przez duże przedsiębiorstwa działające w Aglomeracji Łódzkiej znacznie rzadziej.

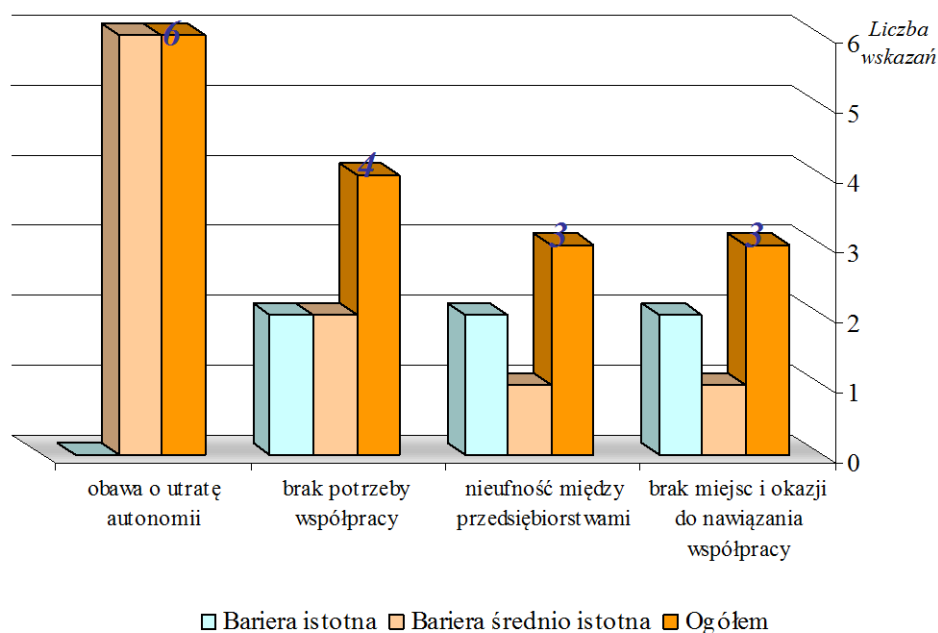
7.8. Bariery współpracy przedsiębiorstw międzynarodowych w Aglomeracji Łódzkiej

Ostatnim aspektem branym pod uwagę podczas badania wybranych przedsiębiorstw, była identyfikacja głównych barier współpracy z lokalnymi przedsiębiorstwami oraz instytucjami działającym w Aglomeracji Łódzkiej. W przypadku współpracy z przedsiębiorstwami przyjęto przy tym podział na firmy działające w tym samym sektorze działalności, co badane przedsiębiorstwa międzynarodowe, oraz podmioty funkcjonujące w innych sektorach działalności. W przypadku instytucji, pod uwagę brano funkcjonujące w regionie szkoły wyższe, jednostki badawczo-rozwojowe, a także instytucje otoczenia biznesu (finansowe, konsultingowe, szkoleniowe, itp.).

W przypadku barier współpracy z lokalnymi firmami, które funkcjonują w tym samym co badane przedsiębiorstwa sektorze działalności gospodarczej, wskazywano głównie obawę o utratę autonomii ze strony tych przedsiębiorstw. W dalszej kolejności wskazywano natomiast brak poczucia potrzeby tego typu współpracy oraz wzajemną nieufność między przedsiębiorstwami. Trzy przedsiębiorstwa wskazały, iż brak jest w regionie miejsc i okazji do nawiązania takiej współpracy. Najczęściej wskazywane bariery współpracy badanych przedsiębiorstw z lokalnymi firmami z tego samego sektora działalności wynikają zatem przede wszystkim z samej natury konkurencji. W przypadku ostatniej wskazywanej bariery można natomiast wnioskować, iż niektóre podmioty dostrzegają mimo wszystko płaszczyzny potencjalnej współpracy, jednak nie mają ku temu okazji. Stanowić to może pewną przesłankę dla polityki władz lokalnych, aby

podejmowały działania na rzecz wspomagania kontaktów między przedsiębiorstwami międzynarodowymi a lokalnym sektorem MŚP.

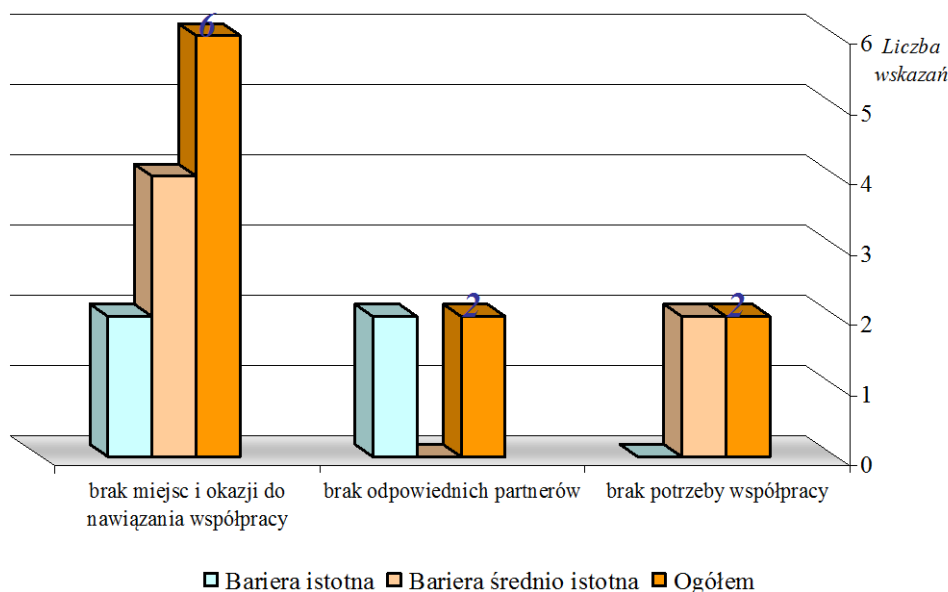
Wykres 42. Bariery współpracy z lokalnymi firmami, działającymi w tym samym co badane przedsiębiorstwa sektorze działalności.



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie badań wybranych przedsiębiorstw.

Postulat podjęcia działań mogących wspomóc nawiązanie kontaktów między przedsiębiorstwami nabiera znaczenia szczególnie w odniesieniu do przeszkód, jakie stoją na drodze do współpracy z lokalnymi podmiotami spoza tego samego, co badane firmy międzynarodowe sektora działalności. W tym przypadku połowa badanych przedsiębiorstw wskazała brak miejsc i okazji do współpracy jako podstawową barierę. Dwa podmioty wskazywały ponadto także brak odpowiednich partnerów oraz dwa przedsiębiorstwa – brak potrzeby współpracy.

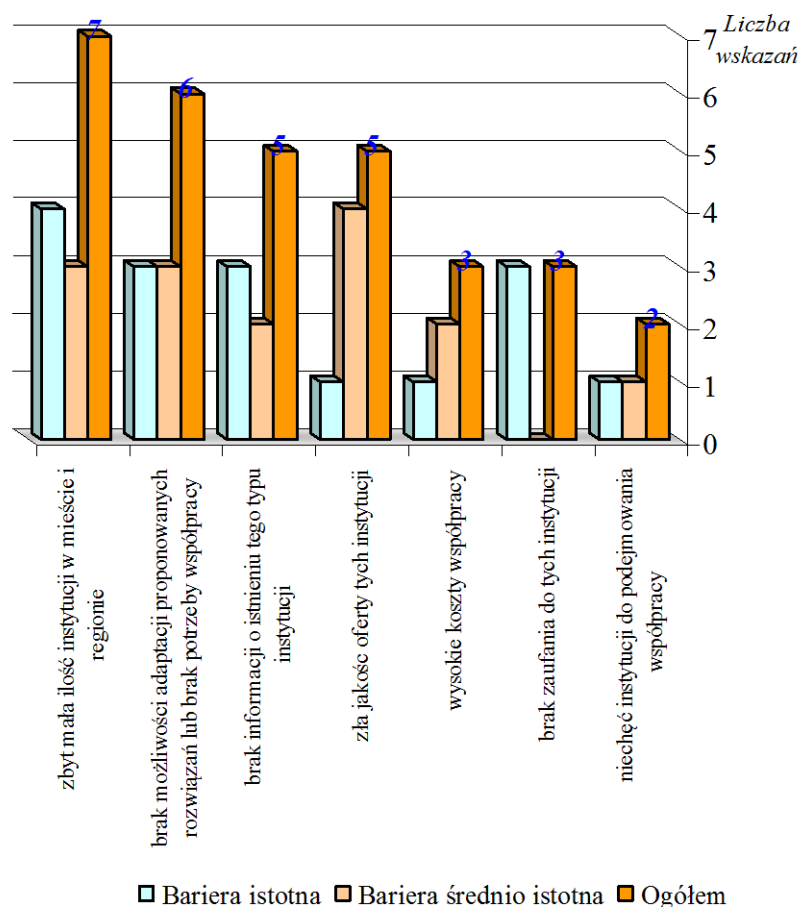
Wykres 43. Bariery współpracy z lokalnymi firmami, działającymi w innym niż badane przedsiębiorstwa sektorze działalności.



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie badań wybranych przedsiębiorstw.

W odniesieniu do relacji zlokalizowanych w Aglomeracji Łódzkiej przedsiębiorstw międzynarodowych z lokalnym sektorem instytucjonalnym, najczęściej wymienianą barierą rozwoju współpracy okazała się zbyt mała ilość tego typu instytucji w mieście i regionie oraz w dalszej kolejności, nieadekwatność oferty tychże instytucji do potrzeb przedsiębiorstw. Do kolejnych wskazywanych przez badane przedsiębiorstwa barier należały: brak informacji o istnieniu instytucji oraz niska jakość ich oferty. Stosunkowo najrzadziej pojawiały się natomiast takie odpowiedzi, jak wysokie koszty współpracy z lokalnymi instytucjami, brak zaufania oraz niechęć samych instytucji do podejmowania współpracy.

Wykres 44. Bariery współpracy badanych przedsiębiorstw z instytucjami lokalnymi.



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie badań wybranych przedsiębiorstw.

Z powyższych wskazań wynika, że w obecnej chwili działające w Aglomeracji Łódzkiej instytucje nie oferują możliwości, które byłyby przez badane przedsiębiorstwa uważane za atrakcyjne. Ponadto dostrzec można, że oferta tychże instytucji uważana jest za posiadającą złą jakość i generująca wysokie koszty współpracy. Stanowi to niewątpliwie wyzwanie dla polityki rozwoju w zakresie kształtowania w skali lokalnej systemu sprzyjającego z jednej strony działaniom na rzecz wzmocnienia potencjału innowacyjnego Aglomeracji, a z drugiej strony zakorzenianiu się w nim przedsiębiorstw międzynarodowych.

Terytorializacja przedsiębiorstw w Aglomeracji Łódzkiej? Próba oceny

Globalizacja i wiążąca się z nią eliminacja barier dla przepływów towarów, informacji, czynników produkcji, prowadząca do „kurczenia się” czasu i przestrzeni, są procesami wielowątkowymi. Jednymi z najważniejszych uczestników gry na globalnej arenie gospodarczej są przedsiębiorstwa ponadnarodowe, lub jak kto woli – korporacje transnarodowe. Są one nośnikami przemian oraz akceleratorami zmian i procesów rządzących zjawiskiem globalizacji. Przedsiębiorstwa te stosują jednak różne strategie rozwoju i różne czynniki prowadzą do ich umiędzynarodowienia. Decyduje o tym rodzaj prowadzonej przez nie działalności, sytuacja w branży, nasilająca się konkurencja, czynniki rynkowe (zachowania konsumentów) itd. W konsekwencji, międzynarodowe przedsiębiorstwa¹ przyjmują różne strategie, w stosunku do regionów, jako miejsc lokalizacji ich działalności.

Procesy globalizacji przyczyniają się również do przestrzennej polaryzacji rozwoju ekonomicznego. Uwidacznia się to między innymi w narastających zróżnicowaniach poziomu zamożności społeczeństw oraz w tym, że nie tylko pewne państwa, ale i ich regiony rozwijają się szybciej niż inne. Najbardziej konkurencyjnymi obszarami pozostają przy tym regiony silnie zurbanizowane i cechujące się silną koncentracją oraz jednoczesnym zróżnicowaniem aktywności ludzi oraz przedsiębiorstw – aglomeracje miejskie i obszary metropolitalne. Fakty te pozwalają stwierdzić, że skoro pewne regiony rozwijają się lepiej od innych, to znaczy iż potrafią one konkurować i być konkurencyjne.

¹ Jak zostało podkreślone w niniejszej pracy, problem różnic terminologicznych związanych z nazewnictwem przedsiębiorstw (międzynarodowe, transnarodowe, ponadnarodowe) pozostaje kwestią drugorzędną. Pojęcia to używane są zamiennie i odnoszą się w zasadzie do każdego przedsiębiorstwa posiadającego swoje przedstawicielstwo w co najmniej dwóch krajach świata.

Powiązanie ze sobą dwóch, z pozoru jedynie przeciwnych, płaszczyzn działalności gospodarczej – globalnej i lokalnej, może być rozpatrywane z punktu widzenia wyborów lokalizacyjnych dużych przedsiębiorstw ponadnarodowych (czynnik globalny) oraz zasobów, jakich poszukują one w regionach będących miejscem ich lokalizacji (czynnik lokalny). W kontekście tym rozważać można proces nazwany tutaj *terytorializacją* przedsiębiorstw, który dotyczy z jednej strony zakorzeniania się przedsiębiorstw w ich lokalnym i regionalnym otoczeniu, a z drugiej strony wkładu tych przedsiębiorstw w procesy budowania trwałej konkurencyjności regionów, poprzez uczestnictwo w tworzeniu ich zasobów specyficznych.

Region łódzki, w tym przede wszystkim jego rdzeń jakim jest Aglomeracja Łódzka, pozostaje obszarem rosnącej aktywności przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego. Udział tych podmiotów (szczególnie przedsiębiorstw przemysłowych) w procesach gospodarczych, sprzyjających eliminacji skutków kryzysu i restrukturyzacji gospodarki regionu, jest niezaprzeczalny.

Na opublikowanej w grudniu 2004 roku, przez Polską Agencję Informacji i Inwestycji Zagranicznych, liście największych inwestorów zagranicznych, znalazło się 39 przedsiębiorstw przemysłowych, które do końca tego roku zainwestowały w Polsce ponad 1 milion dolarów i były zlokalizowane na terenie Aglomeracji Łódzkiej. Dwanaście spośród tych podmiotów zgodziło się na udział w badaniu, dotyczącym form i strategii ich działalności w tym regionie, które miało na celu identyfikację, czy dochodzi w nim do procesów terytorializacji przedsiębiorstw międzynarodowych.

Większość badanych przedsiębiorstw posiada obecnie swoje przedstawicielstwa w więcej niż dwóch krajach, natomiast połowa działa w ponad 10 krajach, co wskazuje na wysoki stopień umiędzynarodowienia ich działalności. Ponadto, większość tych podmiotów dąży w skali międzynarodowej do prowadzenia w różnych miejscach lokalizacji różnych typów działalności (np. w pewnych krajach funkcjonują ich zakłady produkcyjne, w innych komórki odpowiedzialne za wdrażanie nowych technologii, w innych miejscach powstają globalne strategie marketingowe itp.). Ten model strategii rozwoju, nazywany globalnym, staje się dominującym typem funkcjonowania przedsiębiorstw ponadnarodowych, determinując w istotnym stopniu ich stosunek do zasobów regionów będących miejscami ich lokalizacji.

Większość badanych przedsiębiorstw traktuje Aglomerację Łódzką przede wszystkim jako miejsce lokalizacji działalności produkcyjnej. Rzadziej tworzą tu działy odpowiedzialne za formułowanie strategii sprzedaży na obsługiwanym rynku lokalnym², a stosunkowo najrzadziej decydują się na lokalizację w tym miejscu funkcji, związanych z badaniami nad nowymi produktami czy technologiami. Autonomia decyzyjna przedstawicielstw badanych przedsiębiorstw jest także w wysokim stopniu determinowana strategią całej korporacji. W przypadku badanych przedsiębiorstw działających w Aglomeracji Łódzkiej, wysoki poziom autonomii decyzyjnej deklarowany jest przede wszystkim w odniesieniu do decyzji, dotyczących sposobów organizacji produkcji oraz lokalnych strategii zatrudnienia, a zatem związanych przede wszystkim z bieżącą działalnością operacyjną. Bardzo mały zakres samodzielności posiadają natomiast badane przedsiębiorstwa w odniesieniu do decyzji dotyczących inwestycji czy też badań nad nowymi produktami. Fakt, że badane duże ponadnarodowe przedsiębiorstwa traktują aglomerację jako miejsce działalności produkcyjnej i nie są skłonne do realizacji proinnowacyjnych przedsięwzięć, ogranicza między innymi transfer technologii do regionu.

Sformułowane w ten sposób strategie rozwoju tych przedsiębiorstw oraz podążające w ślad za nimi sposoby i formy organizacji produkcji, warunkują ich stosunek do zasobów regionu, w tym między innymi relacje z lokalnymi przedsiębiorstwami oraz sektorem instytucjonalnym. Wyraża się to choćby w tym, że niewiele badanych przedsiębiorstw współpracuje z lokalnym sektorem MŚP. Relacje te sprowadzają się w znacznej mierze do kontaktów typu dostawca-odbiorca i rzadko wykraczają poza powiązania formalne o charakterze handlowym. Podobnie mały zakres współpracy ma miejsce z lokalnymi jednostkami naukowo badawczymi i innymi instytucjami. Analiza powiązań badanych przedsiębiorstw z lokalnym systemem produkcyjnym oraz stopnia integracji w regionie Aglomeracji Łódzkiej ich łańcuchów wartości, wskazuje na fakt, że wśród 12 badanych przedsiębiorstw, tylko jedno cechuje względnie duża integracja łańcucha wartości oraz utrzymuje ono silne

² Z punktu widzenia międzynarodowych korporacji pojęcie „lokalny” nie odnosi się oczywiście ani do terenu miasta, regionu a niekiedy nawet kraju. Pod pojęciem „rynek lokalny” duże firmy międzynarodowe rozumieją bardzo często całą grupę krajów (np. Europy Środkowej), obsługiwaną przez dane przedstawicielstwo.

relacje wymiany w regionie. W przypadku większości badanych przedsiębiorstw, występuje natomiast znacznie słabsza tendencja do działania w oparciu o logikę terytorialną i w konsekwencji, na obecnym etapie rozwoju Aglomeracji Łódzkiej, nie mają *de facto* miejsca procesy terytorializacji przedsiębiorstw.

Wśród najczęściej wymienianych barier współpracy z lokalnymi przedsiębiorstwami wskazywano przy tym brak potrzeby kooperacji (w przypadku firm z tego samego co badane przedsiębiorstwa sektora działalności) oraz brak miejsc i okazji do nawiązania współpracy (w przypadku firm z innych sektorów działalności). Natomiast najważniejszymi przeszkodami dla kooperacji z lokalnymi instytucjami okazały się: brak odpowiedniej oferty oraz brak informacji o istnieniu odpowiednich instytucji. Można przy tym domniemywać, iż generalny brak większego zainteresowania współpracą z lokalnymi instytucjami badawczo-rozwojowymi, determinowany jest strategiami, stosowanymi przez badane przedsiębiorstwa.

To, że badane firmy działają w oparciu o strategię niskie, potwierdza fakt, że wśród motywów lokalizacji działalności w Aglomeracji Łódzkiej dominują czynniki, nie przesądzające o przewadze konkurencyjnej, wynikającej z konkretnej lokalizacji. Wskazania na niskie koszty siły roboczej oraz nieruchomości, dostępność komunikacyjną, relatywnie niskie obciążenia podatkowe (podatki lokalne), itp., przesądzają o fakcie, że wśród poszukiwanych przez przedsiębiorstwa międzynarodowe zasobów, dominują zasoby podstawowe regionu. Region traktowany jest przy tym jako miejsce, które może zaoferować przede wszystkim niższe koszty działalności. Nie stanowi natomiast źródła kreowania zasobów bardziej wartościowych, nastawionych na innowacyjność i konkurencyjność w długim okresie. Firmy stosują przede wszystkim strategię globalną, nie ukierunkowaną na lokalne dostosowania; głównym celem pozostaje obniżanie kosztów. Z punktu widzenia strategii, w stosunku do zasobów regionu, możemy zatem mówić o strategii niskiej, bazującej na zasobach generycznych.

Z drugiej strony, dość często akcentowano również kwalifikacje zasobów ludzkich jako ważny czynnik lokalizacji, natomiast czynnikiem, który nie stracił w oczach badanych przedsiębiorstw na aktualności w ciągu ostatnich lat, pozostawała obok kosztów siły roboczej i dostępności komunikacyjnej, pomoc publiczna ze strony

państwa lub samorządu. Wśród najrzadziej lub w ogóle nie wskazywanych przez badane przedsiębiorstwa motywów znalazły się: obecność innych przedsiębiorstw w środowisku lokalnym (zarówno firm dużych, jak i firm z sektora MŚP), obecność instytucji otoczenia biznesu czy też potencjał naukowo-badawczy regionu. Szczególnie brak zainteresowania kooperacją z lokalnymi ośrodkami naukowo-badawczymi uznać należy za sygnał niepokojący. Wskazuje to bowiem na fakt, że przedsiębiorstwa międzynarodowe nie są zainteresowane tym typem współpracy, który może się przyczyniać do kreowania potencjału innowacyjnego regionu.

Analiza czynników lokalizacji, wskazywanych przez badane przedsiębiorstwa jako istotne, w powiązaniu z analizą ich strategii, pozwala przy tym stwierdzić, że firmy funkcjonujące w oparciu o model globalny (które stanowią zdecydowaną większość badanych podmiotów), poszukują w regionie zasobów podstawowych, bazujących na obniżce kosztów. Przedsiębiorstwa ponadnarodowe, stosujące strategie multilokalne, wykazują natomiast większą skłonność do wskazywania czynników, wykraczających poza tradycyjne. Na podstawie powyższych przesłanek, za prawdopodobną uznać można hipotezę, o znaczącym wpływie strategii rozwoju całej międzynarodowej grupy kapitałowej, na stosunek do zasobów regionu.

Jeśli chodzi o politykę zatrudnienia w badanych przedsiębiorstwach, zdecydowaną większość personelu stanowią pracownicy lokalni, rekrutujący się z lokalnego rynku pracy. Zauważa się, że udział pracowników pochodzących z zagranicy wzrasta wraz z poziomem wymaganych kwalifikacji, i najwyższy jest w przypadku kadry menedżerskiej wyższego szczebla (1/5 kierownictwa w badanych firmach to obcokrajowcy). Fakt ten uznać należy za pozytywny, gdyż sprzyja to transferowi wiedzy i umiejętności posiadanych przez kadrę zagraniczną do regionu. Ponadto, badane firmy sprzyjają poprawie kwalifikacji lokalnej siły roboczej, poprzez dodatkowe szkolenie i kształcenia, realizowane bądź wewnątrz własnych struktur organizacyjnych, lub poprzez finansowanie edukacji swoich pracowników w innych instytucjach.

Wobec braku wystarczających przesłanek dla stwierdzenia, iż w Aglomeracji Łódzkiej mają miejsce procesy terytorializacji przedsiębiorstw międzynarodowych, można zidentyfikować potencjalne przyczyny takiego stanu rzeczy i w oparciu o nie nakreślić rekomendacje dla polityki rozwoju w regionie. Wnioski te mogą, a nawet powinny być uwzględnione przez aktorów lokalnych (przedsiębiorstwa, instytucje otoczenia biznesu, czy też władze lokalne), zainteresowanych budowaniem trwałej przewagi konkurencyjnej regionu, wobec wyzwań, związanych z procesami globalizacji gospodarki.

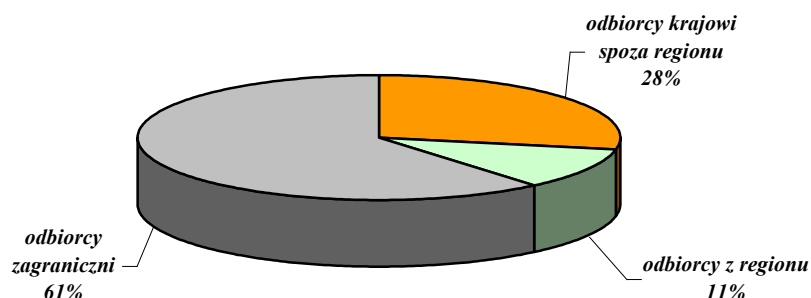
Przede wszystkim, należy zwrócić uwagę na konieczność większej współpracy sektora publicznego, a w szczególności władz lokalnych (jako głównego animatora procesów rozwoju w regionie), z sektorem przedsiębiorstw. Współpraca ta powinna mieć na celu identyfikację i ciągle monitorowanie ich potrzeb oraz wypracowanie mechanizmów, umożliwiających ich realizację. Celem polityki rozwoju powinno być również stymulowanie współpracy między przedsiębiorstwami w regionie, w celu budowania efektywnie funkcjonującego systemu produkcji. Przykładem już realizowanych przedsięwzięć tego typu są prace nad kształtowaniem w województwie łódzkim regionalnego systemu innowacji.³ Wydaje się przy tym, iż włączanie w tego typu przedsięwzięcia przedstawicieli dużych ponadnarodowych przedsiębiorstw,

³ Należy jednocześnie zauważyć, iż prace nad Regionalną Strategią Innowacji Województwa Łódzkiego (tzw. LORIS, LORIS PLUS itp.), realizowane z inicjatywy władz samorządowych regionu i działających w nich środowisk akademickich od czerwca 2002 i wspomagane finansowo przez środki z Unii Europejskiej, stanowią jedną z największych ale jednocześnie jedną z wielu inicjatyw tego typu. Obok tego przedsięwzięcia realizuje się bowiem w regionie szereg innych projektów, które również mają na celu inspirowanie działań proinnowacyjnych, przyciąganie aktywnych przedsiębiorców, czy też inspirowanie współpracy między aktorami lokalnymi. Wśród nich wskazać można liczne inicjatywy podejmowane przez władze samorządowe nie tylko regionu, ale także miasta Łodzi i innych gmin (np. projekt „Klaster łódzki jako sieć współpracy w zakresie innowacji w regionie”, współfinansowany przez Unię Europejską z Europejskiego Funduszu Społecznego), przedsięwzięcia realizowane z inicjatywy środowisk akademickich czy też z inicjatywy innych instytucji (np. instytucji wspierania przedsiębiorczości). Poważnym problemem pozostaje jednak to, iż różnorodne projekty realizowane są często autonomicznie wobec siebie i nie następuje wymiana doświadczeń między jego inicjatorami. W konsekwencji, podejmowane wysiłki bardzo często nie są zorientowane na wspólne cele. Wobec powyższego postulować należy inicjatywy, mające na celu ukierunkowanie tych działań, poprzez ich szersze społeczne upowszechnianie, tworzenie baz danych o wszystkich tego typu projektach, itp. Problem współpracy aktorów lokalnych z dużymi przedsiębiorstwami ponadnarodowymi stanowiłby w tym kontekście jeden z elementów tego przedsięwzięcia i z pewnością wpisywałby się on doskonale w jego ramy.

mogłoby sprzyjać kształtowaniu się wzajemnego zaufania a tym samym bardziej efektywnemu transferowi wiedzy i umiejętności, których są one nośnikami.

Należy zauważyć, iż obecność w regionie badanych przedsiębiorstw międzynarodowych z pewnością sprzyja poprawie jego pozycji eksportowej. Potwierdza to fakt, że odbiorcy produktów wytwarzanych przez badane przedsiębiorstwa stanowi ponad 60% w całkowitej strukturze odbiorców.

Wykres 45. Struktura odbiorców produktów wytwarzanych przez badane przedsiębiorstwa.



Źródło: Opracowanie własne, na podstawie badań wybranych przedsiębiorstw.

Jednakże, pomimo tego że duże firmy międzynarodowe coraz częściej nabywają półprodukty od dostawców lokalnych, to wyraźnie pozostają one z nimi przede wszystkim w relacjach typowo handlowych. Tym samym, nie tylko nie dokonuje się albo dokonuje się w małym stopniu transfer *know-how*, lecz także duże firmy rzadko zapewniają swym lokalnym kooperantom informacje oraz dostęp do rynków międzynarodowych. Z tego względu, tzw. *piggy-back* który staje się coraz bardziej popularną formą umiędzynarodowienia lokalnego sektora MŚP w krajach zachodnich, nie ma miejsca w Aglomeracji Łódzkiej.

Inicjatywy lokalne, mające na celu promowanie i wspieranie współpracy między przedsiębiorstwami międzynarodowymi a aktorami lokalnymi, powinny prowadzić przy tym do jej instytucjonalizacji, która w konsekwencji powinna dążyć

do budowania lokalnego *środowiska umiędzynarodawiającego*⁴ oraz wspierania przedsięwzięć innowacyjnych (zarówno na poziomie przedsiębiorstw, jak i instytucji B+R.) W tym celu ważne jest nie tylko aktywne zaangażowanie firm lokalnych, lecz także działających w regionie instytucji badawczych i szkół wyższych, które powinny obecnie kłaść nacisk na wspieranie działań, sprzyjających tworzeniu takiej oferty usługowej, która byłaby adekwatna do oczekiwań przedsiębiorstw.

Fakt, że badane przedsiębiorstwa wskazują jako ważną pomoc publiczną ze strony państwa i samorządu, otwiera przestrzeń dla ich współpracy z sektorem publicznym, który może to wykorzystać i wspierać powiązania między przedsiębiorstwami.

Ponieważ na podstawie powyższych badań stwierdzono, że strategia przedsiębiorstw ponadnarodowych determinuje ich stosunek do regionu oraz istnieje możliwość identyfikacji tych strategii, należy zadać sobie pytanie o przyszłą politykę pozyskiwania inwestorów zagranicznych. Umiejętność rozpoznania potencjalnych zachowań przyszłych inwestorów stanowić może tym samym cenne źródło informacji o ich możliwym wkładzie w budowanie konkurencyjności regionu i stanowić podstawę dla wyboru profilu przedsiębiorstw, których inwestycje byłyby najbardziej pożądane w regionie. Takie ukierunkowanie działań stanowić powinno tym samym podstawę dla formułowania takiej strategii przyciągania inwestorów, która uwzględniałaby zarówno ich profil branżowy, jak i sposób organizacji oraz funkcjonowania na rynkach międzynarodowych.

Wobec faktu, że w badanych przedsiębiorstwach udział wysoko wykwalifikowanych pracowników z zagranicy pozostaje w gruncie rzeczy niski, należy podejmować działania czyniące Aglomerację Łódzką bardziej atrakcyjną dla pracowników międzynarodowych koncernów. W tym kontekście, kreowanie pozytywnego wizerunku miasta, przyjaznego dla obcokrajowców, rozwój turystyki

⁴ Środowisko *umiędzynarodawiające* to „układ stałej współpracy, w którym lokalni aktorzy (MŚP, samorządy terytorialne, instytucje publiczne lub parapubliczne, ośrodki badań uniwersyteckich, systemy bankowe, itd.) prowadzą wspólne działania dla wytworzenia dynamiki umiędzynarodowienia celem jednoczesnego wzmocnienia dostępności przedsiębiorstw lokalnych do płaszczyzny globalnej oraz atrakcyjności terytorium na arenie międzynarodowej” (Torrès O., „Lokalna globalizacja czy globalna lokalizacja. Rozważania na temat globalizacji”, w: Jewtuchowicz A. (red.), „Wiedza, innowacyjność, przedsiębiorczość a rozwój regionów”, Wyd. UŁ, Łódź, 2004, s. 26-27).

biznesowej, czy też dalszy rozwój komunikacji lotniczej może przyciągać w większej ilości zarówno inwestorów, jak i wykształconych ludzi z zagranicy. Bardzo dobrze wpisuje się w tego typu działania niedawne uruchomienie szkoły dla dzieci obcokrajowców, z językiem angielskim jako podstawowym. Chodzi tym samym o to, aby Łódź i cała aglomeracja była postrzegana jako region otwarty na otoczenie międzynarodowe, aspirujący do roli metropolii.

Przeprowadzone badania nie wyczerpują z pewnością wszystkich zagadnień, które pozostają istotne z punktu widzenia celu niniejszej pracy. Ponadto, niektóre z wniosków wyciągniętych na ich podstawie stanowią jedynie pewien zarys poruszanych problemów i wydaje się, że odpowiedź na wiele pytań przynieść powinny kolejne badania o podobnym profilu, adresowane do próby sukcesywnie powiększanej o kolejne przedsiębiorstwa po to, by uzyskanie wyniki móc porównywać w czasie (w kolejnych latach) i w przestrzeni (porównywanie kolejnych przedsiębiorstw). Ciekawą kontynuacją badań, dotyczących zagadnienia terytorializacji przedsiębiorstw, wydaje się ponadto analiza zachowań przedsiębiorstw lokalnych jako odpowiedź na globalną ekspansję firm międzynarodowych.⁵ Pozwoliłoby ono identyfikować kierunki potrzeb lokalnych przedsiębiorstw na najbliższe lata i tworzyć kontekst dla przyszłej polityki rozwoju lokalnego.

Pomimo faktu, iż w chwili obecnej w Aglomeracji Łódzkiej nie mają miejsca procesy terytorializacji przedsiębiorstw międzynarodowych, wydaje się że jak w każdym regionie, mimo wszystko drzemie w jej zasobach potencjał dla budowania specyfiki a w oparciu o nią – długotrwałej przewagi konkurencyjnej. Odnosi się on przede wszystkim do przemysłowej historii regionu (kultury przemysłowej), potencjału akademickiego oraz kwalifikacji zasobów ludzkich. Budowanie

⁵ Badanie takie przeprowadzone zostało m. in. przez zespół M. Goryni w pierwszej połowie 2004 roku w zachodniej i północnej Polsce. Miało ona na celu identyfikację reakcji ankietowanych 77 przedsiębiorstw polskich na ekspansję inwestorów zagranicznych. Uzyskane wyniki pozwoliły stwierdzić m. in., że o ile na początku okresu przemian w polskiej gospodarce i związanej nimi nasilonej aktywności inwestycji zagranicznych, wśród przedsiębiorstw lokalnych dominowały postawy rywalizacyjne, o tyle z czasem dostrzega się zmianę w kierunku strategii kooperacyjnych oraz poszukiwania niszy. Za główny pozytywny efekt ekspansji BIZ badane przedsiębiorstwa lokalne uznają natomiast dostęp do nowych technologii, innowacji i umiejętności menedżerskich - działanie tzw. efektu demonstracji (Gorynia M., „Strategie firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych”, PWE, Warszawa, 2005, s. 161-163).

specyficzności nie może się jednak odbywać bez współpracy przedsiębiorstw międzynarodowych z lokalnym systemem produkcyjnym. Ponieważ na podstawie przeprowadzonego badania stwierdzono, iż proces budowania trwałych relacji między przedsiębiorstwami i sektorem instytucjonalnym nie rozpoczyna się w Aglomeracji Łódzkiej z inicjatywy sektora prywatnego, należy postawić pytanie o rolę i miejsce polityki aktywnego udziału władz publicznych w kreowaniu warunków dla procesów terytorializacji przedsiębiorstw międzynarodowych.

Spis rysunków

Rysunek 1. Czynniki umiędzynarodowienia działalności gospodarczej	30
Rysunek 2. Współzależność problemów globalnych	39
Rysunek 3. Struktury globalnego rządu	43
Rysunek 4. Procedura opracowania strategii konkurencji w oparciu o wyróżniającą firmę zdolności	55
Rysunek 5. Źródła przewagi konkurencyjnej lokalizacji (diament Porter’a)	60
Rysunek 6. Model przedsiębiorstwa globalnego	72
Rysunek 7. Łańcuch wartości przedsiębiorstwa	74
Rysunek 8. Konfiguracja i koordynacja dla strategii międzynarodowej	75
Rysunek 9. Fazy ewolucji przedsiębiorstwa	77
Rysunek 10. Stadia rozwoju i ekspansji firm (korporacji)	78
Rysunek 11. Sposoby rozwoju przedsiębiorstwa	79
Rysunek 12. Formy aliansów przedsiębiorstw	81
Rysunek 13. Formy internacjonalizacji i globalizacji przedsiębiorstwa ze względu na intensywność zaangażowania przedsiębiorstwa za granicą i zakres kontroli	84
Rysunek 14. Rodzaje strategii korporacji – próba integracji wielu ujęć systematycznych	86
Rysunek 15. Podstawowe strategie konkurencji przedsiębiorstwa międzynarodowego	88
Rysunek 16. Schemat globalnego modelu lokalizacji działalności firmy	90
Rysunek 17. Strategia transnarodowa	92
Rysunek 18. Modele międzynarodowych struktur organizacyjnych korporacji transnarodowych	95
Rysunek 19. Podział świata w warunkach globalizacji gospodarki	99
Rysunek 20. Czynniki konwergencji i polaryzacji rozwoju w świetle dorobku teoretycznego nauk regionalnych	102
Rysunek 21. Klasyfikacja inwestycji zagranicznych	114
Rysunek 22. Trzy kategorie pozytywnych efektów BIZ dla transferu technologii	120
Rysunek 23. Dwuetapowy proces transferu technologii	121
Rysunek 24. Koszty i korzyści lidera i naśladowcy	123
Rysunek 25. Potencjalny wpływ inwestycji zagranicznej realizowanej od podstaw, na układ lokalny	126
Rysunek 26. Powiązania pomiędzy efektem aglomeracji, napływem BIZ a rozwojem regionalnym	137
Rysunek 27. Poziomy bliskości natury organizacyjnej	164
Rysunek 28. Koszty transakcji i koszty zmian	166
Rysunek 29. Cztery ujęcia konkurencyjności regionów	174
Rysunek 30. Zasoby a trwała przewaga konkurencyjna	179

Rysunek 31. Typologia zasobów	180
Rysunek 32. Macierz specyficzności i elastyczności zasobów	184
Rysunek 33. Typologia zasobów regionu.....	185
Rysunek 34. Podstawowe ramy konkurencyjności regionu w świetle ekonomii ewolucyjnej i teorii zasobów	189
Rysunek 35. Dwie płaszczyzny pojęcia globalizacja	198
Rysunek 36. Koncepcja Win-Win-Win.....	199
Rysunek 37. Grupa przemysłowa, sieć kooperacji i terytorium	202
Rysunek 38. Typologia terytorialnych systemów produkcyjnych	205
Rysunek 39. Integracja łańcucha wartości badanych przedsiębiorstw w regionie Aglomeracji Łódzkiej	290
Rysunek 40. Relacje wymiany badanych przedsiębiorstw w regionie Aglomeracji Łódzkiej	294
Rysunek 41. Terytorializacja badanych przedsiębiorstw	295

Spis tabel

Tabela 1. Różnica między „porządkiem globalnym” przełomu XIX i XX wieku a obecnym etapem globalizacji	19
Tabela 2. Fordyzm kontra postfordyzm.....	28
Tabela 3. Najbardziej powszechne czynniki globalizacji.....	31
Tabela 4. Siły i trendy globalne	37
Tabela 5. Argumenty świadczące o wciąż istotnej roli państwa w procesach globalizacji.....	42
Tabela 6. Negatywne aspekty oraz wyzwania związane z procesami globalizacji	47
Tabela 7. Wady i zalety internalizacji przedsiębiorstw	62
Tabela 8. Eklektyczny paradygmat produkcji międzynarodowej J.H. Dunninga	64
Tabela 9. Główne teorie wyjaśniające motywy podejmowania działalności za granicą oraz ich konsekwencje dla regionów będących miejscem lokalizacji przedsiębiorstw międzynarodowych.....	65
Tabela 10. Cechy strategii wielonarodowej oraz globalnej.....	90
Tabela 11. Globalne i lokalne elementy strategii transnarodowej.....	93
Tabela 12. Charakterystyka modeli międzynarodowych struktur organizacyjnych korporacji według koncepcji Ch. A. Barlett’a i S. Ghoshal’a.....	94
Tabela 13. Cechy miasta metropolii według P. Soldatos	106
Tabela 14. Potencjalne efekty wpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wielkość, jakość i lokalizację zatrudnienia w kraju przyjmującym.....	116
Tabela 15. Potencjalny wpływ inwestycji na gospodarkę lokalną	125
Tabela 16. Potencjalne korzyści i zagrożenia dla układu lokalnego, wynikające z inwestycji zagranicznej	130
Tabela 17. Kraje o największym potencjale dla przyciągania inwestycji zagranicznych (według miejsca w rankingu).....	132
Tabela 18. Wyniki badań czynników lokalizacji wykonanych w roku 1964 i 1996.....	142
Tabela 19. Twarde i miękkie czynniki lokalizacji.....	143
Tabela 20. Twarde czynniki lokalizacji.....	144
Tabela 21. Miękkie czynniki lokalizacji.....	145
Tabela 22. Wpływ głównych czynników na lokalizację nowych zakładów produkcyjnych w wielkich miastach, strefach metropolitalnych oraz obszarach pozametropolitalnych.....	149
Tabela 23. Przenikanie się dwóch typów bliskości jego konsekwencje na płaszczyźnie wzajemnych interakcji	163
Tabela 24. Pięć form bliskości – wybrane cechy	168
Tabela 25. Odejście od założeń ekonomii neoklasycznej na gruncie szkoły zasobowej i ekonomii ewolucyjnej.....	177
Tabela 26. Typologia i natura czynników konkurencji przestrzennej	186
Tabela 27. Typy wiedzy a uczenie się przez interakcje.....	191
Tabela 28. Region produkcji masowej a region „uczący się” według R. Floridy	192

Tabela 29. Filary regionów uczących się	194
Tabela 30. Globalizacja i terytorializacja – zmiana znaczenia miast, regionów oraz państw	203
Tabela 31. Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego na tle wszystkich podmiotów gospodarczych w Polsce (udział w strukturze ogólnej liczby przedsiębiorstw), w latach 1993-2004	217
Tabela 32. Wielkość zatrudnienia w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego według klas wielkości w latach 1993-2004	218
Tabela 33. Wskaźnika rentowności obrotu netto polskich przedsiębiorstw w latach 1998 – 2004	220
Tabela 34. Efektywność finansowa przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego na tle pozostałych przedsiębiorstw w latach 2003-2004	221
Tabela 35. Działy przetwórstwa przemysłowego o największej koncentracji kapitału zagranicznego oraz ich poziom zaawansowania technologicznego, w latach 1993-2002 oraz 2004	225
Tabela 36. Inwestorzy zagraniczni w Polsce, wg krajów pochodzenia, w latach 1993 – 2004	226
Tabela 37. Spółki z udziałem kapitału zagranicznego oraz kapitał zagraniczny według województw w 2004 roku.....	229
Tabela 38. Dynamika napływu kapitału zagranicznego według województw w latach 1999 – 2004	232
Tabela 39. Napływ kapitału zagranicznego a wybrane wskaźniki makroekonomiczne według województw	237
Tabela 40. Aktywność gospodarcza spółek z udziałem kapitału zagranicznego w województwie łódzkim, w porównaniu z pozostałymi regionami kraju	241
Tabela 41. Pracujący w spółkach z kapitałem zagranicznym wg sekcji PKD w województwie łódzkim	243
Tabela 42. Struktura kapitału zagranicznego według kraju pochodzenia w latach 1999-2004 w milionach zł	245
Tabela 43. Struktura własności spółek produkcyjnych z udziałem kapitału zagranicznego, zatrudniających 50 i więcej osób, wg poziomu zaawansowania technologicznego ich działalności w województwie łódzkim w 2003 roku.....	251
Tabela 44. Potencjał ludnościowy Łódzkiego Obszaru Metropolitalnego w roku 2004.....	255
Tabela 45. Wybrane informacje o największych miastach Aglomeracji Łódzkiej	256
Tabela 46. Łódź na tle dziesięciu największych miast Polski – wybrane wskaźniki	258
Tabela 47. Prognoza liczby ludności Łodzi i Łódzkiego Obszaru Metropolitalnego do roku 2030	261
Tabela 48. Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w powiatach tworzących Łódzki Obszar Metropolitalny w 2004 roku	267
Tabela 49. Rozmieszczenie największych inwestycji zagranicznych według miast Aglomeracji Łódzkiej w 2004 roku.....	273

Tabela 50. Podstawowe charakterystyki badanych przedsiębiorstw	280
Tabela 51. Podstawowe charakterystyki badanych przedsiębiorstw – specyfikacja	282
Tabela 52. Stopień umiędzynarodowienia badanych przedsiębiorstw	284
Tabela 53. Konfiguracja łańcucha wartości badanych przedsiębiorstw – strategia globalna a strategia wielonarodowa	286
Tabela 54. Samodzielność działań podejmowanych przez oddziały, przedstawicielstwa i filie przedsiębiorstw międzynarodowych, zlokalizowane w Aglomeracji Łódzkiej	287
Tabela 55. Cechy wykorzystane dla określenia stopnia terytorializacji badanych przedsiębiorstw	289
Tabela 56. Powiązania badanych przedsiębiorstw z firmami lokalnymi	292
Tabela 57. Współpraca badanych przedsiębiorstw z instytucjami naukowymi, badawczymi oraz otoczenia biznesu	292
Tabela 58. Uczestnictwo badanych przedsiębiorstw w życiu gospodarczym, społecznym i kulturalnym regionu	293
Tabela 59. Klasyfikacja badanych przedsiębiorstw ze względu na ich autonomię decyzyjną w zakresie wykraczającym poza „typową” działalność operacyjną	303
Tabela 60. Motywy lokalizacji działalności badanych przedsiębiorstw, wykraczające poza tradycyjne czynniki lokalizacji	303
Tabela 61. Zmiany w motywach działalności badanych przedsiębiorstw na terenie Aglomeracji Łódzkiej – liczba wskazań	305
Tabela 62. Stosunek badanych przedsiębiorstw do zasobów ludzkich regionu	309

Spis wykresów

Wykres 1. Cykl życia produktu w kraju jego pochodzenia	57
Wykres 2. Struktura wytworzenia produktu światowego a struktura ludności świata w 2003 roku	98
Wykres 3. Hosty internetowe a struktura ludności według grup krajów w 1999 roku	100
Wykres 4. Regionalny bilans korzyści i niekorzyści aglomeracji	136
Wykres 5. Liczba zagranicznych przedsiębiorstw drobnej wytwórczości w Polsce w latach 1977 – 1988	209
Wykres 6. Najważniejsi inwestorzy zagraniczni w Polsce według kraju pochodzenia w roku 1985	210
Wykres 7. Przepływy BIZ na świecie w latach 1992 – 2004 miliardach USD	212
Wykres 8. Przepływy BIZ w krajach Europy Środkowej i Wschodniej w latach 1992 – 2004 miliardach USD	212
Wykres 9. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w latach 1993 – 2004 – dane w milionach USD	214
Wykres 10. Zmiany udziałów trzech najważniejszych sekcji PKD, w strukturze podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego, w latach 1993 – 2004	215
Wykres 11. Tempo wzrostu ilości pracujących w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego w latach 1993 – 2004	219
Wykres 12. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego, wg klas wielkości, w latach 1993 – 2002	222
Wykres 13. Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego, według wybranych rodzajów działalności, w milionach złotych, w latach 1993 – 2004	223
Wykres 14. Wydatki inwestycyjne spółek z udziałem kapitału zagranicznego według województw w roku 2004	233
Wykres 15. Struktura sektorowa podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w województwie łódzkim, w Polsce oraz podmiotów zarejestrowanych w rejestrze REGON, w latach 1999 oraz 2002	242
Wykres 16. Dynamika napływu kapitału zagranicznego do województwa łódzkiego oraz do Polski w latach 1999 – 2004	244
Wykres 17. Struktura dużych przedsiębiorstw produkcyjnych z udziałem kapitału zagranicznego w województwie łódzkim według poziomu zaawansowania technologicznego w roku 2003	247
Wykres 18. Struktura podmiotów gospodarczych całego sektora produkcyjnego w województwie łódzkim, ze względu na poziom zaawansowania technologicznego w 2004 roku	248
Wykres 19. Dynamika powstawania przedsiębiorstw produkcyjnych z udziałem kapitału zagranicznego, zatrudniających 50 i więcej osób w województwie łódzkim, w latach 1989 – 2003	249

Wykres 20. Dynamika powstawania przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego, w województwie łódzkim, z uwzględnieniem ich potencjału innowacyjnego, w latach 1989 – 2003	250
Wykres 21. Wybrane wskaźniki dotyczące aktywności największych przedsiębiorstw produkcyjnych z kapitałem zagranicznym w województwie łódzkim w 2003 roku.....	252
Wykres 22. Liczba mieszkańców Łodzi od XVI wieku do czasów współczesnych	254
Wykres 23. Poziom bezrobocia w wybranych dużych miastach Polski w 2003 roku	259
Wykres 24. Porównanie cen 1 m ² na łódzkim i warszawskim rynku nieruchomości mieszkaniowych (mieszkania standardowe, rynek wtórny)	260
Wykres 25. Poziom PKB per capita oraz koszty pracy w wybranych miastach Polski w 2003 roku	263
Wykres 26. Koszty wynajmu powierzchni biurowej i magazynowej w centrum Łodzi oraz w centrach innych dużych miast Polski w 2005r.	264
Wykres 27. Struktura produkcji sprzedanej przemysłu w Łodzi w 2003 roku	265
Wykres 28. Dynamika inwestycji zagranicznych w Łodzi w latach 1995 -2004 (kapitał w milionach USD).....	268
Wykres 29. Kapitał zainwestowany w Łodzi w latach 1995 -2004 w podziale na kraje pochodzenia	268
Wykres 30. Udział zainwestowanego w Łodzi kapitału zagranicznego w latach 1995-2004, w podziale na branże	270
Wykres 31. Struktura branżowa spółek z udziałem kapitału zagranicznego, działających w powiatach Łódzkiego Obszaru Metropolitalnego w 2004 roku	270
Wykres 32. Liczba inwestorów zagranicznych notowanych na Liście 500, zlokalizowanych w dziesięciu największych polskich miastach.....	271
Wykres 33. Liczba inwestorów zagranicznych notowanych na liście największych inwestorów PAIIZ, zlokalizowanych w dziesięciu największych polskich miastach.....	272
Wykres 34. Największe przedsiębiorstwa zagraniczne Aglomeracji Łódzkiej według kraju pochodzenia w 2004 roku	274
Wykres 35. Największe przedsiębiorstwa zagraniczne Aglomeracji Łódzkiej według branży działalności	275
Wykres 36. Najważniejsze motywy lokalizacji badanych przedsiębiorstw w Aglomeracji Łódzkiej	300
Wykres 37. Motywy lokalizacji w Aglomeracji Łódzkiej, które w przypadku badanych przedsiębiorstw nie miały znaczenia	301
Wykres 38. Struktura zatrudnienia według poziomu kwalifikacji w badanych przedsiębiorstwach	306
Wykres 39. Udział kadry lokalnej w całkowitej strukturze zatrudnienia na kluczowych stanowiskach kierowniczych w badanych przedsiębiorstwach	308
Wykres 40. Struktura odbiorców produktów wytwarzanych przez badane przedsiębiorstwa	311

Wykres 41. Wpływ badanych przedsiębiorstw na współpracujące z nimi lokalne przedsiębiorstwa	312
Wykres 42. Bariery współpracy z lokalnymi firmami, działającymi w tym samym co badane przedsiębiorstwa sektorze działalności.....	314
Wykres 43. Bariery współpracy z lokalnymi firmami, działającymi w innym niż badane przedsiębiorstwa sektorze działalności.....	315
Wykres 44. Bariery współpracy badanych przedsiębiorstw z instytucjami lokalnymi	316
Wykres 45. Struktura odbiorców produktów wytwarzanych przez badane przedsiębiorstwa	323

Spis map

Mapa 1. Zasięg geograficzny badania – Aglomeracja Łódzka	16
Mapa 2. Metropolie w przestrzeni europejskiej	109
Mapa 3. Sieć miast światowych.....	110
Mapa 4. Przestrzenne zróżnicowania aktywności przedsiębiorstw ponadnarodowych w wybranych krajach.....	133
Mapa 5. Przestrzenne zróżnicowania napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w wybranych krajach.....	134
Mapa 6. Liczba przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego według województw w roku 2004.....	230
Mapa 7. Wielkość kapitału zagranicznego na 10 tysięcy mieszkańców w milionach złotych według województw w roku 2004.....	231
Mapa 8. Kapitał zagraniczny a poziom PKB per capita według województw w 2003 roku	234
Mapa 9. Kapitał zagraniczny w stosunku do zdolności produkcyjnych polskich regionów w 2003 roku.....	236
Mapa 10. Liczba inwestycji zagranicznych powyżej 1 miliona dolarów do końca 2004 r. ..	240
Mapa 11. Zasięg geograficzny Aglomeracji Łódzkiej	257
Mapa 12. Miasta o największej koncentracji nowoczesnych centrów usługowych z branży BPO	262
Mapa 13. Przestrzenne rozmieszczenie przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w województwie łódzkim w 2004 roku.....	266
Mapa 14. Inwestycje zagraniczne w Łodzi według krajów pochodzenia	269

Załącznik 1

Lista 100 największych korporacji transnarodowych na świecie w roku 2004

<i>Pozycja wg wielkości posiadanych aktywów</i>	<i>Przedsiębiorstwo</i>	<i>Kraj pochodzenia*</i>	<i>Branża działalności*</i>	<i>Całkowita wielkość aktywów w mln USD</i>	<i>Całkowita wielkość sprzedaży</i>	<i>Całkowita liczba zatrudnionych</i>	<i>Całkowita liczba filii i przedstawicielstw</i>	<i>Wskaźnik TNI</i>	<i>Wskaźnik II</i>
1	General Electric	Stany Zjednoczone (26)	Artykuły elektryczne i elektroniczne (10)	647 483	134 187	305 000	1 398	43,2	76,39
2	Vodafone Group Plc	Wielka Brytania (12)	Telekomunikacja (9)	262 581	59 893	60 109	201	85,1	35,32
3	Ford Motor Company	Stany Zjednoczone (26)	Przemysł samochodowy (11)	304 594	164 196	327 531	623	45,5	84,11
4	General Motors	Stany Zjednoczone (26)	Przemysł samochodowy (11)	448 507	185 524	294 000	297	32,5	59,6
5	British Petroleum Company Plc	Wielka Brytania (12)	Przemysł naftowy (10)	177 572	232 571	103 700	117	82,1	51,28
6	ExxonMobil Corporation	Stany Zjednoczone (26)	Przemysł naftowy (10)	174 278	237 054	88 300	294	66,1	74,15
7	Royal Dutch/Shell Group	Wielka Brytania (12)/Holandia (4)	Przemysł naftowy (10)	168 091	201 728	119 000	929	71,8	48,87
8	Toyota Motor Corporation	Japonia (9)	Przemysł samochodowy (11)	189 503	149 179	264 410	330	47,3	37,58
9	Total	Francja (15)	Przemysł naftowy (10)	100 989	118 117	110 783	602	74,1	69,6
10	France Telecom	Francja (15)	Telekomunikacja (9)	126 083	52 202	218 523	211	48,8	55,92
11	Suez	Francja (15)	Energia elektryczna, gaz, woda (9)	88 343	44 720	172 291	947	74,7	63,89
12	Electricite De France	Francja (15)	Energia elektryczna, gaz, woda (9)	185 527	50 699	167 309	264	32,9	77,27
13	E.On	Niemcy (14)	Energia elektryczna, gaz, woda (9)	141 260	52 330	69 383	790	41,2	60,51
14	Deutsche Telekom AG	Niemcy (14)	Telekomunikacja (9)	146 601	63 023	248 519	178	37	54,49

15	RWE Group	Niemcy (14)	Energia elektryczna, gaz, woda (9)	98 592	49 061	127 028	650	50,6	58
16	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong, Chiny (1)	Działalność zdywersyfikowana (5)	80 340	18 699	126 250	2 350	71,4	80,85
17	Siemens AG	Niemcy (14)	Artykuły elektryczne i elektroniczne (10)	98 011	83 784	417 000	1011	65,3	74,48
18	Volkswagen Group	Niemcy (14)	Przemysł samochodowy (11)	150 462	98 367	334 873	283	52,9	71,73
19	Honda Motor Co Ltd	Japonia (9)	Przemysł samochodowy (11)	77 766	70 408	131 600	133	72	76,69
20	Vivendi Universal	Francja (15)	Działalność zdywersyfikowana (5)	69 360	28 761	49 617	238	65,2	44,54
21	ChevronTexaco Corp.	Stany Zjednoczone (26)	Przemysł naftowy (10)	81 470	120 032	61 533	201	59,2	46,27
22	News Corporation	Australia (2)	Przemysł medialny (3)	55 317	19 086	38 500	269	92,5	79,18
23	Pfizer Inc	Stany Zjednoczone (26)	Przemysł farmaceutyczny (8)	116 775	45 188	122 000	92	47,5	79,35
24	Telecom Italia Spa	Włochy (3)	Telekomunikacja (9)	101 172	34 819	93 187	73	27	45,21
25	BMW AG	Niemcy (14)	Przemysł samochodowy (11)	71 958	47 000	104 342	157	54	82,17
26	Eni Group	Włochy (3)	Przemysł naftowy (10)	85 042	58 112	76 521	226	50	68,14
27	Roche Group (Umo AS)	Szwajcaria (4)	Przemysł farmaceutyczny (8)	48 089	23 183	65 357	159	91,8	87,42
28	DaimlerChrysler AG	Niemcy (14)/Stany Zjednoczone (26)	Przemysł samochodowy (11)	225 143	153 992	362 063	558	25,2	50,36
29	Fiat Spa	Włochy (3)	Przemysł samochodowy (11)	79 160	53 353	162 237	436	58,3	77,75
30	Nestlé SA	Szwajcaria (4)	Artykuły spożywcze (2)	72 402	65 329	253 000	501	74,1	94,01
31	IBM	Stany Zjednoczone (26)	Artykuły elektryczne i elektroniczne (10)	104 457	89 131	319 273	342	52,6	92,11

32	ConocoPhillips	Stany Zjednoczone (26)	Przemysł naftowy (10)	82 402	90 491	39 000	147	38,4	70,07
33	Sony Corporation	Japonia (9)	Artykuły elektryczne i elektroniczne (10)	84 880	64 661	162 000	299	56,6	78,93
34	Carrefour SA	Francja (15)	Handel detaliczny (5)	49 335	79 780	419 040	231	50,6	55,41
35	Wal-Mart Stores	Stany Zjednoczone (26)	Handel detaliczny (5)	104 912	256 329	1 500 000	83	25	80,72
36	Telefonica SA	Hiszpania (3)	Telekomunikacja (9)	66 825	32 054	148 288	199	46,9	66,83
37	Veolia Environnement SA	Francja (15)	Energia elektryczna, gaz, woda (9)	49 154	32 283	309 563	760	62,9	55,79
38	Procter & Gamble	Stany Zjednoczone (26)	Działalność zdywersyfikowana (5)	57 048	51 407	110 000	215	58,3	80,939
39	Sanofi-Aventis	Francja (15)	Przemysł farmaceutyczny (8)	44 484	22 247	75 567	385	59,3	87,01
40	Hewlett-Packard	Stany Zjednoczone (26)	Artykuły elektryczne i elektroniczne (10)	74 708	73 061	142 000	215	51,5	83,26
41	Mitsubishi Corporation	Japonia (9)	Handel hurtowy (4)	78 342	130 912	49 219	314	28,4	54,14
42	Deutsche Post AG	Niemcy (14)	Transport i magazynowanie (1)	195 748	45 166	383 173	406	34,9	83,9
43	Unilever	Wielka Brytania (12)/Holandia (4)	Działalność zdywersyfikowana (5)	47 952	48 186	234 000	522	64,5	60,54
44	Philips Electronics	Holandia (4)	Artykuły elektryczne i elektroniczne (10)	36 626	32 773	164 438	378	85,8	69,58
45	Nissan Motor Co Ltd	Japonia (9)	Przemysł samochodowy (11)	73 388	64 082	123 748	146	48,5	39,73
46	Lafarge SA	Francja (15)	Artykuły niemetalowe (1)	31 365	15 415	75 338	489	80,6	79,55
47	Repsol YPF SA	Hiszpania (3)	Przemysł naftowy (10)	48 034	40 710	30 644	124	47,5	65,32
48	BASF AG	Niemcy (14)	Przemysł chemiczny (4)	42 437	37 653	87 159	259	54,9	79,54

49	Compagnie De Saint-Gobain SA	Francja (15)	Przemysł artykułów mineralnych	38 008	33 967	172 811	791	70,8	77,37
50	Novartis	Szwajcaria (4)	Przemysł farmaceutyczny (8)	49 317	24 864	78 541	256	57	90,63
51	Mitsui & Co Ltd	Japonia (9)	Handel hurtowy (4)	62 709	105 936	39 735	364	38	54,4
52	Altria Group Inc	Stany Zjednoczone (26)	Przemysł nikotynowy	96 175	60 704	165 000	234	36	83,76
53	Endesa	Hiszpania (3)	Energia elektryczna, gaz, woda (9)	58 155	18 328	26 777	177	42	48,02
54	Alcan Inc.	Kanada	Przemysł artykułów metalowych (3)	31 957	13 640	49 000	328	84,4	93,29
55	BHP Billiton Group	Australia (2)	Przemysł wydobywczy (3)	36 675	24 943	35 070	98	69,7	42,86
56	Glaxosmithkline Plc	Wielka Brytania (12)	Przemysł farmaceutyczny (8)	42 813	35 006	100 919	229	68	69
57	Renault SA	Francja (15)	Przemysł samochodowy (11)	71 283	42 353	130 740	207	40,9	65,7
58	Anglo American	Wielka Brytania (12)	Przemysł wydobywczy (3)	43 105	18 562	193 000	524	62,3	37,6
59	Koninklijke Ahold	Holandia (4)	Handel detaliczny (5)	29 552	63 282	257 140	164	73,3	45,12
60	AES Corporation	Stany Zjednoczone (26)	Energia elektryczna, gaz, woda (9)	29 904	8 415	30 000	93	72,1	60,22
61	Dow Chemical Company	Stany Zjednoczone (26)	Przemysł chemiczny (4)	41 891	32 623	46 400	267	52,7	80,9
62	Volvo AB	Szwecja (1)	Przemysł samochodowy (11)	31 787	24 023	75 740	319	73,5	73,04
63	Pinault-Printemps Redoute SA	Francja (15)	Handel hurtowy (4)	30 649	30 767	100 779	449	56,3	63,92
64	Bayer AG	Niemcy (14)	Przemysł farmaceutyczny (8)/Przemysł chemiczny (4)	47 020	32 334	115 400	320	45	73,75
65	Thomson Corporation	Kanada	Przemysł medialny (3)	18 732	8 159	39 000	310	98	96,77
66	Singtel Ltd.	Singapur (1)	Telekomunikacja (9)	21 668	6 884	19 081	30	65,3	76,67

67	British American Tobacco Plc	Wielka Brytania (12)	Przemysł nikotynowy	33 891	41 832	86 941	363	66,2	68,32
68	National Grid Transco	Wielka Brytania (12)	Energia elektryczna, gaz, woda (9)	41 780	15 848	27 308	244	41,2	17,21
69	Nokia	Finlandia (2)	Telekomunikacja (9)	29 273	37 202	51 359	103	71,2	95,15
70	Hitachi Ltd	Japonia (9)	Artykuły elektryczne i elektroniczne (10)	89 545	80 602	326 344	670	23	46,12
71	United Technologies Corporation	Stany Zjednoczone (26)	Produkcja sprzętu transportowego (2)	34 648	31 034	203 300	422	54,4	81,75
72	Petronas - Petroliam Nasional Bhd	Malezja (1)	Przemysł naftowy (10)	53 457	25 661	30 634	411	25,7	56,93
73	McDonald's Corporation	Stany Zjednoczone (26)	Handel detaliczny (5)	25 525	17 140	418 000	67	61,5	38,81
74	Stora Enso OYJ	Finlandia (2)	Przemysł papierniczy (2)	22 646	15 373	42 814	285	68,6	80,35
75	Du Pont (E.I.) de Nemours	Stany Zjednoczone (26)	Przemysł chemiczny (4)	37 039	26 996	81 000	158	49	72,78
76	Rio Tinto Plc	Wielka Brytania (12)	Przemysł wydobywczy (3)	24 015	10 009	36 016	145	78	46,9
77	Duke Energy Corporation	Stany Zjednoczone (26)	Energia elektryczna, gaz, woda (9)	56 203	22 529	23 800	73	23,8	45,21
78	Lvmh Moët-Hennessy Louis Vuitton S.A.	Francja (15)	Przemysł tekstylny, skórzaný i odzieżowy (2)	24 356	15 063	56 241	390	60,4	75,9
79	Thyssenkrupp AG	Niemcy (14)	Przemysł artykułów metalowych (3)	36 641	45 641	184 358	668	45,2	58,23
80	Abbott Laboratories	Stany Zjednoczone (26)	Przemysł farmaceutyczny (8)	26 715	19 681	72 181	123	47,3	83,74
81	Matsushita Electric Industrial Co., Ltd.	Japonia (9)	Artykuły elektryczne i elektroniczne (10)	69 449	69 839	290 493	504	46,8	54,37
82	Verizon Communications	Stany Zjednoczone (26)	Telekomunikacja (9)	165 968	67 752	203 100	219	6,8	5,94
83	Metro AG	Niemcy (14)	Handel detaliczny (5)	33 571	67 690	242 010	549	44,1	44,63

84	Norsk Hydro Asa	Norwegia	Działalność zdywersyfikowana (5)	32 729	25 716	44 602	335	66,8	75,82
85	Christian Dior SA	Francja (15)	Przemysł tekstylny, skórzany i odzieżowy (2)	31 895	15 745	56 815	35	53,3	28,57
86	CRH Plc	Irlandia (1)	Przemysł materiałów budowlanych (1)	13 976	13 608	54 239	476	95,2	88,45
87	Scottish Power	Wielka Brytania (12)	Artykuły elektryczne i elektroniczne (10)	24 665	10 352	14 339	115	48,4	61,74
88	Alcoa	Stany Zjednoczone (26)	Przemysł artykułów metalowych (3)	31 711	21 504	120 000	188	46,1	55,32
89	Publicis Groupe SA	Francja (15)	Usługi dla biznesu (1)	13 400	4 879	35 166	342	82,3	86,26
90	Marubeni Corporation	Japonia (9)	Handel hurtowy (4)	39 722	73 815	24 417	293	24,5	54,95
91	Holcim AG	Szwajcaria (4)	Przemysł artykułów mineralnych	20 091	10 187	48 200	170	75,3	61,76
92	Cadbury Schweppes Plc	Wielka Brytania (12)	Artykuły spożywcze (2)	14 209	10 525	55 799	113	87	83,19
93	Wyeth	Stany Zjednoczone (26)	Przemysł farmaceutyczny (8)	29 727	15 851	52 385	84	41,3	79,76
94	Statoil Asa	Norwegia	Przemysł naftowy (10)	33 174	37 239	19 326	112	34,4	31,25
95	BAE Systems Plc	Wielka Brytania (12)	Produkcja sprzętu transportowego (2)	16 802	22 450	72 300	248	73,8	22,98
96	Robert Bosch GmbH	Niemcy (14)	Przemysł maszynowy (1)	40 410	45 919	232 000	256	51,9	82,03
97	Motorola Inc	Stany Zjednoczone (26)	Telekomunikacja (9)	32 098	27 058	88 000	109	53,6	72,48
98	Bertelsmann	Niemcy (14)	Przemysł medialny (3)	25 466	21 219	73 221	468	60,5	68,38
99	Samsung Electronics Co Ltd	Korea Południowa (1)	Artykuły elektryczne i elektroniczne (10)	56 524	54 349	55 397	89	44,1	89,89
100	International Paper Company	Stany Zjednoczone (26)	Przemysł papierniczy (2)	35 525	25 179	82 800	148	32,3	62,84

Suma	8 022 814	5 551 215	14 626 454	34 167	23 011	65,6
-------------	------------------	------------------	-------------------	---------------	---------------	-------------

* liczby w nawiasach wskazują, jak często pojawiają się na liście: kraj pochodzenia oraz branża działalności

TNI (Transnationality Index) - średnia trzech udziałów: aktywów zagranicznych do aktywów ogółem, sprzedaży za granicą do sprzedaży ogółem, zatrudnienia za granicą do zatrudnienia ogółem

II (Internationalization Index) - udział zagranicznych filii i (tych, w których udział spółki macierzystej jest udziałem większościowym) i przedstawicielstw, do całkowitej liczby filii i przedstawicielstw

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie: „World Investment Report”, UNCTAD, 2004, s. 267-269.

Załącznik 2.

A. 30 największych miast świata według liczby ludności oraz ich miejsce w sieci miast światowych w 2006 roku.

<i>Lp.</i>	<i>Miasto</i>	<i>Kraj</i>	<i>Liczba ludności</i>
1	Shanghaj	Chiny	15 017 783
2	Bombaj	Indie	12 883 645
3	Karāchi	Pakistan	11 969 284
4	Buenos Aires	Argentyna	11 595 183
5	Delhi	Indie	11 215 130
6	Manila	Filipiny	10 546 511
7	Moskwa	Rosja	10 472 629
8	Seul	Korea Południowa	10 409 345
9	São Paulo	Brazylia	10 059 502
10	Stambuł	Turcja	10 034 830
11	Lagos	Nigeria	9 020 089
12	Mexico City	Meksyk	8 659 409
13	Dżakarta	Indonezja	8 556 798
14	Tokio	Japonia	8 372 440
15	Nowy Jork	Stany Zjednoczone	8 124 427
16	Kinszasa	Kongo	8 096 254
17	Lima	Peru	7 857 121
18	Kair	Egipt	7 836 243
19	Pekin (Beijing)	Chiny	7 602 069
20	Londyn	Wielka Brytania	7 489 022
21	Bogota	Kolumbia	7 235 084
22	Teheran	Iran	7 160 094
23	Dakka	Bangladesz	6 724 976
24	Lahore	Pakistan	6 485 175
25	Rio de Janeiro	Brazylia	6 055 582
26	Bagdad	Irak	5 753 612
27	Bangalore	Indie	5 104 047
28	Bangkok	Tajlandia	4 935 988
29	Santiago	Chile	4 893 495
30	Toronto	Kanada	4 670 783
RAZEM			254 836 550

	Miasta światowe <i>alfa</i>
	Miasta światowe <i>beta</i>
	Miasta światowe <i>gamma</i>

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie danych z: <http://www.world-gazetteer.com>; Taylor P.J., „Specification of the world city network”, *Geographical Analysis*, nr 33, 2001, s. 181-194.

B. 50 największych obszarów metropolitalnych świata według liczby ludności oraz ich miejsce w sieci miast światowych w 2006 roku.

<i>Lp.</i>	<i>Miasto</i>	<i>Kraj</i>	<i>Liczba ludności 2006</i>
1	Tokio	Japonia	36769213
2	New York	Stany Zjednoczone	22531069
3	México City	Meksyk	22414319
4	Seul	Korea Południowa	22173711
5	Mumbai (Bombaj)	Indie	19944372
6	São Paulo	Brazylia	19357485
7	Dżakarta	Indonezja	17928968
8	Manila	Filipiny	17843620
9	Los Angeles	Stany Zjednoczone	17767199
10	Delhi	Indie	17753087
11	Osaka-Kobe-Kyoto	Japonia	17524809
12	Kair	Egipt	15707992
13	Szanghaj	Chiny	14871156
14	Kalkuta	Indie	14681589
15	Moskwa	Rosja	14520800
16	Buenos Aires	Argentyna	13470240
17	Londyn	Wielka Brytania	12524316
18	Teheran	Iran	12183682
19	Karāchi	Pakistan	11969284
20	Dakka	Bangladesz	11918442
21	Stambuł	Turcja	11912511
22	Rio de Janeiro	Brazylia	11826609
23	Rhein-Ruhr	Niemcy	11793829
24	Paryż	Francja	11633822
25	Pekin (Beijing)	Chiny	11537036
26	Lagos	Nigeria	11153863
27	Bangkok	Tajlandia	9996388
28	Chicago	Stany Zjednoczone	9464886
29	Kinszasa-Brazzaville	Kongo	9343416
30	Xianggang	Chiny	8855399
31	Nagoja	Japonia	8798583
32	Tajpei	Tajwan	8136572
33	Waszyngton-Baltimore	Stany Zjednoczone	8117327
34	Bogota	Kolumbia	7941955
35	Lima	Peru	7857121
36	Chartum	Sudan	7830479
37	Bagdad	Irak	7724982
38	San Francisco	Stany Zjednoczone	7627247
39	Chongqing	Chiny	7572198
40	Johannesburg	RPA	7092375
41	Chennai	Indie	6957669
42	Randstad	Holandia	6595393

43	Shenyang	Chiny	6545021
44	Kuala Lumpur	Malezja	6527057
45	Lahore	Pakistan	6485175
46	Tianjin	Chiny	6354345
47	Filadelphia	Stany Zjednoczone	6262182
48	Bangalore	Indie	6158677
49	Boston	Stany Zjednoczone	6149196
50	Toronto	Kanada	6141895
RAZEM			598106666

	Miasta światowe <i>alfa</i>
	Miasta światowe <i>beta</i>
	Miasta światowe <i>gamma</i>

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie danych z: <http://www.world-gazetteer.com>; Taylo, P.J., „Specification of the world city network”, *Geographical Analysis*, nr 33, 2001, s. 181-194.

Załącznik 3

Rysunek. Największe inwestycje zagraniczne w Łodzi w latach 1995-2005.



Źródło: Zespół ds. Promocji Gospodarczej, Biuro Rozwoju Przedsiębiorczości i Miejsc Pracy Urzędu Miasta Łodzi, wersja on-line:
http://www.uml.lodz.pl/doc/bip/brp_mapa_20050725.JPG.

OZNACZENIA DO MAPY

I. Inwestycje handlowe

centra handlowe

1. GALERIA ŁÓDZKA - al. Piłsudskiego 15/23 - Tesco (Wielka Brytania/Great Britain), Rossmann (Niemcy/Germany), Media Markt (Niemcy/Germany)
2. M1 - ul. Brzezińska 27/29 – Real (Niemcy/Germany), Praktiker (Niemcy/Germany), Media Markt (Niemcy/Germany)
3. Tulipan - al. Piłsudskiego 92 - Geant (Francja/France)
4. Pasaż Łódzki - al. Włókniarzy 264 - Geant (Francja/France)

hipermarkety

5. Carrefour (Francja/France) - ul. Rzgowska 36, ul. Szparagowa 7; ul. Przybyszewskiego 176/178
6. Castorama (Francja/France) - ul. Wróblewskiego 31; ul. Sikorskiego 6
7. E. Leclerc (Francja/France) - ul. Inflancka 45
8. Hypertnova (Holandia/Holland) – obecnie Carrefour
9. Makro Cash & Carry (Niemcy/Germany) - ul. Kasprzaka 8
10. Nomi (Wielka Brytania/Great Britain) - ul. Wydawnicza 4; ul. Duńska 3/5
11. OBI Superhobby Dom i Ogród (Niemcy/Germany) - ul. Rokicińska 192; ul. Szparagowa 3/5
12. Praktiker (Niemcy/Germany) - ul. Wieniawskiego 1/3
13. Selgros (Niemcy/Germany) - ul. Rokicińska 190/214
14. Tesco (Wielka Brytania/Great Britain) - ul. Pojezierska 93; ul. Widzewska 22

supermarkety

15. Champion (Francja/France) - al. Bandurskiego 49
16. Elea (Francja/France) - ul. Kilińskiego 122/128
17. Jeronimo Martins (Portugalia/Portugal) – Biedronka (sieć supermarketów spożywczych) - ul. Bartoka 20; ul. Florecistów 1; ul. Gogola 20; ul. Haszka 1; ul. Nastrojowa 8; ul. Piłsudskiego 15; ul. Plantowa 1; ul. Pomorska 58; ul. Skrzetuskiego 11; ul. Wólczajska 128; ul. Tuwima 3; ul. Zgierska 15.
18. Casino Geant Polska (Francja/France) - Leader Price (sieć supermarketów spożywczych) - ul. Dylika 2/6; ul. Elsnera 21; ul. Kopcińskiego 31; ul. Marysińska 104; ul. Brzezińska 27.
19. Orange Plaza (Irlandia/Ireland) - ul. Piotrkowska 166/168
20. PHU Domar S.A. (Austria) - ul. Piotrkowska 190
21. Raab Karcher Sp. z o.o. (Niemcy/Germany) - ul. Św. Teresy od Dzieciątka Jezus 91a
22. Rossmann Supermarkety Drogerijne Polska Sp. z o.o. (Niemcy/Germany) - ul. Dąbrowskiego 91A; ul. Narutowicza 41; ul. Niepodległości 4; ul. Piłsudskiego 15/23; ul. Piotrkowska 95; ul. Piotrkowska 183/187; ul. Zamenhofa 1-3; ul. Zielona 4

II. Inwestycje przemysłowe

23. ABB Elta Sp. z o.o. (Szwecja/Sweden) - ul. Aleksandrowska 67/93
24. Allmendinger Sp. z o.o. (Szwajcaria/Switzerland) - ul. Łąkowa 11
25. Amcor Polska Sp. z o.o. (Australia) - ul. Aleksandrowska 55

26. Asco Joucomatic Sp. z o.o. (Holandia/Holland) - ul. Kurczaki 130
27. Barry Callebaut Polska Sp. z o.o. (Francja/France) - Nowy Józefów 36
28. BSH Sprzęt Gospodarstwa Domowego Sp. z o.o. (Niemcy/Germany) - ul. Papiernicza 7
29. Cablex-P. Sp. z o.o. (Słowenia/Slovenia) - ul. Papiernicza 7
30. Cebal Tuba Sp. z o.o. (Francja/France) - ul. ks. Tymienieckiego 22/24
31. Coats Polska Sp. z o.o. (Wielka Brytania/Great Britain) - ul. Kaczeńcowa 16
32. Coca-Cola Beverages Polska Sp. z o.o. (Wielka Brytania/Great Britain) - ul. Traktorowa 139/141
33. Coco-Werk Polska Sp. z o.o. (Niemcy/Germany) - ul. Dąbrowskiego 225/243
34. Corning Cable Systems Polska Sp. z o.o. (USA) - ul. Brzezińska 5/15
35. Daewoo Fonica Sp. z o.o. (Korea) - ul. Wróblewskiego 16/18
36. Dossche Sp. z o.o. (Belgia/Belgium) - ul. Tokarzewskiego 7-12
37. Drahtzug Stein (Niemcy/Germany) - ul. Techniczna 8/10
38. Dyrup Sp. z o.o. (Dania/Denmark) - ul. Dąbrowskiego 238
39. East West Spinning Sp. z o.o. (Niemcy/Germany) - ul. Lodowa 85
40. EGO (Niemcy/Germany) - ul. Techniczna 2/4
41. Falcon Sp. z o.o. (Pakistan) - ul. Piotrkowska 82 (biura)
42. GE Power Controls S.A. (USA) - Lodowa 88
43. General Beton Polska Sp. z o.o. (Włochy/Italy) - ul. Nowy Józefów 34/47
44. Gillette Poland S.A. (USA) - ul. Wodna 11/13
45. Hirsch Porozell Sp. z o.o. (Niemcy/Germany) - ul. Dąbrowskiego 208/210
46. Hutchinson (Francja/France) - ul. Kurczaki 130
47. IC Companys Poland Ltd. Sp. z o.o. (Dania/Denmark) - ul. Elektronowa 6
48. Intercell S.A. (Szwecja/Sweden) - ul. Warecka 7
49. Laser - Sinex Sp. z o.o. (USA) - ul. Częstochowska 38/52
50. Legler Polonia Sp. z o.o. (Włochy/Italy) - ul. Dąbrowskiego 216
51. Leibrock - Polska Maszyny i Materiały Sp. z o.o. (Niemcy/Germany) - ul. Przestrzenna 67
52. Mecalit (Niemcy/Germany) - ul. Romana 40/42
53. Indesit Company Polska Sp. z o.o. (Włochy/Italy) - ul. Dąbrowskiego 216
54. Nibco Sp. z o.o. (USA) - ul. Polskich Kolei Państwowych 6
55. Pepsi-Cola General Bottlers Poland (USA) - ul. Traktorowa 128
56. Prettl (Niemcy/Germany) - ul. Techniczna 2/4
57. Readymix Unidro Beton (Wielka Brytania/Great Britain) - ul. Skierniewicka 3/5
58. Rekticel Komfort Snu Sp. z o.o. (Belgia/Belgium) - ul. Brzezińska 5/15
59. Sew Eurodrive Polska Sp. z o.o. (Niemcy/Germany) - ul. Techniczna 5
60. Sonoco Poland - Packaging Services Sp. z o.o. (USA) - ul. Nowe Sady 19a
61. Tollegno 1900 Poland Sp. z o.o. (Włochy/Italy) - ul. Dąbrowskiego 225/243
62. VF Polska Sp. z o.o. (USA) - ul. Techniczna 7
63. Wirthwein (Niemcy/Germany) - ul. Dąbrowskiego 225/243
64. ZPDz "Archimode" Sp. z o.o. (Portugalia/Portugal) - ul. Targowa 28/30

III. Inwestycje usługowe

62. AIG/Lincoln Polska Sp. z o.o. (USA) - ul. Manewrowa 6/10
63. Bioconsult 2000 ZOO Sp. z o.o. (Włochy/Italy) - ul. A. Struga 16
64. Bombardier Transportation (Obsługa Klienta) Polska Sp. z o.o. (Niemcy/Germany) - ul. Aleksandrowska 67/93
65. DHL Logistics - ul. Manewrowa 6/10

66. Echo Investment S.A. (Francja/France) (Ibis, Silver Screen) - al. Piłsudskiego 1/13; Orion (biurowiec) - ul. Sienkiewicza 85/87
67. Generali (Austria-Włochy/Austria-Italy)- ul. Piotrkowska 89
68. Mc Donald's Polska Sp. z o.o. (USA) – sieć lokali typu fast food
69. Nordea Bank Polska S.A. (Szwecja/Sweden) - ul. Rzgowska 34/36
70. Philips Polska Sp. z o.o. O/Łódź (Holandia/Holland) - ul. Sienkiewicza 85/87
71. Polska Telefonía Cyfrowa Sp. z o.o. (Niemcy/Germany) - ul. Wersalska 50
72. Rossmann (Niemcy/Germany)- ul. Św. Teresy 109
73. Shell GAS LPG Polska (Wielka Brytania/Great Britain) - ul. Dostawcza 3
74. Uniqua Towarzystwo Ubezpieczeń S.A. (Austria) - ul. Gdańska 132
75. Clement Polska Sp. z o.o. (Francja/France) - ul. Niciarniana 50/52

IV. Stacje benzynowe

- A. BP Polska Sp. z o.o. (Wielka Brytania/Great Britain) – ul. Aleksandrowska 63/65, ul. Limanowskiego 181/185, al. Mickiewicza 7, al. Piłsudskiego 73, al. Rydza Śmigłego 19, ul. Rzgowska 252, ul. Strykowska 1, al. Włókniarzy 253, al. Włókniarzy 266, ul. Zana 3/11
- B. ConocoPhillips Poland Sp. z o.o. (USA) - ul. Pabianicka 59A, al. Piłsudskiego 82, ul. Inflancka 37/39, ul. Łąkowa 23/25, ul. Strykowska 13
- C. Esso Polska Sp. z o.o. (USA) - ul. Gdańska 131/133, ul. Gliniana 10, ul. Przybyszewskiego 176
- D. Shell Polska Sp. z o.o. (Wielka Brytania/Great Britain) - al. Politechniki 60, ul. Pabianicka 174, ul. Piłsudskiego 98, ul. Przybyszewskiego 92, ul. Dąbrowskiego 133, ul. Traktorowa 14/72
- E. Statoil Polska Sp. z o.o. (Norwegia/Norway)- al. Wyszyńskiego 27, al. Włókniarzy 202, ul. Przybyszewskiego 199/205, ul. Prądzyńskiego 1/3, ul. Rzgowska 211, ul. Zgierska 65 róg ul. Dolnej, ul. Warecka 14/20, al. Piłsudskiego 177, ul. Zgierska 104

INWESTYCJE PLANOWANE

V. Przemysłowe

77. Hirsch Porozell (Niemcy/Germany) - ul. Dąbrowskiego 208/210 (otwarcie – 2005)
78. Indesit Company Polska Sp. z o.o. (Włochy/Italy) - ul. Zakładowa
79. BSH (Bosch i Siemens) Sprzęt Gospodarstwa domowego Sp. z o.o. (Niemcy/Germany) - ul. Wedmanowej 10 (otwarcie – 6.06.2006)
80. Hapam Poland Sp. z o.o. (Holandia) - ul. Tymienieckiego (ŁSSE)
81. Hutchinson (Francja/France) - rejon ulicy Ireny / near Ireny Street
82. Sonoco Poland – Packaging Services Sp. z o.o. (USA) - ŁSSE, Nowy Józefów (otwarcie – 6.06.2006)
83. Prettl (Niemcy/Germany) - ul. Techniczna 2/4 (otwarcie – 2005)
86. Precise Technology (USA) - ul. Manewrowa 6/10 (otwarcie – 04.2006)
87. Gillette Company (USA) - ŁSSE, Nowy Józefów (otwarcie – 6.06.2006)

VI. Handlowe

88. IKEA (Szwecja/Sweden) - ul. Pabianicka
89. Orange Park (Irlandia/Ireland) – ul. Wróblewskiego 6/8

VII. Usługowe

- 89. Orange Castle Sp. z o.o. (Irlandia/Ireland) - ul. Piotrkowska 138/140
- 90. Apsys Polska Sp. z o.o. (Francja/France) - MANUFAKTURA - ul. Ogrodowa 17 (otwarcie – 18.05.2006)
- 91. REGEX (Hiszpania) - ul. Wróblewskiego 19
- 92. Makro 5 (Słowenia/Slovenia) - Aleja Unii 4
- 93. Qubus Hotel System (Norwegia) - Al. Mickiewicza 7 (otwarcie – 11.2006)
- 94. Philips Polska Sp. z o.o. O/Łódź (Holandia/Holland) – Piłsudskiego 20/22 (otwarcie – 25.04.2006)
- 95. Telekomunikacja Polska S.A. (Francja/France) – Brzezińska
- 96. TILT UP DEVELOPMENT Sp. z o.o. (Szwecja/Sweden) - ul. Podchorążych 37

Załącznik 4

Klasyfikacja sekcji Przetwórstwo przemysłowe według poziomów techniki opublikowana przez OECD w 1997 r.

<i>Symbol</i>		<i>Opis wg PKD</i>
<i>według ISIC Rev. 3</i>	<i>według NACE Rev. 1 (PKD)</i>	
<i>Wysoka technika</i>		
353	35.3	Produkcja statków powietrznych i kosmicznych
2423	24.4	Produkcja wyrobów farmaceutycznych
30	30	Produkcja maszyn biurowych i komputerów
32	32	Produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i komunikacyjnych
33	33	Produkcja instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych, zegarów i zegarków
<i>Średnio-wysoka technika</i>		
29	29	Produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej nie sklasyfikowana
31	31	Produkcja maszyn i aparatury elektrycznej, gdzie indziej nie sklasyfikowana
34	34	Produkcja pojazdów mechanicznych, przyczep i naczep
24 bez 2423	24 bez 24.4	Produkcja wyrobów chemicznych, bez produkcji wyrobów farmaceutycznych
352 + 359	35.2 + 35.4 + 35.5	Produkcja lokomotyw kolejowych i tramwajowych oraz taboru kolejowego i tramwajowego Produkcja motocykli i rowerów Produkcja pozostałego sprzętu transportowego, gdzie indziej nie sklasyfikowana
<i>Średnio-niska technika</i>		
351	35.1	Produkcja i naprawa statków i łodzi
23	23	wytwarzanie koksu, produktów rafinacji ropy naftowej i paliw jądrowych
25	25	Produkcja wyrobów gumowych z tworzyw sztucznych
26	26	Produkcja wyrobów z surowców niemetalicznych i pozostałych
27	27	Produkcja metali
28	28	Produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyjątkiem maszyn i urządzeń
<i>Niska technika</i>		
15-16	15-16	Produkcja artykułów spożywczych i napojów Produkcja wyrobów tytoniowych
17-19	17-19	Włókiennictwo Produkcja odzieży i wyrobów futrzarskich Produkcja skór wyprawionych i wyrobów ze skór wyprawionych
20	20	Produkcja drewna i wyrobów z drewna oraz ze słomy i wikliny
21	21	Produkcja masy włóknistej, papieru oraz wyrobów z papieru
22	22	Działalność wydawnicza, poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji
36-37	36-37	Produkcja mebli; działalność produkcyjna, gdzie indziej nie sklasyfikowana Zagospodarowanie odpadów

Źródło: Nauka i technika w 2002 r., GUS. Warszawa 2004, za: Hatzichronoglou T., „Revision of the high technology sector and products classification”, STI Working Papers 1997/2, OECD, Paryż, 1997.

Załącznik 5

Formularz ankietowy

1. Rodzaj prowadzonej działalności gospodarczej (PKD)_____

2. Data rozpoczęcia działalności na terenie województwa łódzkiego_____

3. Struktura kapitału zagranicznego

Kraj pochodzenia kapitału	Wielkość udziału kapitału w %

4. W jakich krajach firma posiada swoje przedstawicielstwa?

5. Jaki jest charakter działalności przedsiębiorstwa w poszczególnych miejscach lokalizacji ?
(czy oddziały w różnych krajach zajmują się tą samą dziedziną działalności, czy może każdy oddział zajmuje się czym innym – np. oddzielenie produkcji od działalności B+R)

6. Czy firma posiada inne oddziały w Polsce. Jeśli tak, to gdzie zlokalizowane są te oddziały i gdzie znajduje się główna siedziba w Polsce?

7. Czy jest w regionie łódzkim jednostka zajmująca się:

- badaniami i rozwojem nowych produktów i technologii
- marketingiem i sprzedażą
- zarządzaniem finansami
- produkcją
- usługami „wspomagającymi” (np. *facility management*, sprząatanie, utrzymanie sieci informatycznej itp.)

☐

☐

☐

☐

☐

jeżeli **nie**, to:

robi to inna firma
z regionu łódzkiego

robi to Państwa firma
ale poza regionem

nie ma konieczności
utrzymywania/ korzystania
z usług takiego działu

- badania i rozwój
- marketing i sprzedaż
- zarządzanie finansami
- produkcja
- usługi „wspomagające”

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

☐

8. Jakiego rodzaju decyzje mogą być podejmowane w oddziale firmy zlokalizowanym w regionie łódzkim?

- | | |
|---|--------------------------|
| - decyzje w zakresie strategii zatrudnienia | ☐ |
| - decyzje w zakresie poszukiwania i zdobywania nowych klientów | ☐ |
| - decyzje dotyczące sposobów organizacji produkcji | ☐ |
| - decyzje w zakresie zaopatrzenia | ☐ |
| - decyzje dotyczące nowych inwestycji | ☐ |
| - decyzje dotyczące podejmowania działalności B+R | ☐ |
| - decyzje w zakresie określania strategicznych celów oddziału łódzkiego | ☐ |

9. Czy w Państwa opinii województwo łódzkie posiada cechy, które wyróżniają je szczególnie na tle reszty Polski?

10. Jakie czynniki zadecydowały o lokalizacji państwa przedsiębiorstwa w regionie łódzkim:

bez znaczenia	średnie znaczenie	duże znaczenie	
☐	☐	☐	- niskie koszty siły roboczej
☐	☐	☐	- obecność wykwalifikowanych pracowników
☐	☐	☐	- chłonny rynek zbytu na oferowane produkty/usługi
☐	☐	☐	- bliskość surowców
☐	☐	☐	- tutejsza kultura przemysłowa (przemysłowa historia regionu łódzkiego, zlokalizowana tu wiedza, doświadczenie, istniejące w regionie <i>know-how</i> , itp.)
☐	☐	☐	- obecność małych i średnich przedsiębiorstw z branży
☐	☐	☐	- obecność małych i średnich przedsiębiorstw z poza branży
☐	☐	☐	- obecność innych dużych przedsiębiorstw zagranicznych z branży
☐	☐	☐	- obecność innych dużych przedsiębiorstw zagranicznych z poza branży
☐	☐	☐	- brak konkurentów (luka rynkowa)
☐	☐	☐	- niskie koszty dzierżawy, wynajmu/zakupu lokali i powierzchni produkcyjnych
☐	☐	☐	- jakość oferty lokali i powierzchni produkcyjnych
☐	☐	☐	- koszty eksploatacji urządzeń infrastruktury technicznej (np. koszty energii)
☐	☐	☐	- potencjał akademicki regionu
☐	☐	☐	- potencjał naukowo badawczy regionu
☐	☐	☐	- obecność instytucji finansowych, consultingowych, itp.
☐	☐	☐	- dostępność telekomunikacyjna województwa (łącza telefoniczne, internetowe itp.)
☐	☐	☐	- dostępność komunikacyjna województwa (drogi, koleje, lotnisko, planowane autostrady)
☐	☐	☐	- pomoc publiczna ze strony państwa, samorządu (ulgi w podatkach, istnienie SSE, inne formy pomocy.....)
☐	☐	☐	- wysokość podatków i opłat lokalnych
☐	☐	☐	- nastawienie władz lokalnych (jakość obsługi, kompetencje pracowników, nastawienie na inwestora, jakość udzielanych informacji itp.)
☐	☐	☐	- stan środowiska naturalnego
☐	☐	☐	- jakość życia w mieście (np. niski poziom przestępczości, ciekawe miejsca rozrywki i spędzania wolnego czasu, nowoczesne obiekty hotelowe i konferencyjne, atrakcyjna oferta mieszkaniowa, itp.)
☐	☐	☐	- inne, jakie?

11. Które spośród czynników które istotnie wpłynęły na decyzję o lokalizacji (pkt. 10), odgrywają najważniejszą rolę w chwili obecnej

12. Które spośród czynników które istotnie wpłynęły na decyzję o lokalizacji (pkt. 10), nie spełniły Państwa oczekiwań i mogą stanowić podstawę dla decyzji o delokalizacji

13. Które czynniki przesądziły o tym, że Państwa przedsiębiorstwo postanowiło kontynuować działalność w dotychczasowym miejscu (*uwzględnić koszty wyjścia*)

14. Jaki odsetek w strukturze zatrudnienia zlokalizowanego tu oddziału przedsiębiorstwa stanowią pracownicy z regionu oraz pracownicy z zagranicy w stosunku do ogółu zatrudnionych:

	pracownicy lokalni w %	pracownicy zagraniczni w %	całkowite zatrudnienie w regionie
- kadra zarządzająca			
- kadra administracyjna (marketing, sprzedaż, obsługa klienta itp.)			
- kadra inżynierska			
- pracownicy techniczni			
- pracownicy produkcyjni			

15. Jak oceniacie Państwo poziom wykształcenia zatrudnianych absolwentów

poziom zadowalający ☐ poziom średni ☐ poziom niezadowalający ☐

16. Jeśli poziom ten nie jest zadowalający, jakiej poprawy Państwo oczekują w tym zakresie od lokalnych instytucji szkolnictwa

17. Jak oceniają Państwo ogólny poziom kwalifikacji zatrudnionych w przedsiębiorstwie pracowników

poziom zadowalający ☐ poziom średni ☐ poziom niezadowalający ☐

18. Czy Państwa firma:

- przyjmuje uczniów i studentów na praktyki i staże ☐
- wysyła pracowników na dodatkowe kształcenie (studia podyplomowe, szkolenia itp.) ☐
- szkoli samodzielnie własnych pracowników ☐

19. Kim są dostawcy Państwa przedsiębiorstwa

Dostawcy pochodzący z regionu			Dostawcy krajowi, ale z poza regionu			Dostawcy zagraniczni (proszę podać kraj pochodzenia)		
co dostarczają	liczba	%	co dostarczają	liczba	%	co dostarczają	liczba	%
.....								
.....								
.....								
Czy na przestrzeni lat dostrzegają Państwo zmiany w powyższej strukturze dostawców								
Wzrost/spadek w strukturze dostawców	liczba	%	Wzrost/spadek w strukturze dostawców	liczba	%	Wzrost/spadek w strukturze dostawców	liczba	%

20. Wśród wymienionych w pytaniu 19 dostawców **lokalnych**, czy potrafisz Państwo określić, jaki odsetek stanowią firmy duże, a jaki małe i średnie przedsiębiorstwa?

.....

.....

21. Jak oceniają Państwo **lokalnych** dostawców z punktu widzenia:

	niewystarczająco	średnio	wystarczająco
- jakości dostarczanych produktów	☐	☐	☐
- ceny dostarczanych produktów	☐	☐	☐
- terminowości dostaw	☐	☐	☐
- pozycji kontrahentów na rynku	☐	☐	☐

22. Jakże przeważają formy współpracy z ww., **lokalnymi** podmiotami?

- sporadyczne relacje handlowe	☐
- umowy krótkookresowe	☐
- umowy długookresowe	☐
- podpisywanie umów „na wyłączność”	☐
- porozumienia nieformalne	☐
- inne, jakie?	☐

23. Jaki jest zakres współpracy Państwa firmy z ww., **lokalnymi** podmiotami?

- produkcja na potrzeby Państwa przedsiębiorstwa	☐
- wymiana doświadczeń, <i>know-how</i>	☐
- wspólne szkolenia i kształcenie	☐
- wspólne prace nad nowymi produktami i technologiami	☐
- inne (jakie?)	☐

24. Jakie korzyści Państwa firmie przynosi współpraca z ww., **lokalnymi** podmiotami

- uprzywilejowany dostęp do surowców, półproduktów	☐
- dostęp do nowych rynków zbytu	☐
- dostęp do wiedzy, kompetencji i doświadczenia partnera	☐
- dostęp do nowych technologii	☐
- zmniejszanie kosztów działalności	☐
- inne (jakie?)	☐

25. Jakie korzyści odnoszą firmy **lokalne**, współpracujące z Państwem

- możliwość sprzedaży swoich produktów pewnemu odbiorcy ☐
- możliwość szkoleń pracowników tych przedsiębiorstw ☐
- poprawa jakości wyrobów, pomoc w uzyskaniu certyfikatów jakości ☐
- dostęp do potencjału innowacyjnego Państwa firmy ☐
- dostęp do Państwa międzynarodowych sieci sprzedaży, informacji na temat nowych rynków ☐
- inne możliwości (jakie?)..... ☐

26. Jak oceniają Państwo ogólnie zmianę relacji z dostawcami na przestrzeni ostatnich lat?

- nastąpiła poprawa relacji ☐
- nastąpiło pogorszenie relacji ☐

Komentarz:

27. Kim są klienci Państwa przedsiębiorstwa

Klienci pochodzący z regionu			Klienci krajowi, ale z poza regionu			Klienci zagraniczni (proszę podać kraj pochodzenia)		
co nabywają	liczba	%	co nabywają	liczba	%	co nabywają	liczba	%
.....								
.....								
.....								
.....								
Czy potraficie Państwo określić, czy w ostatnich latach nastąpiły zmiany w powyższej strukturze?								
Wzrost/spadek w strukturze nabywców	liczba	%	Wzrost/spadek w strukturze nabywców	liczba	%	Wzrost/spadek w strukturze nabywców	liczba	%

28. Wśród wymienionych w pytaniu 27 klientów **lokalnych**, czy potrafia Państwo określić, jaki odsetek stanowią firmy duże, a jaki małe i średnie przedsiębiorstwa?

29. Jakie przeważają formy relacji z ww. **lokalnymi** podmiotami?

- sporadyczne relacje handlowe ☐
- umowy krótkookresowe ☐
- umowy długookresowe ☐
- porozumienia nieformalne ☐
- inne, jakie? ☐

30. Jaki jest zakres współpracy Państwa firmy z ww., **lokalnymi** podmiotami?

- opracowywanie wspólnych strategii sprzedaży ☐
- wymiana doświadczeń, *know-how* ☐
- wspólne szkolenia i kształcenie ☐
- wspólne prace nad nowymi produktami i technologiami ☐
- inne (jakie?)..... ☐

31. Jakie korzyści Państwa firmie przynosi współpraca z ww., **lokalnymi** podmiotami

- dostęp do wiedzy, kompetencji i doświadczenia partnera ☐
- dostęp do nowych rynków zbytu ☐
- dostęp do nowych technologii ☐
- zmniejszanie kosztów działalności ☐
- inne (jakie?)..... ☐

32. Jakie korzyści odnoszą klienci lokalni, współpracujący z Państwem

- możliwość szkoleń pracowników tych przedsiębiorstw ☐
- poprawa jakości wyrobów, pomoc w uzyskaniu certyfikatów jakości ☐
- dostęp do potencjału innowacyjnego Państwa firmy ☐
- dostęp do Państwa międzynarodowych sieci sprzedaży, informacji na temat nowych rynków ☐
- inne możliwości (jakie?)..... ☐

33. Jak oceniają Państwo ogólnie zmianę relacji z klientami na przestrzeni ostatnich lat?

- nastąpiła poprawa relacji ☐
- nastąpiło pogorszenie relacji ☐

Komentarz:

.....

.....

34. Czy Państwa przedsiębiorstwo utrzymuje relacje z innymi firmami, nie będącymi ani dostawcami, ani klientami?

- firmy z tego samego sektora działalności ☐ tak ☐ nie
- firmy z innych sektorów działalności (jakich?) ☐ ☐
-

Partnerzy pochodzący z regionu			Partnerzy krajowi, ale z poza regionu			Partnerzy zagraniczni (proszę podać kraj pochodzenia)		
obszar i cel współpracy	liczba	%	Obszar i cel współpracy	liczba	%	obszar i cel współpracy	liczba	%
.....								
.....								
.....								
.....								
.....								
.....								
.....								
.....								
.....								
.....								

35. Wśród wymienionych w pytaniu 34 partnerów **lokalnych**, czy potrafia Państwo określić, jaki odsetek stanowią firmy duże, a jaki małe i średnie przedsiębiorstwa?

.....

.....

36. Jakie dostrzegacie Państwo bariery we współpracy z innymi firmami lokalnymi, działającymi w tym samym co Państwo sektorze?

	bariera istotna	bariera średnio istotna	bariera nie występuje
- wzajemna nieufność między przedsiębiorcami	☐	☐	☐
- brak potrzeby współpracy	☐	☐	☐
- brak miejsc i okazji do nawiązania współpracy (targi, konferencje, spotkania itp.)	☐	☐	☐
- obawa o utratę autonomii ze strony tych firm	☐	☐	☐
- inne (jakie?)	☐	☐	

37. Jakie dostrzegacie Państwo bariery we współpracy z innymi firmami lokalnymi, działającymi w innych niż Państwo sektorach?

	bariera istotna	bariera średnio istotna	bariera nie występuje
- brak odpowiednich partnerów	☐	☐	☐
- brak potrzeby współpracy	☐	☐	☐
- brak miejsc i okazji do nawiązania współpracy (targi, konferencje, spotkania itp.)	☐	☐	☐
- inne (jakie?)	☐	☐	

38. Czy Państwa firma współpracuje z instytucjami naukowo-badawczymi?

	RODZAJ INSTYTUCJI	Z woj. łódzkiego	Z innych województw	Zagraniczne
1	Szkoły wyższe			
2	Placówki naukowe PAN			
3	Działy B+R w innych przedsiębiorstwach			
4	Jednostki badawczo - rozwojowe			
5	Firmy konsultingowe			
6	Inne jednostki naukowe (badawcze) krajowe i zagraniczne			

39. Jakie są główne cele współpracy z instytucjami naukowo-badawczymi?

- pozyskanie informacji (naukowej, badawczej)	☐
- dostęp do specjalistycznego wyposażenia	☐
- konsultacje, ekspertyzy, doradztwo, szkolenia	☐
- pozyskiwanie gotowych do zastosowania projektów technologicznych	☐
- inne (jakie?)	☐

40. Jakie dostrzegacie Państwo bariery we współpracy z instytucjami naukowo-badawczymi?

	bariera istotna	bariera średnio istotna	bariera nie występuje
- zbyt mała ilość/brak tego typu instytucji w mieście/regionie	☐	☐	☐
- brak informacji o funkcjonowaniu tego typu instytucji, ofercie i możliwościach transferu nowych technologii, pomysłów, rozwiązań	☐	☐	☐
- zbyt wysokie koszty finansowe współpracy	☐	☐	☐
- niechęć ww. instytucji do podejmowania współpracy	☐	☐	☐
- ograniczone możliwości adaptacji oferowanych rozwiązań w ramach działalności firmy	☐	☐	☐
- zła jakość oferty tych instytucji	☐	☐	☐
- brak zaufania do tych instytucji	☐	☐	☐
- inne (jakie?) _____	☐	☐	☐

41. Jak oceniają Państwo ogólnie zmianę relacji z tymi instytucjami na przestrzeni ostatnich lat?

- nastąpiła poprawa relacji
- nastąpiło pogorszenie relacji

Komentarz:

42. Czy Państwa firma w regionie łódzkim:

	tak	nie
- zajmuje się działalnością <i>sponsoringową</i>	☐	☐
- partycypuje w realizacjach inwestycji publicznych	☐	☐
- udziela darowizn na cele publiczne, charytatywne, itp.	☐	☐
- współorganizuje lokalne imprezy (kulturalne, sportowe, rozrywkowe, itp.)	☐	☐
- inne (jakie?) _____	☐	☐

43. Czy planują Państwo?

- otworzyć kolejny oddział w innym miejscu Polski ☐
- przenieść ten oddział do innego miejsca w Polsce ☐
- zlikwidować działalność w Polsce zupełnie ☐

Proszę uzasadnić odpowiedź
