

PRACE NAUKOWE

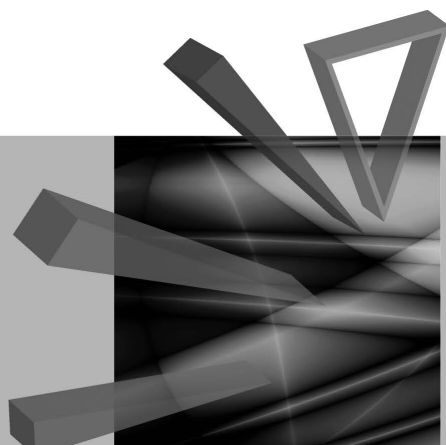
Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

269

Dziś i jutro polityki spójności w Unii Europejskiej



Redaktorzy naukowi

Ewa Pancer-Cybulska

Ewa Szostak



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2012

Recenzenci: Urszula Kalina-Prasznic, Marek Kozak, Barbara Kryk, Kazimierz Pająk,

Redaktor Wydawnictwa: Barbara Majewska

Redaktor techniczny: Barbara Łopusiewicz

Korektor: Marcin Orszulak

Łamanie: Comp-rajt

Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna w Internecie na stronach:

www.ibuk.pl, www.ebscohost.com,

The Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com,

a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon

http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania znajdują się

na stronie internetowej Wydawnictwa

www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie

wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Wrocław 2012

ISSN 1899-3192

ISBN 978-83-7695-282-6

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk: Drukarnia TOTEM

Spis treści

Wstęp	9
Tatyana Andreeva: Present taxation policy in Latvia	11
Iwo Augustyński: Wpływ globalnego kryzysu finansowego na strukturę zadłużenia europejskich korporacji	23
Krzysztof Biegun: Realizacja antycyklicznej funkcji polityki budżetowej w Polsce w kontekście przygotowań do członkostwa w strefie euro	34
Jan Borowiec: Wpływ kryzysu gospodarczego i finansowego na spójność gospodarczą i społeczną Unii Europejskiej	47
Jarosław Czaja: Ograniczenia wzrostu emisji obligacji korporacyjnych na obszarze Eurolandu	58
Mariusz Czupich, Aranka Ignasiak-Szulc: Wybrane aspekty wzrostu innowacyjności regionu w opinii mieszkańców województw kujawsko-pomorskiego i warmińsko-mazurskiego	70
Marek A. Dąbrowski: Źródła wahań realnych kursów walutowych na Litwie, Łotwie i w Polsce w kontekście kryzysu gospodarczego	82
Aneta Jarosz-Angowska: Struktura działalności gospodarczej a konkurencyjność regionu	97
Wojciech Kosiedowski, Maria Kola-Bezka, Saulius Stanaitis: Przedsiębiorczość w regionach wschodniego pogranicza UE. Wybrane wyniki międzynarodowego badania ankietowego	107
Ewa Małuszyńska: Problemy definiowania oraz szacowania wielkości delokalizacji	121
Adam Pawlewicz, Piotr Szamrowski: Perspektywy funkcjonowania osi LEADER w nowym okresie programowania 2014-2020	133
Marzena Piotrowska-Trybull, Aranka Ignasiak-Szulc: Rola jednostki wojskowej w rozwoju społeczno-gospodarczym gmin w świetle badań ankietowych	144
Mariusz Ratajczak: Zreformowana polityka spójności i jej związek z priorytetami odnowionej Strategii Lizbońskiej	158
Adam Roznoch: Podstawowe problemy polityki spójności w Unii Europejskiej po roku 2013	169
Monika Słupińska, Mariusz Wypych: Realizacja zasady partnerstwa na rzecz rozwoju kapitału ludzkiego na poziomie regionu	197
Artur Szmaciarski: Rola polityki spójności w realizacji strategii Europa 2020.....	212
Zhanna Tsaurkubule, Alevtina Vishnevskaya: Economic trends analysis of Latvia in EU cohesion policy conditions	223

Piotr Zapalowicz: Krytyka polityki spójności z punktu widzenia teorii monetaryzmu	231
Andrzej Żuk: Ukierunkowane terytorialnie zintegrowane podejście do rozwoju Unii Europejskiej w kontekście roli polityki spójności do 2020 r.	241

Summaries

Tatyana Andreeva: Aktualna polityka podatkowa Łotwy	22
Iwo Augustyński: The effects of the financial crisis on EU corporate debt structure	33
Krzysztof Biegun: The implementation of antycyclical fiscal policy in Poland in the context of preparations for membership in the euro area	46
Jan Borowiec: The impact of economic and financial crisis on economic and social cohesion of the European Union	57
Jarosław Czaja: Limitation of corporate bond issues increase in the Eurozone	69
Mariusz Czupich, Aranka Ignasiak-Szulc: Selected aspects of innovativeness improvement in the opinion of the inhabitants of Kujawsko-Pomorskie and Warmińsko-Mazurskie voivodeships	81
Marek A. Dąbrowski: Sources of fluctuations in real exchange rates in Lithuania, Latvia and Poland in the context of the global financial crisis	96
Aneta Jarosz-Angowska: Structure of economic activity and region competitiveness	106
Wojciech Kosiedowski, Maria Kola-Bezka, Saulius Stanaitis: Entrepreneurship in eastern borderlands of the European Union. Selected results of an international survey	120
Ewa Maluszyńska: Problems of defining and estimating the size of relocation	132
Adam Pawlewicz, Piotr Szamrowski: The perspectives of LEADER axis functioning in the new programming period 2014-2020	143
Marzena Piotrowska-Trybull, Aranka Ignasiak-Szulc: Role of military units in social and economic development of communes according to questionnaire research	157
Mariusz Ratajczak: The reformed cohesion policy and its relationship with the priorities of the renewed Lisbon Strategy	168
Adam Roznoch: Basic problems of cohesion policy in the European Union after 2013	196
Monika Słupińska, Mariusz Wypych: Implementation of the partnership principle within human capital development policies at the regional level	211
Artur Szmaciarski: The role of cohesion policy in the realization of Europe 2020 strategy	221

Zhanna Tsaarkubule, Alevtina Vishnevskaya: Analiza tendencji w gospodarce Łotwy w warunkach polityki spójności Unii Europejskiej	230
Piotr Zapalowicz: Criticism of the cohesion policy from the point of view of monetarism	240
Andrzej Żuk: Place based integrated approach to development of the European Union in the context of the role of the cohesion policy up to 2020	248

Ewa Maluszyńska

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

PROBLEMY DEFINIOWANIA ORAZ SZACOWANIA WIELKOŚCI DELOKALIZACJI

Streszczenie: Występujące w literaturze określenia „delokalizacja”, „offshoring” i „outsourcing”, choć mają różne znaczenia, są silnie powiązane. Zależność między delokalizacją a pozostałymi procesami jest różnie postrzegana, co utrudnia jej obserwację. Równie trudny jest pomiar delokalizacji ze względu na brak, poza nielicznymi badaniami, bezpośredniej informacji z przedsiębiorstw. Pośrednie metody szacowania delokalizacji wykorzystują m.in.: przepływy BIZ, przepływy handlowe produktów i półproduktów czy zmiany wielkości zatrudnienia w kraju lub regionie, wielkości zatrudnienia w sektorach gospodarki potencjalnie narażonych na delokalizację oraz tych, które prawdopodobnie będą delokalizowane. W artykule przedstawiono różne podejścia do relacji, między ww. procesami oraz niedoskonałości stosowanych metod szacowania wielkości delokalizacji.

Słowa kluczowe: delokalizacja, offshoring, outsourcing.

1. Wstęp

Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny w lipcu 2005 r. z własnej inicjatywy, co podkreśla wagę zagadnienia, przygotował opinię na temat zakresu i skutków delokalizacji przedsiębiorstw w Unii Europejskiej¹. Główną przyczyną zainteresowania tym zjawiskiem był wzrost jego natężenia, łączony z największym w historii UE poszerzeniem o dziesięć nowych państw w 2004 r. i o dwa kolejne kraje w perspektywie najbliższych dwóch lat. Wzbudziło to zaniepokojenie wśród piętnastu tzw. starych państw członkowskich, obawiających się o utratę, na korzyść nowych członków, przyszłych oraz już funkcjonujących w tych krajach inwestycji. Obecnie obawę taką wyrażają również nowe kraje członkowskie, obserwując migrację przedsiębiorstw lub ich części do państw o korzystniejszych warunkach produkcji, głównie do krajów Azji Południowo-Wschodniej. W warunkach postępującej glo-

¹ Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie zakresu i skutków delokalizacji przedsiębiorstw, Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny, Bruksela 2005, CC-MI/014.

balizacji, ułatwiającej przepływy czynników produkcji, zaniepokojenie wyrażają również inne, pozaeuropejskie rozwinięte kraje świata. Wśród wymienianych negatywnych efektów procesu delokalizacji wskazywana jest przede wszystkim utrata miejsc pracy i związane z tym problemy, takie jak „zwiększone koszty świadczeń socjalnych, które musi ponosić rząd, rosnące wykluczenie społeczne i ogólnie niższy wzrost gospodarczy spowodowany częściowo ogólnym spadkiem popytu”². Ich skala nie jest jednak łatwa do oszacowania. Opracowanie Komitetu Ekonomiczno-Społecznego, jak również inne wskazują jednak nie tylko na negatywne efekty delokalizacji. Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw, również poprzez ich delokalizację, jest procesem sprzyjającym osiągnięciu jednego z podstawowych celów Unii Europejskiej, sformułowanych m.in. w strategii lizbońskiej, a mianowicie wysokiej konkurencyjności gospodarki Unii jako jednego systemu gospodarczego w skali globalnej. Poprawa konkurencyjności całej UE zachodzi zarówno w przypadku tzw. delokalizacji wewnętrznej, to znaczy przeniesienia działalności do innego państwa członkowskiego, co przyczynia się do jego rozwoju gospodarczego, zwiększenia praw socjalnych czy transferu *know-how*, jak i w sytuacji przenoszenia działalności do państw trzecich³. W obu przypadkach poprawia się konkurencyjność dokonujących delokalizacji przedsiębiorstw. Inaczej odbierają to jednak kraje i regiony, z których następuje odpływ inwestycji.

W artykule przedstawione zostały problemy związane z wykorzystaniem różnych metod pomiaru natężenia procesu delokalizacji, jej definiowaniem oraz określeniem relacji do takich terminów, jak „relokacja”, „migracja”, „offshoring” i „outsourcing”.

2. Offshoring, outsourcing, delokalizacja

Występujące w literaturze dotyczącej przepływu kapitału, a ostatnio również fragmentacji procesu produkcji określenia, m.in. takie jak offshoring, outsourcing i delokalizacja, mające różne znaczenia, są jednak bardzo silnie powiązane, co utrudnia niejednokrotnie obserwację i analizę tych zjawisk. Termin „delokalizacja” pojawił się obok (a w niektórych przypadkach zastąpił stosowane od wielu lat w badaniach przestrzennych) określeń migracja, zmiana lokalizacji, relokacja czy przenoszenie przedsiębiorstw⁴. Nie jest to więc zjawisko nowe, wywołane dopiero glo-

² Tamże.

³ E. Małuszyńska, *Delokalizacja przedsiębiorstw*, „Wspólnoty Europejskie”, marzec 2006, nr 3(172), s. 3-12

⁴ Termin „relokacja” (*relocation*) występuje najczęściej w literaturze anglojęzycznej. W literaturze polskiej jest definiowany na przykład jako „poszukiwanie (przenoszenie do) nowego miejsca dla już istniejącej firmy”, co wynikać może m.in. z utraty korzyści dotychczasowej lokalizacji. W. Gierańczyk, *Problematyka definiowania zmian w tendencjach lokalizacyjnych przedsiębiorstw przemysłowych w dobie globalizacji*, „Prace Komisji Geografii Przemysłu”, nr 11, Warszawa-Kraków 2008.

balizacją, możliwościami fragmentacji produkcji, zwiększoną swobodą przepływu towarów, usług, kapitału i osób zarówno w zjednoczonej Europie, jak i w skali światowej⁵. Zmienił się natomiast jego zakres i skala przestrzenna. Odnoszony wcześniej do całych przedsiębiorstw – tzw. delokalizacja całkowita (zupełna) – zmieniających swoją lokalizację w obrębie jednego państwa, np. z położenia centralnego na peryferyjne lub odwrotnie, obecnie wiązany jest głównie z przenoszeniem ich części (poszczególnych funkcji, modułów łańcucha wartości) poza granice kraju. Poza delokalizacją całkowitą wyróżnia się więc⁶: delokalizację wewnątrz korporacyjną, reeksportową, poprzez fuzje i przejęcia oraz restrukturyzacyjną⁷. Bez względu na charakter delokalizacji, musi się ona wiązać z likwidacją lub ograniczeniem istniejących miejsc pracy w przedsiębiorstwie dokonującym przeniesienia działalności. W niektórych przypadkach określana jest nawet wielkość (udział) utraconych miejsc pracy, by możliwe było uznanie zachodzącego procesu za delokalizację⁸.

Nieodłączną cechą delokalizacji jest więc zmniejszenie liczby miejsc pracy w przedsiębiorstwie lub ich całkowita likwidacja. Pozostałe wskazane przez OECD dwa warunki to: 1) identyczna jak w poprzednim miejscu produkcja dóbr i usług oraz 2) import dóbr i usług do kraju macierzystego⁹.

W ostatnim czasie oprócz pojęcia delokalizacji, w kontekście zmian lokalizacyjnych, pojawiły się takie bliskoznaczne określenia outsourcing i offshoring¹⁰. Podczas gdy outsourcing i offshoring są najczęściej wyraźnie definiowane i różniane, problem stanowi ich relacja do delokalizacji.

Outsourcing określa się jako rodzaj działania strategicznego przedsiębiorstw, polegającego na zleceniu części produkcji lub usług innym niezależnym przedsiębiorstwom w kraju macierzystym lub poza nim. Outsourcing poza granice kraju

⁵ Zagadnienie zmiany lokalizacji przedsiębiorstw poruszone zostało przez E.M. Hoovera w jednym z podstawowych dzieł tego autora, tj. opracowaniu *Lokalizacja działalności gospodarczej*, PWN, Warszawa 1962, s. 194. Książka ta jest kontynuacją pracy, która ukazała się po raz pierwszy w 1941 r. w języku hiszpańskim – *Economia geografica. Fondo de Cultura Economica*, Mexico City.

⁶ J. Kwieciński i in., *Ekspertyza. „Zdefiniowanie pojęcia delokalizacji oraz określenie sposobów badania projektów pod kątem eliminowania przypadków delokalizacji, ze szczególnym uwzględnieniem projektów realizowanych w ramach działania 4.5 Wsparcie inwestycji o dużym znaczeniu dla gospodarki w Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka”*, Europejskie Centrum Przedsiębiorczości, Warszawa 2008, s. 20-21; T. Pakulska, *Wrastanie korporacji międzynarodowych w gospodarkę lokalną*, [w:] K. Kuciński (red.), *Głobalizacja*, Difin, Warszawa 2011.

⁷ Delokalizacja restrukturyzacyjna jest podobna do wewnątrz korporacyjnej, z tym że proces ten jest „wymuszony” przez złą ekonomiczną sytuację firmy, a nie zamierzony dla poprawy efektywności i konkurencyjności firmy.

⁸ J. Kwieciński i in., wyd. cyt.

⁹ A. Odrobina, *Delokalizacja jako skutek globalizacji i integracji*, [w:] *Gospodarka światowa w warunkach globalizacji i regionalizacji rynków*, Difin, Warszawa 2009, s. 84.

¹⁰ Ze względu na brak odpowiednika tych terminów w języku polskim w pracy podawane są – wykorzystywane zarówno w literaturze polskiej, jak i obcojęzycznej – określenia w języku angielskim.

określany jest jako offshore outsourcing (lub outsourcing abroad), w skróconej formie – offshoring¹¹, natomiast outsourcing wewnątrz kraju jako domestic outsourcing. Sam termin „outsourcing” nie wskazuje więc na miejsce (w kraju lub poza krajem) przenoszenia działalności.

Jako offshoring określana jest lokalizacja części procesu produkcyjnego lub usług w innym kraju. Działalność może być prowadzona w tworzonych w tym celu własnych oddziałach i filiach lub przedsiębiorstwach zagranicznych, w których firma będzie posiadała odpowiednio wysokie udziały¹², lub zlecona firmom niezależnym (outsourcing), np. w miejscach o niższych kosztach pracy¹³. Do własnych filii lub przedsiębiorstw, w których firma posiada określone udziały, przenoszone są najczęściej pracochłonne działalności (funkcje), mające jednak tak duże znaczenie dla korporacji międzynarodowej, że muszą one pozostawać pod jej bezpośrednią kontrolą. Zachowana zostaje w tym przypadku własność środków produkcji. Takie działanie jest jednocześnie bezpośrednią inwestycją zagraniczną.

Jeżeli nowa lokalizacja znajduje się w kraju sąsiednim lub położonym w nie-dużej odległości, ten rodzaj offshoringu określa się jako nearshoring. Określenie to stosuje się również w sytuacji, gdy nowym miejscem lokalizacji jest inny region kraju macierzystego przedsiębiorstwa (tabela 1).

Tabela 1. Wpływ globalizacji na zmiany w organizacji procesu wytwórczego i lokalizację jego segmentów

Outsourcing	Eksternalizacja funkcji lub segmentów procesu wytwórczego
Offshoring	Delokalizacja/lokalizacja funkcji lub segmentów procesu wytwórczego za granicą
Offshoring	Eksternalizacja połączona z lokalizacją dostawców za granicą
Nearshoring	Delokalizacja/lokalizacja funkcji lub segmentów procesu wytwórczego w sąsiadującym, bliskim geograficznie i kulturowo, kraju lub innym regionie tego samego państwa

Źródło: I. Pietrzyk, *Globalizacja i regionalizacja gospodarki światowej*, [w:] S. Miklaszewski, E. Molendowski (red.), *Gospodarka światowa w warunkach globalizacji i regionalizacji rynków*, Difin, Warszawa 2009, s. 25.

Wyraźne rozróżnienie wymienionych pojęć, mimo ich zdefiniowania, nie jest łatwe. „W literaturze przedmiotu granica między pojęciami delokalizacja, relokacja, outsourcing i offshoring jest płynna, a niekiedy nawet zupełnie się zaciera”¹⁴. Wyrazem tego są na przykład następujące podejścia:

¹¹ T. Meyer, *Offshoring to new shores. Nearshoring to Central and Eastern Europe*, „Deutsche Bank Research, Economics” 2006, no. 58.

¹² Odpowiednie udziały uzyskane mogą być w wyniku fuzji lub przejęć przedsiębiorstw zagranicznych.

¹³ M. Blomström i in., *Foreign direct investment and employment: Home country experience in the United State and Sweden*, NBER, „Working Paper” 1997, no. 6205, s. 2.

¹⁴ W. Gierańczyk, wyd. cyt., s. 91.

1. Offshoring oraz outsourcing są pewną formą delokalizacji¹⁵. Z podejściem takim można się zgodzić, jeżeli analizować będziemy jedynie wybrane procesy przyjęte jako delokalizacja, tzn. przeniesienie związane z utratą miejsc pracy.

2. Delokalizacja oraz outsourcing traktowane są jako forma relokacji działalności¹⁶.

3. Delokalizacja jest formą offshoringu lub outsourcingu.

Ostatnie, trzecie podejście, z którym zgadza się autorka, pozwala na wyraźne odróżnienie delokalizacji od szerszych pojęć, jakimi są offshoring i outsourcing. Podejście to jest też zgodne ze stwierdzeniem, iż „decyzje delokalizacyjne są czystym wariantem szerszego paradygmatu outsourcingu oraz [...] że outsourcing może występować bez jednoczesnej delokalizacji”¹⁷. Używany zamiennie z delokalizacją termin „przeniesienie przedsiębiorstwa lub jego części” oznacza bowiem jednoznacznie równoczesne zamknięcie lub istotne ograniczenie istniejącej działalności na rzecz innego miejsca w kraju lub za granicą. Określenia offshoring i outsourcing nie wskazują tego jednoznacznie, chociaż i tu używa się bardzo często zamiennie określenia przeniesienie działalności. Określenia te nie wyjaśniają również:

1) czy rzeczywiście przenoszona jest działalność już istniejąca, czy tworzy się nowe oddziały (oraz miejsca pracy) poza istniejącymi i dalej funkcjonującymi¹⁸ lub zleca wytwarzanie nowych (dodatkowych, dotychczas niewytwarzanych) dóbr i usług w innym miejscu¹⁹ – w przypadku tej drugiej sytuacji tracone są potencjalne miejsca pracy;

2) jeżeli przenoszona jest działalność już istniejąca, czy ograniczane lub likwidowane całkowicie jest zatrudnienie w miejscu pierwotnej lokalizacji²⁰. Podejście takie przyjęto w badaniach OECD, wyraźnie określając w ten sposób warunek uznania offshoringu i outsourcingu jednocześnie za delokalizację²¹.

¹⁵ Tamże.

¹⁶ Tamże, s. 91-92.

¹⁷ S. Montresor i in., *Outsourcing, Delocalization and Firm Organization: Transaction Costs vs. Industrial Relations in Local Production System of Emilia Romagna*, Paper presented at Conference Entrepreneurship and innovation – organizations, institutions, systems and regions, Copenhagen, 2008 <http://www2.druid.dk/conferences/viewpaper.php?id=3315&cf=29> (26.10.2012), s. 2-3. Podobnie możemy podejść do offshoringu.

¹⁸ Sytuacja taka występuje w przypadku BIZ o charakterze horyzontalnym.

¹⁹ Tworzenie nowej działalności poza siedzibą firmy macierzystej określane jest jako wykorzystanie zewnętrznych zasobów od samego początku funkcjonowania (również funkcjonowania firmy), tzw. *outsourcing from the start-up*. W skrajnym przypadku rozważane może być nie to, czy jakieś elementy mogą być wytwarzane poza firmą, lecz czy firma w ogóle ma produkować jakieś elementy. M. Faust i in., *Globalization and the Future of National Systems: Exploring Patterns of Industrial Reorganization and Relocation in an Enlarged Europe*, http://en.obie-beratungsforschung.de/data/file/publikationen/artikel/faust_voskamp_wittke.pdf (26.10.201).

²⁰ E. Małuszyńska, *Firm migration*, „Argumenta Oeconomica” no. 1-2(18), Wrocław University of Economics, Wrocław 2006, s. 107-130.

²¹ *Offshoring and Employment. Trends and Impacts*, OECD, Danvers 2007, s. 15-19.

3. Pomiar wielkości delokalizacji

Pomiar natężenia oraz ocena efektów delokalizacji z punktu widzenia regionu czy kraju macierzystego nie są łatwe. Mogą się one opierać na uzyskiwanych bezpośrednio od przedsiębiorstw informacjach o już dokonanej przez nie delokalizacji lub przyjętych przez analizowane podmioty strategiach i przewidywanych w wyniku ich realizacji przemieszczeniach. W obu przypadkach, tj. przemieszczeń już dokonanych lub planowanych, problemem jest uzyskanie odpowiedniej reprezentatywności próby; w drugim dodatkowo – stopień realizacji zgłaszanych jako przewidywane strategii delokalizacji²². W tej sytuacji podejmowane są próby wykorzystujące miary pośrednie, określające procesy towarzyszące delokalizacji, do których zalicza się m.in.²³:

- zmianę wielkości kapitału w regionie (kraju) – zakłada się, że przeniesieniu już istniejącego przedsiębiorstwa towarzyszą zwykle znaczne nakłady kapitału,
- przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych,
- przepływy handlowe produktów i półproduktów koordynowane przez międzynarodowe przedsiębiorstwa, opierające się na tablicach nakładów-wyników dla importu i produkcji krajowej,
- zmianę wielkości zatrudnienia w regionie (kraju).

Należy jednak zdawać sobie sprawę, że jest to podejście upraszczające. Wymienione zjawiska nie zawsze towarzyszą jedynie delokalizacji. Tak samo jak zmiany wielkości kapitału w regionie, istotny wzrost lub spadek zatrudnienia może być odbiciem wielu innych procesów niezwiązanych z delokalizacją przedsiębiorstw. Niewielkie zmiany zatrudnienia mogą natomiast stanowić efekt (netto) istotnych relokacji, tj. napływu i odpływu działalności gospodarczej z określonego regionu/kraju, co ma istotne znaczenie dla tego obszaru. Wiele zmian lokalizacyjnych, mierzonych zmianami zatrudnienia w określonej gałęzi działalności gospodarczej, jest też jedynie wyrazem przestrzennego zróżnicowania tempa rozwoju tej działalności. Faktyczna zmiana lokalizacji – przeniesienie przedsiębiorstwa lub jego części na nowe miejsce – odgrywa tu znacznie mniejszą rolę.

Przykładem próby zniwelowania wskazanych powyżej trudności pomiaru i oszacowania wielkości utraconych rzeczywistych/potencjalnych miejsc pracy, przy wykorzystaniu między innymi wartości produkcji oraz różnicy efektywności pracy

²² *Rising international economic integration. Opportunities and challenges*, „European Economy” no. 6, European Commission, Brussels 2005.

²³ *New location factors for mobile investment in Europe*, Commission of the European Communities, „Regional Development Studies” 1993, no. 6; J. Van Dijk, P.H. Pellenburg, *Firm relocation decisions in the Netherlands: An ordered logit approach*, „Papers in Regional Science” 2000, vol. 79; P. Crestanello, G. Tattara, *Industrial clusters and the governance of the global value chain: The Romania-Veneto network in footwear and clothing*, „Regional Studies. The Journal of the Regional Studies Association”, February 2011, vol. 45, no. 2, s. 187-204; A. Odrobina, wyd. cyt., s. 89.

w kraju macierzystym i goszczącym, są badania przeprowadzone we włoskim regionie Veneto, którego znacząca część produkcji przeniesiona została do Rumunii²⁴. Na 18 000 włoskich firm zarejestrowanych w 2005 r. w tym kraju (Rumunii), aż 22%, tj. 3900 przedsiębiorstw, pochodziło z Veneto. W związku z tym, że 33% zaopatrzenia we włoskim przemyśle odzieżowym i 52% w przemyśle obuwniczym pochodzi z Rumunii, można było założyć, że import z Rumunii do Veneto był kontrolowany (odbierany) przez firmy tego regionu. Znając wartość produkcji, w tym wartość dodaną produkcji w miejscu nowej lokalizacji, oraz wydajność pracy w kraju macierzystym i goszczącym, obliczono liczbę zatrudnionych w nowej lokalizacji (prawie 58 tys.) oraz liczbę utraconych rzeczywistych lub potencjalnych miejsc pracy w regionie macierzystym (około 35 tys.) w wyniku przeniesienia produkcji do Rumunii²⁵. Oczywiście nie ma żadnej gwarancji, że w przypadku braku korzyści wynikających z niższych kosztów pracy (zakładając sytuację, w której produkcja nie zostałaby przeniesiona do Rumunii) taka sama jak obecnie wielkość produkcji i oszacowana liczba utraconych miejsc pracy powstałaby w regionie Veneto. Przeprowadzone rozumowanie i szacunki dają jednak wyobrażenie o potencjalnym wpływie delokalizacji na zatrudnienie, zarówno w regionie Veneto, jak i w Rumunii, i możliwościach wykorzystania tej metody.

Innym sposobem analizy i oceny delokalizacji poprzez pośrednie szacowanie liczby traconych miejsc pracy jest podejście uwzględniające podatność czy skłonność sektorów i branż na delokalizację. Rozważa się, czy cechy typowego przedsiębiorstwa określonej gałęzi lub branży wpływają na łatwość wyboru nowego miejsca lokalizacji i skłonność do przemieszczania się w krótkim lub średnim okresie. Bierze się tu pod uwagę m.in.: związki przedsiębiorstwa z 1) zasobami naturalnymi, 2) nakładami kapitałowymi, 3) dostawcami, 4) określonym rynkiem zbytu, 5) możliwość przesyłania/transmisji wyników działania przy wykorzystaniu ICT, 6) intensywność wykorzystywania technologii informatycznych, 7) „zawartość” skodyfikowanej wiedzy w produktach i usługach czy wreszcie 8) konieczność bezpośredniego kontaktu z odbiorcą towarów lub usług i w związku z tym fizycznej obecności pracownika w firmie²⁶.

Rozpiętość uzyskiwanych w różnych podejściach badawczych wyników jest bardzo duża. Biorąc pod uwagę cztery ostatnie z wymienionych kryteriów, oceniono np., że tylko 11% zatrudnienia światowego prywatnego sektora usług potencjalnie jest narażone na delokalizację w ciągu 5 najbliższych lat. W badaniach nad delokalizacją miejsc pracy w USA uzyskane wyniki mieściły się w przedzia-

²⁴ P. Crestanello, G. Tattara, wyd. cyt., s. 187-204.

²⁵ Mniejsza liczba miejsc pracy w regionie włoskim jest wynikiem większej wydajności pracy niż w Rumunii.

²⁶ *Staying Competitive in the Global Economy. Moving up the Value Chain*, OECD, 2007. Jeszcze innym kryterium podatności przedsiębiorstwa na delokalizację jest stopień koncentracji działalności gospodarczej na obszarze, w którym przedsiębiorstwo to jest zlokalizowane.

le 11%-38%²⁷. Zróznicowanie wyników badań prowadzonych przez różnych autorów może być efektem analizowania miejsc pracy potencjalnie narażonych na delokalizację, prawdopodobnie przeniesionych w określonym czasie oraz rzeczywiście przeniesionych (tab. 2).

Tabela 2. Miejsca pracy dotknięte delokalizacją (offshoring)

Miejsca pracy potencjalnie narażone na delokalizację		
Van Welsum i Vickery (2005)	w 2002 r. – 18,1% zatrudnienia ogółem w USA, 13% w Korei; w 2003 r. – 19,2% w UE-15, 18,6% w Kanadzie, 19,4% w Australii;	OECD
Jensen i Kletzer (2005)	13,7% zatrudnienia ogółem w 2002 r.;	USA
Garner (2004)	14 mln miejsc pracy w usługach w 2000 r. (10% zatrudnienia ogółem);	USA
Bardhan i Kroll (2003)	15 mln miejsc pracy w usługach w 2003 r. (11,7% zatrudnienia ogółem);	USA
Blinder (2006)	od 28 do 42 mln miejsc pracy w usługach w 2004 r. (20%-25% zatrudnienia ogółem);	USA
McKinsey Global Institute (2005)	160 mln miejsc pracy w 2004 r. w świecie (11% zatrudnia ogółem).	świat
Miejsca pracy, które prawdopodobnie będą delokalizowane		
McKinsey Global Institute (2005)	4,1 mln miejsc pracy w latach 2005-2008;	świat
Forrester Research (2005)	3,3 mln miejsc pracy w usługach w latach 2005-2015; 1,16 mln miejsc pracy w usługach w latach 2005-2015;	USA, Europa
Goldman Sachs (2003)	6 mln miejsc pracy w latach 2003-2013.	USA
Miejsca pracy już delokalizowane		
Schultze (2004)	72 tys. miejsc pracy w latach 2002-2003;	USA
ERM (2005)	78,3 tys. miejsc pracy w latach 2002-2004;	Europa
Garner (2004)	218 tys. miejsc pracy w latach 2000-2002;	USA
McKinsey Global Institute (2005)	565 tys. miejsc pracy w latach 2000-2002.	świat

Źródło: *Offshoring: An Elusive Phenomenon*, National Academy of Public Administration, 2006, za: *Staying Competitive in the Global Economy. Moving up the Value Chain*, OECD, 2007, s. 64.

Potencjalnie najbardziej narażone na przeniesienie miejsca pracy związane są z zawodami, funkcjami, które według wcześniej wymienionych kryteriów mogą być wykonywane gdziekolwiek. Zgodnie z takim podejściem, jak oszacowano w McKinsey Global Institute, 20% miejsc pracy w krajach OECD jest potencjalnie narażonych na przeniesienie. Największy udział wśród miejsc pracy potencjalnie narażonych na delokalizację występuje w usługach, przede wszystkim takich, jak księgowość czy usługi doradcze, finansowe oraz badawczo-rozwojowe. Dużo mniejsze ryzyko przeniesienia występuje np. w przypadku usług ochrony zdrowia.

²⁷ A.S. Blinder, *On the measurability of offshorability*, „Vox”, Research-based policy analysis and commentary from leading economists, 2009, <http://voxeu.org/index.php?q=node/4072> (13.12.2011).

W dowolnym miejscu mogą być też wykonywane zawody wymagające dużych umiejętności, wykorzystujące w wysokim stopniu nowoczesne technologie ICT i niewymagające bezpośredniego (osobistego) kontaktu z klientem, ale też działania najmniej skomplikowane, niewymagające wysokich kwalifikacji²⁸.

Nie wszystkie miejsca pracy w sektorach wymagających wysokich umiejętności są jednak w takim samym stopniu narażone na delokalizację. Analiza możliwości wpływu offshoringu na utratę miejsc pracy w sektorze IT w USA wykazała, że miejsca pracy, które mogą zostać utracone w tym sektorze to przede wszystkim te „znajdujące się na najniższym stopniu drabiny płac i kwalifikacji”²⁹. Potwierdzają to badania przeprowadzone w okresie 1999-2003 w Stanach Zjednoczonych, gdzie w wyniku delokalizacji utracono 125 tys. miejsc pracy dla programistów, zyskując jednocześnie 425 tys. miejsc pracy dla wyżej wykwalifikowanych analityków i inżynierów oprogramowania.

Kolejna szacowana wielkość to liczba miejsc pracy, które prawdopodobnie zostaną przeniesione, a więc zostaną utracone w pierwotnej lokalizacji. „Różnica między liczbą miejsc pracy potencjalnie narażonych na delokalizację i ilością miejsc pracy, która prawdopodobnie zostanie utracona, zależy od kosztów, konkurencji w dostępie do zasobów, prawnego, regulacyjnego, społecznego i politycznego środowiska w państwach goszczących, tj. miejscach potencjalnej lokalizacji oraz od wielkości firmy”³⁰. Biorąc pod uwagę te czynniki, McKinsey Global Institute ze 160 mln miejsc pracy na świecie, wskazanych jako potencjalnie narażone na przeniesienie w 2004 r., jedynie 4,1 mln określił jako te, które w okresie 2005-2008 prawdopodobnie zostaną przeniesione. Liczba rzeczywiście przeniesionych miejsc pracy jest jeszcze mniejsza (por. tab. 2). Duże różnice między szacowaną liczbą miejsc pracy potencjalnie narażonych na delokalizację, prawdopodobnie delokalizowanych i faktycznie przenoszonych, wykazywane również w innych badaniach, świadczą o trudnościach w przewidywaniu wielkości tego zjawiska.

Równie duże problemy stwarza pomiar delokalizacji na podstawie pozostałych wskaźników. Brak podziału nakładów i wyników na krajowe i zagraniczne powoduje, że „przyjmuje się, że relacja pomiędzy czynnikami produkcji importowanymi i krajowymi jest taka sama jak relacja importu całej branży i całkowitej konsumpcji tej branży”³¹. Jeszcze innym podejściem, również niedoskonałym ze względu na niewystarczający stopień szczegółowości, jest wykorzystanie tablic nakładów wyników dla importu i produkcji krajowej³². Precyzyjne określenie wielkości delokalizacji na podstawie liczby filii korporacji międzynarodowych też nie jest możliwe, jeżeli nie ma dokładnych informacji, które z nich są efektem przeniesienia działalności już istniejącej, a które lokalizacją nowej inwestycji.

²⁸ *Staying...*, s. 64, 71.

²⁹ Tamże, s. 71.

³⁰ Tamże, s. 65.

³¹ A. Odrobina, wyd. cyt., s. 90.

³² Tamże, s. 89.

4. Zakończenie

Pomimo uspokajających wniosków o braku silnego negatywnego oddziaływania delokalizacji (jako jednego z przejawów globalizacji) na rynek pracy w długim okresie, potwierdzanych przez prowadzone badania, proces ten wciąż wzbudza duże zaniepokojenie i jest przedmiotem wielu analiz. W sytuacji braku bezpośrednich informacji dotyczących delokalizacji do szacowania natężenia tego procesu wykorzystuje się pośrednie wskaźniki, takie jak zmiany wielkości zatrudnienia, przepływy kapitału, przepływy handlowe pomiędzy krajami oraz przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Skalę delokalizacji próbuje się też określać na podstawie szacowania liczby miejsc pracy w zawodach potencjalnie narażonych na delokalizację w świetle wybranych kryteriów oraz miejsc pracy, które prawdopodobnie zostaną przeniesione. Ze względu na znaczenie gospodarcze i społeczne, zarówno w skali przedsiębiorstw, jak i regionalnej czy krajowej, proces ten nie może być i nie jest lekceważony. Dowodzi tego przytoczona na wstępie opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego oraz następujący zapis art. 57 Rozporządzenia Rady 1083/2006: „Państwo członkowskie lub instytucja zarządzająca zapewniają, że operacja zachowuje wkład funduszy, wyłącznie jeżeli operacja ta, w terminie pięciu lat³³ od zakończenia operacji lub trzech lat w państwach członkowskich, które skorzystały z możliwości skrócenia tego terminu w celu utrzymania inwestycji lub miejsc pracy stworzonych przez MŚP, nie zostanie poddana zasadniczym modyfikacjom, mającym wpływ na jej charakter lub warunki jej realizacji [...], albo zaprzestanie działalności produkcyjnej”. W punkcie 4 tego artykułu stwierdzono jeszcze wyraźniej: „Państwa członkowskie zapewniają, że przedsiębiorstwa, które są lub zostały objęte procedurą odzyskiwania kwot nienależnie wypłaconych w następstwie przeniesienia działalności produkcyjnej w obrębie państwa członkowskiego lub do innego państwa członkowskiego, nie korzystają z wkładu funduszy”³⁴. W propozycji nowego rozporządzenia na okres 2014-2020 zapis dotyczący delokalizacji jest następujący: „W przypadku operacji obejmującej inwestycje w infrastrukturę lub inwestycje produkcyjne dokonuje się zwrotu wkładu z funduszy, jeżeli w okresie pięciu lat od płatności końcowej na rzecz beneficjenta lub w okresie ustalonym zgodnie z zasadami pomocy państwa, tam gdzie ma to zastosowanie; zaprzestano działalności produkcyjnej lub ją relokowano [...] kwoty nienależnie wypłacone w odniesieniu do takiej operacji są odzyskiwane przez państwo członkowskie”³⁵.

³³ W pierwotnej propozycji Komisji okres ten wynosił 7 lat.

³⁴ Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1260/1999.

³⁵ Wniosek. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego,

Literatura

- Blinder A.S., *On the measurability of offshorability*, „Vox”, Research-based policy analysis and commentary from leading economists, 2009 <http://voxeu.org/index.php?q=node/4072> (13.12.2011).
- Blomström M., Fors G., Lipsey R.E., *Foreign direct investment and employment: Home country experience in the United State and Sweden*, NBER, „Working Paper” 1997, no. 6205.
- Crestanello P., Tattara G., *Industrial clusters and the governance of the global value chain: The Romania-Veneto network in footwear and clothing. Regional studies*, „The Journal of the Regional Studies Association”, February 2011, vol. 45, no. 2.
- Faust M., Voskamp U., Wittke V., *Globalization and the Future of National Systems: Exploring Patterns of Industrial Reorganization and Relocation in an Enlarged Europe* http://en.obieberatungsforschung.de/data/file/publikationen/artikel/faust_voskamp_wittke.pdf (26.10.2011).
- Gierańczyk W., *Problematyka definiowania zmian w tendencjach lokalizacyjnych przedsiębiorstw przemysłowych w dobie globalizacji*, „Prace Komisji Geografii Przemysłu” nr 11, Warszawa-Kraków 2008.
- Hoover E.M., *Lokalizacja działalności gospodarczej*, PWN, Warszawa 1962.
- Kwieciński J., Gałązka-Sobotka M., Dłutek A., *Ekspertyza. „Zdefiniowanie pojęcia delokalizacji oraz określenie sposobów badania projektów pod kątem eliminowania przypadków delokalizacji, ze szczególnym uwzględnieniem projektów realizowanych w ramach działania 4.5 Wsparcie inwestycji o dużym znaczeniu dla gospodarki w Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka”*, Europejskie Centrum Przedsiębiorczości, Warszawa 2008.
- Małuszyńska E., *Delokalizacja przedsiębiorstw*, „Wspólnoty Europejskie” marzec 2006, nr 3(172).
- Małuszyńska E., *Firm migration*, „Argumenta Oeconomica” no. 1-2(18), Wrocław University of Economics, Wrocław 2006.
- Meyer T., *Offshoring to new shores. Nearshoring to Central and Eastern Europe*, Deutsche Bank Research, „Economics” 2006, no. 58.
- Montesor S., Mazzanti M., Pini P., *Oursourcing, Delocalization and Firm Organization: Transaction Costs vs. Industrial Relations in Local Production System of Emilia Romagna*, Paper presented at Conference Entrepreneurship and innovation – organizations, institutions, systems and regions, Copenhagen 2008 <http://www2.druid.dk/conferences/viewpaper.php?id=3315&cf=29> (26.01.2012).
- New location factors for mobile investment in Europe*, Commission of the European Communities, „Regional Development Studies” no. 6, Brussels 1993.
- Odrobina A., *Delokalizacja jako skutek globalizacji i integracji*, [w:] S. Miklaszewski, E. Molendowski (red.), *Gospodarka światowa w warunkach globalizacji i regionalizacji rynków*, Difin, Warszawa 2009.
- Offshoring and Employment. Trends and Impacts*, OECD, Danvers 2007.
- Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie zakresu i skutków delokalizacji przedsiębiorstw, Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny, Bruksela 2005, CC-MI/014.
- Pakulska T., *Wrastanie korporacji międzynarodowych w gospodarki lokalne*, [w:] K. Kuciński (red.), *Glokalizacja*, Difin, Warszawa 2011.

Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego objętych zakresem wspólnych ram strategicznych oraz ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności oraz uchylające rozporządzenie (WE) nr 1083/2006, art. 61. (SEC(2011)1141 final).

- Pietrzyk I., *Globalizacja i regionalizacja gospodarki światowej*, [w:] S. Miklaszewski, E. Molendowski (red.), *Gospodarka światowa w warunkach globalizacji i regionalizacji rynków*, Difin, Warszawa 2009.
- Rising international economic integration. Opportunities and challenges*, „European Economy” no. 6, European Commission, Brussels, 2005
- Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1260/1999
- Staying Competitive in the Global Economy. Moving up the value chain*, OECD, 2007.
- Van Dijk J., Pellenbarg P.H., *Firm relocation decisions in the Netherlands: An ordered logit approach*, „Peppers in Regional Science” 2000, vol. 79.
- Wniosek. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady ustanawiające wspólne przepisy dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności, Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz rozwoju Obszarów Wiejskich oraz Europejskiego Funduszu Morskiego i Rybackiego objętych zakresem wspólnych ram strategicznych oraz ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego, Funduszu Spójności oraz uchylające rozporządzenie (WE) nr 1083/2006, art. 61 (SEC(2011)1141 final).

PROBLEMS OF DEFINING AND ESTIMATING THE SIZE OF RELOCATION

Summary: Terms appearing in the literature: delocalization, offshoring and outsourcing, having different meanings are strongly linked with each other. The relationship between delocalization and remaining processes is perceived in different ways, making it difficult for its observation. Equally difficult is the measurement of relocation due to lack of, apart from a few studies, the information obtained directly from the companies. Indirect methods of estimating relocation use FDI flows, intermediate and product trade flows, changes in the volume of employment in the country or region, employment in sectors potentially vulnerable to relocations and those that are likely to be delocalized. The paper presents various approaches to relations that exist between the above mentioned processes and imperfections of methods which are used for estimating relocation.

Keywords: delocalization, offshoring, outsourcing.