



Institute for Development

**HANDEL ZAGRANICZNY JAKO
PŁASZCZYZNA ODDZIAŁYWANIA
ZMIAN W GOSPODARCE
GLOBALNEJ NA GOSPODARKE
REGIONU**

STANISŁAW UMIŃSKI

**Institute for Development
Working Papers no. 003/2013**

Instytut Rozwoju
Institute for Development Working Papers
Working Paper no. 003/2013 (010) ver. 1
ISSN 2082-7318

Editorial Committee:

Krystyna Gawlikowska-Hueckel
Jacek Szlachta

Publisher:

Instytut Rozwoju
ul. A. Mickiewicza 10
81-832 Sopot, Poland
e-mail: office@instytut-rozwoju.org

Working Papers are written by the Staff of the Institute for Development or by experts working in association with them. The views expressed in the Working Paper are the author's alone and do not necessarily correspond to those of the Institute for Development. Comments and enquiries should be addressed to:

Instytut Rozwoju
ul. A. Mickiewicza 10
81-832 Sopot, Poland
e-mail: office@instytut-rozwoju.org

This paper exists in English only and can be downloaded from the website
www.instytut-rozwoju.org

© Instytut Rozwoju, 2013

HANDEL ZAGRANICZNY JAKO PŁASZCZYZNA ODDZIAŁYWANIA ZMIAN W GOSPODARCE GLOBALNEJ NA GOSPODARKĘ REGIONU

Listopad, 2013

Stanisław Umiński*

Streszczenie

Jedną z płaszczyzn przenikania procesów globalnych do gospodarki regionu są bezpośrednie inwestycje zagraniczne. W poniższym opracowaniu opisane zostały – w teoretycznym ujęciu – podstawowe motywy podejmowania bezpośrednich inwestycji za granicą, skutki ich napływu dla gospodarki regionu oraz funkcje przez nie spełniane (w nawiązaniu do publikacji M. Forsgrena). Omawiany jest także charakter zależności między napływem kapitału zagranicznego a procesami konwergencji w ujęciu regionalnym. Wyzwaniem dla polityki gospodarczej jest takie „zakorzenie/zakotwiczenie” inwestycji zagranicznych w regionie, aby możliwe było wygenerowanie pozytywnych efektów mnożnikowych.

JEL classification: F21, F23, R11

Keywords: bezpośrednie inwestycje zagraniczne, globalizacja, regiony

Opracowanie przygotowane w ramach grantu Narodowego Centrum Nauki „Wrażliwość polskich regionów na wyzwania współczesnej gospodarki. Implikacje dla polityki rozwoju regionalnego” (N N114 163540) kierowanego przez prof. Jacka Szlachtę.

*Stanisław Umiński, dr.

Instytut Rozwoju oraz Ośrodek Badań Integracji Europejskiej Uniwersytetu Gdańskiego

e-mail: s.uminski@instytut-rozwoju.org

1. Wprowadzenie

Poniższe opracowanie poświęcone jest jednej z płaszczyzn oddziaływania zmian globalnych na gospodarkę regionu, jaką są bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ). Pozostałe płaszczyzny opisane zostały w innych zeszytach z serii Working Papers Instytutu Rozwoju.

Płaszczyzna BIZ zdecydowanie wykracza poza „wąskie” pojęcie kapitału. BIZ należy postrzegać raczej w kontekście szerszym. Już S. Hymer, w latach sześćdziesiątych minionego stulecia zauważył, że obejmują one cały pakiet aktywów, w tym: technologię, umiejętności menadżerskie, różne rodzaje wiedzy (*know why, know what, know who ...*), a także dostęp do sieci dystrybucji. Napływające BIZ wywierają wielorakie skutki dla gospodarki, które są przedmiotem licznych analiz, zarówno teoretycznych jak też empirycznych.

Ocena konsekwencji napływu BIZ wywołuje liczne kontrowersje, co wynika z ich złożonej natury. Ponadto wielu obserwatorów życia gospodarczego oraz politycznego wskazuje na fakt, że kapitał ma określoną „narodowość”. Tym samym kwestie gospodarcze splecione są z politycznymi, a napływający z zagranicy kapitał postrzegany może być jako zagrożenie dla suwerenności bądź narodowego interesu gospodarczego. Prowadząc dywagacje czysto naukowe nie powinno się zwracać uwagi na polityczne kwestie/kontrowersje związane z naturą procesów gospodarczych. W praktyce trudno jednakże oddzielić sferę polityki od sfery gospodarki. Zwracają uwagę na to na przykład P.R. Krugman oraz M. Obstfeld (2007). Napływ kapitału zagranicznego w formie BIZ oddziałuje na suwerenność gospodarczą i polityczną kraju.

Specyfika BIZ jako płaszczyzny oddziaływania polega również na tym, że kształtują one także sferę handlu międzynarodowego. Są też czynnikiem determinującym konkurencyjność. W regionach Polski, podobnie jak w innych krajach tej części Europy, kapitał zagraniczny stanowił bardzo ważny czynnik transformacji gospodarczej. Jeśli nawet dzisiaj, w czasie kryzysu gospodarczego, pojawiają się komentarze wskazujące na zbyt znaczny stopień penetracji niektórych sektorów gospodarki przez zagraniczny kapitał, to trudno byłoby wyobrazić sobie regiony Polski, jako konkurencyjnych uczestników gospodarki globalnej, bez obecności zagranicznego kapitału.

2. Podstawowe motywy podejmowania BIZ

Poznanie motywów, jakimi kierują się zagraniczni inwestorzy, ma zasadnicze znaczenie dla identyfikacji możliwych konsekwencji napływu oraz obecności BIZ w regionie. Większość ze światowych BIZ realizowanych jest w ramach gospodarek rynkowych przez prywatne

podmioty. Tego rodzaju inwestycje odnoszą się także do regionów Polski. W powyższym kontekście należy wskazać zasadniczy, tzw. nadrzędny motyw sformułowany przez J.H. Dunninga (1992), jakim jest maksymalizacja zysków bądź stopy zwrotu z nakładów, w dłuższym okresie. J.H. Dunning rozróżnia przy tym dwa aspekty powyższego motywu. Pierwszym jest zyskowość aktywów zainwestowanych za granicą. Drugi natomiast dotyczy oddziaływania tychże aktywów na całość inwestującego podmiotu (jest nią najczęściej korporacja ponadnarodowa). Można tym samym dostrzec, że motywy podejmowania BIZ w konkretnej lokalizacji mogą być złożone, co wynika z różnych strategii biznesowych realizowanych w warunkach ryzyka, konkurencji niedoskonałej oraz asymetrii informacyjnej. Nie zawsze motywy inwestora oraz regionu, w którym realizowana jest dana inwestycja są zbieżne. Władzom regionalnym bądź centralnym prowadzącym politykę, mającą na celu przyciągnięcie do regionu BIZ o określonym profilu, w warunkach deficytu wiedzy i informacji odnośnie do działalności potencjalnego inwestora na innych rynkach oraz w skali globalnej, często trudno jest zrozumieć jego rzeczywistą, złożoną motywację.

W uznanej za klasyczną klasyfikacji, J.H. Dunning (1992) wymienia najważniejsze cztery rodzaje motywów.

1. Poszukiwanie zasobów (*resource seeking*), które mogą nie być osiągalne w kraju pochodzenia inwestora, za granicą w regionie goszczącym natomiast dostępne są po niższej cenie, lepsza może być także ich jakość. Chodzi nie tylko o zasoby naturalne czy siłę roboczą, ale też technologię, zarządzanie i umiejętności, co odnosi się przede wszystkim do inwestorów z mniej rozwiniętych, bądź „doganiających” (szybko rozwijających) się gospodarek, inwestujących w krajach najbardziej rozwiniętych. Przykładem są inwestycje chińskich firm w Unii Europejskiej bądź USA.

2. Poszukiwanie rynków (*market seeking*). W tym przypadku celem inwestora jest wejście na nowy rynek, utrzymanie na nim pozycji lub jej umocnienie. Bezpośrednia obecność na rynku, możliwa dzięki „bezpośredniej” inwestycji zagranicznej, jest podstawowym czynnikiem odróżniającym BIZ od eksportu, jako strategii wchodzenia na rynki zagraniczne. Tzw. „bycie” blisko rynku stwarza szansę na jego skuteczniejszą obsługę, umożliwia dopasowanie oferowanych produktów do preferencji lokalnych odbiorców, redukcję kosztów transportu oraz kosztów transakcyjnych. Istotne mogą być także zachęty inwestycyjne oferowane w regionie, w którym podejmowane są BIZ. Poszukiwanie rynku rozumieć należy także w kontekście tzw. *home market effect*, czyli wielkości rynku, jaki może być zaopatrywany z danej lokalizacji przy relatywnie niskich kosztach transportu.

3. Poszukiwanie efektywności (*efficiency seeking*). Realizując ten motyw, inwestor zagraniczny zamierza w taki sposób ukształtować swą strukturę organizacyjną, aby z punktu

widzenia celów i strategii jego działania na rynkach wielu krajów, funkcjonować jak najbardziej efektywnie i racjonalnie. Kryterium może być na przykład skuteczność w zakresie dywersyfikacji ryzyka czy osiągnięcia korzyści skali. Wskazać można na dwojaki rodzaj aspekty poszukiwania efektywności. Po pierwsze, prowadząc działalność w wielu krajach, które różnią się pod względem ryzyka politycznego, struktury gospodarki, siły nabywczej, charakteru i jakości instytucji, przebiegu cyklu koniunkturalnego – inwestor (najczęściej korporacja) jest w stanie osiągać z tytułu tych różnic korzyści. Przykładowo, pracochłonna część procesu produkcyjnego lokowana jest w regionach charakteryzujących się relatywnie obfitym wyposażeniem w zasoby pracy; natomiast czynności produkcyjne wymagające dostępu do wykwalifikowanych zasobów, technologii oraz informacji – lokowane są w regionach bardziej rozwiniętych/konkurencyjnych.

Drugi aspekt ma odmienny charakter. Podejmowanie inwestycji w krajach o podobnych cechach w zakresie wyposażenia w czynniki produkcji, poziomu rozwoju gospodarczego, struktury gospodarki, preferencji konsumentów itp. – umożliwia osiągnięcie korzyści skali.

4. Poszukiwanie aktywów strategicznych (*strategic assets seeking*). Poprzez pozyskanie aktywów strategicznych i dodanie ich do tych, którymi dysponuje inwestor, dochodzi do poprawy jego pozycji konkurencyjnej. Przykładem może być nabycie przez zagranicznego inwestora jednostki badawczo-rozwojowej. W takim przypadku zakup motywowany może być chęcią poprawy konkurencyjności firmy. Może to być jednak także podniesienie rangi i pozycji inwestora w regionie goszczącym. Inwestor może argumentować, że rozwija działalność badawczo-rozwojową tam, gdzie nakłady na BiR są niskie. Dowodzi tym samym, że „poważnie” traktuje on region lokaty kapitału, przyczyniając się do rozwoju jego potencjału innowacyjnego (naukowo-badawczego). Przy okazji może też wykorzystać ten fakt w trakcie negocjacji, na przykład oferując pakiet zachęt inwestycyjnych czy innych korzystnych rozwiązań (dotyczących zasięgu i charakteru ulg inwestycyjnych w specjalnych strefach ekonomicznych itp.). Pośród innych celów nabycia aktywów strategicznych wskazać należy na przykład na: uzyskanie dostępu do sieci sprzedaży czy wejście w alians strategiczny z inną firmą w tym celu, aby nie zrobić tego główny konkurent, itp.

J.H. Dunning oraz S.M. Lundan (2008) wskazują na inne rodzaje motywów (określając je jako „pozostałe”). Należy do nich tzw. motyw ucieczki (*escape investment*). Oznacza on odpływ kapitału z krajów o niesprzyjającym klimacie inwestycyjnym. Przyczyną „ucieczki” mogą być na przykład wzrastające podatki, zmieniające się przepisy dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej itp. W przypadku inwestycji tego typu, ucieczka może oznaczać chęć pozbycia się „narodowości” pochodzenia kapitału. Firma z Izraela np. raczej nie może bezpośrednio inwestować w krajach arabskich. Natomiast poprzez łańcuch tzw. okrężnych

inwestycji (*routing investments*) może realizować inwestycje w tych krajach, jako np. inwestor ze Szwajcarii.

Kolejny rodzaj to inwestycje wspierające. Ich celem jest wsparcie pozostałych funkcji przedsiębiorstwa. Jako przykład służyć mogą inwestycje w sferze usług finansowych, marketingu czy dystrybucji, których nadrzędnym celem jest jednakże wsparcie/zwiększenie produkcji.

Kolejny z tzw. „innych motywów” dotyczy inwestycji o charakterze pasywnym. Są one klasyfikowane jako inwestycje bezpośrednie, jednakże ich motywacja może być bardzo podobna do inwestycji portfelowych. Często jest nią oczekiwany wzrost wartości aktywów w przyszłości. Może to dotyczyć nieruchomości bądź też udziałów w firmach, co do których spodziewany jest znaczny wzrost ich wartości.

Określona przez J.H. Dunninga klasyfikacja motywów ma charakter raczej ogólny i syntetyczny. Rzeczywiste działania zagranicznych inwestorów są zazwyczaj na tyle złożone, że identyfikacja poszczególnych motywów jest trudna. Konkretnie decyzje są raczej wypadkową kilku motywów. Co więcej, struktura motywów, jakimi inwestor kieruje się w swej działalności zmienia się w czasie. Na przykład przewartościowaniu może ulec znaczenie rynku krajowego bądź rynków eksportowych w strategii działania firmy. Egzemplifikacją tego rodzaju zmiany mogą być inwestycje napływające do Polski od początku procesu transformacji (Domański, 2009).

3. Sprzeczność motywów inwestora – i regionu, w zakresie pozyskiwania BIZ

Z punktu widzenia polityki gospodarczej realizowanej przez władze regionalne, odnoszącej się do oddziaływania na BIZ, wspomnieć należy, że motywy, jakimi kieruje się inwestor, nie muszą być zgodne z motywacją regionalnych władz. Obrazowo przedstawić można to w taki sposób, że z punktu widzenia regionu korzystne jest, aby napływające BIZ podejmowane były w sektorach nowoczesnych technologii, sprzyjały przeorientowaniu struktury gospodarki w stronę wysoce konkurencyjnych, proeksportowo zorientowanych branż produkcji, przy której rozwija się współpraca z lokalną sferą nauki i badań, a sama produkcja jest przyjazna dla środowiska. Inwestor natomiast kierować może się całkiem odmiennymi motywami. Jego zamiarem może być przeniesienie nie najnowszej technologii do regionu, w którym ze względu na niższą siłę nabywczą, można jeszcze realizować strategię przedłużenia cyklu życia produktu. Inwestor może być także potencjalnie zainteresowany po prostu przejęciem konkurencyjnego podmiotu w kraju goszczącym i – docelowo – wyeliminowaniem go z rynku. S. Umiński (2012, s. 139) wymienia listę możliwych cech, którymi powinien charakteryzować się zagraniczny inwestor, aby można było uznać go za optymalnego.

Powinien on dysponować konkurencyjnymi aktywami, być znaczącym eksporterem, działać w branży wysokich technologii. Wskazane jest, aby stanowił część większej grupy produkcyjnej, prowadzącej zdywersyfikowaną działalność, mało wrażliwą na wahania koniunktury, powinien kreować wysokie zatrudnienie w regionie i przyczyniać się do jego wszechstronnego rozwoju. Listę tzw. optymalnych cech należy raczej traktować, jako postulat, gdyż nie jest możliwe, aby wszystkie (czy nawet większość) mogła się zmaterializować w działalności jednego inwestora.

W powyższym kontekście wskazać należy, że znajomość motywów, jakimi kierują się zagraniczni inwestorzy ma podstawowe znaczenie dla władz regionalnych. Strategiczną kwestią jest bowiem to, jaki typ inwestycji jest wskazany dla danego regionu ze względu na charakter jego gospodarki oraz problemy natury strukturalnej. Zadać należy także kolejne pytanie, na ile region może wpływać na realne procesy gospodarcze, a na ile jest „odbiorcą”, tego, co dzieje się w sferze międzynarodowych relacji gospodarczych. Domański (2009) podkreśla, że jeśli proces przyciągania zagranicznego kapitału do regionu ma być skuteczny, strategia wobec BIZ powinna być ściśle zintegrowana ze strategią rozwoju regionalnego, a regionalne władze powinny sformułować klarowną wizję, jaki rodzaj inwestycji byłby najbardziej wskazany dla regionu. Wspomnieć należy także, że w działania promujące region, jako miejsce podejmowania i prowadzenia działalności zaangażować warto inwestorów, którzy w regionie są już obecni. Aktywność tzw. flagowych inwestorów może być bowiem (w warstwie marketingowej) tzw. wizytówką regionu. W warstwie teoretycznej wiąże się to z procesami kolokalizacji BIZ oraz efektami aglomeracji działalności gospodarczej.

Z punktu widzenia prowadzonych dywagacji na temat czynników determinujących napływ zagranicznego kapitału do regionu przydatny wydaje się także tzw. paradygmat OLI, sformułowany przez J.H. Dunninga. Wskazuje on na złożoność i różnorodność aktywności inwestorów zagranicznych, których interpretacja możliwa jest w ujęciu eklektycznym, określanym przez czynniki własnościowe (*ownership*), lokalizacyjne (*localisation*) oraz wynikające z internalizacji (*internalisation*). W myśl powyższej koncepcji, zagraniczny inwestor dysponuje przewagami konkurencyjnymi wynikającymi z posiadanych aktywów. Aktywów tych nie zamierza sprzedać, pozostają one pod jego kontrolą, czyli są internalizowane. Plasowane są za granicą, w wybranych przez niego lokalizacjach. Interpretacja paradygmatu OLI prowadzi do wniosku, że obecność zagranicznego inwestora w określonej lokalizacji jest wypadkową unikatowej, specyficznej kombinacji trzech wskazanych przez J.H. Dunninga czynników.

4. Podstawowe skutki napływu BIZ do regionów

Wpływ BIZ na gospodarkę kraju „goszczącego” (*host economy*) jest jedną z częściej poruszanych kwestii w literaturze dotyczącej międzynarodowych przepływów kapitałowych. Zaznaczyć należy, że interpretacja skutków przepływu kapitału w formie BIZ warunkowana może być przez wybór kontekstu teoretycznego, w jakim rozpatrujemy zjawisko transferu kapitału. Poszczególne teorie BIZ zwracają bowiem uwagę na różnorodne aspekty działalności podmiotów z udziałem zagranicznego kapitału, a zwłaszcza korporacji transnarodowych¹.

J.H. Dunning oraz S.M. Lundan (2008, s. 70 i kolejne) klasyfikują teorie BIZ, wyróżniając pośród nich przede wszystkim tzw. główny nurt dyskursu i poboczne ekstrema. Jeśli chodzi o ujęcia zaliczane do ekstremalnych, jedno z nich reprezentowane jest przez tradycję marksistowską. Zagraniczna ekspansja kapitałowa w formie BIZ jest naturalną konsekwencją ewolucji kapitalizmu, przy czym odbiorca kapitału staje się stroną uzależnioną od jego właściciela. Taki sposób rozumowania silnie akcentuje wspomniane wcześniej relacje między napływającymi BIZ i (ograniczoną) suwerennością. Zatem konsekwencją otwarcia na zagraniczne inwestycje zawsze będzie większe lub mniejsze ograniczenie suwerenności. Drugie ekstremum, wskazane przez cytowanych autorów, to nurt badań *stricte* analitycznych, odnoszących się do teorii organizacji, w których nacisk kładzie się na identyfikację czynników kształtujących proces podejmowania decyzji inwestycyjnych.

Jeżeli natomiast chodzi o tzw. główny nurt teorii BIZ, wyróżnić można szerokie spektrum rozważań. J.H. Dunning oraz S.M. Lundan (2008) wskazują na trzy główne obszary:

- podejście makroekonomiczne, w którym przede wszystkim identyfikuje się tzw. czynniki pchające, które sprawiają, że podmioty z określonych krajów podejmują inwestycje za granicą (reprezentantem jest na przykład K. Kojima). W nurcie tym mieści się także podejście reprezentowane przez Markusena, w którym BIZ tłumaczy się poprzez odwołanie do teorii handlu międzynarodowego (zwłaszcza do rynku produktów pośrednich),
- podejście behawioralne, które koncentruje się na procesie decyzyjnym w indywidualnym przedsiębiorstwie, które inwestuje za granicą (reprezentanci to między innymi Buckley oraz Casson). W ujęciu tym BIZ tłumaczy się na gruncie koncepcji kosztów transakcyjnych i

¹Pojęcie korporacji transnarodowych używane jest w niniejszym tekście, jako określenie o charakterze uniwersalnym odnoszące się do dużych podmiotów gospodarczych, mających aktywa w wielu krajach, realizujących produkcję w wielu lokalizacjach. Nie wnikamy natomiast w ich wewnętrzną strukturę i sposób organizacji. Tym samym pojęcie korporacje transnarodowe jest synonimem różnych struktur, także określanych jako: ponadnarodowe, międzynarodowe, multinarodowe czy też globalne.

możliwości ich redukcji przez internalizowanie działalności na rynkach międzynarodowych w ramach korporacji,

- podejście trzecie koncentruje się na kwestii efektywności funkcjonowania podmiotów działających na rynkach zagranicznych, w porównaniu z firmami rodzimymi z tychże krajów. Kwestią, będącą przedmiotem rozważań, jest to, dlaczego aktywa, które są przedmiotem transferu, pozostają pod kontrolą inwestującej firmy (reprezentanci to przede wszystkim: S. Hymer, J.H. Dunning, oraz R. Caves). Według tego podejścia, BIZ są rezultatem przewag, jakie inwestor zagraniczny posiada względem podmiotów w kraju goszczącym, co wskazuje na występowanie warunków konkurencji monopolistycznej.

Zaprezentowany powyżej krótki opis klasyfikacji teorii ukazuje, jak z różnych perspektyw analizować można skutki napływu BIZ dla regionów. Konsekwencje napływu BIZ są pochodną relacji zachodzących między krajami. Taki sposób interpretacji jest przydatny w rozważaniach dotyczących przepływu kapitału w formie BIZ dla międzynarodowych powiązań handlowych regionu, w których znaczną rolę odgrywają inwestorzy zagraniczni. Podejście behawioralne jest natomiast kluczem do promocji regionów jako miejsca lokalizacji BIZ. Skoncentrowanie się na poziomie firmy, jej motywach inwestowania oraz na przesłankach internalizacji stwarza szansę na zbudowanie efektywnej strategii promocji regionu. Kampania promująca region jako całość (jako miejsce do inwestowania), a także pakiet zachęt inwestycyjnych może zostać lepiej przygotowany, jeśli uwzględni się czynniki behawioralne. Natomiast podejście trzecie traktować należy jako przesłankę do podejmowania działań mających na celu redukcję luk między firmami rodzimymi oraz z zagranicznym kapitałem. Chodzi tutaj przede wszystkim o wsparcie współpracy i wymiany wiedzy.

Potwierdzeniem tego, w jak różnorodny sposób postrzegać można aktywność firm transnarodowych jest publikacja M. Forsgrena (2008). Zdaniem autora, właściwym określeniem ilustrującym skutki działalności tego rodzaju firm, jest „piękna i bestia”. Ta swoista dychotomia jest wynikiem bardzo różnych, często sprzecznych stanowisk w dyskusji odnoszącej się do natury firm transnarodowych. Jak już wspomniano, w zależności od tego, kto dokonuje oceny, w oparciu o jakie doświadczenia, w jakich krajach czy też sektorach gospodarki – wskazywać można w większym stopniu na tzw. jasne bądź ciemne strony działalności korporacji.

M. Forsgren, dowodząc jak różne mogą być wspomniane oceny, cytuje liczne, sprzeczne opinie, dokonując szerokiej kwerendy literatury. Opisując jasną stronę, wskazuje na następujące korzystne aspekty aktywności firm transnarodowych:

- są one bardzo ważnymi agentami zmian strukturalnych oraz twórczej destrukcji,

- wywierając presję konkurencyjną na rodzime firmy, prowadzą do wzrostu konkurencyjności gospodarki. Ich aktywność w kraju goszczącym skutkuje poprawą jakości zasobów i zwiększeniem możliwości wytwórczych,
- ze względu na wysoki potencjał wiedzy i doświadczenia, ich aktywność skutkuje efektami demonstracji oraz dyfuzji technologii w gospodarce kraju goszczącego,
- są agentami globalizacji, co należy odczytać w ten sposób, że ich aktywność prowadzi do zacieśnienia złożonych relacji gospodarczych między krajami. Tworzą tym samym globalną sieć powiązań. Stwierdzić należy, że aktywność firm transnarodowych jest właściwie uosobieniem globalizacji,
- M. Castells (1996, s. 188) podkreśla rolę korporacji transnarodowych jako czynnika tworzącego sieć. Poprzez tą sieć materializacji i dyfuzji ulega informacyjna kultura globalnej gospodarki. Rolą takiej firmy jest zatem przekształcanie sygnałów w produkty, a środkiem do tego jest przetwarzanie informacji,
- C. K. Prahalad (2006, s. 48), jak zauważa M. Forsgren, w bardzo optymistyczny sposób przedstawia aspekty „jasnej” strony. Argumentuje, że mniej rozwinięte kraje znajdują się w swoistej pułapce zamknięcia, na którą składa się działalność nieefektywnych monopolii oraz niewydolna sieć dystrybucji. Aktywność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego jest sposobem na wyjście z tej pułapki poprzez wdrożenie nowych metod prowadzenia biznesu oraz dyfuzję nowoczesnych technologii. W takim ujęciu, kluczem jest połączenie kompetencji (czyli odnosząc się do nomenklatury J.H. Dunninga przewag wynikających z własności) z „zamkniętym” (*locked*) potencjałem rozwojowym w mniej rozwiniętych krajach. Zwrócić należy uwagę, że w takim podejściu zakłada się harmonię między strategicznymi celami inwestujących firm oraz goszczących krajów.

Zaprezentowane powyżej poglądy, dotyczące „jasnej strony”, nie muszą spotkać się z aprobatą wszystkich biorących udział w dyskusji. Wskazać trzeba także przeciwstawne poglądy na aktywność korporacji ponadnarodowych. Po stronie „ciemnych” aspektów najczęściej wymienia się negatywny wpływ na środowisko naturalne, prawa człowieka oraz na rynek pracy. W takim ujęciu, cel w postaci maksymalizacji zysków, jakim kierują się zagraniczni inwestorzy, jest nie do pogodzenia z intencjami goszczących krajów (kreacja miejsc pracy, wpływy budżetowe, rozwój regionalny, poprawa jakości życia). Jak wskazują Rugman (1993) oraz Eden i Lenway (2001) niekompatybilność celów korporacji ponadnarodowych wynika z samej natury międzynarodowej aktywności korporacji. Mają one bowiem naturę typu „footlose”, co razem z dostępem do mobilnych zasobów sprawia, że

inwestor nie musi w zbyt wielkim stopniu „przejmować się” pozytywnym wpływem swojej działalności na gospodarkę regionu goszczącego.

Van Tulder i van der Zwart (2006, s. 268) argumentują z kolei, że zawsze istnieć będzie konflikt między firmami transnarodowymi oraz interesem krajów goszczących. Wyrażają oni swój sceptycyzm co do tzw. inkluzywnego kapitalizmu, który ich zdaniem raczej jest ideologicznym przesłaniem bądź postulatem, nie mającym szansy na realizację w rzeczywistości. Zdaniem cytowanych autorów, tzw. dół piramidy rynku jest obsługiwany przez firmy lokalne/rodzime. Jeśli w tym segmencie pojawiają się firmy z kapitałem zagranicznym, które dysponują dużo bardziej efektywnymi technologiami, nieporównywalnie większymi zasobami finansowymi i dodatkowo są w stanie czerpać korzyści z tzw. cen transferowych – wówczas firmy rodzime są bez szans w konkurencji z korporacjami ponadnarodowymi. Podmioty rodzime są tym samym wypierane z rynku, a w ostatecznym bilansie aktywność korporacji transnarodowych raczej prowadzi do wzrostu obszaru ubóstwa, niż do jego redukcji.

Hertz (2003), w publikacji poświęconej relacjom między globalnym kapitalizmem oraz demokracją, wskazuje na „jeszcze ciemniejszą” stronę aktywności firm z udziałem kapitału zagranicznego. Używa przy tym określeń, które są obrazowe, jednakże trudno uznać je za „przystające” do języka naukowego. Jego zdaniem korporacje powodują, że polityka gospodarcza sprowadza się do konsumeryzmu, a działalność korporacji ma znamiona władzy imperialnej. Korporacje – zdaniem Hertza – stały się „behemotami”, z niesłychanie dużą władzą polityczną. Skala działalności wielu z nich przekracza wartość produktu niejednego kraju (czy nawet grupy krajów)². Zdaniem N. Hertza, korporacje dyktują reguły gry, a kraje przyjęły rolę sędziów, którzy wdrażają reguły opracowane przez te korporacje.

Jak dowodzi powyższy przykład, postrzeganie działalności korporacji może być diametralnie różne. Na przykład Korten (2001) twierdzi, że wysoka efektywność korporacji jako agentów zmian technologicznych jest wątpliwa. Większą innowacyjnością charakteryzują się bowiem małe firmy, które są bardziej elastyczne i są w stanie reagować na sygnały z rynku. Z pewnością takie stanowisko jest kontrowersyjne. Dywagacje na ten temat prowadził także Cantwell (2000), Cantwell i Iammarino (2001) oraz Cantwell, Piscitello (1999).

Cantwell jest przedstawicielem nurtu badań określanego jako teoria akumulacji technologii i produkcji międzynarodowej. Cantwell (wraz z zespołem) z czasem rozszerzył swą wyjściową teorię, koncentrując uwagę na procesach aglomeracyjnych zachodzących w regionach.

² N. Hertz podaje, że wartość przychodów ze sprzedaży Forda i General Motors przewyższa PKB całej Afryki Subsaharyjskiej, natomiast aktywa IBP, BP i General Electric są większe niż wielu krajów. Przykładów takich N. Hertz podaje więcej.

Cantwell podkreśla szczególne znaczenie przywództwa technologicznego w działalności korporacji transnarodowych, jako ucieleśnienie procesów globalizacyjnych. Zdaniem Cantwella i Piscitello (1999), korporacje transnarodowe realizują strategię tzw. rozproszenia kompetencji technologicznych w różnych lokalizacjach, której celem jest dywersyfikacja ryzyka prowadzonej działalności. Ale jej celem jest także czerpanie korzyści z wiedzy i kompetencji zgromadzonych w różnych miejscach.

Cantwell (2000) określa korporacje transnarodowe jako tzw. agentów produkcji, przyczyniających się do zdynamizowania produkcji przemysłowej oraz zmian jej struktury. Cantwell i Iammarino (2001) bardzo mocno podkreślają dynamizm interakcji między inwestującymi podmiotami (które zgodnie z koncepcją Dunninga w ekspansji zagranicznej bazują na pakiecie przewag wynikających z własności) oraz specyficznymi warunkami lokalizacyjnymi. Ich zdaniem, potencjał technologiczny regionu budowany jest na zasadzie *path dependence*.

W kolejnej publikacji Cantwell oraz Iammarino (2011) jeszcze bardziej koncentrują się na powiązaniu procesów regionalnych i globalnych. Ich zdaniem, rezultatem aktywności zagranicznych inwestorów jest pogłębianie się regionalnych różnicowań. Reguła *path dependence* oraz kumulatywna przyczynowość prowadzą do wzmocnienia potencjału technologicznego tzw. regionów wyższego rzędu. Jednocześnie osłabieniu ulega pozycja regionów słabszych. Tym samym możliwość włączenia się w sieci międzynarodowych powiązań kapitałowych i technologicznych warunkowana jest konkurencyjną, wyjściową pozycją technologiczną.

5. Funkcje spełniane przez BIZ – koncepcja M. Forsgrena

Publikacja M. Forsgrena (2008) jest na tyle ciekawa, że warto poświęcić jej więcej uwagi. Autor definiuje bowiem kilka perspektyw, z jakich interpretować można aktywność korporacji ponadnarodowych. Jak M. Forsgren sam stwierdza (2008, s. 10), w centrum jego uwagi znajduje się korporacja, a nie kraj (czy tym bardziej region) goszczący. Jednakże wieloaspektowe, funkcjonalne spojrzenie na rolę korporacji transnarodowych jest na tyle interesujące i kompleksowe, że warto je szerzej przedstawić i zinterpretować w ujęciu regionalnym.

Korporacja jako **podmiot dominujący**. W nawiązaniu do analiz prowadzonych na poziomie regionalnym, koncepcja „dominującej” firmy transnarodowej uzasadniona może być dużym znaczeniem BIZ w gospodarce wielu regionów. Widoczne jest to zwłaszcza w eksporcie, ale także w nakładach inwestycyjnych. Podejście takie odzwierciedla rolę rynkowej siły

przedsiębiorstw inwestujących poza granicami. Zagraniczne inwestycje nie są „tylko” i „wyłącznie” mikroekonomicznym zjawiskiem (rozumianym jako „tylko” transfer kapitału), ale tak jak zauważył to S. Hymer (1960) obejmują raczej szerszy pakiet aktywów. S. Hymer (1970, s. 441) podkreślał szczególną rolę firm transnarodowych, wskazując na ich wielkość (pod względem zatrudnienia, dostępnych aktywów finansowych i produkcyjnych, liczby dostawców i odbiorców itp.

Siła ekonomiczna korporacji -prędzej czy później- konfrontowana jest z gospodarką kraju bądź regionu goszczącego. Jeśli przyjmiemy, że zasadą, według której działają korporacje jest „dziel i rządź”, to w przypadku mniej rozwiniętych regionów, ich gospodarka może zostać wręcz podporządkowana interesom zagranicznego kapitału, które nie muszą być zbieżne z długofalowym interesem regionu. Sprzyja temu bardzo słaba komunikacja filii korporacji transnarodowej z regionem, w jakim jest ona zlokalizowana, przy bardzo silnej zależności od centrali. Można w tym kontekście użyć określenia słabego zakorzenienia inwestora w regionie. W odniesieniu do kwestii regionalnych oraz społecznych, Hymer wskazuje na konsekwencje hierarchicznej struktury korporacji. Centrale (centra decyzyjne) lokalizowane są w regionach najbardziej rozwiniętych, tam także wypłacane są najwyższe wynagrodzenia. Niżej stojące w hierarchii zadania lokowane są w bardziej peryferyjnych miejscach. Przejawy zależności regionu od korporacji są przede wszystkim widoczne w mniej rozwiniętych regionach, dla których działalność każdego większego podmiotu ma istotne znaczenie (dla rynku pracy, nakładów inwestycyjnych, eksportu itp.). Szczególnie uwidaczniają się przy zakończeniu działalności (w wyniku wrogiego przejęcia), jej przeniesienia do innego kraju, ograniczeniu kooperacji z lokalnymi dostawcami.

Korporacja jako **podmiot koordynujący**. Jest to bezpośrednio nawiązanie do nadrzędnego motywu podejmowania inwestycji, jakim jest maksymalizowanie efektywności działania, a także do kwestii kosztów transakcyjnych i koncepcji internalizacji. Funkcja koordynująca realizowana może być w zasadzie tylko przez korporacje. Mniejsi inwestorzy z oczywistych względów nie są w stanie jej pełnić, gdyż nie działają jednocześnie na wielu rynkach. W przypadku dużych organizmów gospodarczych możliwe jest rozmieszczanie poszczególnych części łańcucha wartości dodanej w różnych krajach i ich regionach. Podobnie, jak w odniesieniu do roli korporacji jako podmiotu dominującego, także w przypadku koordynacji możemy mieć do czynienia z rozbieżnością interesów inwestora i regionu. Decyzje podejmowane przez inwestora zagranicznego, których zasadność rozpatrywana jest w skali całej korporacji, mogą nie być w pełni zrozumiałe z punktu widzenia władz regionalnych. W wymiarze realnym, przejawem funkcji koordynującej korporacji jest jej wpływ na powiązania kooperacyjne, a także handel typu wewnątrzgałęziowego. Z teoretycznego punktu widzenia ten rodzaj handlu jest korzystny. Ewentualne koszty dostosowawcze są bowiem niższe niż w

przypadku handlu typu międzygałęziowego. Mniejszy jest także wpływ tego rodzaju wymiany na redystrybucję dochodów.

Internalizacja, jako koncepcja teoretyczna, bazuje na niedoskonałości mechanizmu rynkowego. Rynek, z punktu widzenia podmiotów gospodarczych, nie zawsze jest optymalną płaszczyzną do zawierania transakcji. Internalizacja, w porównaniu z metodą *at arms' length* (między niezależnymi, niepowiązanymi kapitałowo podmiotami), pozwala na uniknięcie wielu ryzyk oraz związanych z nimi kosztów transakcyjnych. Interes regionu goszczącego może jednakże ucierpieć, gdyż „koordynacja” w praktyce oznacza także manipulowanie cenami w wewnętrznych transakcjach, co określane jest jako *transfer pricing*.

Na funkcję koordynującą spojrzeć można także z innej perspektywy. Jeśli internalizacja jest skutkiem niedoskonałości mechanizmu rynkowego, wówczas działalność korporacji, która jak wiemy także ma charakter dominujący i prowadzi do koncentracji aktywności gospodarczej w przestrzeni, podnosi niedoskonałość rynku na jeszcze wyższy poziom. Z pewnością nie jest to korzystne dla regionu (i kraju) goszczącego.

Korporacja jako podmiot **tworzący wiedzę oraz pośredniczący w jej wymianie**. Częściowo, przy okazji omawiania dorobku J. Cantwella, dyskusja co do roli korporacji w tworzeniu i wymianie wiedzy została już przedstawiona. Ta rola korporacji nawiązuje do procesu tworzenia wartości dodanej. W przypadku inwestorów zagranicznych, wiedza ma charakter specyficzny, gdyż jest immanentną, nie dającą się wyodrębnić cechą aktywności. Wiedza i potencjał technologiczny determinują pozycję inwestora zagranicznego, jeśli pozostają pod jego kontrolą. Jak jednak wiadomo, wiedza i technologia charakteryzują się cechami jednocześnie dobra prywatnego oraz publicznego. Poprzez efekty dyfuzji oraz naśladowania, powstają efekty zewnętrzne. Inwestor wchodzi w interakcje z innymi podmiotami, a także otoczeniem. Przyjmując, że jego potencjał technologiczny jest wyższy, to od możliwości absorpcyjnych innych podmiotów zależy skala pozytywnych efektów zewnętrznych. Istotną kwestią – z punktu widzenia rozwoju regionu – jest, czy wejście inwestora polega na tzw. prostej replikacji tego, co robi on w kraju macierzystym, czy raczej wchodzi on w złożone interakcje w kraju goszczącym, w wyniku których produkt lub/i proces wytwórczy jest adaptowany do nowego rynku (bądź też do innych rynków, jeśli produkcja jest na eksport). W drugim przypadku skala korzyści dla regionu goszczącego jest większa.

Korporacja transnarodowa rozumiana może być także jako tzw. **podmiot sieciowy** (*networking*). Gospodarka regionu staje się częścią gospodarki światowej poprzez proces tworzenia specyficznych sieci przez podmioty w nim zlokalizowane. Sieć bardzo często może dotyczyć powiązań z oddalonymi (w sensie geograficznym) podmiotami. Tym samym to, co dzieje się w regionie może być determinowane przez zdarzenia zachodzące „daleko” od

regionu – zarówno w sensie pozytywnym, jak też negatywnym. Wejście do sieci oznaczać może szansę na wzrost przychodów ze sprzedaży. Często podmioty z rodzimym kapitałem mają deficyt w zakresie dostępu do sieci dystrybucji, zwłaszcza na rynkach zagranicznych. Wejście inwestora, który spełnia funkcję „sieciującą” oznacza dla regionu poprawę dostępu do zagranicznych rynków zbytu. Z drugiej strony, poprzez sieć, do gospodarki regionu przenikają zjawiska negatywne, w postaci szoków technologicznych, podażowych, popytowych itp.

Forsgren (2008, s. 125), obok funkcji czysto ekonomicznych, wskazuje także na **polityczną rolę**, jaką odgrywają korporacje ponadnarodowe. Podobnie, jak w przypadku funkcji dominującej, także funkcja polityczna jest odzwierciedleniem ich siły – jako znaczących graczy na rynku (w regionie, czy w kraju goszczącym). Inwestujący podmiot wchodzi w różnego rodzaju relacje z otoczeniem. Otoczenie to pojmować należy wielowymiarowo, także na płaszczyźnie politycznej. Podmiot inwestujący podlega różnego rodzaju regulacjom, przy czym -ze względu na swoją silną pozycję rynkową -może wywierać wpływ na władze publiczne (regionalne i/lub krajowe). Jak już wcześniej wspomniano, w rzeczywistości sfera gospodarcza przeplata się z polityczną. Inwestor zagraniczny może na przykład wykorzystywać swą pozycję w negocjacjach dotyczących zakresu ulg podatkowych czy też współfinansowania przez władze regionu wydatków na przygotowanie terenów inwestycyjnych itp. Jeśli inwestorem w regionie jest „duża” firma, wówczas polityczny kontekst jej obecności jest jeszcze bardziej wyraźny. W przypadku zaprzestania bądź przeniesienia produkcji do kraju macierzystego i związanej z tym redukcji zatrudnienia, ze względu na jej skalę i możliwy wzrost bezrobocia w regionie, wymiar polityczny dotyczy przede wszystkim: konsekwencji politycznych znacznego pogorszenia sytuacji na rynku pracy, konsekwencji budżetowych (koszt walki z bezrobociem), ewentualnego zaangażowania władz politycznych w kwestię „zachęcenia” inwestora do powrotu na rynek macierzysty (przy zastosowaniu zachęt/ulg inwestycyjnych), promowania idei nacjonalizmu gospodarczego w okresie kryzysu itp.

6. Raport Copenhagen Economics – kompleksowa analiza skutków napływ BIZ do regionów

W 2006 roku grupa ekonomistów pod kierunkiem Blomstroma (Copenhagen Economics and Blomstrom, 2006) przedstawiła kompleksowe studium dotyczące wpływu BIZ na rozwój regionów UE. Jest ono wynikiem projektu badawczego zrealizowanego na zlecenie Komisji Europejskiej (Dyrektoriatu Generalnego Polityki Regionalnej). Jak stwierdza się we wstępie cytowanego raportu, jego cel określono jako pokazanie związku między charakterystyką regionu do którego napływają BIZ, skalą korzyści zewnętrznych wynikających z BIZ oraz

wpływem zachęt stosowanych względem różnego rodzaju BIZ i dynamiką wzrostu gospodarczego, a także przestrzennym rozmieszczeniem aktywności gospodarczej. Autorzy, na wstępie opracowania, wymieniają listę raczej standardowych – można powiedzieć klasycznych – korzyści związanych z napływem BIZ, wskazując na: transfer technologii, poprawę produktywności, szansę dla firm rodzimych związane z efektami uczenia się itp. Powyższe skutki można określić mianem „poprawa konkurencyjności”. Z drugiej strony, wskazują także, że pozytywny efekt netto z tytułu obecności w regionie BIZ nie jest zagwarantowany, gdyż obecność firm z udziałem kapitału zagranicznego prowadzi do powstania swoistego „efektu wypierania” firm rodzimych z rynku.

Cytowane studium zasługuje na uwagę ze względu na jego skalę. Badania odnoszą się bowiem do ponad 100 tys. podmiotów z zagranicznym kapitałem, 2,2 mln firm rodzimych oraz 268 regionów UE. Jego wysoki walor poznawczy wiąże się także z tym, że znane z badań empirycznych i teoretycznych skutki obecności BIZ odniesione zostały do różnych regionów. Ograniczeniem raportu jest jego zakres czasowy, czyli lata 1995-2004 – zatem jest to okres przed największym rozszerzeniem UE (o 10 krajów).

Autorzy wskazują na następujące korzyści, dla regionu, związane z napływem BIZ (Copenhagen Economics and Blomstrom, 2006):

1. Obecność BIZ prowadzi do wzrostu produktywności. Zwiększa się produktywność podmiotów rodzimych. Zidentyfikowany został przyrost produktywności lokalnych firm na maksymalnym poziomie 40%. Statystycznie istotne, pozytywne efekty wystąpiły w przypadku 24 (z 36) obserwacji (4 rodzaje regionów, 9 branż przemysłu). W 2 przypadkach wystąpił efekt negatywny, w 10 natomiast wyniki nie są statystycznie istotne.
2. Kolejny wskazany przez Autorów wymiar korzyści dotyczy rynku pracy. W dłuższym okresie czasu zidentyfikowany został pozytywny efekt. Obecność BIZ wiąże się z ze wzrostem popytu na pracę, przy czym w niektórych branżach występują negatywne efekty dostosowawcze. Autorzy zwracają uwagę, że w przypadku rynku pracy uzyskane wyniki cechują się większą wrażliwością (są mniej odporne). Mimo wszystko nie można odrzucić hipotezy o pozytywnym wpływie BIZ na popyt na pracę.
3. W przypadku każdego z regionów istnieją możliwości poprawy atrakcyjności inwestycyjnej dla BIZ. Wśród istotnych determinant atrakcyjności, Autorzy wskazują na: wysoką jakość infrastruktury oraz dostępność regionu (*accessibility*), dostępność wykształconych kadr oraz wysoki poziom nakładów na BiR. Ważna jest także przewaga regionu w zakresie technologii informatyczno-telekomunikacyjnych, obecność w nim licznych konkurentów, klientów oraz dostawców. Powyższą listę czynników odczytać można jako potwierdzenie kumulatywnej przyczynowości w odniesieniu do BIZ. Autorzy wskazują także na listę czynników, na które

region nie ma wpływu, a które są równie istotne dla atrakcyjności inwestycyjnej: wielkość rynku, znajomość języków obcych, bliskość geograficzną oraz sytuację makroekonomiczną.

4. Napływające do regionu BIZ – poprzez efekty poprawy produktywności (*productivity spillovers*) – przyczyniają się do zwiększenia tempa wzrostu gospodarczego oraz regionalnej konwergencji. Wyjątkiem są peryferyjne regiony krajów nordyckich, a także peryferyjne regiony krajów śródziemnomorskich, które ze względu na raczej niewielki napływ BIZ nie doświadczyły konwergencji. Ponadto, problemem wielu niekonkurencyjnych regionów „starych” krajów członkowskich UE jest ich bardzo niska zdolność absorpcji korzyści z BIZ wynikających z technologii, zmian strukturalnych itp..

Lektura ogólnych konkluzji zawartych w cytowanym opracowaniu potwierdza zdecydowanie korzystny wpływ BIZ na rozwój regionalny. Autorzy formułują przy tym postulat przeformułowania polityki zachęt inwestycyjnych wobec inwestorów zagranicznych. W wielu opracowaniach empirycznych „tradycyjne” zachęty inwestycyjne w postaci przywilejów podatkowych, które *de facto* są transferem korzyści z regionu do inwestujących firm – oceniane są jako odnoszące skutek odwrotny od zamierzonego. Nie prowadzą do zwiększenia tempa wzrostu i do konwergencji. Rekomendowana jest tym samym tzw. nowoczesna polityka względem BIZ, prowadzona na szczeblu regionalnym. Jej cechy można określić jako: ścisłe wkomponowanie działań podejmowanych w regionie względem BIZ w kompleksową, długofalową strategię rozwoju regionalnego oraz koncentrację na podaży kapitału ludzkiego, zapewnienie wysokiej jakości infrastruktury oraz innych tzw. zdrowych fundamentów dla rozwoju gospodarczego.

W raporcie wyodrębnione zostały cztery rodzaje regionów. W skład grupy pierwszej wchodzi regiony nowych krajów członkowskich UE (czyli kraje Europy Centralnej i Wschodniej oraz Bułgaria i Rumunia). Druga grupa obejmuje regiony w innych (niż grupa pierwsza) krajach, które objęte są (lub były) Funduszem Kohezji, czyli: Hiszpania, Portugalia, Grecja oraz Irlandia, a także nowe landy Niemiec. Do grupy trzeciej zaliczono regiony starych krajów członkowskich UE (UE-15), charakteryzujące się niską konkurencyjnością oraz rosnącym bezrobociem. Do grupy czwartej zaliczono regiony oddalone, peryferyjne, wyspiarskie, graniczne oraz słabo zaludnione w krajach nordyckich. Pozostałe regiony, które nie zostały zaklasyfikowane do żadnej z powyższych grup, także uwzględniono w badaniach, przy czym potraktowano je jako tzw. grupę referencyjną.

Autorzy, na podstawie przeprowadzonych analiz, formułują interesujące wnioski, odnośnie do determinant atrakcyjności inwestycyjnej. Podkreślają przy tym, co zasługuje na uwagę, że zdolność do przyciągania BIZ jest określana jednocześnie przez cechy charakterystyczne kraju oraz regionu. Nie jest to konstatacja zaskakująca, gdyż część z tzw. mikroklimatów

atrakcyjności inwestycyjnej określana jest przez czynniki o charakterze makroekonomicznym, na które region (władze regionalne) nie ma wpływu. Autorzy konstatują, że decyzje lokalizacyjne tylko w części zależą od charakteru kraju/regionu. Zasadniczo bowiem to czynniki specyficzne dla inwestującej firmy determinują jej decyzje inwestycyjne (w tym lokalizacyjne). Komentując powyższą konstatację, należy zauważyć, że jest ona zgodna z teoretycznymi rozważaniami sformułowanymi przez J.H. Dunninga, zawartymi w tzw. modelu eklektycznym.

W konkluzjach z raportu, wskazane zostały najważniejsze determinanty atrakcyjności inwestycyjnej, rozumianej jako atrakcyjność lokalizacyjna, zarówno dla krajów jak też dla regionów. Zostały one uszeregowane pod względem zarówno znaczenia (siły wpływu) jak też istotności.

W odniesieniu do krajów, są to:

- dostęp do dużego rynku krajowego (rozumiany jako efekt wielkości rynku narodowego, ang. *national market size effect*),
- wspólna granica z krajem macierzystym (z którego pochodzi kapitał) lub/i wspólny język, względem kraju, z którego pochodzi inwestor (bliskość geograficzna i kulturowa),
- dobra znajomość języka angielskiego (efekt umiędzynarodowienia),
- niskie podatki od przedsiębiorstw (efekt zachęt fiskalnych),
- obecność dużej liczby konsumentów, charakteryzujących się wysoką siłą nabywczą (krajowy PKB *per capita*),
- niski poziom bezrobocia (wskazujący na niski stopień regulacji/ograniczeń na rynku pracy).

Natomiast w odniesieniu do regionów, są to:

- obecność innych inwestorów zagranicznych (jest to tzw. efekt sygnałny, w teorii znany także jako kolokalizacja inwestycji),
- rozwinięta infrastruktura oraz dobra dostępność transportowa, zwłaszcza do regionu, z którego wywodzi się inwestor (efekt dobrej dostępności),
- dostępność wyedukowanej siły roboczej (efekt umiejętności, *skills*),
- wysoki poziom wydatków na BiR (efekt innowacyjności),
- stopień spenetrowania przez technologie informacyjno-komunikacyjne (efekt ICT),
- obecność konkurentów, klientów oraz dostawców z branży inwestora (efekt aglomeracji i klastrowania).

Zdaniem cytowanych Autorów, wpływ czynników takich, jak: dostępność dobrze wykształconych pracowników w regionie, wysokie nakłady na BiR, silny regionalny profil specjalizacyjny (klastry), efekt ICT oraz dobra dostępność do regionu jest istotny oraz potwierdzony przez badania empiryczne. Natomiast w przypadku: regionalnych zachęt inwestycyjnych, regionalnej strategii ekonomicznej oraz efektywnie działającej agencji promującej region wobec inwestorów – wnioski dotyczące pozytywnego wpływu na atrakcyjność inwestycyjną są raczej tentatywne i oparte są na studiach przypadku.

W kwestii konsekwencji napływu BIZ dla technologicznych efektów typu *spillover*, w raporcie sformułowane zostały wnioski w podziale na tzw. bazowy efekt transferu oraz na długofalowe (restrukturyzacyjne) skutki tegoż transferu (oraz obecności podmiotów z kapitałem zagranicznym) dla produktywności i wzrostu gospodarczego. Wnioski te zróżnicowane są pod względem różnego rodzaju regionów.

W przypadku regionów Europy Wschodniej, oszacowany efekt technologicznego *spillover* jest większy, niż średni (dla grupy referencyjnej). Korzystne efekty „rozlewania/dyfuzji” technologii zachodzą przede wszystkim w handlu detalicznym i hurtowym, a także w sektorze usług dla biznesu (finansowych). Autorzy wskazują, że efekt technologicznego *spillover* jest większy w usługach, niż w sektorze przemysłowym (w przeliczeniu na jeden projekt inwestycyjny z udziałem zagranicznego kapitału). Jednakże z powodu nadreprezentacji BIZ w sektorze przemysłu przetwórczego w krajach Europy Wschodniej, ogólny wzrost produktywności jest wynikiem aktywności zagranicznych inwestorów w tym właśnie sektorze.

W regionach określonych mianem kohezyjnych, efekty typu *spillover* związane z zagranicznymi inwestycjami są zbliżone do grupy referencyjnej. Oszacowano, że firmy rodzime (lokalne) są przeciętnie o około 40% bardziej produktywne, jeżeli w ich otoczeniu funkcjonują konkurencyjne podmioty z udziałem kapitału zagranicznego. Pod względem skali korzyści związanych z technologicznymi efektami *spillover* prym wiodzie Irlandia, przy czym wynika to nie tylko z dużego napływu BIZ do tego kraju, ale także ze struktury napływających BIZ (do sektorów generujących znaczne efekty zewnętrzne). Stwierdzić należy, że jest to konstatacja zasługująca na uwagę, gdyż w wielu wcześniejszych publikacjach wskazywano na tzw. dualizm gospodarki Irlandii, czyli raczej ograniczoną możliwość współpracy sektora zagranicznego z rodzimym, ze względu na niską zdolność absorpcyjną tego drugiego. W raporcie (Copenhagen Economics and Blomstrom, 2006) podkreśla się natomiast, że dzięki napływającym BIZ, z czasem zwiększyły się absorpcyjne możliwości irlandzkiej gospodarki (rodzimych firm). Znaczące korzyści z tytułu napływu BIZ osiągnęły także północne regiony Hiszpanii oraz stolica Portugalii. Z drugiej strony, mniejszy zakres korzyści dotyczy regionów Grecji oraz Wschodnich Niemiec. W przypadku tych ostatnich skala korzyści jest

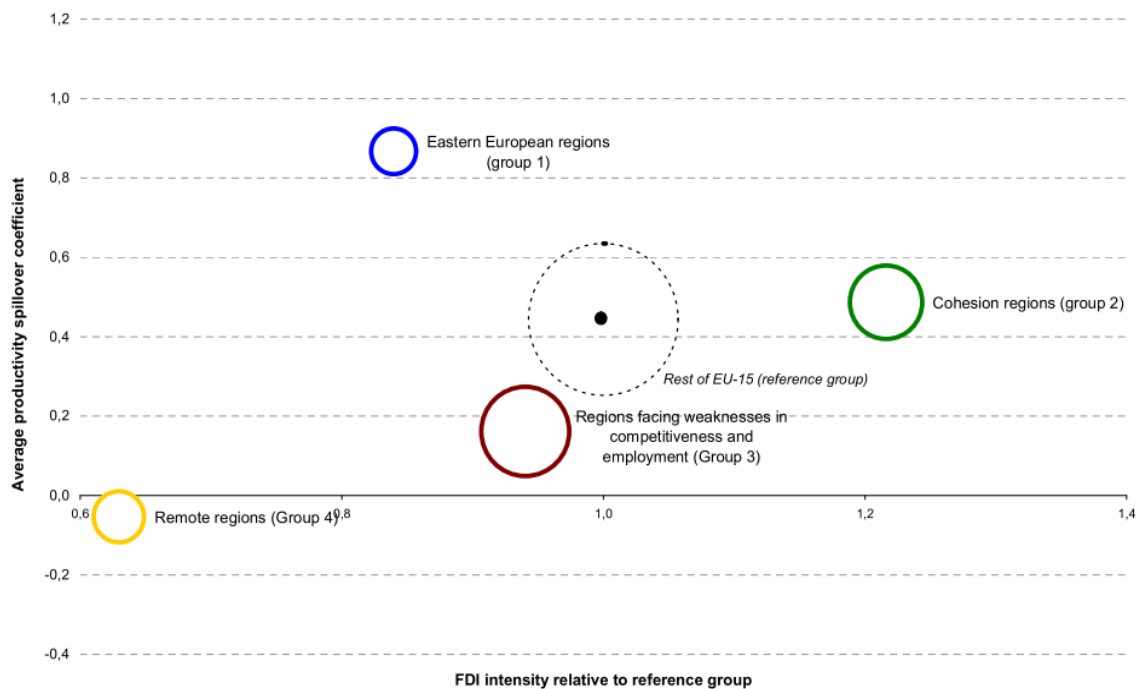
prawdopodobnie zaniżona, gdyż inwestycje napływające do nowych landów (statystycznie rzecz ujmując) traktowane są jako kapitał rodzimy, nie zaś jako BIZ.

Regiony z grupy trzeciej, określone jako „o niskiej konkurencyjności”, także odnotowały korzyści, jednak ich skala jest mniejsza. Regiony te znajdują się bliżej (w sensie geograficznym oraz ekonomicznym) krajów, z których napływa kapitał zagraniczny (tym samym cechuje je mniejsza luka technologiczna).

Do regionów grupy czwartej (oddalone, peryferyjne, wyspiarskie, graniczne oraz słabo zaludnione w krajach nordyckich) napłynęły BIZ o relatywnie niskiej wartości (na poziomie 60% średniej intensywności napływu). Uzyskane wyniki są mniej istotne statystycznie, jednakże wskazują na nieznaczną skalę korzyści oraz nawet na negatywne skutki obecności zagranicznego kapitału.

Wykres 1 przedstawia zależność między intensywnością napływu BIZ oraz zakresem przeciętnego wzrostu produktywności (*productivity spillover*). Na osi horyzontalnej oznaczono intensywność napływu BIZ, przy czym jest ona określona jako udział podmiotów z co najmniej 15% udziałem kapitału zagranicznego w zatrudnieniu ogółem. Na osi pionowej oznaczono wartość przeciętnego współczynnika wzrostu (*spillover*) produktywności, określającego tzw. efekt uczenia się. Należy go interpretować jako procentową zmianę „ostatniej” firmy rodzimej/lokalnej w przypadku, gdy inwestor zagraniczny całkowicie przejąłby lokalny przemysł. Pomożenie współczynnika przez aktualną wartość napływu BIZ ukazuje tym samym całkowitą skalę przyrostu produktywności (z tytułu napływu BIZ).

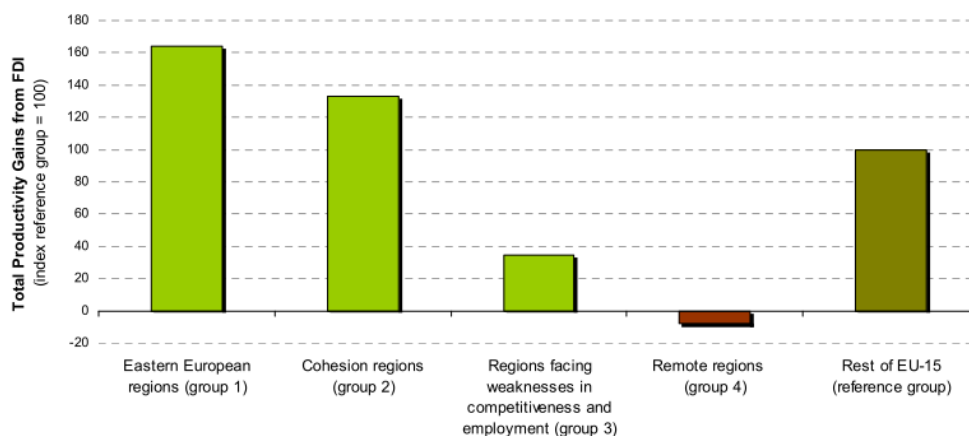
Wykres 1: Zależność między intensywnością napływu BIZ oraz zakresem przeciętnego wzrostu produktywności (*productivity spillover*)



Źródło: Copenhagen Economics and Blomstrom (2006), s. 12

Jak wynika z wykresu poniżej, największe przyrosty produktywności z tytułu napływu BIZ dotyczą regionów Europy Wschodniej. Drugie w kolejności są regiony kohezyjne. Na osi pionowej zaznaczono wartość indeksu, jako 100% przyjmując regiony referencyjne.

Wykres 2: Całkowite przyrosty produktywności związane z napływem BIZ



Źródło: Copenhagen Economics and Blomstrom (2006), s. 13

Przedmiotem analiz – we wspomnianym raporcie – były także konsekwencje napływu BIZ dla rynku pracy. Jak wiadomo, efekty z tytułu napływu BIZ dla regionalnego rynku pracy są

dwojakie. Z jednej strony, inwestycje typu *greenfield* wiążą się z tworzeniem miejsc pracy. Z drugiej strony, w przypadku pozostałych inwestycji, ich wpływ na liczbę miejsc pracy może być pozytywny, jak też negatywny. Wejście zagranicznego inwestora może oznaczać redukcję zatrudnienia (ze względu na przykład na wprowadzane nowe technologie, racjonalizację zatrudnienia, itp.). Zwalniać pracowników mogą także firmy rodzime – pod wpływem silnej presji konkurencyjnej ze strony podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego. Ostateczny wpływ BIZ na wielkość zatrudnienia jest wypadkową dwóch powyższych efektów. W raporcie ostatecznie określono wpływ trzech rodzajów inwestycji na regionalny rynek pracy: *greenfield*, przejęcia istniejących przedsiębiorstw oraz prywatyzacji przedsiębiorstw, które wcześniej były własnością państwa.

Wyniki zaprezentowane w raporcie prowadzą do następujących wniosków:

- długookresowe skutki napływu BIZ są pozytywne w kwestii wpływu na produktywność oraz rynek pracy – niezależnie od rodzaju regionu oraz inwestycji,
- zdefiniowany został efekt określony jako wzrost międzynarodowej konkurencyjności regionu,
- Autorzy wskazują, że łączny wzrost produkcji oraz popytu jest na tyle znaczący, że równoważy spadek liczby miejsc pracy będący skutkiem efektów restrukturyzacyjnych wynikających z BIZ i ich działań prokonkurencyjnych,
- jeżeli chodzi o konsekwencje przejęć (i fuzji) rodzimych podmiotów przez zagraniczny kapitał, to ich skutkiem jest efekt restrukturyzacji w postaci spadku zatrudnienia. Powyższa obserwacja odnosi się do wszystkich -uwzględnionych w badaniu- regionów oraz sektorów,
- w regionach, w których występuje większa liczba projektów inwestycyjnych typu *greenfield* dochodzi do wzrostu popytu na pracę,
- zarówno inwestycje typu *greenfield* oraz fuzje i przejęcia oznaczają wzrost presji konkurencyjnej wywieranej na rodzimych producentów, w wyniku czego z rynku wypierane są nieefektywne (mniej efektywne) lokalne podmioty. Z drugiej strony, wzrost produktywności, efekty uczenia się oraz procesy restrukturyzacyjne prowadzą do zwiększenia konkurencyjności pozostałych rodzimych przedsiębiorstw, a rosnący popyt ostatecznie skutkuje wzrostem popytu na pracę,
- autorzy konkludują, że ostatecznego efektu netto popytu na pracę nie da się określić *a priori*, a kierunek oddziaływania (pozytywny bądź negatywny) zależy od specyfiki lokalnych rynków pracy. W przypadku regionów Europy Wschodniej, efekt netto wpływu BIZ na popyt na pracę określony został jako pozytywny, podobnie jak w przypadku regionów określonych jako o „niskiej konkurencyjności i zatrudnieniu”. W przypadku regionów kohezyjnych, efekt

netto był negatywny. Oznacza to, że redukcje zatrudnienia będące rezultatem fuzji i przejęć oraz presja konkurencyjna – są większe, niż efekt indukowanego popytu ze strony innych sektorów. W przypadku pozostałych regionów, wpływ BIZ na rynek pracy także jest pozytywny.

7. Wpływ BIZ na regiony krajów Europy Środkowo-Wschodniej

Wpływ BIZ na rozwój regionalny w krajach Europy Środkowo-Wschodniej analizowany był przez P. Pavlinka (2004). Z punktu widzenia rozważań dotyczących BIZ, jako płaszczyzny oddziaływania globalnych procesów na rozwój regionalny, mankamentem powyższego opracowania jest jego zakres czasowy – do roku 2004 (czyli przed członkostwem w UE). Zaletą jest natomiast identyfikacja wielowątkowych pozytywnych i negatywnych konsekwencji BIZ dla kraju przyjmującego (ze szczególnym wskazaniem na przemysł samochodowy).

Efekty napływu BIZ Pavlinek (2004, s. 48) odnosi do poziomu indywidualnych przedsiębiorstw oraz do gospodarek regionalnych i lokalnych³. Prezentowane są one w tabeli poniżej.

Tabela 1: Potencjalne pozytywne i negatywne efekty napływu BIZ

| Pozytywne | Negatywne |
|--|---|
| Dla poziomu przedsiębiorstwa | |
| Kontynuacja lub ekspansja produkcji Wzrost produktywności pracy Dostęp do kapitału inwestycyjnego Dostęp do sieci dystrybucji i sprzedaży Transfer technologii i know-how Wzrost konkurencyjności Wzrost nakładów na BiR | Redukcja zatrudnienia Ograniczenie skali produkcji Transfer działalności BiR za granicę |
| Dla poziomu lokalnego i regionalnego | |
| Utrzymanie istniejących i utworzenie nowych miejsc pracy Wzrost wynagrodzeń Wzrost realnego dochodu Powiększenie bazy podatkowej Wzrost eksportu | Uzależnienie gospodarki regionu od zagranicznego kapitału Zewnętrzna kontrola nad regionalną/lokalną gospodarką Efekt wypychania polegający na przechodzeniu wykwalifikowanej (<i>skilled</i>) oraz średnio-kwalifikowanej kadry (<i>semi-skilled</i>) z firm rodzimych do firm z |

³Lista negatywnych i pozytywnych efektów związanych z napływem FDI jest zazwyczaj podobna także w innych publikacjach. Zobacz np. w: Hlaváček, Olšová P., 2011, s. 2.

| | |
|--|--|
| <p>Szkolenia pracowników</p> <p>Efekty typu <i>spillover</i> do gospodarki regionalnej i lokalnej</p> <p>Szansa dla firm z regionu na realizację dostaw dla inwestora zagranicznego (i jego oddziałów w innych krajach)</p> <p>Świadczenie usług społecznych dla społeczności lokalnych (np. sponsorowanie imprez sportowych czy kulturalnych)</p> | <p>kapitałem zagranicznym</p> <p>Pogorszenie bądź destrukcja pozycji lokalnych firm, które nie są w stanie konkurować z podmiotami z udziałem zagranicznego kapitału, korzystających z zachęt inwestycyjnych oraz z możliwości stosowania cen transferowych</p> <p>Pogorszenie warunków rozwojowych dla nowych, nowopowstających rodzimych podmiotów</p> <p>Obniżenie potencjału/umiejętności pracowników (<i>deskilling</i>)</p> <p>Przesuwanie regionalnej specjalizacji w kierunku pracochłonnej produkcji, opartej na niżej kwalifikowanych pracownikach</p> <p>Powstanie tzw. gospodarki dualnej</p> <p>Syndrom „branch plant”⁴</p> <p>Niestabilność inwestycji pochodzących z zagranicy</p> |
|--|--|

Źródło: Pavlinek (2004), s 48

Jak wynika z powyższej tabeli, długa jest przede wszystkim lista negatywnych konsekwencji napływu BIZ do regionu. Jednakże szersze spojrzenie na zidentyfikowane negatywne skutki pozwala na konstatację, że wiele z nich nie jest jednoznacznie negatywnych. Co więcej, przytaczane wcześniej wyniki badań wskazują, że niektóre z powyższych efektów nie muszą zaistnieć w przypadku konkretnych inwestycji. Dotyczy to na przykład wytworzenia się tzw. dualnej gospodarki czy też zjawiska *deskilling*. Dyskusyjna jest także (nie)stabilność inwestycji pochodzących z zagranicy. Kwestii tej poświęcony był fragment Światowego Raportu Inwestycyjnego (UNCTAD 2011, s. 22). W skali globalnej w czasie kryzysu, BIZ w porównaniu z inwestycjami typu portfelowego oraz pozostałymi przepływami kapitału (pożyczki z prywatnych banków, pożyczki oficjalne oraz kredyty handlowe), cechują się wysoką stabilnością. Powyższe stwierdzenie nie ma oczywiście charakteru absolutnego. Jak wiemy, to co z punktu widzenia perspektywy globalnej oceniane jest jako stabilne, z punktu widzenia regionów nie musi być takie. Wyjście z regionu jednego lub kilku kluczowych inwestorów (na przykład z branży motoryzacyjnej) prowadzi zazwyczaj do poważnych konsekwencji destabilizujących nie tylko gospodarkę regionu, ale też rzutujących na gospodarkę całego kraju i macierz powiązań kooperacyjnych w układzie międzyregionalnym i międzynarodowym.

⁴ Pojęcie *branch plant* stosowane jest w literaturze przedmiotu dla określenia inwestycji, których głównym celem jest zaopatrywanie rynku kraju w którym podejmowana jest inwestycja bezpośrednia. Inwestycje tego rodzaju utożsamiane są z niską stabilnością zatrudnienia, brakiem aktywności w sferze BiR, brakiem powiązań kooperacyjnych z firmami w kraju lokaty BIZ oraz brakiem efektów *spillover*.

P. Hlaváček i P. Olšová (2011, s. 2) na przykładzie doświadczeń Czech, traktują napływ BIZ jako dowód sukcesu osiąganego przez dany region. Wzrasta, co prawda zależność regionalnej gospodarki od sytuacji na rynkach zagranicznych, poprzez wkomponowanie aktywności podmiotów gospodarczych w sieć międzynarodowych relacji/współzależności. Wspomniany sukces wynika przede wszystkim ze wzrostu konkurencyjności rozumianej jako zdecydowana poprawa w zakresie zdolności do eksportu, czyli sprostania międzynarodowej konkurencji, która w warunkach globalizacji jest coraz większa. Autorzy zwracają przy tym uwagę na nierównomierne rozmieszczenie BIZ w przestrzeni, co skutkuje znacznymi różnicowaniami, jeśli chodzi o skutki napływu BIZ.

8. Efekty *spillover* – zasięg regionalny

S. Girma i K. Wakelin (2000) - na przykładzie Wielkiej Brytanii - także wskazują na zróżnicowany wpływ BIZ na regiony. W oparciu o dane dla indywidualnych przedsiębiorstw modelują skutki napływu BIZ – koncentrując uwagę na poziomie gospodarek regionalnych. Interesujące w ich badaniach jest zwrócenie uwagi na oddziaływanie BIZ zarówno na podmioty działające w danym regionie, jak też poza nim. Autorzy dochodzą do wniosku, że podmioty z udziałem kapitału w pozytywny sposób (efekty typu *spillover* polegające na wzroście produktywności) wpływają na podmioty rodzime w obrębie tego samego sektora oraz regionu. Natomiast w odniesieniu do tego samego sektora, ale względem firm spoza regionu, w którym zlokalizowany jest inwestor zagraniczny, Autorzy wskazują na oddziaływanie negatywne. Region jest zatem obszarem, który określić można jako tzw. kanał dla pozytywnych efektów poprawy produktywności. Istotne są przy tym powiązania z innymi firmami w regionie, przepływ informacji oraz efekt demonstracji. Wszystko to dzieje się poprzez płaszczyznę regionalnego rynku pracy. Zdaniem S. Girma i K. Wakelin (2000), w sektorach charakteryzujących się wysokim poziomem konkurencji oraz w regionach które można traktować jako konkurencyjne (nie mające statusu obszarów wsparcia) zachodziły najbardziej intensywne, pozytywne efekty *spillover*. Natomiast tam, gdzie kapitał zagraniczny był zachęcany do inwestowania poprzez system regionalnych zachęt inwestycyjnych, procesy *spillover* okazały się być ograniczone. Wyniki uzyskane przez Autorów wskazują na przydatność koncepcji optymalnej luki technologicznej. Absorpcja technologii przez firmy rodzime jest najbardziej skuteczna, jeśli luka względem firm z zagranicznym kapitałem nie jest zbyt duża. Występować musi zatem odpowiedni potencjał w postaci zdolności absorpcyjnej, aby firmy rodzime mogły zaadaptować nowoczesne technologie i innowacyjne rozwiązania wprowadzane przez BIZ.

Do bardzo podobnych wniosków dochodzi X. Fu (2008) analizując wpływ BIZ na potencjał innowacyjny regionów Chin. Siła pozytywnego oddziaływania BIZ na potencjał innowacyjny warunkowana jest zdolnością absorpcyjną/adaptacyjną oraz obecnością w regionie komplementarnych, innowacyjnych aktywów. Ze względu na zróżnicowania w powyższym względzie, napływ BIZ przyczynił się do zdynamizowania wzrostu gospodarczego nadmorskich regionów Chin. Analogiczny, pozytywny efekt nie wystąpił w regionach wewnętrznych.

N. Crespo N., I. Proença I. oraz M.P. Fontoura (2010) badali efekty oddziaływania podmiotów z udziałem zagranicznego kapitału na firmy rodzime w Portugalii – przy czym nacisk położony został na przestrzenne aspekty procesów typu *spillover*. Przykład Portugalii – zdaniem Autorów – wskazuje, że siła efektów *spillover* warunkowana jest bliskością geograficzną, co oznacza, że inwestora zagranicznego i firmy rodzime nie powinna dzielić zbyt duża odległość. Efekty *spillover* przede wszystkim zidentyfikowane zostały między sektorami – mają więc one charakter międzygałęziowy (*inter-industry*). Ważna okazała się także zdolność absorpcyjna regionu. Istotne jest aby luka technologiczna między stronami uczestniczącymi w transferze technologii nie była zbyt duża.

9. BIZ a kwestia polaryzacji – konwergencji rozwoju regionalnego

Oceniając konsekwencje napływu BIZ do regionów, dyskusyjna jest kwestia, czy przyczyniają się one do konwergencji, czy dywergencji rozwoju regionalnego. W powyższym kontekście wskazać należy na ogólną prawidłowość polegającą na koncentracji BIZ w regionach centralnych, przy czym bardziej adekwatnym stwierdzeniem byłoby użycie słowa „stołecznych”. Badając konsekwencje napływu BIZ dla regionów nie powinno się w sposób wartościujący, normatywny podchodzić do zjawiska. Przyjmując podejście pozytywne, należałoby jedynie ocenić stan faktyczny i konsekwencje napływu BIZ. Jak jednak wiadomo, na poziomie kraju oraz regionów prowadzona jest zazwyczaj polityka gospodarcza, mającą za zadanie niwelowanie nierówności rozwojowych. Biorąc pod uwagę imperatyw zrównoważonego rozwoju, można stwierdzić, że koncentracja BIZ w regionach centralnych nie jest korzystna. Z drugiej strony, naturalnym stanem rzeczy jest tendencja do aglomeracji, dzięki której podmioty gospodarcze osiągają cały zakres korzyści. Wracamy tym samym do zdefiniowanej wcześniej kategorii „optymalności” BIZ. Z punktu widzenia imperatywu zrównoważonego rozwoju, fakt że relatywnie mało BIZ napływa do nie-metropolitalnych, peryferyjnych regionów – nie jest stanem optymalnym.

Zwrócić należy uwagę, że często spotykanym problemem w ocenie struktury przestrzennej BIZ jest ograniczona dostępność danych statystycznych na odpowiednim poziomie dezagregacji. Dodatkową trudnością jest ewidencjonowanie napływu BIZ w ujęciu terytorialnym według siedziby podmiotu, nie zaś według faktycznie prowadzonej działalności.

10. „Zakorzenie BIZ w regionie” – jako wyzwanie dla polityki gospodarczej

J. Potter (2003) wskazuje, że jednym z czynników warunkujących osiągnięcie przez region korzyści z tytułu napływu BIZ w globalizującej się gospodarce jest ich tzw. zakorzenie w regionie. Zakorzenie pozwala na ograniczenie części z negatywnych aspektów BIZ, wiążących się przede wszystkim z mobilnością kapitału (inwestycje typu *footlose*). Sukces w odniesieniu do BIZ, polega nie tylko na ich „przyciągnięciu” do regionu, ale także na skutecznym „wkomponowaniu” w „tkankę” regionalnej gospodarki. Chodzi zatem o wygenerowanie różnorodnych efektów mnożnikowych. Wyzwaniem jest zatem minimalizowanie efektu znanego w literaturze jako *branch plant*. Inwestycje tego rodzaju, wiążą się z kilkoma negatywnymi cechami. W wymiarze finansowym, ich działalność określona może zostać jako „przeciekanie/wyciekanie finansowe” (*financial leakage*), gdy zyski transferowane są do firmy/kraju macierzystego, a dzięki zjawisku cen transferowych w regionie i kraju inwestycji obniżane są zobowiązania podatkowe. W wymiarze technologicznym, inwestycje typu *branch plant* nie tworzą powiązań z lokalnymi firmami, raczej realizują strategię zawłaszczania/ukrywania technologii, niż jej dyfuzji. Skala efektów uczenia się (firm w kraju lokaty) jest zatem ograniczona. Możliwe do osiągnięcia przez gospodarkę regionu goszczącego korzyści z tytułu efektów konkurencji, demonstracji oraz naśladownictwa są niewielkie. Podobnie, ze względu na nieznaczną skalę współpracy z firmami lokalnymi w zakresie zaopatrzenia w komponenty i surowce, nie zachodzą pozytywne efekty *spill over*. Inwestycje typu *branch plant* cechuje wysoka podatność na zamknięcie (delokalizacja), zwłaszcza jeśli są one prostą repliką podobnych inwestycji działających w strukturze korporacji w innych krajach, a najważniejsze funkcje decyzyjne skoncentrowane są w kraju pochodzenia inwestora.

J. Potter (2003, s. 7), w oparciu o doświadczenia wiodących agencji rozwoju regionalnego w krajach OECD, formułuje rekomendacje w kwestii minimalizacji możliwych negatywnych efektów napływu BIZ, poprzez wzrost ich „zakorzenia” w regionie. Dzieli je przy tym na dwie sfery: (a) „opiekę” nad inwestorami w okresie po zrealizowaniu inwestycji oraz jej „zatrzymanie”, a także (b) długookresowe zakorzenie. Na płaszczyźnie pierwszej, J. Potter zwraca uwagę na: konieczność monitorowania cyklu inwestycyjnego BIZ, w tym także problemów, z jakimi boryka się inwestor i ewentualnych szans jego dalszej ekspansji; pomoc

w identyfikacji potencjalnych lokalnych i regionalnych dostawców i kooperantów; wsparcie w rekrutacji i szkoleniu pracowników; promowanie przenoszenia funkcji decyzyjnych do regionu; minimalizowanie negatywnych skutków związanych ze wzrostem produktywności pracy; poprawę klimatu inwestycyjnego w regionie. Na płaszczyźnie drugiej, najbardziej istotne są: program rozwoju lokalnej sieci dostawców, którzy mogliby współpracować z inwestorem zagranicznym; wsparcie dla wspólnych inicjatyw badawczych z lokalnymi szkołami wyższymi, ale także z innymi firmami; identyfikacja w regionie potencjalnych partnerów dla *joint ventures* i aliansów strategicznych; wsparcie inicjatyw klastrowych.

W raporcie przygotowanym na zlecenie Komisji Europejskiej, poświęconym wpływie globalizacji na regiony UE (Politecnico di Milano, 2008) używane jest pojęcie „zakotwiczenia” dużych podmiotów (także z udziałem kapitału zagranicznego) w regionie. „Zakotwiczenie” to jest trudne, ze względu na wysoką mobilność BIZ. Celem polityki rozwoju regionalnego powinna być tym samym maksymalizacja zależności inwestora od specyficznych aktywów oferowanych przez konkretny region. Prawdopodobieństwo opuszczenia regionu przez inwestora maleje wraz ze wzrostem skomplikowania sieci jego współpracy z lokalnymi podmiotami. Stabilności inwestycji sprzyjają zwłaszcza takie endogeniczne, specyficzne zasoby, jak wysoki potencjał regionu w sferze BiR oraz edukacji. Autorzy (Politecnico di Milano 2008, s. 130) podają inwestycje Airbusa w Tuluzie jako przykład relatywnie silnego zakorzenienia firmy w regionie. Złożyły się na to konsekwentnie realizowane nakłady zwiększające potencjał edukacyjny i BiR. Czyni to ewentualne wyjście Airbusa mało prawdopodobnym. Z drugiej strony, podać można przykłady regionów zachodnich Węgier oraz Rumunii, gdzie ze względu na brak inwestycji publicznych rozwijających endogeniczny potencjał, który mógłby spełniać funkcję „kotwiczącą” BIZ – ich wyjście w poszukiwaniu jeszcze niższych kosztów pracy jest bardzo prawdopodobne.

11. *Możliwa mniejsza rola BIZ jako agentów globalizacji w związku z tzw. drugą falą uwolnienia zasobów?*

W dywagacjach na temat „przenikania” globalizacji do regionów poprzez BIZ, warto zwrócić uwagę na przemysłena Baldwina (2006), który porównuje tzw. nowy i stary paradygmat globalizacji. Baldwin określa współcześnie zachodzące procesy jako drugą turę tzw. uwolnienia (*unbundling*) zasobów. Należy ją interpretować jako zejście procesów globalizacyjnych na niższy poziom (dezagregacja). Znaczna obniżka kosztów komunikacji w wymiarze międzynarodowym prowadzi do tego, że globalizacji oraz presji konkurencji zagranicznej podlegają już nie firmy czy sektory, ale indywidualni pracownicy, którzy w różnych krajach wykonują podobne czynności. W nowym paradygmacie, typowanie zwycięzców bądź przegranych nie odbywa się na bazie przynależności do określonego

sektora bądź grupy osób o określonych umiejętnościach. Liczą się raczej wykonywane konkretne zadania/czynności (*tasks*). Baldwin (2006, s. 27) identyfikuje kilka cech globalizacji:

- nieprzewidywalność, która sprawia, że coraz trudniej jest przewidzieć „wygranych i przegranych”,
- gwałtowność zmian, polegającą na tym, że lista zawodów (i towarzyszących im umiejętności) uznanych za stabilne/bezpieczne (gwarantujące stabilną pozycję na rynku pracy) szybko się zmienia,
- jako uczestnicy konkurencji na globalnym rynku liczą się poszczególne osoby/jednostki wykonujące określone zadania, nie zaś sektory. Tym samym działania podejmowane pod adresem sektorów (mające na celu ich wsparcie bądź ochronę) okazać mogą się kontraproduktywne.

Powyższe rozważania na temat natury globalizacji można odebrać jako sygnał, że rola BIZ jako kanału wpływu na regiony ulega zmniejszeniu. Skoro bowiem – ze względu na tzw. drugą turę uwolnienia zasobów (*unbundling*) coraz więcej „rzeczy” staje się *tradable*, niż miało to miejsce w przeszłości, to BIZ nie są najważniejszym kanałem poprzez który tkanka gospodarcza regionu łączy się z rynkiem globalnym. Byłby to jednak wniosek zbyt pochopny, gdyż jak zauważa Baldwin (2006, s. 46), nowy paradygmat nie wypiera starego. Oba funkcjonują obok siebie. Przypomnieć należy, że to właśnie BIZ utożsamiają globalizację, a korporacje ponadnarodowe są jej głównymi „aktorami”.

12. Podsumowanie

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są ważną płaszczyzną, poprzez którą zewnętrzne zjawiska i procesy „przenikają” do gospodarki regionu. Pojęcie bezpośrednich inwestycji zagranicznych zdecydowanie wykracza poza „wąskie” pojęcie kapitału i należy je postrzegać i analizować w kontekście szerszym. Składa się na nie cały pakiet aktywów, w tym: technologie, umiejętności menadżerskie, różne rodzaje wiedzy, a także dostęp do sieci dystrybucji. Specyfika BIZ, jako płaszczyzny oddziaływania, polega także na tym, że kształtują one także sferę handlu międzynarodowego. Są też czynnikiem determinującym konkurencyjność. W regionach Polski, podobnie jak w innych krajach tej części Europy, kapitał zagraniczny stanowił bardzo ważny czynnik transformacji gospodarczej.

Wymienić należy kilka powodów, dla których uwzględnienie BIZ jest wskazane. Proces transformacji gospodarczej Polski (w którym BIZ odegrały ważną rolę) można uznać za zakończony. Jednakże podmioty gospodarcze nieustannie poddawane są presji

konkurencyjnej oraz presji dostosowań do zmieniającego się otoczenia. Procesy zmian mają tym samym charakter permanentny, są immanentną cechą współczesnej, coraz bardziej globalnej gospodarki. Właściwym określeniem, które opisuje stan gospodarki Polski jest gospodarka w transformacji (*economy in transformation*). W procesach transformacyjnych rola BIZ jest wciąż ważna.

Inwestorzy zagraniczni kierują się całym szeregiem motywów, przy czym ich intencje nie muszą być zawsze zbieżne z motywami tzw. strony (kraju, regionu czy firmy) przyjmującej (odbiorcy inwestycji). Obserwacja natury napływających BIZ skłania jednakże do wniosku, że przyczyniają się one do poprawy konkurencyjności polskiej gospodarki i pozycji polskich produktów na rynkach zagranicznych. Składa się na to wiele czynników, przede wszystkim jest to relatywnie lepsza pozycja technologiczna, lepszy dostęp do rynków zagranicznych (na co składają się rozbudowane kanały dystrybucji oraz doświadczenie w funkcjonowaniu w międzynarodowym otoczeniu), osiąganie korzyści ze skali działania, a także lokowanie części łańcucha wartości dodanej w krajach/lokalizacjach o różnych przewagach komparatywnych. Stan, w którym sytuacja społeczno-gospodarcza regionów jest w coraz większym zakresie kształtowana przez czynniki zewnętrzne, ma swoje dobre i złe strony. BIZ są bowiem istotnym czynnikiem rozwoju. W sytuacji braku wystarczających własnych zasobów kapitałowych napływ BIZ umożliwia realizację strategii wzrostu opartego na tzw. oszczędnościach zagranicy. Jednakże zbyt wysoka zależność od BIZ wiąże się z określonym ryzykiem. BIZ – w przeciwieństwie do inwestycji o charakterze portfelowym – są formą długookresowego zaangażowania kapitałowego. Nie oznacza to jednak, że inwestor – w ramach większego organizmu, jakim jest korporacja ponadnarodowa – nie może dokonać realokacji i delokalizacji działalności produkcyjnej. Z punktu widzenia stabilności sytuacji gospodarczej w regionie nie jest wskazana zbyt znaczna koncentracja sektorowa BIZ. Jeśli na przykład BIZ podjęte zostały przede wszystkim w sektorze motoryzacyjnym (co w wielu regionach Polski ma miejsce), pogorszenie koniunktury w tej branży może negatywnie wpłynąć na sytuację społeczno-gospodarczą całego regionu⁵.

Przegląd literatury dokonany przez M. Forsgrena (2008) wskazuje, jak zróżnicowane mogą być opinie dotyczące aktywności korporacji międzynarodowych. Określenie „piękna i bestia”, obrazujące dychotomię sprzecznych stanowisk w dyskusji odnoszącej się do natury firm transnarodowych jest symptomatyczne. Oceniając skutki obecności zagranicznego kapitału w gospodarce można bardziej akcentować jasne bądź ciemne strony działalności korporacji.

⁵Koncentracja oznacza oczywiście wiele korzyści, które będąc udziałem podmiotów gospodarczych stają się też korzyściami dla regionu. Są one dobrze opisane w teorii lokalizacji. Wiążą się z korzyściami ze skali działania, dyfuzją wiedzy i technologii, dostępem do puli wykwalifikowanych pracowników, wspólną realizacją zakupów komponentów produkcji itp. Mogą mieć charakter typu MAR bądź Jacobs [Cieślak 2005, s. 120].

Kompleksowe analizy prowadzone przez grupę ekonomistów pod kierunkiem Blomstroma (Copenhagen Economics and Blomstrom, 2006) zasadniczo potwierdzają pozytywny wpływ BIZ na produktywność oraz na rynek pracy. Wskazują jednakże, że definitywny efekt netto oddziaływania BIZ na popyt na pracę dla poszczególnych regionów trudno określić *a priori*. Dużo zależy bowiem od specyfiki regionalnych/lokalnych rynków pracy.

S. Girma oraz K. Wakelin (2000) zwracają uwagę na charakter efektów typu *spillover* związanych z napływem BIZ – w układzie regionalnym. Konkludują, że w regionach konkurencyjnych, zachodzą intensywne, pozytywne efekty typu *spillover*. Z drugiej strony, w przypadku gdy zagraniczny kapitał „przyciągany” jest do regionu przez regionalny system zachęt inwestycyjnych, pozytywne procesy *spillover* są ograniczone. Do podobnych wniosków dochodzi X. Fu (2008), którego zdaniem w przypadku regionów Chin skala pozytywnego oddziaływania zależna jest od zdolności absorpcyjnych gospodarki regionu oraz obecności w nim komplementarnych, konkurencyjnych zasobów. Badania N. Crespo N., I. Proença I. oraz M.P. Fontoura (2010) dla Portugalii wskazują z kolei, że siła efektów *spillover* warunkowana jest bliskością geograficzną. Efekty te mają przede wszystkim charakter międzygałęziowy (*inter-industry*).

Wyzwaniem dla polityki gospodarczej prowadzonej zarówno na poziomie kraju jak też w regionie jest takie „zakorzenienie/zakotwiczenie” BIZ, aby maksymalizować pozytywne efekty mnożnikowe oraz zmniejszyć prawdopodobieństwo realokacji inwestycji do innych miejsc/krajów.

13. Bibliografia

- Armington P.S., (1969) „A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production”, IMF Staff Papers, Nr 16, s. 159-178
- Baldwin R.E., Okubo T., (2006) „Heterogeneous Firms, Agglomeration and Economic Geography: Spatial Selection and Sorting”, Journal of Economic Geography, Vol. 6(3), s. 323-346
- Balicki J., Stalker P., (2006), Polityka imigracyjna i azylowa. Wyzwania i dylematy, Wydawnictwo Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego, Warszawa.
- Becker G.S., (1962), Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis, The Journal of Political Economy”, Vol. 70, nr 5.
- Bernard A.B., Jensen J. B., Schott P. K., (2003) „Falling Trade Costs, Heterogeneous Firms and Industry Dynamics”, NBER Working Paper, Nr 9639
- Bernard A.B., Jensen J.B. (1999) „Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both?”, Journal of International Economics, Vol. 47(1), s. 1-25
- Bernard, A.B., Jensen J.B., (1995) „Exporters, Jobs, and Wages in US Manufacturing: 1976-87”, Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics, s. 67-119
- Biles J.J., (2004) “Export-oriented Industrialization and Regional Development: A Case Study of Maquiladora Production in Yucatan, Mexico”, Regional Studies, Vol. 38(5), s. 519–534
- Borkowski P., (2008) „Ryzyko w działalności przedsiębiorstw”, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk
- Brakman S., Garretsen H., Gorter J., Van der Horst A., Schramm M., (2005) „New Economic Geography, Empirics, and Regional Policy”, Centraal Planbureau Special Publication, Nr 56
- Brown W.M., Anderson W.P., (2002) „Spatial Markets and the Potential for Economic Integration between Canadian and U.S. Regions”, Papers in Regional Science, Vol. 81(1), s. 99-120
- Cassey A., (2010) “Analyzing the Export Flow from Texas to Mexico”, Staff Papers Federal Reserve Bank of Dallas, Nr 11
- Castells M., (1996) „The Rise of the Network Society”, Blackwell Publishers, Oxford
- Castro J.V., (2000), , EMU and Regional Disparities in Spain, 40th Congress of the European Regional Science Association, Barcelona.
- Cieślik A., (2005) „Geografia inwestycji zagranicznych. Przyczyny i skutki lokalizacji spółek z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce”, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa

Ciżkowicz P., Opala P., red., (2011) „Uwarunkowania krajowej i międzynarodowej konkurencyjności województwa lubelskiego”, Ernst&Young, PBS/DGA, Wydawnictwo Ernst&Young, Warszawa

Ciżkowicz P., Umiński S., (2011) „Analiza determinantów eksportu na poziomie województw” [w:] Ciżkowicz P., Opala P., red., „Uwarunkowania krajowej i międzynarodowej konkurencyjności województwa lubelskiego”, Ernst&Young, PBS/DGA, Wydawnictwo Ernst&Young, Warszawa

Ciżkowicz P., Wojciechowski W., (2011) „Rynek pracy w województwie lubelskim". Analiza determinant popytu na prace na poziomie województw” [w:] Ciżkowicz P., Opala P., red., "Uwarunkowania krajowej i międzynarodowej konkurencyjności województwa lubelskiego", Ernst&Young, PBS/DGA, Wydawnictwo Ernst&Young, Warszawa

Clark D.P., Sawyer W.C., Sprinkle R.L., (2005) “Revealed Comparative Advantage Indexes of Regions of the United States”, *Global Economy Journal*, Vol. 5(1), s. 1-24

Copenhagen Economics and Blomstrom M., (2006) „Study on FDI and Regional Development. Final Report”, European Commission

Costa-I-Font J., Tremosa-I-Balcells R., (2003) „Spanish Regions and the Macroeconomic Benefits of the European Monetary Union”, *Regional Studies*, Vol. 37(3), s. 217–226

Coughlin C.C. Wall H. J. (2003) “NAFTA and the Changing Pattern of State Export”, *Papers in Regional Science*, Nr 82, s. 427–450

Coughlin C.C., (2004) „The Increasing Importance of Proximity for Exports from U.S. States”, *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, Vol. 86(6), s. 1-18

Coughlin C.C., Cartwright P.A., (1987a) “An Examination of State Foreign Exports and Manufacturing Employment”, *Economic Development Quarterly*, Vol. 1(3), s. 257-267

Coughlin C.C., Cartwright, P.A., (1987b) „An Examination of State Foreign Export Promotion and Manufacturing Exports”, *Journal of Regional Science*, Vol. 27(3), s. 439-449

Coughlin C.C., Fabel O., (1988) „State Factor Endowments and Exports: An Alternative to Cross-Industry Studies”, *Review of Economics & Statistics*, Vol. 70 (4), s. 696-672

Coughlin C.C., Pollard P.S., (2001) „Comparing Manufacturing Export Growth Across States: What Accounts for the Differences?”, *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, Vol. 83(1), s. 25-40

Courant P. N., Deardorff A. F., (1992) „International Trade with Lumpy Countries”, *Journal of Political Economy*, Vol. 100(1), s. 198-210

Crespo N., Proença I., Fontoura M.P., (2010) „The Spatial Dimension in FDI Spillovers: Evidence at the Regional Level from Portugal”, *School of Economics and Management*

Cronovich R. Gazel R., (1998) "Do Exchange Rates and Foreign Incomes Matter for Exports at the State Level", *Journal of Regional Science*, Vol. 38(4), s.639-657

Czarczyńska A., Śledziwska K., (2003) *Teoria integracji europejskiej*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa.

Dach Z. (red.), (2011), *Polityka makroekonomiczna w warunkach kryzysu i jej wpływ na gospodarkę*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.

Dunning J.H., Lundan S.M., (2008) „*Multinational Enterprises and the Global Economy. Second Edition*”, Edward Elgar, Cheltenham UK, Northampton, MA, USA

De Grauwe P., (2003), *Unia walutowa*, PWE, Warszawa.

Domański B. (2009) „*Kapitał zagraniczny a rozwój polskich regionów, Przekształcenia ekonomiczne, społeczne i przyrodnicze*”, Uniwersytet Jagielloński, Kraków

Dunning J.H., (1992) „*Multinational Enterprises and the Global Economy. Second Edition*”, Addison-Wesley

Durlauf S. N., Blume L. E., eds., (2008) "The New Palgrave Dictionary of Economics Online", Palgrave Macmillan

Eden L., Lenway S., (2001) „*Introduction to the Symposium. Multinationals: the Janus Face of Globalization*”, *Journal of International Business Studies*, Nr 32(3), s. 383-400

Eff E.A., Livingston S.G., (2007) „*Is There a Rural/Urban Export Gap?*”, *Journal of Regional Science*, Vol. 47(2), s. 339-363

Erickson R.A., (1989) „*Export Performance and State Industrial Growth*”, *Economic Geography*, Vol. 65(4) s. 280-292

Fawcett J.T., (1985–86), *Migration Psychology. New Behavioral Model*, Spring-Summer, Volume 8.

Findley R., (1995) „*Factor Proportions, Trade and Growth*”, MIT Press, Cambridge

Finger J.M., Kreinin M.E., (1979) "A Measure of 'Export Similarity' and Its Possible Uses", *Economic Journal*, Vol. 89(356), s. 905-12

Frankel J.A.,(2004), *Real Convergence and Euro Adoption in Central and Eastern Europe: Trade and Business Cycle Correlatopns as Endogenous Criteria for Joining EMU*, Working Paper Series, 04-039, Harvard University.

Frankel, J. A., Rose, A.K. (2000), *Estimating the Effect of Currency Unions on Trade and*

Fu X., (2008) *Foreign Direct Investment, Absorptive Capacity and Regional Innovation Capabilities: Evidence From China*", VII Global Forum on International Investment, OECD

Gawlikowska-Hueckel K., Umiński S., (2011) "Handel zagraniczny województwa lubelskiego", [w:] Ciżkowicz P., Opala P., red., "Uwarunkowania krajowej i międzynarodowej konkurencyjności województwa lubelskiego", Ernst&Young, PBS/DGA, Wydawnictwo Ernst&Young, Warszawa

Girma S., Wakelin K., (2000) „Are There Regional Spillovers from FDI in the UK?”, Centre for Research on Globalisation and Labour Markets, School of Economics, University of Nottingham, Research Paper, Nr 2000/16

GUS (2003), Migracje zagraniczne ludności 2002. Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań, GUS, Warszawa.

Hagemeyer J., (2006) „Czynniki wpływające na decyzję przedsiębiorstw o eksporcie. Analiza danych mikroekonomicznych”, Bank i Kredyt, lipiec 2006

Helliwell J.F., (1996) „Do National Borders Matter for Quebec's Trade?”, The Canadian Journal of Economics/Revue Canadienne d'Economie, Vol. 29(3), s. 507-522

Hendricks L., (2002), How Important Is Human Capital for Development? Evidence from Immigrant Earnings, American Economic Review, Vol. 92, nr 1

Hertz N., (2003) „The Silent Takeover. Global Capitalism and the Death of Democracy”, Harper Business, New York

Hlaváček P., Olšová P., (2011) „Impact of Globalization and Foreign Direct Investment on the Regional Economies: The Case of the Czech Republic” [materiał konferencyjny]

Isard W., (1956) „Location and Space-Economy”, Cambridge MA, Technology Press of MIT and London: Chapman and Hall

Junius K., (1999) „The Economic Geography of Production, Trade and Development”, Kieler Studien 300, Mohr Siebeck, Tübingen

Kaczmarek T.T., (2004) „Ryzyko w handlu międzynarodowym”, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia kadr, Gdańsk

Kaczmarek T.T., (2006) „Ryzyko i zarządzanie ryzykiem. Ujęcie interdyscyplinarne. Wyd. drugie, rozszerzone”, Difin, Warszawa

Kahneman D., Tversky A., (1979), Prospect theory: An analysis of decisions under risk, Econometrica, nr 47.

Kenen P.B., (1969), The Optimum Currency Area, An Eclectic View, in: Mundell R., Svoboda K. (eds.), Monetary problems of the International Economy, University of Chicago Press.

Kogut B., Zander U., (1992) „Knowledge of the Firm, Combinative Capabilities and the Replication of Technology”, Organization Science, Nr 3(3), s. 76-92

Kogut B., Zander U., (1993) „Knowledge of the Firm and the Evolutionary Theory of the Multinational Corporation”, *Journal of International Business Studies*, 4th Quarter, s. 625-645

Kogut B., Zander U., (2003) „A Memoir and Reflection: Knowledge the Evolutionary Theory of the Multinational Firm Ten Years Later”, *Journal of International Business Studies*, Nr 34, s. 505-515

Korten D.C., (2001) „When Corporations Rule the World”, Kumarian Press, Bloomfield

Kreinin M.E., (1971), *International Economics. A Policy Approach*, San Diego, New York.

Krugman P, Venables A.J., (1990), *Integration and the Competitiveness of Peripheral Industry*, in: Bliss C.J., de Macedo B. (eds.), *Unity with Diversity within the European Community*, Cambridge.

Krugman P., (1993), *Lesson from Massachussets for EMU*, in: Torres F., Giavazzi F., (eds), *Adjustment and Growth in the European Monetary Union*, Cambridge University Press

Krugman P.R. (1994) „Competitiveness - A Dangerous Obsession”, *Foreign Affairs*, Vol. 73(2)

Krugman P.R., Livas Elizondo R., (1996) „Trade Policy and the Third World Motropolis”, *Journal of Development Economics*, Vol. 49(1996), s. 137-150

Krugman P.R., Obstfeld M., (2007) „*Ekonomia międzynarodowa. Teoria i polityka*”, Wydanie trzecie, zmienione, PWE, Warszawa

Krugman P.R., Venables A.J., (1995) „*The Seamless World: A Spatial Model of International Specialization*”, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts

Krugman R., Obsfeld M., (1993), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWN, Warszawa.

Lee E.S., (1966), *A Theory of Migration*, *Demography*, Vol. 3, No. 1.

Leichenko R.M., Erickson R.A., (1997) “*Foreign Direct Investment and State Export Performance*”, *Journal of Regional Science*, Vol. 37(2), s. 307-329

Leichenko R.M., Silva J., (2004) „*International Trade, Employment and Earnings: Evidence from US Rural Counties*”, *Regional Studies*, Vol. 38(4), s. 355–374

Małachowski W., (2010), *Migracje we współczesnym świecie. Implikacje dla Polski*, SGH, Warszawa.

Manuelli R.E., A. Seshadri, *Human Capital and the Wealth of Nations*, Department of Economics, University of Wisconsin-Madison, 2007, s. 26, dostępny pod adresem (21.04.2010 r.): http://www.econ.wisc.edu/~aseshadr/working_pdf/humancapital.pdf

Mazurek S., (2012), *Ścieżki międzynarodowej transmisji kryzysów*, http://www.ue.katowice.pl/images/user/File/katedra_ekonomii/S.Mazurek_Sciezki_miedzynarodowej_transmisji_kryzysow.pdf

- McCallum J., (1995) "National Borders Matter: Canada-U.S. Regional Trade Patterns", *American Economic Review*, Vol. 85(3), s. 615-623
- McKinnon R., (1996), *The Rules of the Game: International Money and Exchanges Rates*, MIT Press, Cambridge.
- Melitz M.J., (2008) „International Trade and Heterogeneous Firms”, *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Second Edition, [w:] Durlauf S. N., Blume L. E., eds., "The New Palgrave Dictionary of Economics Online", Palgrave Macmillan
- Mongelli F., (2002) *New Views on the Optimum Currency Area Theory: What is EMU telling us*, ECB Working Paper, 138.
- Mundell R., (1961), *A Theory of Optimal Currency Areas*, *American Economic Review*, nr 51.
- Myint H., (1971) „*Economic Theory and the Underdeveloped Countries*”, New York, Oxford University Press
- NBP (2012), Demchuk O., Łyziak T., Przystupa J., Sznajderska A., Wróbel E., *Mechanizm transmisji polityki pieniężnej w Polsce. Co wiemy w 2011 roku?*, *Materiały dddd studia, zeszyt 270*, Warszawa.
- Neary J.P., (2001) „Of Hype and Hyperbolas: Introducing the New Economic Geography”, *Journal of Economic Literature*, Vol. 39(2), s. 536-561
- Novlan D.M., (2006) "The Export Base and Input-output Models of Regional Development", [materiał powielony]
- Nowicki M., red., Gawlikowska-Hueckel K., Umiński S., Brodzicki T., (2003) „*Jak integracja z Unią Europejską wpłynie na polskie regiony?*”, *Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową*, Gdańsk
- OECD (1999), *EMU: Facts, Challenges and Policies*, Paris.
- Ohlin B., (1933) „*Interregional and International Trade*”, Cambridge, MA, Harvard University Press
- Ottaviano G.I.P., Thisse J. F., (2005) „*New Economic Geography: What about the N?*”, *Environment and Planning*, Vol. 37(10), s. 1707-1725
- Ozawa T., (1992) „*Foreign Direct Investment and Economic Development*”, *Transnational Corporations*, Nr 1(1), s. 27-54
- Paluzie E., (2001) „*Trade Policy and Regional Inequalities*”, *Papers in Regional Science*, Vol. 80(1), s. 67-85
- Pavlinek P., (2004) „*Regional Development Implications of Foreign Direct Investments in Central Europe*”, *European Urban and Regional Studies*, Nr 11(1), s. 47-40

PBS/DGA (2011) „Analiza potencjału eksportowego regionu – badania rynków zewnętrznych w kontekście sytuacji społeczno-gospodarczej województwa lubelskiego” [raport. Materiał powielony]

Perobelli F.S., Haddad E.A., (2004) „Export and Regional Growth: A CGE Approach”, (Paper prepared for presentation at the ERSA 2004), [materiał powielony]

Politecnico di Milano (2008) “The Impact of Globalisation and Increased Trade Liberalisation on European regions. Study for DG Regio. Final Report”, Milano

Potter J., (2003) „Embedding Foreign Direct Investment”, OECD [materiał powielony]

Prahalad C. K., (2006) „The Fortune at the Bottom of of the Pyramid. Eradicating Poverty through Profits”, Upper Saddle River, Wharton School Publishing,

Puga, D., (1999) „The Rise and Fall of Regional Inequalities”, European Economic Review, Vol. 43(2), s. 303–334

Purgat J., (2004) „Ubezpieczenia w handlu zagranicznym”, [w:] Stępień B., red., „Transakcje handlu zagranicznego”, PWE, Warszawa

Ranis G. (2004), Human Development and Economic Growth, Economic Growth Center Yale University, Discussion Paper Nr 887, New Heaven.

Romer D., (2000), Makroekonomia dla zaawansowanych, PWN, Warszawa.

Romer P. M., (1990), Endogenous Technical Change, “The Journal of Political Economy”, Vol. 98, nr 5.

Romer, P., M., (1986), Increasing Returns and Long-Run Growth, The Journal of Political Economy, nr 94.

Rugman A., (1993) „Drawing the Border for a Multinational Enterprise and a Nation State”, w: Eden L., Potter E., red., „Multinational in the Global Political Economy”, St Martin’s Press

Saito H., Gopinath M., (2009) „Plants’ Self-selection, Agglomeration Economies and Regional Productivity in Chile”, Journal of Economic Geography, Vol. 9(4), s. 539-558

Simmie J., (2002) „Trading Places: Competitive Cities in the Global Economy”, European Planning Studies, Vol. 10(2), s. 201-214

Skulski P., Szelaż T., (2005) „Ryzyko w handlu zagranicznym i sposoby jego minimalizacji”, [w:] Rymarczyk J., red., „Handel zagraniczny. Organizacja i technika”, PWE, Warszawa

Strocco R., (2004) “Piedmont's Global Economic Internationalisation Index”, Unioncamere Piemonte, Torino

Tchorek G., Teoretyczne podstawy unii walutowej, <http://www.ugiw.umcs.lublin.pl/II.pdf>

Thrupp S. L. (ed.), (1962), *Millennial Dreams in Action. Essays in Comparative Study, Comparative Studies in Society and History, Supplement II*, The Hague.

Tomiura E., (2003) "Changing Economic Geography and Vertical Linkages in Japan", *Journal of the Japanese and International Economies*, Vol. 17(4), s. 561-581

Umiński S., (2012) „Rozważania nad naturą, przyczynami oraz konkurencyjnością działalności eksportowej w ujęciu regionalnym dla Polski”, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk

UNCTAD (2011) „World Investment Report. Non-Equity Modes of International Production and Development”, United Nations, New York and Geneva

UnionCamere Piemonte (2004) „Piedmont's Internationalisation Report”, Torino

Van Tulder R., Van der Zwart A., (2006) „International Business-Society Management: Linking Corporate Responsibility and Globalization”, Routledge, London

Weimann M.,(2003), *OCA Theory and EMU Eastern Enlargement - an Empirical Application*, Deutsche Bank Research Working Paper Series, Deutsche Bank, nr 8

Wójcik C., (2012), *Przesłanki wyboru reżimu kursu walutowego w teorii i badaniach*

Zielińska-Głębocka A., *Współczesna gospodarka światowa. Przemiany, innowacje, kryzysy, rozwiązania regionalne*, Oficyna Wolters&Kluwer business, Warszawa



Institute for Development

Institute for Development

Ul. A. Mickiewicza 10 | 81-832 Sopot

e-mail: office@instytut-rozwoju.org

www.instytut-rozwoju.org