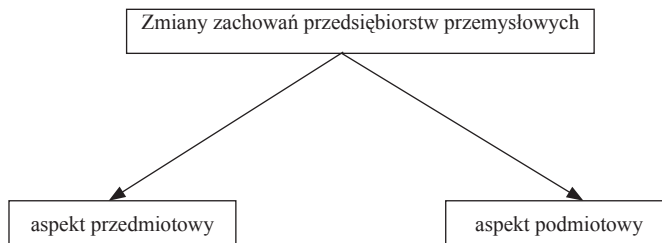


WIESŁAWA GIERAŃCZYK

Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń

## Problematyka definiowania zmian w tendencjach lokalizacyjnych przedsiębiorstw przemysłowych w dobie globalizacji

Abstrahując od trudności związanych z definiowaniem pojęcia globalizacja należy stwierdzić, że proces ten wywołuje istotne skutki w zachowaniach strategicznych i przestrzennych przedsiębiorstw, zwłaszcza przedsiębiorstw przemysłowych. Składają się na to czynniki: organizacyjne (fragmentacja produkcji), ekonomiczne (poszukiwanie dalszych źródeł optymalizacji gospodarki), technologiczne (wpływające na koszty transportu i komunikacji oraz sprzyjające prowadzeniu działalności gospodarczej w wielu krajach) i polityczne (systematyczna redukcja barier w przepływach dóbr, usług i kapitału w skali światowej). W konsekwencji wzajemnego oddziaływania tych czynników zacieśniają się w gospodarce światowej związki między handlem zagranicznym, inwestycjami, przepływem kapitału, możliwościami wykorzystania nowoczesnych technologii, zacieśniają się też powiązania przestrzenne.



Ryc. 1. Zmiany zachowań przedsiębiorstw przemysłowych

Zmodyfikowane wskutek globalizacji warunki funkcjonowania przedsiębiorstw wymuszają potrzebę zmiany naukowego podejścia do problemów rozwoju i funkcjonowania przemysłu w XXI wieku, a w szczególności uwzględnienia aspektów przedmiotowych i podmiotowych (ryc. 1) oraz precyzyjnego nazywania i ponownego definiowania bądź zdefiniowania nieznanymi uprzednio zjawisk, które zaistniały pod wpływem tych zmian.

## DEMATERIALIZACJA – ASPEKT PRZEDMIOTOWY

W światowym obrocie gospodarczym coraz mniej ważne stają się wytwory pierwszego i drugiego sektora gospodarczego, czyli elementy materialne, takie jak surowce czy maszyny, na rzecz wzrostu roli transakcji wirtualnych (np. w postaci outtaskingu<sup>1</sup>), w obrębie których dominują przepływy finansowe czy produkty intelektu. Ważnym segmentem obrotu finansowego są przepływy kapitałowe w postaci międzynarodowych pożyczek bankowych, które w krajach najbardziej rozwiniętych stanowią sektor przerastający swym rozmiarem finansowym znaczenie międzynarodowego handlu towarowego oraz bezpośrednio inwestycje zagraniczne. W obrocie produktami intelektu istotną rolę odgrywają: oprogramowanie, filmy, prawa autorskie. Na przykład w Stanach Zjednoczonych eksport praw autorskich należy do ważniejszych pozycji w amerykańskim handlu zagranicznym (Bendyk 2003). Rozrost sfery finansowej w obrotach światowych sprawia, że globalne procesy gospodarcze coraz trudniej poddają się kontroli. Istnieje obawa, że przy narastającej skali tego zjawiska rządy najsilniejszych gospodarczo krajów mogą nie być w stanie zapanować nad nimi, tym bardziej że stopień komplikacji przepływów kapitałowych nadaje temu procesowi cechy swojej żywiołowości.

Dematerializacja gospodarki światowej potęgowana jest przez dematerializację obrotów finansowych oraz dematerializację pracy. W dobie wirtualizacji pojęcie pieniądza, jak i jego „rzeczywistość statystyczna” straciły na precyzji. Zatarła się granica między pieniądzem a innymi aktywami finansowymi, np. rachunkami oszczędnościowymi w bankach. W wyniku ogólnej wymiennalności najważniejsze waluty stały się również – poza terytorium, gdzie służą jako środek wymiany – aktywem finansowym podobnym do normalnych akcji czy obligacji. Ponadto coraz częściej papiery wartościowe wprowadzane do publicznego obrotu nie mają formy materialnej (formy dokumentu), lecz funkcjonują jako zapis w systemie informatycznym (Thiel, Zwoliński 2004).

W warunkach, kiedy znaczenia nabierają elementy niezwiązane z przetwarzaniem materialnego substratu (wiedza naukowa, dostęp do informacji, reklama, sfera usług czy sfera finansów) i stają się istotnym zasobem produkcyjnym, od których zależą korzyści komparatywne (Wierzbowski 2000), można dostrzec symptomy dematerializacji pracy (Wierzbicki 2000). Zastępowanie pracy fizycznej pracą wymagającą dużego udziału informacji i wiedzy stwarza nowy wymiar pojęcia praca (np. telepraca) oraz nowe możliwości rozwoju przedsiębiorstw, dla których lokalizacja w sensie fizycznym traci na znaczeniu.

Dematerializacja produkcji, rozpatrywana jako jeden z aspektów nadchodzącej cywilizacji informacyjnej, ma swój wymiar w postaci spadku znaczenia przemysłu tradycyjnie rozumianego w gospodarkach wielu państw. Proces wychodzenia z epoki industrialnej określany jest jako deindustrializacja lub dezindustrializacja.

W większości opracowań dezindustrializacja i deindustrializacja stanowią komplementarny element aparatu pojęciowego określającego przejście od gospodarki tradycyjnej do gospodarki opartej na wiedzy: deagraryzacja, serwicyzacja (tercjalizacja, triadyzacja, tertiary-

<sup>1</sup> Outtasking – zlecenie podwykonawcom części zadań prowadzących do powstania produktu czy usługi w formie elektronicznej i otrzymywanie wyników tych prac również w formie elektronicznej. Dematerializacja procesu wytwórczego pozwala na zwiększenie jego elastyczności – zmiany można wprowadzić do ostatniego momentu przed zmaterializowaniem usługi czy produktu. Dodatkowo znacznie obniżają się koszty przesyłania wersji czy prototypów. Poza nowoczesną formą przekazu informacji outtasking przyczynia się do większej integracji zlecającego i dostawcy usług, co pozwala na skrócenie czasu wykonania zadania (Hirzel 1997).

zacja). W tym ujęciu zarówno dezindustrializacja, jak i deindustrializacja rozumiane są jako przejaw wejścia na jakościowo wyższy poziom społecznej wydajności pracy, prowadzącej mimo wzrostu produkcji do wyeliminowania człowieka z wielu faz procesu produkcyjnego oraz rosnącej roli usług w produkcji przemysłowej, ale nie likwidacji produkcji jako formy wytwórczości (Cyrek 2006, Misala 2005, Szukalski 2004, *W trosce...* 2004, *Akumulacyjna...* 2004, Staniszki 2003, Fukuyama 2000, Stalewski, Szpak 2000, Wieloński 2004, Karpiński 1998). W niektórych opracowaniach pojawiają się stwierdzenia, że dezindustrializacji nie można utożsamiać ze zmniejszeniem roli przemysłu w tworzeniu dochodu narodowego czy spadkiem produkcji w ogóle, ale raczej należy ją wiązać z realnym spadkiem wartości dodanej wytwarzanej w przemyśle (*Delokalizacja...* 2006).

W literaturze przedmiotu występują też poglądy, według których dezindustrializacja ma wymiar przestrzenny i oznacza porzucanie dotychczas zajmowanych terenów i budynków (Jałowiecki 1993) albo utożsamiana jest z odpływem kapitału produkcyjnego za granicę czy wręcz z przenoszeniem fabryk przy jednoczesnym spadku zatrudnienia w przemyśle (Fontagné, Lorenzi 2005). Pojęcie dezindustrializacji bywa też traktowane jako pojęcie bliskoznaczne, a nawet węższe od delokalizacji, odnoszące się do przenoszenia sektorów produkcyjnych (podczas gdy delokalizacja może obejmować również usługi) (*Delokalizacja...* 2006).

Dezindustrializacja definiowana jest też wąsko, jako likwidacja nieefektywnych lub przestarzałych zakładów przemysłowych (*Tezy...* 2006, Kaliński 2004, Węgleński 2001), jako uusługowienie pracy w przemyśle (Andersen 1999) czy też jako deindustrializacja zasobów pracy (Pakulska 2006).

Problematyka dezindustrializacji była również przedmiotem badań Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego (*Delokalizacja...* 2005), który proponuje, aby pojęciem dezindustrializacja objąć całokształt przemian prowadzących do spadku roli przemysłu w gospodarce, z wydzieleniem:

- dezindustrializacji całkowitej, którą definiuje się jako spadek zatrudnienia, produkcji, rentowności i zasobów kapitałowych w przemyśle, jak również jako spadek eksportu towarów przemysłowych oraz powstanie utrzymującego się w tym sektorze deficytu handlowego;
- dezindustrializacji względnej, oznaczającej spadek udziału przemysłu w gospodarce; co odzwierciedla proces strukturalnych w zakresie związku pomiędzy wydajnością przemysłu a sektorem usług.

Z powyższego zestawienia wynika, że terminy deindustrializacja i dezindustrializacja, które *Słownik wyrazów obcych* (1995) traktuje jako odpowiadające sobie pojęcia wywodzące się z różnych języków<sup>2</sup>, w literaturze przedmiotu są stosowane z dużą swobodą zakresu pojęciowego. Stąd wydaje się, że w obliczu wielości i różnorodności zjawisk towarzyszących procesom przemian światowej gospodarki, należałoby te pojęcia uściślić. Z punktu widzenia rozwoju gospodarczego istotne jest, czy spadek znaczenia przemysłu w strukturze tworzenia PKB i strukturze pracujących ma wymiar względny czy bezwzględny.

Proponuję, aby deindustrializację ściśle wiązać z relatywnym spadkiem roli przemysłu, będącym konsekwencją szeroko rozumianej dematerializacji produkcji i pracy, jako proces

---

<sup>2</sup> De- (łac. de-) – pierwszy człon wyrazów złożonych wskazujący na odwrotność, zaprzeczenie, redukcję, pozbawienie czegoś, a także na rozdzielenie, oderwanie, pochodzenie od czegoś. Dez- (fr. dés-) – pierwszy człon wyrazów złożonych, których drugi człon zaczyna się samogłoską, mający znaczenie: przeciwieństwo, odwrotność, odrzucenie, zaprzeczenie czegoś.

komplementarny z serwicyzacją. Natomiast pojęcie dezindustrializacja, które ma bardziej negatywne konotacje, proponuję odnosić do zjawisk związanych z bezwzględnym spadkiem roli przemysłu, likwidacją zakładów itp. Nie wydaje się konieczne używanie omawianych pojęć w odniesieniu do pracy, ponieważ bardzo dobrze zjawisko „uusługowienia” procesów wytwórczych opisuje pojęcie dematerializacja pracy.

## DELOKALIZACJA – ASPEKT PODMIOTOWY

Ogół zjawisk globalizacyjnych wymusza też zmianę podejścia do problematyki lokalizacji przedsiębiorstw przemysłowych. Większość współczesnych decyzji lokalizacyjnych nie powoduje zasadniczych zmian w rozmieszczeniu działalności gospodarczej, sprzyja bardziej korygowaniu rozmieszczenia zdolności wytwórczych definiowanych jako regulacja lokalizacji (Wieloński 2004, Godlewska 2001).

Regulacja lokalizacji dokonuje się w postaci:

- rekonwersji – polega na poszukiwaniu nowego rodzaju działalności w danym miejscu,
- relokacji – polega na poszukiwaniu nowego miejsca dla już istniejącej firmy, wynika to np. z utraty korzyści dotychczasowej lokalizacji. W przemyśle spożywczym może to nastąpić np. w przypadku zagrożeń ekologicznych produkcji, oddalania się bazy surowcowej itp. (Godlewska 2001).

Procesy relokacyjne zyskały na znaczeniu wskutek dokonującej się fragmentaryzacji (fragmentacji, defragmentacji)<sup>3</sup> produkcji i osiągnęły w ostatnich dekadach poziom globalny poprzez przewycięzenie odrębności przemysłów narodowych i sięganie do dostępnych wynalazków, wzorców produktów, finansów, zasobów pracy na rynku globalnym (Colbert 2001). W rezultacie rozpada się gospodarka produkcji jednolitych dóbr, ale też i kurczy się rynek na takie dobra. Różnicujący się świat stwarza korzystne warunki dla produkcji zróżnicowanej, niebazującej na dużej skali (Mikulowski Pomorski 2006). W związku z tym gros firm opiera swój rozwój na strategiach związanych z poszukiwaniem optymalnych lokalizacji do wytwarzania poszczególnych etapów procesu produkcyjnego, w tym również za granicą. Takie podejście uruchomiło zakrojony na szeroką skalę proces delokalizacji przedsiębiorstw i outsourcingu. Pojęcia te w literaturze przedmiotu mają różny zakres znaczeniowy.

Według Deardorffa (2005), termin delokalizacja został użyty po raz pierwszy w połowie lat 90. XX w. przez Leamera (1996). Pojęcie to wprowadzono nie w celu opisanie nowego zjawiska w ekonomii, ale w celu zdefiniowania kolejnego sposobu fragmentacji produkcji. W ujęciu globalnym przenoszenie działalności gospodarczej do innych krajów, zwykle o niższych kosztach pracy, nie jest zjawiskiem nowym. Przez długi okres czasu przenoszeniu podlegała działalność wytwórcza. Początkowo firmy z sektora przemysłu lekkiego przenosiły swoje fabryki na Daleki Wschód, np. do Hong Kongu, Singapuru, później do Chin i na Filipiny (*Polska...* 2003).

Do połowy lat 70. XX w. zlecenie produkcji w innych krajach uważano za sposób redukcji ryzyka walutowego. Nie traktowano produkcji własnej i zewnętrznego sourcingu jako konkurencyjnych sposobów działania. Duże i wielkie firmy międzynarodowe lokowały pro-

<sup>3</sup> Problematyka defragmentacji jest zagadnieniem stosunkowo młodym. Głównym źródłem teoretycznych informacji na temat tego procesu zacerpnięto z prac: Arndt (1997), Deardorff (1998, 2001, 2005), Jones i Kierzkowski (2001), Kohler (2001, 2004), Feenstra i Hanson (1996, 1997), Ethier (2005).

dukcję w tych miejscach, które uważały za miejsca strategiczne. Zazwyczaj chodziło im przede wszystkim o ekspansję i umacnianie swej pozycji na poszczególnych rynkach. Mniej więcej od połowy lat 70. XX w., najpierw w przemyśle komputerowym, a następnie w samochodowym, zaczął się pogłębiać nowy podział pracy. Wiodące firmy wspomnianych branż zaczęły zlecać produkcję zunifikowanych części dostawcom zewnętrznym, a w niektórych przypadkach także montaż finalny (np. komputerów PC), pozostawiając dla siebie rolę lidera innowacji i postępu techniczno-organizacyjnego. Firmy konkurowały ze sobą w dziedzinie projektowania nowych produktów, rozwijając i usprawniając działalność badawczo-rozwojową. Stąd przewagę konkurencyjną przestał dawać produkt, który wszędzie jest prawie taki sam, lecz szybkość wprowadzania nowych generacji produktu oraz innowacje w dziedzinie obsługi i kształtowania relacji z klientami, przy jednoczesnym utrzymywaniu niskich kosztów i produkcji na wielką skalę. Skuteczne konkurowanie w obu sektorach wymagało standaryzacji. Standaryzacja procesów wytwarzania sprawiła, że wyroby finalne mogą być składowane niemal wszędzie, gdyż niepotrzebna jest przy tym innowacyjność (Góralczyk 2005).

Bhagwati, Panagariya i Srinivasan (2004) wskazują, że o ile w latach 80. outsourcing oznaczał głównie zamawianie przez przedsiębiorstwa półproduktów i podzespołów za granicą, o tyle w latach 90. outsourcingiem zaczęto nazywać także zamawianie wykonania określonych usług za granicą. W ostatniej dekadzie XX w. defragmentacja produkcji została więc spotęgowana przez delokalizację usług. Postęp technologiczny, zwłaszcza w dziedzinie technologii informacyjnych i komunikacyjnych, powala obecnie rozbić usługi na części składowe i traktować je tak, jak od dawna traktuje się dobra materialne, tj. jako przedmiot obrotu handlowego (*Offshoring...* 2004).

Lokalizacja wielu usług stała się w znacznej mierze niezależna od lokalizacji ich odbiorcy. Wcześniej usługi musiały być świadczone w tym samym miejscu i czasie, w których były konsumowane. Większości z nich nie można było składować i przysyłać na odległość. Obecnie eksportować bądź importować można właściwie każdy rodzaj usług, niewymagający osobistego kontaktu z klientem. Początkowo wydzielano i zlecano innym firmom wykonawstwo usług obsługujących procesy technologiczne (sfery związane z sektorem IT), następnie eksternalizacji podlegały działalności związane z dystrybucją dóbr i usług, a także działalności związane z zarządzaniem przedsiębiorstwem. Obszary te zostały uznane za zbyt kosztowne dla firm macierzystych, dlatego zaczęto zlecać je firmom zewnętrznym. W ten sposób nastąpił gwałtowny rozwój usług związanych z obsługą biznesu, wśród których największą rolę odgrywają usługi komputerowe i informatyczne, ale także księgowość, zasoby ludzkie (HR), telekomunikacja, opieka medyczna, handel, catering, ochrona, sprzątnięcie, windykacje, reklama.

Metodą optymalizacji wykorzystania zasobów i środków przedsiębiorstwa stała się specjalizacja. Dążąc do obniżenia kosztów wytwarzania wyrobów bądź usług oferowanych przez firmę, przy równoczesnym podnoszeniu ich jakości, zaczęto koncentrować się na podstawowym procesie produkcji lub jego części jako funkcji głównej. Jednocześnie przekazywano partnerom zewnętrznym wykonywanie zadań, które oni z kolei potrafią robić najlepiej. W literaturze ekonomicznej proces ten przyjął nazwę outsourcingu<sup>4</sup>. W najbardziej ogólnym rozumieniu outsourcing polega na oddaniu na zewnątrz (partnerowi zewnętrznemu – outsourcerowi) zadań niezwiązanych bezpośrednio z podstawową działalnością firmy

---

<sup>4</sup> Sztuczny skrót utworzony od wyrażenia *outside-resource-using*, tzn. wykorzystanie zasobów pozostających na zewnątrz.

(m.in. Amity, Wei 2005, Oleński 2004, Olszewski 2003, Gay, Essinger 2002, Trocki 2001, Gołębiowska 2000).

W literaturze przedmiotu granica między pojęciami delokalizacja, relokalizacja, outsourcing i offshoring jest płynna, a niekiedy nawet zupełnie się zaciera.

Tabela 1. Podział outsourcingu

| Miejsce wytwarzania      | Zlecenie zadań   |  |
|--------------------------|--|--|
|                          | wewnątrz firmy   | na zewnątrz firmy                                      |
| Kraj macierzysty         | Działania realizowane własnymi siłami w kraju macierzystym                                   | Działania zlecane trzecim stronom w kraju macierzystym |
| Kraj obcy („offshoring”) | Działania zlecane własnym filiom zagranicznym, „offshoring na uwięzi” („captive offshoring”) | Działania zlecane trzecim stronom za granicą           |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *World Investment Report* 2004.

Komisja Europejska definiuje delokalizację<sup>5</sup> jako proces przenoszenia aktywności gospodarczej za granicę. Odzwierciedla on zmiany w funkcjonowaniu przedsiębiorstw wynikające z ich adaptacji do coraz bardziej konkurencyjnego środowiska funkcjonowania oraz szybszych zmian technologicznych. Często w odniesieniu do tak rozumianego procesu stosowany jest również termin relokalizacja<sup>6</sup> (*Delokalizacja...* 2006, *European Commission* 2005, Radło 2005, Sleuwaegen i in. 2000). Zatem delokalizacja odnosi się przede wszystkim do przenoszenia produkcji, co w skali międzynarodowej przejawia się w formie przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ, FDI). Przepływy FDI mogą być realizowane w ramach jednej korporacji bądź między przedsiębiorstwami niepowiązаныmi ze sobą kapitałowo. W pierwszym przypadku, zgodnie z terminologią przyjętą przez Komisję Europejską i stosowaną w literaturze ekonomicznej (Feenstra i Hanson 2001), ma miejsce offshoring, rozumiany jako przesunięcie produkcji za granicę z zachowaniem własności środków produkcji i bezpośredniej kontroli nad procesem produkcji. W drugim przypadku outsourcing oznacza, że przedsiębiorstwa zamawiają produkty lub usługi w przedsiębiorstwach zagranicznych, nie będąc z nimi powiązane kapitałowo (*Delokalizacja...* 2006, *European Commission* 2005). Natomiast według UNCTAD (*World...* 2004), outsourcing nie wiąże się z delokalizacją, tylko wyraża strategię rynkowe polegające na specjalizowaniu się i zlecaniu zadań firmom zewnętrznym w kraju bądź za granicą (offshoring). Jeżeli proces ten jest realizowany w ramach korporacji transnarodowych, to przyjmuje nazwę offshoringu na uwięzi (tab. 1).

Przenoszenie działalności ma charakter wielokierunkowy i obejmuje jej przesuwanie z danego kraju za granicę, a także z zagranicy do danego kraju (Sleuwaegen i in. 2000). Dlatego niektórzy autorzy rozróżniają outsourcing i insourcing jako dwa przejawy tego samego zjawiska gospodarczego, w którym outsourcing to import zleceń, a insourcing to ich eksport (Amity, Wei 2005).

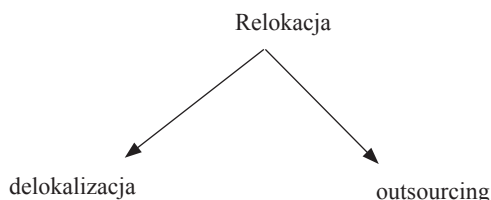
Niejednoznaczność pojęciowa omawianych zagadnień skłania do podjęcia próby ujednoczenia terminologii. Wydaje się, że pojęcia relokacja i relokalizacja należy uznać za tożsame i rozumieć je jako przemieszczanie aktywności gospodarczej w formie „niewidzialnej”

<sup>5</sup> Ang. delocalization, fr. délocalisation.

<sup>6</sup> Ang. relocation, relocation.



i materialnej, czyli przepływów kapitałowych i działalności gospodarczej (materialnej i usługowej), w części lub całości, w skali krajowej i międzynarodowej.



Ryc. 2. Formy przemieszczania działalności gospodarczej

Przemieszczanie działalności gospodarczej może mieć charakter trwały bądź efemeryczny i dokonywać się w postaci delokalizacji i outsourcingu (ryc. 2). Z punktu widzenia analiz przestrzenno-gospodarczych istotne jest wydzielenie delokalizacji jako procesu prowadzącego do trwałych zmian w rozmieszczeniu działalności gospodarczej obejmujących zmianę lokalizacji istniejących obiektów gospodarczych, przeniesienie działalności w inne miejsce (zamknięcie części lub całości procesu wytwórczego i uruchomienie w innym miejscu). Natomiast outsourcing należy rozumieć zarówno jako metodę optymalizacji wykorzystania zasobów i środków przedsiębiorstwa, jak i element procesu transformacji funkcji i restrukturyzacji przedsiębiorstwa, czego konsekwencją jest przekazanie części działalności, niezwiązanych bezpośrednio z podstawową działalnością firmy, podmiotom zewnętrznym w kraju lub za granicą. Biorąc pod uwagę rolę korporacji transnarodowych we współczesnym świecie, wydaje się celowe zastosowanie pojęcia offshoring, rozumianego jako część outsourcingu realizowanego z zachowaniem własności środków produkcji i bezpośredniej kontroli nad procesem produkcji, czyli przeniesienie części działalności do filii zagranicznych. Outsourcing należy rozumieć jako proces zmienny, dynamiczny, często efemeryczny (ale może mieć też charakter długotrwały). W szczególnym przypadku outsourcing może prowadzić do delokalizacji.

## MIARY

Złożoność pojęciowa potęguje trudności w badaniu tendencji lokalizacyjnych przedsiębiorstw i ich efektywności, zwłaszcza w skali międzynarodowej. Najbardziej ogólną miarą procesów relokacyjnych jest Transnationality Index (TNI) publikowany przez UNCTAD, który określa stopień umiędzynarodowienia działalności państwa lub przedsiębiorstwa na podstawie aktywów zagranicznych, sprzedaży zagranicznej i zatrudnienie w filiach zagranicznych. Próby badań skali i zasięgu składowych relokacji opierają się głównie na statystykach handlu zagranicznego oraz statystykach przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (m.in. *Delokalizacja...* 2006, *Raport...* 2006, Esposito 2006, Ethier 2005, Kohler 2004, Deardorff 2001, Jones, Kierzkowski 2001, Arndt 1997). Statystyki te pozwalają wyodrębnić usługi i sektory produkcyjne, ale tylko w pewnym stopniu odnoszą się do outsourcingu i offshoringu, ponieważ nie wszystkie efekty działalności zagranicznej są reeksport-

towane. Niemal zawsze dane statystyczne wymagają dokonania stosownych przeliczeń, tak by wyodrębnić z nich te wielkości, które rzeczywiście opisują zjawisko outsourcingu, choć w większości wypadków nie da się tego zrobić ze stuprocentową dokładnością ze względu na brak stosownych danych. Na przykład Amiti i Wei (2005) w swych analizach outsourcingu posługują się miarami opisującymi międzynarodowy handel usługami informatycznymi oraz usługami biznesowymi, które utożsamiają z outsourcingiem usług. Jednocześnie handel półproduktami traktują jako outsourcing produkcji. Autorzy ci wspomniane wielkości przedstawiają w relacji do innych wskaźników ekonomicznych, np. PKB lub innych pozycji handlu zagranicznego (*Delokalizacja...* 2006).

Miarą outsourcingu może też być wskaźnik udziału usług w nakładach produkcyjnych niezwiązanych ze zużyciem energii. W literaturze stosowane są także miary pozycji netto państw w outsourcingu usług lub produkcji. Odpowiednio stosuje się tutaj pozycję netto w handlu zagranicznym Feenstra i Hansona (1996, 1997).

Każda decyzja o outsourcingu lub offshoringu produkcji pociąga za sobą stosunkowo łatwo mierzalne skutki w postaci przepływów kapitałów, produkcji i zatrudnienia w skali przedsiębiorstw lub państw oraz trudno mierzalne skutki w postaci długookresowych konsekwencji tych zmian dla zyskowności przedsiębiorstwa i jego rozwoju oraz zmian w otoczeniu behawioralnym<sup>7</sup>. W efekcie w powszechnym odbiorze delokalizacja jest utożsamiana z odpływem miejsc pracy za granicę (Radło 2005). Wpływ delokalizacji na zatrudnienie w ujęciu ilościowym i jakościowym oraz płacowym badali m.in. Gorter, Tang, Toet (2005); Amiti, Wei (2005); Abramovsky, Griffith, Sako (2004); Bjerring Olsen, Ibsen, Westergaard-Nielsen (2004); Konings, Murphy (2001); Sleuwaegen i in. (2000); Egger, Egger (2000).

Często stosowana jest też metoda analizy przypadków, ale ze względu na jej wycinkowość nie wydaje się ona najlepsza do analizy bilansu kosztów i korzyści wynikających dla danej gospodarki z relokacji.

Zauważa się też, że większość badań relokacji dotyczy analizy jej skutków w krajach wysoko rozwiniętych, które są głównym kreatorem (outsourcingu i delokalizacji), ale i odbiorcami (outsourcingu) przepływu zasobów kapitału, produkcji i pracy (m.in. Amiti, Wei 2005; Gorter, Tang, Toet 2005; Abramovsky, Griffith, Sako 2004; Bjerring Olsen, Ibsen, Westergaard-Nielsen 2004; *Making...* 2004; ODCD... 2004; *Raport...* 2004; Gay, Essinger 2002; Mol, Tulder, Beije 2002; Midelfart-Knarvik i in. 2000; Sleuwaegen i in. 2000; Feldstein 1994). Niewiele jest natomiast opracowań badających skutki delokalizacji i outsourcingu w krajach słabiej rozwiniętych (np. Esposito 2006; Geishecker, Hunya 2005; Geishecker 2004; Feenstra, Hanson 1996, 1997).

## PODSUMOWANIE

Jak wynika z powyższych rozważań, niezwykle trudno jest badać procesy relokacyjne, chociażby z uwagi na trudność oddzielenia czystej delokalizacji i czystego outsourcingu. Są one bowiem częścią bardziej złożonego i ciągle niezakończonego procesu zmian strukturalnych w skali globalnej. Analizowanie składowych relokacji w oderwaniu od kontekstu jest dużym ograniczeniem, ale skądinąd zebranie danych statystycznych dotyczących wyłącz-

<sup>7</sup> Interesujące są również wyniki badań wpływu delokalizacji w postaci BIZ na inwestycje krajowe, które przeprowadzili Feldstein (1994) oraz Desai, Foley i Hinesa (2005).



nie delokalizacji, outsourcingu czy offshoringu jest praktycznie niemożliwe. Dla rzetelnych i wiarygodnych badań niezbędne jest opracowanie właściwej metodologii statystycznej opartej na obiektywnych i dobrze udokumentowanych zbiorach danych. Tak więc globalizacja wymusza gruntowne udoskonalenie danych statystycznych. Im pełniejsze będą materiały statystyczne, tym większa będzie szansa opracowania odpowiednich, wyprzedzających zachowanie przedsiębiorstw strategii na szczeblu regionalnym, krajowym i międzynarodowym. Jest to szczególnie ważne w przypadku badania regionów zdominowanych przez jeden sektor przemysłowy. Równocześnie należy mieć świadomość, że relokalizacja nie musi być synonimem recesji społeczno-gospodarczej. Bardzo często stanowi ona raczej proces mający kluczowe znaczenie dla przetrwania i rozwoju przedsiębiorstw. Ponadto wiele przedsiębiorstw twórczo reaguje na relokację, tworząc nowe grupy współpracy (klastry), zwiększając skalę prowadzonej działalności lub też odpowiednio dostosowując procesy przemysłowe i wzornictwo.

## Literatura

- Abramovsky L., Griffith R., Sako M. 2004, *Offshoring of Business Services and its Impact on the UK Economy*, Advanced Institute of Management Research
- Akumulacyjna bariera rozwoju polskiej gospodarki*, 2004, Departament Analiz i Prognoz Ekonomicznych, Warszawa
- Amiti M., Wei S-J. 2005, *Fear of service outsourcing: Is it justified?*, „Economic Policy”, No 42, April, Blackwell
- Andersen G.E. 1999, *Social Foundations of Postindustrial Economics*, Oxford University Press, Oxford
- Arndt S.W. 1997, *Globalisation and the open economy*, „North America Journal of Economics & Finance”, 8 (1)
- Bendyk E. 2003, *My, Europejanie*, „Przegląd Polityczny” nr 61, Gdańsk
- Bhagwati J., Panagariya A., Srinivasan T.N. 2004, *The Muddles over Outsourcing*, „Journal of Economic Perspective”, Fall, Vol. 18, No. 4
- Bjerring Olsen K, Ibsen R., Westergaard-Nielsen N. 2004, *Does Outsourcing Create Unemployment? – The Case of the Danish Textile and Clothing Industry. Working Paper*, Department of Economics, Aarhus School of Business
- Colbert F. et al. 2001, *Marketing Culture and the Arts*, Press HEG, Montreal
- Cyrek M. 2006, *Sfera usług jako obszar kreowania miejsc pracy w nowej gospodarce*, [w:] *Problemy wzrostu gospodarczego we współczesnych gospodarkach*, red. nauk. D. Kopycińska, Printgroup, Szczecin
- Deardorff A.V. 1998, *Fragmentation in simple trade models*, The University of Michigan, Research Seminars in International Economics, Discussion Paper n. 422
- Deardorff A.V. 2001, *Fragmentation across cones*, [in:] *Fragmentation and International Trade*, eds. S.W. Arndt and H. Kierzkowski, Oxford University Press, Oxford
- Deardorff, A.V. 2005, *A trade theorist's take on skilled labour outsourcing*, „International Journal of Economics and Finance”, 14
- Delokalizacja przedsiębiorstw*, 2005, Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie zakresu i skutków delokalizacji przedsiębiorstw, Bruksela, <http://www.ine-isd.org.pl/ekes/opinia21.htm>
- Delokalizacja w rozszerzonej Unii Europejskiej – perspektywa wybranych państw UE. Wnioski dla Polski*, 2006, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej Departament Analiz i Strategii, Warszawa

- Desai M.A., Foley C.F., Hines Jr. J.R. 2005, *Foreign Direct Investment and the Domestic Capital Stock*, [w:] NBER Working Paper, No 11075, January, NBER, Cambridge
- Egger H., Egger P. 2000, *Outsourcing and skill specific employment in a small economy: Austria and the fall of the iron curtain*, Institut für Volkswirtschaftslehre, Working Paper no. 0024
- Esposito P. 2006, *The effect of trade and outsourcing on the industrial specialisation in CEECs*, University of Rome "La Sapienza", [www.aiel.it/bacheca/UDINE/session\\_A/esposito.pdf](http://www.aiel.it/bacheca/UDINE/session_A/esposito.pdf)
- Ethier W.J. 2005, *Globalisation, globalisation: trade, technology and wages*, "International Journal of Economics and Finance", 14
- European Commission, 2005, *Delocalisation: Which challenges for the EU economy?*, ECFIN (REP)50760/05, Brussels
- Feenstra R.C., Hanson G.H. 1996, *Foreign investment, outsourcing and relative wages*, [in:] *Political Economy of Trade Policy: Essays in Honour of Jagdish Bhagwati*, eds. Feenstra, Grossman and Irwin, MIT Press, Cambridge
- Feenstra R.C., Hanson G.H. 1997, *Foreign direct investment and relative wages: evidence from Mexico's maquiladoras*, „Journal of International Economics”, 42
- Feenstra R.C., Hanson G.H. 2001, *Global production sharing and rising inequality: a survey of trade and wages*, [in:] *Handbook of International Trade*, eds. Kwan Choi and James Harrigan, Basil Blackwell
- Feldstein M. 1994, *The Effects of Outbound Foreign Direct Investment on the Domestic Capital Stock*, [in:] NBER Working Paper, No 4668, January, Cambridge
- Fontagné L. i Lorenzi J-H. 2005, *Désindustrialisation, délocalisations*, [in:] *Désindustrialisation, délocalisations, Rapport*, ed. L. Fontagné, J-H. Lorenzi, Réalisé en PAO au Conseil d'Analyse Économique par Christine Carl, Paris
- Fukuyama F. 2000, *Wielki wstrząs*, Politeja, Warszawa
- Gay Ch., Essinger J. 2002, *Outsourcing strategiczny – koncepcja, modele, wdrożenia*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków
- Geishecker I. 2004, *The skill bias of Foreign Direct Investments in Central and Eastern Europe*, Economic restructuring and labour markets in the Accession Countries, EU DG Employment, Social Affairs and Equal Opportunities
- Geishecker I., Hunya G. 2005, *Employment Effect of Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe*, WIIW Research Report 321b
- Godlewska H. 2001, *Lokalizacja działalności gospodarczej. Wybrane zagadnienia*, WSHiFM, Warszawa
- Gołębiewska M. 2000, *Outsourcing znaczy partnerstwo*, „Nowy Przemysł” nr 11/2000
- Góralczyk A., 2005, *Komu outsourcing sprzyja*, CEO, 10/2005, <http://www.cxo.pl/>
- Gorter J., Tang P. i Toet M. 2005, *Relocation from the Netherlands: Motives, Consequences and Policy*, CPB Document 76, Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis
- Hirzel M. i in. 1997, *Alternativen beim Outsourcing von Verwaltungsdienst*, JO Management, nr 3
- Jałowicki B. 1993, *Polityka restrukturyzacji regionów. Doświadczenia europejskie*, Warszawa
- Jones, R.W., Kierzkowski H. 2001, *A framework for fragmentation*, [in:] *Fragmentation and International Trade*, eds. S.W. Arndt and H. Kierzkowski, Oxford University Press
- Kaliński J., 2004, *Historia gospodarcza XIX i XX w.*, PWE, Warszawa
- Karpiński A. 1998, *Unia Europejska – Polska. Dylematy przyszłości*, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa
- Kohler W. 2001, *A specific factors view on outsourcing*, „North American Journal of Economics & Finance”, 12
- Kohler W. 2004, *International outsourcing and factor prices with multistage production*, “Economic Journal” Vol. 114, n. 494, March 2004
- Konings J., Murphy A. 2001, *Do Multinational Enterprises Substitute Parent Jobs for Foreign Ones? Evidence from Firm level Panel Data*, Discussion Paper 100/2001, Katholieke Universiteit Leuven, Leuven

- Leamer E.E., 1996, *The Effects of Trade in Services, Technology Transfer and delocalisation on Local and Global Income Inequality*, „Asia-Pacific Economic Review” 2, Vol. 2, No. 1
- Making Offshore Decisions*, 2004, A.T. Kearney’s Offshore Location Attractiveness Index
- Midelfart-Knarvik i in., 2000, *The Location of European Industry*, „Economic Papers”, No 142, European Communities, April, Brussels
- Mikułowski Pomorski J. 2006, *Fragmentaryzacja jako proces ponowoczesny*, „Euro-limes”, 1(6) KSE AE w Krakowie, Kraków
- Misala J. 2005, *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizm funkcjonowania*, SGH, Warszawa
- Mol M.J., Tulder R.J.M. van, Beije P.R. 2002, *Global Sourcing: Fad or Fact?*, Erasmus Research Institute of Management, Rotterdam
- OECD Information Technology Outlook 2004*, OECD, [www1.oecd.org/publications/e-book/9304021E.PDF](http://www1.oecd.org/publications/e-book/9304021E.PDF)
- Offshoring – o krok od wysypu inwestycji?*, 2004, unctad/press/pr/2004/023
- Oleński J. 2004, *Outsourcing w e-administracji*, [www.e-administracja.org.pl](http://www.e-administracja.org.pl)
- Olszewski J. 2003, *Outsourcing logistyczny*, „Eurologistics” nr 2
- Pakulska T. 2006, *Podatność innowacyjna Polski na napływ zagranicznego kapitału technologicznie intensywnego*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa
- Polska – centrum usług dla Europy*, 2003, McKinsey&Company, Warszawa
- Radło M.J. 2005, *Offshoring i outsourcing a gospodarka europejska. Czy należy bać się delokalizacji?*, [w:] *Polska wobec polityki gospodarczej Unii Europejskiej*, Zielona Księga PFSL Nr 2, PFSL, IBnGR, Gdańsk–Warszawa
- Raport Computerworld*, 2004, Outsourcing IT, Warszawa
- Raport Informacyjny Komisji Konsultacyjnej ds. Przemian w Przemysle w sprawie badania sektorowe delokalizacji*, 2006, Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny, Bruksela
- Sleuwaegen L. i in., 2000, *Relocation, an Element of Industrial Dynamics*, Synthesis Report. Part of DWTC Programme for Future-oriented, Socio-economic Research, Universities of KUL and UCL and Federal Planning Bureau
- Słownik wyrazów obcych*, 1995, PWN, Warszawa
- Stalewski T., Szpak A. 2000, *Likwidowanie kopalni węgla w małym mieście górniczym*, Studia Regionalne i Lokalne nr 4, Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych UW, Warszawa
- Staniszki J. 2003, *Kryzys III Rzeczypospolitej*, „Przegląd Środkowoeuropejski” nr 33, Warszawa
- Szukalski S.M. 2004, *Serwicyzacja gospodarki i industrializacja usług*, „Handel Wewnętrzny”, nr 4–5, Warszawa
- Tezy postulujące działania niezbędne dla zrównoważenia i przyspieszenia rozwoju społeczno-gospodarczego Polski skierowane do rządu Premiera Kazimierza Marcinkiewicza*, 2006, Polskie Lobby Przemysłowe im. Eugeniusza Kwiatkowskiego, Warszawa
- Thiel S., Zwoliński T. 2004, *Akcje i obligacje korporacyjne w publicznym obrocie papierami wartościowymi*, Komisja Papierów Wartościowych i Giełd, Warszawa
- Trocki M. 2001, *Outsourcing*, PWE, Warszawa
- W trosce o pracę. Raport o Rozwoju Społecznym Polska 2004*, 2004, Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju, Warszawa.
- Węgleński J. 2001, *Miasta Ameryki u progu XXI wieku*, Scholar Wydawnictwo Naukowe, Warszawa
- Wieloński A. 2004, *Lokalizacja działalności gospodarczej. Teoretyczne podstawy*, UW, Warszawa
- Wierzbicki A.P., 2000, *The Knowledge-Based Economy, the European Challenges of the 21st Century*, [in:] *Megatrends of Information Civilization*, Warszawa
- Wierzbolowski J., 2000, *Dematerializacja produkcji i rola państwa w rozwoju współczesnego przemysłu*, „Telekomunikacja i Techniki Informacyjne”, 1–2/2002, Instytut Łączności, Warszawa
- World Investment Report*, 2004, United Nations New York and Geneva

### **Problems in defining changes in enterprise-location tendencies in the globalization era**

Globalization brings important effects in the strategic and spatial behaviour of enterprises, especially industrial enterprises. The contributing factors are organizational (production fragmentation), economic (search for other sources of economy optimization), technological (which influence the cost of transport and communication and facilitate running business in many countries), and political (systematic reduction of barriers in global goods, services and capital flow). As a consequence of mutual relations between these factors, in global economy the bonds between foreign trade, investments, capital flow and new technologies application are tightening - and so are spatial relations.

Conditions of enterprise functioning, modified by globalization processes, call for a change in the scientific approach to the problems of development and functioning of industry in the 21<sup>st</sup> century, with special emphasis put on subjective and objective aspects and on precise labelling and re-defining phenomena, or defining the unknown ones that emerge as the result of changes. Thus this paper focuses on such phenomena connected with the new industry-location tendencies as production de-materialization, disindustrialization or relocation (regarded as the process of dislocation or outsourcing). In the conclusions, attention is drawn to the problem of measurement of relocation processes.