

ZBIGNIEW ZIOŁO

Akademia Pedagogiczna, Kraków

Problemy integracji międzynarodowej przemysłu w procesie zmian systemu gospodarowania

Problemy transformacji struktur przemysłowych w Polsce i krajach Europy Środkowej dokonujące się w procesie przechodzenia do gospodarki rynkowej są niezwykle aktualne i wymagają ciągłych badań empirycznych oraz wypracowywania coraz doskonalszych syntetyzujących ujęć teoretycznych i modelowych. Ciągłe więc aktualna jest potrzeba śledzenia procesów transformacji dla wypracowywania coraz lepszych koncepcji strategicznych zarówno w skali przedsiębiorstw jako układów mikroekonomicznych, jak i mezoekonomicznych układów organizacyjno-kapitałowych tworzących różnej skali terytorialne formy koncentracji przemysłu (skupienia przemysłowe, zespoły, ośrodki, okręgi czy kompleksy przemysłowe) a także układów makroekonomicznych państwa czy układów globalnych. Równocześnie należy przyjąć, iż zaznaczające się przemiany w środkowej części Europy dokonują się w powiązaniu z globalnymi procesami rozwoju cywilizacyjnego (Gorzelałak, Jałowicki, Kukliński, Zienkiewicz 1995; Zioło 1997).

Wobec doskonalenia technik łączności i środków transportu odległość fizyczna dla współcześnie rozwijających się firm odgrywać będzie coraz mniejszą rolę. W procesie funkcjonowania układów przemysłowych rosnąć będzie natomiast znaczenie globalnych powiązań organizacyjno-kapitałowych. Nawiązywać one będą do coraz bardziej postępującego procesu koncentracji kapitału, instytucji finansowych (głównie banków), jak i różnego typu firm. Wskazują na to współcześnie powstające i rozwijające się powiązania polskich przedsiębiorstw przemysłowych z kapitałem zagranicznym.

Powiązania firm polskich z firmami zagranicznymi wynikają z coraz silniej zaznaczających się procesów globalizacji, prowadzących do coraz ściślejszej integracji produkcyjnej, marketingowej, naukowo-badawczej, kapitałowej itp. Odnosi się to nie tylko do wytwarzania nowoczesnych produktów, wymagających zaangażowania dużych środków finansowych na badania naukowe w skali podstawowej, laboratoryjnej, półtechnicznej, a później uruchomienia produkcji w skali technicznej czy masowej, ale także do prowadzenia działalności marketingowej i nakładów na reklamę.

Wprawdzie nadal aktualne jest hasło Schumachera (1981) „małe jest piękne”, ale w gospodarce państw wysoko rozwiniętych od ponad 30 lat trwa intensywny proces koncentracji organizacyjno-produkcyjnej i finansowej przedsiębiorstw, w którym przyjmuje się,



że „duże jest lepsze”. Ten nowoczesnie pomyślany proces koncentracji organizacyjno-finansowej zapoczątkowany został w połowie lat 70. w USA, a w latach 80. objął także Europę Zachodnią.

W układzie światowym występują trzy główne strefy koncentracji największych przedsiębiorstw (przemysłowych, handlowych, energetycznych): Stany Zjednoczone, Japonia i Unia Europejska (tab. 1). Spośród 500 największych w świecie przedsiębiorstw najwięcej, bo aż 164 jednostek, czyli 32%, występuje na terenie Stanów Zjednoczonych, w Europie Zachodniej – 25%, a w Japonii – 22%. Cztery główne strefy geograficzne odznaczają się zróżnicowanym udziałem potencjału ekonomicznego wiodących przedsiębiorstw (tab. 2). Obroty w dwudziestu największych firmach japońskich osiągają 1316,2 mld dol., podczas gdy w dwudziestu największych firmach Stanów Zjednoczonych wynoszą one 993,5 mld dol., a w dwudziestu największych firmach Europy Zachodniej – 807,8 mld dol. Na pozostałym obszarze w dwudziestu dominujących firmach obroty wynoszą tylko 356,4 mld dol. Łączne obroty na terenie wyróżnionych stref w ich dwudziestu największych firmach wynoszą 3473,9 mld dol.

Tabela 1. Koncentracja przestrzenna 500 największych przedsiębiorstw przemysłowych w 1990 r.

Obszar	Liczba przedsiębiorstw	Procentowy udział
Stany Zjednoczone	164	32,8
Europa Zachodnia	129	25,8
Japonia	111	22,2
Inne kraje europejskie	42	8,4
Inne kraje	54	10,8
Ogółem	500	100,0

Źródło: A. Vincent, J.P. Martens (1996)

Tabela 2. Obroty i zatrudnienie w 20 największych przedsiębiorstwach w czterech strefach geograficznych świata

Obszar	Obroty w mld dol. USD	Liczba zatrudnionych w tys.	Udział w obrotach	Udział w zatrudnieniu	Obroty na zatrudnionego w tys. dol
Stany Zjednoczone	993,5	4460	28,6	37,6	222,8
Europa Zachodnia	807,8	4122	23,3	34,8	196,0
Japonia	1316,2	1515	37,9	12,8	868,8
Inne	356,4	1750	10,3	14,8	203,7
Ogółem	3473,9	11847	100,0	100,0	293,2

Źródło: A. Vincent, J.P. Martens (1996)

W skali światowej dominujące znaczenie w obrotach tej kategorii przedsiębiorstw mają firmy japońskie, których udział w ogólnych obrotach wynosi 37,9%, podczas gdy skupiają one tylko 12,8% ogólnego zatrudnienia. Firmy Stanów Zjednoczonych obejmują 28,6% obrotów i 37,6% zatrudnionych, a firmy Europy Zachodniej w ogólnych obrotach obejmują 23,3%, a w zatrudnieniu – 34,8%. Biorąc pod uwagę obroty na jednego zatrudnionego zdecydowaną przewagę mają firmy japońskie, dla których wskaźnik ten wynosi aż

868,8, podczas gdy w firmach Stanów Zjednoczonych – 222,8, a w Europie Zachodniej 196,0. Podkreśla to bardzo zróżnicowaną wydajność pracy, która w zasadniczym stopniu wpływa na pozycję konkurencyjności tych firm.

Wśród 54 wiodących w świecie przedsiębiorstw przemysłowych (których obroty wynoszą ponad 20 mld dol.) zdecydowaną przewagę ma amerykańska firma General Motors, której obroty w 1990 r. wynosiły 125,1 mld dol., tj. 5,7% łącznych obrotów tej kategorii firm (tab. 3). Kolejną pozycję zajmuje Roval/Shell – holendersko-angielskie przedsiębiorstwo, którego obroty stanowią 4,9% oraz amerykańska firma Exxon obejmująca 4,8% obrotów tej kategorii przedsiębiorstw. W tej grupie przedsiębiorstw zdecydowaną przewagę mają przedsiębiorstwa Stanów Zjednoczonych. Obroty 16 firm tej grupy obejmują 33,1% ich ogólnych obrotów, a tylko 26,6% zatrudnionych (tab. 4). Kolejną pozycję zajmują firmy japońskie, których udział w obrotach wynosi 21,4%, a w zatrudnieniu – 22,2%. Trzecią pozycję zajmują przedsiębiorstwa niemieckie, a następnie brytyjskie i francuskie. Zdecydowanie mniejsze znaczenie mają pozostałe kraje (Korea i Wenezuela). Przedstawione rozważania wskazują na silną koncentrację wiodących przedsiębiorstw przemysłowych w trzech wspomnianych strefach: Stanach Zjednoczonych, Japonii i Europie Zachodniej.

O znaczącej roli w gospodarce światowej Stanów Zjednoczonych, Japonii i Europie Zachodniej oraz ich dystansie cywilizacyjnym w stosunku do pozostałych obszarów świadczą obroty 30 wiodących w świecie firm komputerowych. Udział Stanów Zjednoczonych i Kanady w tych obrotach wynosi 57,9%, Japonii – 27,0%, łącznie na kraje Europy Zachodniej przypada tylko 14,6%, podczas gdy na resztę świata zaledwie 0,5% (Howells, Wood 1991).

Dla rozwoju największych przedsiębiorstw podstawowe znaczenie mają tzw. rynki pierwsze, które są głównym odbiorcą ich produktów (tab. 5). Pierwszymi rynkami dla największych firm są kraje, na terenie których się one wykształciły. Dla firm Stanów Zjednoczonych pierwszym rynkiem są one same, a następnie Europa Zachodnia. Na terenie Stanów Zjednoczonych dominującą część swojej produkcji zbywa np. firma Ford – ok. 71%, General Motors – 69% i IBM – 63%. Natomiast na terenie Europy Zachodniej firmy te zbywają odpowiednio: 19%, 28% i 35%.

Tabela 3. Wiodące światowe przedsiębiorstwa przemysłowe w 1990 r.

Nazwy firmy	Kraj	Obroty w mld dol. USD	Liczba zatrudnionych	Obroty na zatrudnionego w tys. dol. USD
1	2	3	4	5
General Motors	USA	125,1	761,4	164,3
Roval/Shell	Holandia/W. Brytania	107,2	137,0	782,5
Exxon	USA	105,9	104,0	1018,3
Ford	USA	98,3	370,4	265,4
IBM	USA	69,0	373,8	184,6
Toyota	Japonia	64,5	96,8	666,3
IRI	Włochy	61,4	419,5	146,4
BP	W. Brytania	59,5	116,7	509,9
Mobil	USA	58,8	67,3	873,7
General Electric	USA	58,4	298,0	196,0
Daimler-Benz	Niemcy	54,3	376,8	144,1
Hitachi	Japonia	50,7	290,8	174,3



1	2	3	4	5
Fiat	Włochy	47,7	303,2	157,3
Samsung	Korea	45,0	–	–
Philip Morris	USA	44,3	168,0	263,7
Volkswagen	Niemcy	43,7	268,7	162,6
Matsushita Electric	Japonia	43,5	198,3	219,4
ENI	Włochy	41,8	130,7	319,8
Texaco	USA	41,2	39,2	1051,0
Nissan Motor	Japonia	40,2	129,5	310,4
Unilever	Holandia/W. Brytania	40,0	304,0	131,6
Chevron	USA	39,3	54,2	725,1
Siemens	Niemcy	39,2	373,0	105,1
At&T	USA	37,5	273,7	137,0
Nestle	Szwajcaria	33,3	199,0	167,3
Elf Aquitaine	Francja	32,9	90,0	365,6
Chrysler	USA	30,9	124,0	249,2
Philips	Holandia	30,9	272,8	113,3
Toshiba	Japonia	30,2	142,0	212,7
Renault	Francja	30,1	157,4	191,2
Peugeot	Francja	39,4	159,1	247,6
BASF	Niemcy	29,2	134,6	216,9
Amoco	USA	28,3	54,5	519,3
Hoechst	Niemcy	27,7	172,9	160,2
Asea Brown Boveri	Finlandia/Szwajcaria	27,7	212,2	130,5
Boeing	USA	27,6	161,7	170,1
Honda	Japonia	27,1	79,2	342,2
Alcatel Alsthom	Francja	26,5	205,5	129,0
Bayer	Niemcy	26,1	171,0	152,6
NEC	Japonia	24,4	114,6	212,9
Procter&Gamble	USA	24,4	88,8	274,8
Total	Francja	23,6	55,0	429,1
Petroleos de Venezu	Wenezuela	23,5	51,9	452,8
ICI	W. Brytania	23,3	132,1	176,4
Daewoo	Korea	22,3	85,8	259,9
Occidental Petroleum	USA	21,9	55,4	395,3
RWE	Niemcy	21,8	97,6	223,4
United Technologies	USA	21,8	192,6	113,2
Thyssen	Niemcy	21,5	152,1	141,4
Mitsubishi Electric	Japonia	21,2	89,1	237,9
Nippon Steel	Japonia	21,2	72,9	290,8
Sony	Japonia	20,9	95,6	218,6
Petrobras	W. Brytania	20,2		
Dow Chemical	USA	20,0	62,1	322,1
Ogółem		2196,4	9336,5	235,2

Źródło: „Fortune”, 29 lipca i 26 sierpnia 1991, za: A. Vincent, J.P. Martens (1996)

Tabela 4. Lokalizacja zarządów wiodących światowych przedsiębiorstw przemysłowych w 1990 r.
(o obrotach ponad 20 mld dolarów USD)

Kraj	Liczba przedsiębiorstw	Obroty w mld dol. USD	Liczba zatrudnionych	Udział w obrotach	Udział w zatrudnieniu
USA	16	727,6	2487,7	33,1	26,6
Japonia	11	469,0	2070,2	21,4	22,2
Niemcy	8	263,5	1746,7	12,0	18,7
Francja	5	152,5	667	6,9	7,1
Włochy	3	150,9	853,4	6,9	9,1
Holandia/ W. Brytania	2	147,2	441	6,7	4,7
W. Brytania	3	103,0	248,8	4,7	2,7
Korea	2	67,3	85,8	3,1	0,9
Szwajcaria	1	33,3	199	1,5	2,1
Holandia	1	30,9	272,8	1,4	2,9
Finlandia/ Szwajcaria	1	27,7	212,2	1,3	2,3
Wenezuela	1	23,5	51,9	1,1	0,6
Ogółem	54	2196,4	9336,5	100,0	100,0

Źródło: „Fortune”, 29 lipca i 26 sierpnia 1991, za: A. Vincent, J.P. Martens (1996)

Tabela 5. Rynki pierwotne i wtórne wybranych przedsiębiorstw

Kraje/Przedsiębiorstwa	Udział w rynku w procentach		
	Japonia	USA	Europa
Japonia			
Mitsui	64		ok. 10
Marubeni	77		
Mitsubishi	82		
USA			
IBM		63	35
General Motors		69	19
Ford		71	28
Exxon		23	
Europa Zachodnia			
BP			68
Daimler-Benz			67
Volkswagen			78
Royal Dutch/Shell			58
Fiat			91

Źródło: A. Vincent, J.P. Martens (1996)

Podobnie rynkiem pierwszym dla firm japońskich jest Japonia, na terenie której np. Mitsubishi zbywa 82% swojej produkcji, a Mitsui 64%, podczas gdy na terenie Europy zbywają one ok. 10% produkcji. Również dla największych firm Europy Zachodniej najważniejsze są rynki Unii Europejskiej, które wchłaniają podstawową część produkcji. Np. firma Fiat 91% swojej produkcji zbywa na terenie Europy Zachodniej, przy czym głównie we Włoszech (ok. 51%), podobnie Volkswagen – 78%, czy firma BP – 68%. Podstawową rolę odgrywają głównie rynki narodowe, które wchłaniają ok. 40% produkcji poszczególnych firm.

Europa Zachodnia wkroczyła w lata 90. ze znaczną liczbą wielkich i silnych przedsiębiorstw, które w zasadniczym stopniu wpływały na rozwój gospodarczy tego kontynentu. W 1990 r. na terenie EWG funkcjonowało około 14 mln przedsiębiorstw zatrudniających około 92 mln pracowników, a ich wyroby miały wartość około 10,5 bil. ECU (Vincent, Martens 1996). W stosunku do 1988 r. nastąpił wzrost liczby przedsiębiorstw o ok. 8%, a obrotów o ok. 13%, przy spadku zatrudnienia o ok. 8%. Podkreśla to fakt, iż duża dynamika wartości produkcji dokonywała się poprzez rosnącą jej automatyzację, przy znacznym spadku zatrudnienia. W strukturze rodzajowej przedsiębiorstw dominujące znaczenie miały przedsiębiorstwa handlowe obejmujące około 43% firm, pozostałe to firmy usługowe (32%), budowlane (13%) i przemysłowe (12%).

W strukturze wielkościowej przedsiębiorstw występują duże dysproporcje. Pod względem liczebności dominowały bardzo małe przedsiębiorstwa, które stanowiły 93% ogólnej ilości i zatrudniały 32% pracowników, podczas gdy zaledwie 12 tys. dużych firm (0,001%) zatrudniało 28% pracowników.

W największych 150 firmach znajdowało zatrudnienie 12 mln pracowników, przy przeciętnym zatrudnieniu ok. 78 tys. osób. Firmy te:

- wywierały istotny wpływ na dochód narodowy krajów (np. w Wielkiej Brytanii ok. 38% produktu narodowego brutto, w Niemczech – ok. 42%, a w Holandii – ok. 57%),
- miały one charakter ponadnarodowy, obejmowały rynek europejski i pozaeuropejski.
- składały się z kilkunastu do kilkuset spółek o różnych typach powiązań wewnętrznych,
- charakteryzowały się różną strukturą własnościową (publiczne, prywatne, spółdzielcze lub ich kombinacje).

W konsekwencji grupy bardzo dużych firm okazały się uprzywilejowaną formą organizacji i koncentracji władzy gospodarczej i coraz silniej wpisują się w struktury władzy. Szczególne znaczenie tych grup przejawia się w dynamizacji procesu integracji europejskiej. Mają one i mieć będą nadal coraz większe znaczenie w ekspansji Unii Europejskiej na kraje Europy Środkowej. Podstawowym atutem tych firm jest dysponowanie dużym kapitałem, sprawną organizacją, dużym doświadczeniem we współpracy międzynarodowej. Stąd przedsiębiorstwa te są w stanie w istotny sposób wpływać na przekształcenia dokonujące się w gospodarce poszczególnych krajów.

Rozszerzanie rynków zbytu wielkich firm na tereny innych krajów dokonuje się głównie poprzez działania marketingowe, wnoszenie nowych inwestycji i przenoszenie produkcji na nowe miejsca. W nowym miejscu inwestycje te pobudzają procesy restrukturyzacji istniejących firm, aktywizują lokalne czy krajowe zasoby pracy, energii, surowców, przyspieszają wkraczanie nowych technologii produkcji, nowych organizacji oraz wzorców zachowań. Wpływają w ten sposób na integrowanie działalności innych firm i gospodarek, włączając je np. w obręb nowych sieci rynków zbytu. Wszystkie te zmiany i działania do-

konujące się w strukturze wielkiego przedsiębiorstwa (ponadnarodowej firmy) mają na celu podnoszenie konkurencyjności własnej produkcji i w konsekwencji zwiększenie zysków, niekiedy nawet w dalszym okresie czasu.

Działalność wielkich ponadnarodowych firm w miejscach lokalizacji ich filii uruchamia proces konkurencji z firmami dotychczas funkcjonującymi na danym obszarze. Prowadzi to często do negatywnych skutków dla gospodarki. Istniejące na danym obszarze firmy oraz instytucje bankowe danego obszaru nie mają często własnych środków kapitałowych dla sprostania konkurencji, co w konsekwencji prowadzi je do bankructwa.

Podstawowym celem wielkich firm jest stałe podnoszenie własnej pozycji poprzez wprowadzanie coraz to nowych i tańszych produktów na rynek.

W strukturze przestrzenno-produkcyjnej dużych firm umownie można wyróżnić dwa układy: centralny i peryferyjny.

Układ centralny i charakteryzuje się:

- skupieniem na jego obszarze podstawowych badań naukowych związanych z doskonaleniem istniejących produktów i podejmowaniem prac nad produktami nowymi,
- prowadzeniem badań laboratoryjnych,
- uruchamianiem produkcji w skali półtechnicznej,
- podejmowaniem produkcji w skali technicznej i opanowywaniem produkcji masowej.

Na teren układu peryferyjnego przenoszona jest zwykle produkcja masowa (seryjna) opanowana wcześniej w strefie centralnej. Przenoszenie produkcji masowej na ten układ dokonuje się w wyniku „wypychania” jej ze strefy centralnej przez nowocześniejsze asortymenty wdrażane do produkcji, które wymagają odpowiednich urządzeń i powierzchni produkcyjnej. Strefa peryferyjna przejmuje więc na swój teren produkcję, która ustępuje pod względem nowoczesności produkcji wdrażanej w układzie centralnym. Natomiast zbyt produkcji masowej jest podstawowym czynnikiem zasilania finansowego układu centralnego. Układ peryferyjny obejmuje stosunkowo uboższe obszary. Często towarzyszy temu przenoszenie sprawnego technicznie, ale zużytego moralnie parku maszynowego na dany obszar, który jednak w stosunku do miejscowego parku maszynowego jest uważany za nowoczesny. W rozprzestrzenianiu się firmy ponadnarodowej, zwykle poprzez wkraczanie obcego kapitału na obszar stojący na niższym poziomie rozwoju gospodarczego, jej ośrodki decyzyjne przekazują starsze technologie, a w związku z tym i produkty, natomiast technologie i produkty najnowsze pozostawiane są w miejscowych zakładach. Proces ten występuje nie tylko na terenie Europy, ale można przyjąć, że ma charakter światowy (Czerny 1994).

Na obszar peryferyjny wkracza różny typ kapitału. Generalnie możemy wyróżnić niewielki kapitał spekulacyjny i kapitał duży. Kapitał spekulacyjny szuka zwykle szybkiego zysku, stąd odznacza się stosunkowo małą stabilnością przestrzenną i wykazuje silne tendencje do migracji. Duży kapitał jest bardziej stabilny i poszukuje nowych miejsc swojej produkcji, biorąc pod uwagę: niskie koszty pracy, system ulg, mniej rygorystyczne wymogi ekologiczne i in. Ewentualny zysk odkładany jest na dalsze lata, a ważne znaczenie ma dla niego zajęcie dogodnej pozycji strategicznej na przyszłość.

Relacje między układem centralnym a peryferyjnym są zmienne i przybierają różne formy. Wstępnie można wyróżnić cztery formy powiązań, które w miarę pogłębiania studiów będą uzupełniane i rozwijane.



Najprostszą formą relacji są powiązania w zakresie wykorzystania zasobów pracy. Układ centralny, dysponujący zasobami kapitałowymi, nowoczesnymi strukturami organizacyjno-logistycznymi, technologią, przesyła własne półfabrykaty i surowce na teren peryferyjny, gdzie dokonuje się zwykle montaż wyrobów gotowych. Następnie cała produkcja przesyłana jest na rynki układu centralnego, a wygenerowane zyski zasilają kapitały firmy. Atrakcyjność układu peryferyjnego wiąże się głównie z względnie niższymi kosztami pracy. Na jego obszarze dochodzi do aktywizacji siły roboczej (obniżania stopnia bezrobocia), wykorzystywania infrastruktury, tańszej energii i często niewykorzystanych powierzchni produkcyjnych. Nadto działalność ta zwiększa dochody gospodarstw pracowniczych oraz w formie podatków zasila budżety struktur samorządowych. Płynące stąd dochody finansowe są nowym czynnikiem pobudzającym wzrost gospodarczy tego układu.

Bardziej złożoną formą relacji między układem centralnym firmy a jej układem peryferyjnym jest zwiększenie udziału peryferiów w produkcji finalnej oraz w zakresie rozszerzania rynku zbytu własnych produktów. Układ centralny reprezentuje tu również kapitał, struktury organizacyjno-logistyczne, technologie, natomiast układ peryferyjny wzbogacony jest o dostawy surowcowe oraz powiązania kooperacyjne w zakresie dostarczania półproduktów do produkcji finalnej. Formę tę wzbogacają również nowe rynki obejmujące obszar układu peryferyjnego. Podstawowymi przesłankami tworzenia takiej formy działalności, obok tanich zasobów pracy, mogą być nadto: unikalne lub tańsze surowce, niższe wymogi ekologiczne czy niższe koszty działalności kooperacyjnej. Dodatkowym elementem tej formy jest transfer zysku do układu centralnego.

Najbardziej złożoną formą jest przeniesienie na teren układu peryferyjnego części struktur kapitałowych i technologicznych oraz przeniesienie wyspecjalizowanej produkcji asortymentowej, a także pozyskanie nowych rynków poza układem centralnym i układem peryferyjnym. Jest to wstępna faza rozszerzania struktur układu centralnego poprzez włączenie do niego układu peryferyjnego.

Kolejną formą jest ukształtowanie się nowego układu centralnego poprzez podział firmy i usamodzielnienie się byłego układu peryferyjnego. Proces ten dokonuje się w drodze systematycznego podnoszenia konkurencyjności danego układu peryferyjnego w stosunku do innych tego typu układów (Zioło 1999). Problematyka ta wymaga jednak dalszego poznania na tle rozwijającego się procesu globalizacji, w którym coraz poważniejszą rolę będą odgrywać wiodące firmy ponadnarodowe.

Rozprzestrzenianie się układów centralnych opiera się na regułach konkurencyjności produkcji oraz na konkurencyjności miejsc lokalizacji (Kuciński 1993). Proces ten niesie ze sobą także negatywne skutki dla danych układów przestrzennych. Przejawiają się one niszczeniem istniejących i potencjalnie konkurencyjnych przedsiębiorstw, spekulacją środkami produkcyjnymi innych firm poprzez ich wcześniejszy preferencyjny zakup, a także nielegalnym wyprowadzaniem zysków firmy.

W świetle przedstawionych rozważań należy przyjąć, iż w mechanizm procesu globalnego rozwoju coraz bardziej włączane będą także firmy państw Europy Środkowej. Poprzez odpowiednie działania dostosowawcze muszą one systematycznie podnosić swoją konkurencyjność i w racjonalny sposób włączać się w struktury firm ponadnarodowych. Przejawem tego jest znaczny spadek wartości produkcji oraz zamiana orientacji powiązań kooperacyjnych w zakresie zbytu wyrobów (tab. 6). Pod koniec okresu centralnego sterowania

badane przedsiębiorstwo położone na terenie Polski południowo-wschodniej wykazywało najsilniejsze powiązania z byłym ZSRR, kierując na jego teren 63,4% ogólnej wartości zbytu, a następnie z Kanadą (11,2%) i Indiami. W latach wdrażania reguł gospodarki rynkowej w 1996 r. udział byłego ZSRR zmniejszył się do 1,0%. Dominującą pozycję w tym zakresie przejęły Niemcy, których udział w tym czasie zwiększył się z 3,9% do 29,2%. Nowym odbiorcą produktów stały się Stany Zjednoczone, przyjmujące 16,1% wartości zbytu. Znacznie zwiększył się udział dostaw kierowanych do Kanady – z 11,2% do 19,3%. Upadły powiązania z byłą Czechosłowacją – z 3,3% do 0,5%.

Tabela 6. Zmiana powiązań kooperacyjnych przedsiębiorstwa w latach 1989–1996

Kraj	1989	1996
Ogółem	100,0	100,0
w tym:		
ZSRR	63,5	0,0
Ukraina		1,0
Kanada	11,2	19,3
Indie	5,5	2,9
NRD	3,1	29,2
NRF	0,8	
USA	0,0	16,4
Słowacja	3,3	0,5
Czechosłowacja		0,0

Źródło: Dane badanego przedsiębiorstwa

Literatura

- Czerny M., 1994, *Restrukturyzacja przemysłu i rozwój regionalny Meksyku. Studia i materiały*. Uniwersytet Warszawski, Centrum Studiów Latinoamerykańskich, Warszawa.
- Gorzela G., Jałowiecki B., Kukliński A., Zienkiewicz L., 1995, *Europa Środkowa 2005, perspektywy rozwoju*, Komitet Prognoz „Polska w XXI wieku” PAN, Europejski Instytut Rozwoju Regionalnego i Uniwersytet Warszawski, Warszawa.
- Hingel A.J., 1993, *Note on „A New Model of European Development”*, Commission of the European Communities, FOP 361-EN, September.
- Howells J., Wood M., 1991, *The Globalisation of Production and Technology Commission of the European Communities*, Monitor, FOP 274.
- Kuciński K., 1993, *Aglomeracja miejska jako środowisko lokalizacji firmy*, SGH, Wydział Ekonomiki Produkcji, Warszawa.
- Schumacher E.F., 1981, *Małe jest piękne: spojrzenie na gospodarkę świata z założeniem, że człowiek coś znaczy*, PIW, Warszawa.
- Vincent A., Martens J.P., 1996, *Ugrupowanie gospodarcze*, Poltext, Warszawa.
- Zioło Z., 1997, *Uwarunkowania rozwoju społeczno-gospodarczego państw Europy Środkowej*, [w:] *Procesy integracji systemowej w jednoczącej się Europie*, red. J. Jabłoński, W. Maik, Przegląd Regionalny, nr 2, Toruń.
- Zioło Z., 1999, „Konkurencyjność miast w układach przestrzennych”. Oddano do druku w Wyd. Nauk. AE, Kraków.

