

BOLESŁAW DOMAŃSKI

Uniwersytet Jagielloński

KORPORACJE PONADNARODOWE A MIEJSCE (REGION)

Abstract: Transnational Corporations and the Place (Region). Huge corporations operating at a global scale are considered to be the chief entity in the modern world economy. The activity of powerful transnational corporations switching the location of their operations is often contrasted with the weakness of places (countries and regions). Foreign investment is explained in a variety of ways in theories employing different approaches. What offers special possibilities of interpretation of the various relations between transnational corporations and regions is the dynamic capabilities conception based on an evolutionary concept of a firm, and Dunning's eclectic approach. The perspective on a place has also changed; rather than being a limited fragment of space, it has become a 'node' or 'switch' in a network of links.

The paper addresses three issues: (1) what meaning has a place for transnational corporations? (2) what limits the freedom of location change by transnational corporations? (3) how do big corporations alter places and relations among them?

In the conditions of growing mobility, the economic success of places (regions) depends on their ability to attract and keep people and capital, metaphorically described as the 'viscosity' of places. It is primarily determined by prices on the market, accessibility, properties of human capital, and the level of local activity. Of crucial importance is the question of the permanence of the location at which large corporations carry out their operations. The relevant notion here is the degree of embeddedness of a corporation in a place through a variety of connections. It embraces so-called sunk costs, i.e. outlays impossible to recover if the firm changes location, knowledge of the local partners and rules of the game, reliance on and trust in the employees and suppliers, and the firm's reputation with the customers and local authorities.

The activity of large corporations produces various effects at particular places that can be analysed at a variety of geographical scales. The effects depend not only on the strategy and modes of operation of the firms themselves, but also on the characteristics and dynamics of the place (region). Even more importantly,

corporations also change relations between places. Of special importance are the powers of the economic entities located in the particular regions, because they determine the relations of authority (subordination) among them.

Wprowadzenie

Wielkie korporacje ponadnarodowe uznawane są za najważniejszy podmiot współczesnej gospodarki światowej i główną siłę sprawczą procesów globalizacji. Tym co wyróżnia je od innych przedsiębiorstw jest m.in. centralizacja decyzji przy daleko posuniętym geograficznym rozproszeniu działalności. Pozwala to im czerpać korzyści z różnic w cechach krajów i regionów, w tym w jakości i kosztach czynników produkcji, np. siły roboczej, oraz w polityce państw. Z przestrzennego punktu widzenia szczególnie istotne jest to, że mają one większą od innych podmiotów gospodarczych zdolność zmiany miejsca lokalizacji swojej działalności – zaprzestania lub ograniczenia jej w jednych krajach i regionach, a rozpoczęcia lub rozwinięcia w innych. W ten sposób, przez decyzje o inwestowaniu lub nie inwestowaniu w konkretnych miejscach oraz wynikające stąd geograficzne przepływy kapitału, technologii, dóbr, informacji i ludzi kształtują przestrzenną strukturę gospodarki w skali międzynarodowej, wzmacniając jednocześnie współzależność wielu odległych miejsc.

Aktywność potężnych, zmieniających lokalizację, korporacji bywa przeciwstawiana słabości miejsc – krajów i regionów, mających z natury immobilny charakter. Te ostatnie nierzadko przedstawiane są jako bierne ofiary, którym przychodzi ponosić skutki działań korporacji, uznawanych za główne przyczyny zmian w sytuacji ekonomicznej krajów i regionów. Dychotomia silnych, aktywnych i „nomadycznych” korporacji działających w skali globalnej, ale też słabych, pasywnych, immobilnych miejsc, gdzie objawiają się efekty ich działań, może wyrażać jednocześnie przeciwstawienie tego co ogólne (korporacje) i tego co niepowtarzalne, specyficzne (miejsc). W świecie globalnych przepływów znikają bariery między miejscami, które w efekcie mają tracić na znaczeniu, pojawiają się głosy o „końcu miejsca” (Castells 1996). Czy konceptualizacja taka jest trafnym czy też nazbyt uproszczonym obrazem diskutowanych relacji?

Autor rozważa relacje między wielkimi korporacjami ponadnarodowymi a miejscem (regionem lub krajem), stawiając trzy podstawowe pytania:

1. Jakie znaczenie ma miejsce dla korporacji ponadnarodowych?
2. Co czyni lokalizację korporacji ponadnarodowych względnie trwałą, czyli co ogranicza swobodę zmian ich lokalizacji?
3. Jak wielkie korporacje wpływają na miejsca i relacje między nimi?

Celem opracowania jest zarysowanie ram koncepcyjnych dla analizy i interpretacji powyższych problemów. Szczegółowa dyskusja nad czynnikami lokalizacji korporacji ponadnarodowych lub skutkami ich działalności wykracza poza ramy prezentowanego krótkiego opracowania.

Na początek warto zwrócić uwagę na różne podejścia teoretyczne do firmy i inwestycji zagranicznych z punktu widzenia ich relacji z miejscem (otoczeniem regionalnym)¹. Przydatna może być również krótka refleksja nad zmieniającym się spojrzeniem na miejsce w przestrzeni, rozpatrywane w prezentowanej pracy przede wszystkim w skali regionu i kraju.

1. Teorie wyjaśniające zachowania korporacji ponadnarodowych

Inwestycje zagraniczne są wyjaśniane w odmienny sposób w koncepcjach rozwijanych na gruncie różnych podejść teoretycznych, inaczej przedstawiane są też w nich relacje między firmami a cechami kraju i regionu, w którym ma miejsce inwestycja.

W *paradygmacie neoklasycznym* inwestycje zagraniczne wyjaśniane są przede wszystkim różną stopą zwrotu uzależnioną od względnego wyposażenia krajów w kapitał i siłę roboczą. *Nowa geografia ekonomiczna* podejmuje próbę połączenia ujęcia rzeczywistości w kategoriach równowagi racjonalnego wyboru, właściwego dla neoklasycznej ekonomii, z ideą wzrastających przychodów w wyjaśnianiu handlu międzynarodowego, lokalizacji działalności gospodarczej i procesów aglomeracji (Krugman 1991, 1998). Przewaga komparatywna regionu tworzona jest stopniowo w wyniku procesów koncentracji przestrzennej o charakterze sprzężenia zwrotnego. Uruchomienie tych procesów może być uzależnione od historycznych zdarzeń, np. zlokalizowania w regionie pewnej działalności. Letto-Gillies (2002) twierdzi, że podejście to w gruncie rzeczy nie rozróżnia przyczyn lokalizacji w różnych regionach kraju i za granicą. Pomijane są tu relacje korporacji ponadnarodowych z konkurentami, władzami i pracownikami.

¹ Szerszą dyskusję niektórych teorii inwestycji zagranicznych można znaleźć m.in. w pracach Witkowskiej (1996), Rymarczyka (1996), Dziemianowicza (1997).

Teoria kosztów transakcyjnych (internalizacji) reprezentuje podejście mikroekonomiczne, gdzie zaangażowanie firmy za granicą jest decyzją o internalizacji transakcji rynkowych w ramach firmy, podejmowaną w celu uniknięcia związanych z nimi kosztów i ryzyka. Inwestycja zagraniczna może się więc okazać bardziej efektywna od takich rozwiązań, jak eksport lub licencje (Buckley, Casson 1998). Teoria internalizacji odnosi się przede wszystkim do pionowo zintegrowanej produkcji (Cantwell 2000). Przewagi własnościowe przedsiębiorstwa², np. w zakresie technologii, zarządzania, marketingu, ujmowane są w sposób porównawczy i statyczny. Relacje z otoczeniem, które nie znajdują wyrazu w kosztach firmy, nie są tu brane pod uwagę.

Szerszą dynamiczną interpretację międzynarodowej produkcji i handlu, z wyraźnym wymiarem geograficznym, znajdujemy w *koncepcji cyklu życiowego produktu*. Vernona (1966). Identyfikuje ona różne fazy w cyklu życia produktu, z których każda ma odmienne konsekwencje dla internacjonalizacji działalności firmy. W końcowej fazie standaryzacji produkcja może być przenoszona do krajów i regionów słabo rozwiniętych o niskich kosztach pracy. Zmiany lokalizacji mają zasadniczo podłoże technologiczne, głównymi czynnikami są właściwości rynku i siły roboczej. Sekwencyjne spojrzenie reprezentuje również *model procesu internacjonalizacji* należący do teorii behawioralnych. Zaangażowanie firm za granicą widziane jest tu jako stopniowy proces przechodzenia od eksportu do, w pełni zintegrowanej, produkcji w skali międzynarodowej, oparty na akumulacji wiedzy i malejącej niepewności (Johanson, Vahlne 1990). Relacje inwestora z lokalnymi podmiotami mogą być analizowane z punktu widzenia rozwijania przez korporację wiedzy o otoczeniu. Koncepcja jest krytykowana za niezadowalające wyjaśnienie przyczyn zmian. Podobnie jak teoria Vernona prezentuje jednolitą ewolucyjną sekwencję przechodzenia do kolejnych faz, co jest nierealistyczne w odniesieniu do firm, które już działają na skalę globalną (Edwards 2002).

Podejście dynamicznych zdolności bazuje na ewolucyjnej teorii firmy. Z teorią kosztów transakcyjnych łączy ją pogląd o zawodności rynku w definiowaniu praw własności w odniesieniu do niewymienialnych, specyficznych dla firmy zasobów (Tece i in. 1997). „Dynamiczne zdolności korporacji ponadnarodowych odzwierciedlają umiejętność do uczenia się, integrowania, budowania i ulepszania zasobów organizacyjnych jako platformy do przyszłego wzrostu” (Nicholas, Maitland 2002, s. 15). Przewaga konkurencyjna przedsiębiorstwa jest budowana

² Za autora koncepcji przewag własnościowych uważa się Hymera (1976).

na dostępie do zasobów i kontroli nad nimi oraz zdolności do rozwinięcia na ich podstawie własnych kompetencji. Struktura i decyzje firmy rozumiane są jako proces z natury dynamiczny, często uzależniony od wcześniejszej ścieżki rozwoju (*path dependent*). Ewolucyjna, kompetencyjna teoria firmy stała się głównym podejściem w naukach o zarządzaniu. Maskell (2000) twierdzi, że odpowiada ona geografii ekonomicznej, gdyż może być stosowana na różnych poziomach agregacji przestrzennej. Koncepcja otwiera możliwości poszukiwania wyróżniających poszczególne regiony zasobów i zdolności, na bazie których mogą być budowane kompetencje firm. Podejście to pozwala badać rolę relacji wielkich korporacji z różnymi podmiotami regionalnymi w procesach inwestowania za granicą.

Ogromną popularność zyskało *eklektyczne podejście* Dunninga (1977, 2000), w którym decyzje o inwestowaniu za granicą są oparte na trzech powiązanych przewagach: własnościowych (nie posiadanych przez konkurentów z zagranicy), wynikających z internalizacji działalności (nie występujących przy eksporcie czy udzielaniu licencji) oraz osiągniętych z tytułu lokalizacji w konkretnym regionie. Przewagi te są wyjaśniane w teoriach firmy, teoriach organizacji, teoriach handlu i teoriach lokalizacji. Podejście takie pozwala docenić rolę regionalnych relacji firm. Edwards (2002) zwraca uwagę, że zarówno podejście eklektyczne, jak i internalizacji traktują decyzje o inwestycji za granicą, tak jak gdyby podejmowane one były w izolacji, a nie jako długoterminowy proces sekwencyjny, tak jak np. w teorii cyklu życiowego produktu, modelu internacjonalizacji czy teorii dynamicznych zdolności.

Wydaje się, że ewolucyjne spojrzenie na firmę i koncepcja dynamicznych zdolności, wraz z szerokim podejściem Dunninga, dają największe możliwości interpretacji różnorodnych relacji między korporacjami ponadnarodowymi a regionami.

2. Różne spojrzenia na miejsce

Warto w tym kontekście zatrzymać się także krótko nad tym, czym jest miejsce. Po pierwsze, miejscem bywa określany punkt na powierzchni Ziemi gdzie jest zlokalizowane pewne zjawisko. Po drugie miejsce rozumiane jest jako fragment przestrzeni stanowiący pewną całość wyróżniającą go od innych miejsc, czyli pewien ograniczony układ przestrzenny. Szczególną formą jest miejsce jako zorganizowany układ przestrzenny, np. region jako terytorialny system społeczny (Chojnicki 1996).

Tak rozumiane miejsce może być układem w różnej skali geograficznej: od lokalnej, przez regiony w obrębie jednego kraju po całe kraje, a nawet ich grupy. Miejscem może być prawnie wyodrębniona jednostka, np. miasto lub województwo, często jest nim jednak niesformalizowany układ przestrzenny traktowany jako całość z punktu widzenia pewnych kryteriów. Miejsce istnieje zarówno obiektywnie, jak i subiektywnie. W sensie obiektywnym wyznaczane jest przez interakcje i relacje społeczne i ekonomiczne między ludźmi, podmiotami gospodarczymi, różnymi instytucjami oraz przyrodą. Mówienie o miejscu oznacza nacisk na to co „wewnętrzne” w przeciwstawieniu do tego co „zewnętrzne”.

Dicken i Malmberg (2001, s. 358) zwracają uwagę, że terytoria w różnej skali – od lokalnej przez krajową do międzynarodowej – stanowią ograniczone systemy rządzenia. „Takie rządzone przestrzenie (*governed spaces*) są jednym z głównych sposobów, w jaki zasoby, od których zależą firmy, są ‘pakowane’ (*packaged*)”. Dotyczy to przykładowo takich zasobów, jak tereny, infrastruktura, siła robocza. Przy takim spojrzeniu miejsca i ich relacje z przedsiębiorstwami mogą być analizowane w kategoriach teorii dynamicznych zdolności (kompetencji) firm.

Współcześnie obserwujemy odejście od widzenia świata jako mozaiki ograniczonych i odrębnych miejsc. Akcentuje się otwartość granic między tym co „wewnątrz” i „na zewnątrz”, podkreśla się współzależność miejsc. Wyrażają to metafory miejsca jako „węzła” lub „przełącznika” (*switching point*) w sieci powiązań (Castree 2003). Odzwierciedleniem tego jest, mające długą tradycję, pojęcie regionu węzłowego, jak i współczesne sieciowe koncepcje gospodarki miast i regionów (Domański R., Marciniak 2003). W tej perspektywie relacje i zależności między firmami a miejscami (regionami i krajami) oraz relacje między różnymi regionami/krajami kształtujące się za pośrednictwem firm są szczególnie istotne.

3. Jakie znaczenie ma miejsce dla korporacji ponadnarodowych?

W warunkach rosnącej mobilności sukces gospodarczy regionów i krajów zależy w niemałym stopniu od ich zdolności do przyciągania i zatrzymania mobilnego kapitału (firm) i ludzi, mających możliwość lokalizacji w wielu różnych miejscach. Zdolność ta określana jest metaforycznie jako „lepkość” miejsca, niektóre miejsca okazują się bardziej „lepkie” (*sticky places*) od innych.

Pojawia się w związku z tym pytanie, od czego zależy wybór lokalizacji. Innymi słowy, jakie cechy miejsc (regionów) wpływają na usytuowanie w nich działalności wielkich firm. Jest to pytanie o czynniki lokalizacji.

Czynniki te różnią się dla poszczególnych rodzajów działalności gospodarczej, różnić się mogą ponadto w zależności od strategii przedsiębiorstw. Wszelkie próby generalizacji niosą w tej sytuacji ze sobą groźbę nieuchronnych uproszczeń. Podejmując to ryzyko można stwierdzić, że szczególnie duże znaczenie dla wielkich korporacji z różnych sektorów mają obecnie:

- rynki zbytu;
- dostępność komunikacyjna;
- cechy kapitału ludzkiego;
- aktywność endogeniczna.

Najważniejszym czynnikiem lokalizacji większości działalności gospodarczych jest rynek zbytu – wielkość i dynamika wzrostu rynków krajowych i regionalnych. Wiąże się z tym dostępność komunikacyjna, odzwierciedlająca położenie geograficzne i możliwości dotarcia nie tylko do rynków zbytu, ale także do miejsc zaopatrzenia, partnerów w zakresie różnorodnych usług, źródeł innowacji, itd.

Trudnym do przecenienia czynnikiem są cechy kapitału ludzkiego. Znaczenie tego kapitału wynika po pierwsze, z jego ograniczonej mobilności przestrzennej, a po drugie, ze względnej trwałości w czasie – cechy kadry dostępnej na miejscowym rynku pracy zmieniają się bardzo powoli. Istotna jest jakość tej kadry (związana m.in. z jej kwalifikacjami, doświadczeniem, postawami), jej koszt, a czasem również aktywność związkowa. Poszczególne działalności i firmy mogą poszukiwać różnych kombinacji takich cech kapitału ludzkiego, jak jakość i koszt, od wysokiej jakości przy wysokiej cenie do niskiej jakości przy niskiej cenie. Jednym z podstawowych czynników przyciągających korporacje ponadnarodowe do krajów Europy Środkowej są pracownicy o specyficznej kombinacji cech: dobre ogólne wykształcenie i kwalifikacje, adaptacyjność oraz względnie niski koszt w stosunku do Europy Zachodniej, pozwalające na osiąganie standardów jakościowych wyrobów nie odbiegających od zachodnioeuropejskich oraz na szybki wzrost wydajności pracy.

Istotne znaczenie ma w tym kontekście „lepkość” krajów i regionów dla kapitału ludzkiego. Zdolność do przyciągania i zatrzymania ludzi o odpowiednich kwalifikacjach, postawach i przedsiębiorczości wpływa pośrednio na atrakcyjność miejsc dla lokalizacji wielkich firm.

Oznacza to, że atrakcyjność warunków życia w regionach z punktu widzenia mobilnej kadry o wysokiej jakości – to gdzie chce ona mieszkać (zostać lub migrować) wpływa na „lepkość” tych miejsc dla firm.

Pewnym paradoksem globalizacji jest to, że o sile regionów we współczesnej gospodarce stanowi w znacznej mierze aktywność endogeniczna, tj. oparta na miejscowych czynnikach. Na aktywność tę składa się zarówno rozwój bazujący na miejscowych firmach – olbrzymią część wzrostu gospodarczego i miejsc pracy generują małe i średnie firmy, jak i jakość miejscowej władzy. W tym ostatnim zakresie liczy się stabilność, przewidywalność i przejrzystość działania oraz sprawność i szybkość podejmowania decyzji. Sukces przyciąga sukces – rozwój endogeniczny przyciąga wielkie firmy. Zależność ta widoczna jest szczególnie w skali lokalnej, co ilustrują szeroko opisywane gminy sukcesu w Polsce.

Podkreślić trzeba, że skupiony w regionie kapitał ludzki, związana z nim aktywność endogeniczna oraz lokalne zasoby wiedzy mogą stanowić poszukiwane przez ponadnarodowe korporacje zasoby i zdolności, na bazie których mogą one budować i rozwijać własne kompetencje.

4. Co czyni lokalizację korporacji ponadnarodowych względnie trwałą?

Z punktu widzenia kraju lub regionu nie wystarczy przyciągnąć inwestycję wielkiej korporacji. Problemem o ogromnym znaczeniu jest trwałość lokalizacji w czasie – jak długo dana działalność będzie prowadzona w danym miejscu? Postawić trzeba pytanie, co czyni lokalizację korporacji ponadnarodowej względnie trwałą lub, formułując je nieco inaczej, co ogranicza swobodę zmian lokalizacji przez wielkie korporacje?

Interesujących ram koncepcyjnych do analizy tego problemu dostarcza pojęcie „zakorzenia” (*embeddedness*) firm (zob. Dicken, Forsgren, Malmberg 1994; Ettliger 1999; Phelps 2000; Dicken, Malmberg 2001). Istotny jest stopień „zakorzenia” („umocowania”)³ korporacji w poszczególnych miejscach (krajach, regionach) za pośrednictwem różnorodnych powiązań, które czynią ich działalność bardziej trwałą. Dużą rolę odgrywają rozwinięte sieci powiązań zaopatrzeniowych w zakresie dóbr i usług oraz badań i rozwoju.

³ Zimmermann (2001) używa w zbliżonym znaczeniu pojęcia „zakotwiczenia” firm (*anchoring*), przeciwstawiając je ich „nomadyzmowi”.

Zakorzenie może się przejawiać w tzw. kosztach utopionych, tj. nakładach, których nie da się odzyskać, jeśli firma zmieni lokalizację – przeniesie działalność w inne miejsce. Składają się na to poniesione w danym miejscu nakłady na immobilne środki trwałe⁴, restrukturyzację zakładu, szkolenie kadry, koszty poznawania miejscowych warunków, budowania swojej reputacji i akceptacji u pracowników, władz administracyjnych i odbiorców (Clark 1994; Wade 1996). Nie należy zapominać, że ważnym elementem szeroko rozumianych kosztów utopionych są wiedza o różnych miejscowych partnerach i regułach gry, pewność i zaufanie do pracowników, dostawców i władz oraz reputacja firmy jako pracodawcy i producenta.

Korporacje (inwestorzy) stopniowo budują swoją wiedzę o nowym miejscu lokalizacji przez sieć powiązań. Zdobywają wiedzę o miejscowym rynku, przyzwyczajeniach i preferencjach odbiorców, konkurentach, dostawcach, pracownikach, związkach zawodowych, administracji różnego szczebla, regulacjach prawnych i polityce w różnych dziedzinach. Część tej wiedzy można przenieść i wykorzystać w innych miejscach, np. w odniesieniu do organizacji produkcji, trendów rynkowych. Znacznej części tej wiedzy nie da się jednak skopiować i wykorzystać w innym miejscu. Dotyczy to zwłaszcza takich specyficznych zasobów lokalnych, jak pracownicy oraz dostawcy. W relacjach firmy z pracownikami oraz dostawcami pożądane są stabilność i zaufanie, które rozwijają się z czasem i których nie da się przenieść w inne miejsce, a zwłaszcza do innego kraju. Tak więc wiedza i uwikłanie w sieć stabilnych lokalnych powiązań zapewniających sprawne funkcjonowanie stanowią siłę zakorzeniającą firmy w poszczególnych miejscach. Opuszczenie takiego miejsca i rozpoczęcie działalności od nowa pociąga za sobą koszty i wymaga czasu koniecznego dla zbudowania nowych relacji (Domański 2004a, 2004b).

Chcąc zrozumieć lokalizację wielkich korporacji – ich trwałość oraz zmiany – trzeba więc uchwycić to co zakorzenia ich działalność czyli różnorodne relacje między korporacją a miejscem (regionem). Należy pamiętać, że ograniczenie lub zaprzestanie przez firmę działalności w niektórych miejscach nie musi się wiązać z jej przeniesieniem do nowych krajów lub regionów, a może polegać na jej skupieniu w mniejszej liczbie już istniejących lokalizacji. Decyzja o tym, gdzie ograniczyć lub zaprzestać działalności zależy od profilu poszczególnych zakładów/oddziałów i ich efektywności, a w niemałym stopniu także od stopnia zakorzenia i związanych z tym kosztów utopionych.

⁴ Dlatego duża pomoc publiczna, obniżając koszty utopione, zmniejsza zakorzenie inwestora w regionie.

Istotnym elementem polityki regionalnej i lokalnej, zwłaszcza w krajach wysoko rozwiniętych, stała się w tej sytuacji tzw. *after-care policy* ukierunkowana na zakorzenianie firm (inwestorów) już działających w danym miejscu (Young, Hood 1998).

5. Jak wielkie korporacje wpływają na miejsca i relacje między nimi?

Wpływ wielkich korporacji na miejsca uzależniony jest od branży, firmy i cech konkretnej inwestycji (zakładu). Analizowany może być w różnej skali geograficznej: od krajów, przez regiony po układy lokalne. W każdej z nich innego rodzaju skutki mogą mieć znaczenie.

Do podstawowych skutków działalności korporacji ponadnarodowych w skali całych krajów, a zarazem głównych kryteriów ich oceny, należą efekty w dziedzinie transferu kapitału i podatków, bilansu handlowego, konkurencyjności przedsiębiorstw, technologii oraz zatrudnienia. Z punktu widzenia regionów i układów lokalnych za najważniejsze uważane są zazwyczaj oddziaływanie wielkich firm na rynek pracy, różnorodne powiązania i relacje z miejscowymi firmami i społecznościami oraz konsekwencje ekologiczne (tab. 1). W przypadku zatrudnienia główną uwagę zwraca się nierzadko na aspekt ilościowy tego oddziaływania, tj. tworzenie nowych miejsc pracy, ich utrzymanie lub likwidację, tymczasem nie mniej istotny jest wpływ na jakość miejscowej kadry przez szkolenia i doświadczenie zdobywane przez pracę w firmie. Trudne do zmierzenia i w rezultacie rzadko brane pod uwagę są skutki pośrednie występujące u konkurentów i w przedsiębiorstwach współpracujących. Bardzo ważna jest skala efektów mnożnikowych generowanych przez korzystanie z miejscowych dostawców dóbr i usług.

Podstawowe znaczenie ma z punktu widzenia oddziaływania korporacji ponadnarodowej na kraj, a zwłaszcza region lub układ lokalny, trwałość jej lokalizacji. Ogólnie rzecz biorąc skutki lokalizacji wielkiej korporacji oraz ograniczona skłonność do jej zmiany są uzależnione od roli (funkcji) miejscowego oddziały w ramach całej firmy, jego wyników ekonomicznych, a także kosztów utopionych i uwikłania w sieć różnorodnych powiązań i zależności w miejscu dotychczasowej lokalizacji. Silne powiązania regionalne (zakorzenienie) i względna trwałość działalności korporacji ponadnarodowej w danym miejscu są warunkiem jej pozytywnego oddziaływania na rozwój regionu.

Główne rodzaje oddziaływania przemysłowych korporacji ponadnarodowych
w kraju przyjmującym

Dziedzina	Sposób oddziaływania
Finanse	<ul style="list-style-type: none"> ● napływ kapitału z zagranicy w formie inwestycji bezpośrednich ● ograniczenie dostępu miejscowych firm do kapitału ● reinwestowanie zysków ● transfer zysków za granicę ● odpływ środków w formie opłat za usługi i wartości niematerialne ● podatki, w tym ulgi i zwolnienia ● ceny transferowe ● koszty pozyskania inwestora ● eksport i import
Technologia i organizacja produkcji	<ul style="list-style-type: none"> ● wprowadzanie nowych technologii ● wdrażanie lepszej organizacji produkcji ● zmniejszenie pracochłonności produkcji ● koszty pozyskania technologii ● rozwijanie działalności badawczo-rozwojowej ● powiązania z miejscowymi jednostkami badawczo-rozwojowymi
Konkurencyjność przedsiębiorstw	<ul style="list-style-type: none"> ● jakość produktów ● wytwarzanie wyrobów wysoko przetworzonych, nowych, o wysokiej wartości dodanej ● pozycja zakładu w ramach korporacji ● uzależnienie od pojedynczych odbiorców ● efektywność ekonomiczna przedsiębiorstwa ● trwałość działalności produkcyjnej zakładu ● struktura branżowa przemysłu ● konkurencyjność gospodarki kraju i jej wizerunek za granicą
Powiązania i relacje z miejscowymi firmami i społecznościami	<ul style="list-style-type: none"> ● osłabienie pozycji rynkowej miejscowych producentów ● monopolizacja produkcji niektórych wyrobów ● oddziaływanie na miejscowe firmy przez mobilność kadry i efekt demonstracji ● efekty mnożnikowe wynikające z korzystania z miejscowych dostawców dóbr i usług ● dochodowe efekty mnożnikowe w gospodarce lokalnej ● zaangażowanie w inwestycje infrastrukturalne ● wspieranie imprez i instytucji lokalnych ● dualizm gospodarki krajowej ● uzależnienie kraju jako peryferyjnego elementu gospodarki globalnej
Zatrudnienie	<ul style="list-style-type: none"> ● tworzenie, utrzymanie i likwidacja miejsc pracy ● stabilność zatrudnienia ● warunki pracy ● poziom wynagrodzeń oraz świadczenia dodatkowe ● kwalifikacje pracowników ● zatrudnienie miejscowej kadry menedżerskiej ● drenaż najlepszych pracowników z lokalnego rynku pracy ● sytuacja związków zawodowych
Ekologia	<ul style="list-style-type: none"> ● oddziaływanie zakładów na środowisko przyrodnicze ● naprawa szkód ekologicznych z przeszłości

Zródło: B. Domański (2001).

Warto przyrzeć się oddziaływaniu wielkich korporacji na powiązania i relacje między miejscami (krajami, regionami). Powiązania te obejmują przepływy dóbr (np. eksport i import), usług, kapitału, ludzi i informacji. Szczególne znaczenie mają relacje (stosunki) ekonomiczne i społeczne między zarządem i oddziałami korporacji zlokalizowanymi w różnych miejscach oraz między nimi a innymi firmami i instytucjami. Bardzo istotne znaczenie ma pozycja poszczególnych firm i oddziałów w globalnych łańcuchach wartości, wynikająca z kompetencji zlokalizowanych w poszczególnych miejscach, np. wytwarzania złożonych wyrobów lub usług, funkcji badawczych, projektowych, marketingowych itd. Wiąże się z tym zdolność do podejmowania istotnych decyzji, wyznaczająca pozycję firm i ich oddziałów w relacjach władzy. Powyższe powiązania i relacje między korporacjami, ich oddziałami i innymi podmiotami gospodarczymi określają jednocześnie rolę miejsca (kraju, regionu) w sieciach powiązań międzynarodowych, globalnych łańcuchach wartości i relacjach władzy ekonomicznej, decydując m.in. o uzależnieniu jednych miejsc od drugich.

W tym kontekście można rozpatrywać kształtowanie się relacji między krajami lub regionami w układzie centrum (rdzeń) – peryferie. Relacji tych nie należy interpretować w sposób statyczny, podlegają one bowiem zmianom zarówno pod wpływem korporacji ponadnarodowych, jak i aktywności mieszkańców i miejscowych przedsiębiorstw. W efekcie tych zmian następuje osłabianie pozycji niektórych regionów rdzenia, awans pewnych regionów peryferyjnych, a zarazem pogłębianie marginalizacji i uzależnienia innych.

Oddziaływanie korporacji ponadnarodowych na miejsce zależy nie tylko od aktywności firm – ich strategii i praktyk lokalnych, ale w niemałym stopniu również od cech samego miejsca. Dzieje się tak po pierwsze dlatego, że miejsce wpływa na typ inwestycji, a po drugie, miejsca różnią się stopniem zakorzenienia firm oraz zdolnością do absorpcji pozytywnych oddziaływań korporacji, np. efektów mnożnikowych powstających przez korzystanie z miejscowych dostawców. Miejsce ma więc znaczenie dla sposobu działania korporacji i dla lokalnych skutków jej aktywności – istnieje współzależność między sposobami działania wielkiej firmy a cechami miejsca.

Wnioski

Relacje między korporacjami ponadnarodowymi a miejscami nie-
rzadko przedstawiane są w sposób jednostronny i statyczny. W rzeczy-

wistości mamy do czynienia ze wzajemnym oddziaływaniem aktywności korporacji i miejsc w różnej skali geograficznej, m.in. krajów i regionów. Wpływ tych ostatnich na działalność firm ponadnarodowych jest większy niż się to często przyjmuje.

Poszczególne miejsca cechuje różna „lepkość” z punktu widzenia wielkich firm – zdolność do przyciągania i zatrzymania mobilnego kapitału. Składają się na to różne cechy miejsca atrakcyjne dla pewnych działalności. Należy unikać pułapki nadmiernej generalizacji przedmiotowej i terytorialnej. Istnieją różne rodzaje działalności gospodarczej i różne korporacje o odmiennych strategiach działania, a w efekcie odmiennych czynnikach lokalizacji. Ponadto poszczególne regiony nie podążają tą samą ścieżką rozwoju⁵. Istotnym warunkiem sukcesu regionów w zakresie przyciągania firm może być ich „lepkość” dla kapitału ludzkiego, ludzi którzy znajdują szanse realizacji swoich ambicji zawodowych, odpowiedni standard życia i atrakcyjność kulturalną. Trudna do przecenienia jest rola kultury tworzącej środowisko zamieszkania i pracy, unikalny klimat miejsca, a zarazem określającej normy postępowania. W świetle teorii dynamicznych zdolności firm trzeba podkreślić znaczenie właściwych dla danego miejsca zasobów i zdolności mieszkańców, przedsiębiorstw, instytucji i władz, których nie da się w prosty sposób przenieść, rozprzestrzenić z jednego miejsca do innych, a które poszukiwane są przez wielkie korporacje. Lokalizując się w danym miejscu korporacje ponadnarodowe mogą wykorzystać te zasoby i zdolności dla rozwijania własnych kompetencji.

Różna jest w poszczególnych miejscach zdolność do zakorzeniania korporacji ponadnarodowych. Korporacje uwikłane są w sieci miejscowych powiązań i zależności, które je zakorzeniają, czyniąc lokalizację ich działalności bardziej trwałą. Szczególne znaczenie odgrywają różnorodne powiązania zaopatrzeniowe oraz zakorzenienie za pośrednictwem zatrudnianej przez firmę kadry. Swoboda zmian lokalizacji przez korporacje ponadnarodowe ograniczana jest przez koszty utopione, których nie da się odzyskać, jeśli firma zmieni lokalizację. Składają się na to nie tylko poniesione nakłady inwestycyjne, ale również wiedza o specyficznym środowisku i działającym w nim partnerach, od których zależy sukces firmy, zaufanie do pracowników, dostawców i władz oraz reputacja samej korporacji. Wynika z tego dynamiczny charakter relacji firma

⁵ Jesteśmy obecnie świadkami generalnej krytyki modernistycznej idei rozwoju gospodarczego jako jednolitego, normalizującego procesu postępu i modernizacji, polegającego na upodabnianiu regionów „niedorozwiniętych” do „rozwiniętych” (B. Domański 2004b).

– miejsce (region), które to relacje zmieniają się wraz z procesem uczenia się miejsca przez firmy (Domański 2004a).

Korporacje ponadnarodowe wywołują pozytywne i negatywne skutki w miejscach swojej lokalizacji w sferze finansowej, technologii i innowacji, konkurencyjności przedsiębiorstw, powiązań i relacji z innymi firmami, rynku pracy i ekologii. Oddziaływania te będą się różnić nie tylko w zależności od branży i firmy, ale również samego miejsca. Cechy i aktywność krajów i regionów wpływają na charakter lokalizowanych w nich działalności, zmieniają strategię i sposoby funkcjonowania korporacji oraz kształtują zdolności ich zakorzenienia, a tym samym generowania pozytywnych efektów w danym miejscu. Ma to również związek z trwałością działalności wielkich firm.

Ogólnie rzecz biorąc działania korporacji ponadnarodowych oraz rozwój krajów i regionów łączy dynamiczna współzależność. Powiązania i relacje między korporacjami ponadnarodowymi, ich oddziałoami i innymi firmami w globalnych łańcuchach wartości i relacjach władzy gospodarczej kształtują zmieniające się relacje i pozycję krajów i regionów w układach centrum – peryferie. Pod wpływem wielkich korporacji ulega zmianie organizacja przestrzenna gospodarki w każdej skali geograficznej. Jednocześnie to co lokalne i specyficzne (miejsce) zmienia przebieg ogólnych procesów globalizacji zachodzących za pośrednictwem aktywności i mobilności wielkich firm.

Literatura

- Buckley P. J., Casson M. C., 1998, *Analyzing Foreign Market Entry Strategies: Extending the Internalization Approach*. Journal of International Business Studies, 29, s. 539-562.
- Cantwell J., 2000, *A Survey of Theories of International Production*, [w:] *The Nature of the Transnational Firm*, C. N. Pitelis, R. Sugden (red.). Routledge, London, s. 10-56.
- Castells M., 1996, *The Rise of the Network Society*. Blackwell, Oxford.
- Castree N., 2003, *Place: Connections and Boundaries in an Interdependent World*, [w:] *Key Concepts in Geography*, S. L. Holloway, S. P. Rice, G. Valentine (red.). Sage Publications, London, s. 165-185.
- Chojnicki Z., 1996, *Region w ujęciu geograficzno-systemowym*, [w:] *Podstawy regionalizacji geograficznej*, T. Czyż (red.). Bogucki Wyd. Naukowe, Poznań, s. 7-43.
- Clark G. L., 1994, *Strategy and Structure: Corporate Restructuring and the Scope and Characteristics of Sunk Costs*. Environment and Planning A, 26, s. 9-32.

- Dicken P., Forsgren M., Malmberg A., 1994, *The Local Embeddedness of Transnational Corporations*, [w:] *Globalization, Institutions, and Regional Development in Europe*, A. Amin, N. Thrift (red.). Oxford University Press, Oxford, s. 23-45.
- Dicken P., Malmberg A., 2001, *Firms in Territories: a Relational Perspective*. *Economic Geography*, 77, s. 345-363.
- Domański B., 2001, *Kapitał zagraniczny w przemyśle Polski: prawidłowości rozmieszczenia, uwarunkowania i skutki*. Kraków, Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Domański B., 2004a, *Local and Regional Embeddedness of Foreign Industrial Investors in Poland*. *Prace Geograficzne, Uniwersytet Jagielloński*, 114, s. 37-54.
- Domański B., 2004b, *Krytyka pojęcia rozwoju a studia regionalne*. *Studia Regionalne i Lokalne*, 16, s. 7-23.
- Domański B., 2005, *Transnational Corporations and the Postsocialist Economy: Learning the Ropes and Forging New Relationships in Contemporary Poland*, [w:] *Linking Industries across the World. Processes of Global Networking*, C. Alvstam, E. Schamp (red.). Ashgate, Aldershot, s. 147-172.
- Domański R., Marciniak A., 2003, *Sieciowe koncepcje gospodarki miast i regionów*. *Studia KPZK PAN* t. 113, Warszawa.
- Dunning J.H., 1977, *Trade, Location of Economic Activity and the MNE: a Search for an Eclectic Approach*, [w:] *The International Allocation of Economic Activity*, B. Ohlin, P. D. Hesselborn, P. M. Wijkman (red.). Macmillan, London, s. 395-431.
- Dunning J.H., 2000, *The Eclectic Paradigm as an Envelope for Economic and Business Theories of MNE Activity*. *International Business Review*, 9, s. 163-190.
- Dziemianowicz, W., 1997, *Kapitał zagraniczny a rozwój regionalny i lokalny w Polsce*. *Studia Regionalne i Lokalne, Uniwersytet Warszawski*, 21.
- Edwards R., 2002, *FDI: Strategic Issues*, [w:] *Foreign Direct Investment: Research Issues*, B. Bora (red.). Routledge, London, s. 28-45.
- Ettlinger N., 1999, *Local Trajectories in the Global Economy*. *Progress in Human Geography*, 23, s. 335-357.
- Hyer S. H., 1976, *The International Operations of National Firms: a Study of Foreign Direct Investment*. The MIT Press, Cambridge, MA..
- Ietto-Gillies G., 2002, *Transnational Corporations: Fragmentation Amidst Integration*. Routledge, London.
- Johanson J., Vahlne J., 1990, *The Mechanism of Internationalisation*. *Internationalisation Marketing Review*, 7, s.11-24.
- Krugman P., 1991, *Geography and Trade*. The MIT Press, Cambridge, MA.
- Krugman P., 1998, *What's New about the New Economic Geography?* *Oxford Review of Economic Policy*, 14, s. 7-17.
- Maskell P., 2001, *The Firm in Economic Geography*. *Economic Geography*, 77, s. 329-344.
- Nicholas S., Maitland E., 2002, *International Business Research: Steady States, Dynamics and Globalisation*, [w:] *Foreign Direct Investment: Research Issues*, B. Bora (red.). Routledge, London, s. 7-27.

- Phelps N.A., 2000, *The Locally Embedded Multinational and Institutional Culture*. Area, 322, s. 169-178.
- Rymarczyk J., 1996, *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*. PWE, Warszawa.
- Teece D. J., Pisano G. i in., 1997, *Dynamic Capabilities and Strategic Management*. Strategic Management Journal, 18, s. 509-533.
- Wade R., 1996, *Globalization and Its Limits: Reports of the Death of the National Economy are Greatly Exaggerated*, [w:] *National Diversity and Global Capitalism*, S. Berger, R. Dore (red.). Cornell University Press, Ithaca, s. 60-88.
- Witkowska J., 1996, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowo-Wschodniej*. Uniwersytet Łódzki, Łódź.
- Vernon R., 1966, *International Investment and International Trade in the Product Cycle*. Quarterly Journal of Economics, 80, s. 190-207.
- Young S., Hood N., 1998, *Attracting, Managing and Developing Inward Investment in the Single Market*, [w:] *Behind the Myth of European Union*, A. Amin, J. Toomaney (red.). Routledge, London, s. 282-304.
- Zimmermann J. B., 2001, *The Firm/territory Relationships in the Globalisation: Towards a New Rationale*. European Journal of Economic and Social Systems, 15, s. 57-75.