

INSTYTUT GEOGRAFII I PRZESTRZENNEGO ZAGOSPODAROWANIA  
im. Stanisława Leszczyckiego  
POLSKA AKADEMIA NAUK

TOMASZ KOMORNICKI  
JACEK ZAUCHA  
BARBARA SZEJGIEC  
RAFAŁ WIŚNIEWSKI

POWIĄZANIA EKSPORTOWE GOSPODARKI LOKALNEJ  
W WARUNKACH ZMIENNEJ KONIUNKTURY  
– ANALIZA PRZESTRZENNA



Warszawa 2015

## PRACE GEOGRAFICZNE

233. Rosik P., 2012, *Dostępność lądowa przestrzeni Polski w wymiarze europejskim*, 307 s., 170 ryc., 49 tab.
234. Więckowski M., Michniak D., Bednarek-Szczepańska M., Chrenka B., Ira V., Komornicki T., Rosik P., Stępiak M., Székely V., Śleszyński P., Świątek D., Wiśniewski R., 2012, *Polish-Slovak borderland: Transport accessibility and tourism*, 323 s., 92 ryc., 42 tab.
235. Korcelli-Olejniczak E., 2012, *Region metropolitalny. Pojęcie, struktura przestrzenna, dynamika*, 189 s., 18 ryc., 5 tab.
236. Siłka P., 2012, *Potencjał innowacyjny wybranych miast Polski a ich rozwój gospodarczy*, 261 s., 82 ryc., 33 tab.
237. Prokop P., 2013, *Wpływ człowieka na środowisko przyrodnicze w klimacie monsunowym północno-wschodnich Indii*, 131 s., 36 ryc., 16 tab., 14 fot.
238. Kowalski M., 2013, *Księstwa Rzeczypospolitej. Państwa magnackie jako region polityczny*, 396 s., 41 ryc.
239. Rączkowska Z., Kotarba A. (red.), 2013, *Dolina Suchej Wody w Tatrach. Środowisko i jego współczesne przemiany*, 170 s., 53 ryc., 16 tab., 23 fot.
240. Matuszkiewicz J.M., Kowalska A., Solon J., Degórski M., Kozłowska A., Roozielińska E., Zawiska I., Wolski J., 2013, *Long-term evolution models, of post-agricultural forests*, 318 s., 162 ryc., 34 tab., 16 fot.
241. Kulikowski R., 2013, *Produkcja i towarowość rolnictwa w Polsce. Przemiany i zróżnicowania przestrzenne po II wojnie światowej*, 131 s., 55 ryc., 12 tab.
242. Eberhardt P. (red.), 2013, *Studia nad geopolityką XX wieku*, 385 s., 58 ryc., 49 tab.
243. Ciechański A., 2013, *Rozwój i regres sieci kolei przemysłowych w Polsce w latach 1881–2010*, 224 s., 141 ryc., 62 tab., 1 aneks, 14 fot.
244. Wiśniewski R., 2013, *Spółeczno-demograficzne uwarunkowania dojazdów do pracy do Białegostoku*, 166 s., 87 ryc., 12 tab., 1 zał.
245. Stępiak M., 2014, *Przekształcenia przestrzennego rozmieszczenia zasobów mieszkaniowych w Warszawie w latach 1945–2008*, 168 s., 42 ryc., 15 tab., 4 aneksy.
246. Górczyńska M., 2014, *Zmiany zróżnicowań społecznych i przestrzennych w wybranych dzielnicach Warszawy i aglomeracji paryskiej: dynamika i aktorzy*, 274 s., 49 ryc., 43 tab., 28 fot., 18 aneksów.
247. Kijowska-Strugała M., 2015, *Transport zawieszony w warunkach zmieniającej się antropopresji w zlewni Bystrzanki (Karpaty Fliszowe)*, 140 s., 80 ryc., 23 tab., 20 fot.
248. Rosik P., Kowalczyk K., 2015, *Rozwój infrastruktury drogowej i kolejowej a przesunięcie modalne w Polsce w latach 2000-2010*, 214 s., 101 ryc., 49 tab.
249. Komornicki T., Wiśniewski R., Baranowski J., Błażejczyk K., Degórski M., Goliszek S., Rosik P., Solon J., Stępiak M., Zawiska I., 2015, *Wpływ wybranych korytarzy drogowych na środowisko przyrodnicze i rozwój społeczno-ekonomiczny obszarów przyległych*, 202 s., 77 ryc., 38 tab., 2 fot.

INSTYTUT GEOGRAFII I PRZESTRZENNEGO ZAGOSPODAROWANIA  
IM. STANISŁAWA LESZCZYCKIEGO  
POLSKA AKADEMIA NAUK

PRACE GEOGRAFICZNE NR 250

GEOGRAPHICAL STUDIES

No. 250

EXPORT LINKAGES OF LOCAL ECONOMY  
IN THE CHANGING ECONOMIC SITUATION  
– SPATIAL ANALYSIS

INSTYTUT GEOGRAFII I PRZESTRZENNEGO ZAGOSPODAROWANIA

IM. STANISŁAWA LESZCZYCKIEGO

POLSKA AKADEMIA NAUK

PRACE GEOGRAFICZNE NR 250

TOMASZ KOMORNICKI

JACEK ZAUCHA

BARBARA SZEJGIEC

RAFAŁ WIŚNIEWSKI

POWIĄZANIA EKSPORTOWE GOSPODARKI  
LOKALNEJ W WARUNKACH ZMIENNEJ  
KONIUNKTURY – ANALIZA PRZESTRZENNA



WARSZAWA 2015

<http://rcin.org.pl>

## KOMITET REDAKCYJNY

REDAKTOR: Grzegorz Węclawowicz  
CZŁONKOWIE: Jerzy Grzeszczak, Barbara Krawczyk,  
Jan Matuszkiewicz, Jerzy J. Parysek

## RADA REDAKCYJNA

Bolesław Domański, Adam Kotarba, Jan Łoboda,  
Andrzej Richling, Jan S. Kowalski, Andrzej Lisowski,  
Eamonn Judge, Lydia Coudroy

Recenzenci: Bolesław Domański, Stanisław Umiński

Publikacja została przygotowana w ramach grantu badawczego  
nr 2011/01/B/HS4/03694 pt.: Wpływ globalnych procesów ekonomicznych  
na rozwój lokalny sfinansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki

Publikacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej  
w ramach Programu Operacyjnego Pomoc Techniczna  
PUBLIKACJA BEZPŁATNA

## ADRES REDAKCJI PRAC GEOGRAFICZNYCH

IGiPZ PAN  
ul. Twarda 51/55, 00-818 Warszawa

Zgłoszenie pracy do druku jest jednoznaczne z wyrażeniem zgody  
na opublikowanie w wersji papierowej i elektronicznej

Przygotowanie redakcyjne: Barbara Szejgiec, Ewa Jankowska  
Zdjęcie na okładce: Tomasz Komornicki

© Copyright by Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN  
im. Stanisława Leszczyckiego, Warszawa 2015

PL ISSN 0373-6547  
ISBN 978-83-61590-69-9

Druk i oprawa: INVEST-DRUK

<http://rcin.org.pl>

## SPIS TREŚCI

|  |     |
|--|-----|
| 1. Wstęp . . . . .   | 7   |
| 1.1. Cele i zakres pracy . . . . .   | 7   |
| 1.2. Źródła danych . . . . .   | 9   |
| 1.3. Metodyka badań . . . . .  | 12  |
| 2. Teoretyczne rozważania na temat handlu zagranicznego i znaczenia czynników lokalnych . . . . .                                    | 19  |
| 2.1. Czynniki kształtujące międzynarodową wymianę handlową . . . . .   | 19  |
| 2.2. Znaczenie kapitału społecznego i rola instytucji w rozwoju regionalnym . . . . .  | 26  |
| 2.3. Kryzys i wrażliwość regionalna. . . . .   | 30  |
| 3. Zarys przemian sytuacji społeczno-ekonomicznej w warunkach ogólnoswiatowego kryzysu gospodarczego w polsce i na świecie . . . . . | 49  |
| 3.1. Zróżnicowanie przestrzenne sytuacji społeczno-ekonomicznej w Polsce . . . . .   | 49  |
| 3.1.1. Poziom i tempo rozwoju gospodarczego . . . . .  | 49  |
| 3.1.2. Zmiany produkcji sprzedanej przemysłu w latach 2005-2009. . . . .   | 55  |
| 3.1.3. Migracje ludności na pobyt stały w latach 2000-2009 . . . . .   | 57  |
| 3.1.4. Zmiany liczby ludności w wieku 15-24 lata w okresie 2000-2010. . . . .  | 61  |
| 3.1.5. Stopa bezrobocia rejestrowanego w latach 2005-2009 . . . . .  | 64  |
| 3.1.6. Europejska dostępność potencjałowa w latach 2005 i 2009 . . . . .   | 66  |
| 3.1.7. Dojazdy do pracy w latach 2006 i 2011 . . . . .   | 68  |
| 3.2. Sytuacja gospodarcza krajów docelowych polskiego eksportu . . . . .   | 71  |
| 4. Eksport Polski – stan, struktura i dynamika w ujęciu powiatowym . . . . .   | 79  |
| 4.1. Eksport ogółem . . . . .  | 79  |
| 4.1.1. Rola eksportu w gospodarce . . . . .  | 83  |
| 4.1.2. Dynamika eksportu . . . . .   | 86  |
| 4.1.3. Koncentracja geograficzna . . . . .   | 89  |
| 4.1.4. Koncentracja towarowa . . . . .   | 92  |
| 4.2. Struktura geograficzna eksportu . . . . .   | 96  |
| 4.2.1. Eksport do Niemiec . . . . .  | 96  |
| 4.2.2. Eksport do innych krajów sąsiednich, członków Unii Europejskiej. . . . .  | 98  |
| 4.2.3. Eksport na Białoruś, do Rosji i na Ukrainę . . . . .  | 101 |
| 4.2.4. Eksport do krajów Europy Zachodniej . . . . .   | 106 |
| 4.2.5. Eksport poza Europę. . . . .  | 108 |

|   |     |
|---|-----|
| 4.3. Struktura towarowa eksportu. . . . .   | 110 |
| 4.3.1. Wyroby przemysłu elektromaszynowego . . . . .  | 111 |
| 4.3.2. Wyroby przemysłu meblarskiego. . . . .   | 113 |
| 4.3.3. Artykuły przemysłu rolno-spożywczego . . . . .   | 115 |
| 4.4. Aktywność eksportowa pośredników . . . . .   | 117 |
| 4.4.1. Działalność pośredników w eksporcie na wybranych<br>rynkach zagranicznych . . . . .                  | 121 |
| 5. Znaczenie czynników lokalnych – analiza ilościowa . . . . .  | 129 |
| 6. Rola czynników terytorialnie uwarunkowanych w świetle badań<br>terenowych. . . . .                       | 145 |
| 7. Podsumowanie. . . . .  | 167 |
| 7.1. Struktury przestrzenne eksportu gospodarek lokalnych. . . . .  | 167 |
| 7.2. Aktywność eksportowa wobec cykli ekonomicznych . . . . .   | 168 |
| 7.3. Lokalne uwarunkowania zmienności charakterystyk<br>eksportowych w świetle analizy ilościowej . . . . . | 171 |
| 7.4. Wyniki analiz ilościowych a informacje uzyskane z badań<br>terenowych . . . . .                        | 172 |
| 7.5. Analiza porównawcza prognozowanych i rzeczywistych zmian<br>eksportu lokalnego. . . . .                | 174 |
| 7.6. Lokalny wymiar globalnych zagrożeń<br>– typologia przestrzenna . . . . .                               | 177 |
| Literatura. . . . .   | 183 |
| Export linkages of local economy in the changing economic situation<br>– spatial analysis. . . . .          | 193 |
| Załącznik 1. Scenariusz wywiadu pogłębionego w starostwach<br>powiatowych i izbach gospodarczych . . . . .  | 197 |
| Załącznik 2A. Scenariusz wywiadu pogłębionego w przedsiębiorstwach-<br>-eksporterach . . . . .              | 203 |
| Załącznik 2B. Scenariusz wywiadu pogłębionego w przedsiębiorstwach<br>produkcyjnych i handlowych . . . . .  | 211 |
| Załącznik 3. Przestrzenne zróżnicowanie eksportu . . . . .  | 217 |



## 1. WSTĘP

### 1.1. CELE I ZAKRES PRACY

W dobie globalizacji obserwuje się szereg procesów prowadzących do pogłębiania wzajemnych związków, w tym handlowych, między poszczególnymi gospodarkami. Powiązania te występują równocześnie w skali krajów, jak i na poziomie regionów oraz pojedynczych przedsiębiorstw. Intensyfikacja tego typu interakcji wynika ze wzrostu oddziaływania zjawisk zachodzących w gospodarce światowej (lub w wybranych krajach i regionach). W szczególności dotyczy to reakcji na sytuacje kryzysowe. Tym samym w krajach o otwartej gospodarce konieczne jest uwzględnienie zewnętrznych uwarunkowań w prowadzonej na poziomie regionalnym i krajowym polityce.

Rosnące dysproporcje przestrzenne w rozwoju gospodarczym regionów skłaniają do analizy koncepcji teoretycznych, które w sposób najbardziej adekwatny określają mechanizmy oraz warunki kształtujące proces rozwoju lokalnego i regionalnego. W ramach prowadzonej polityki regionalnej podejmowane są różnorodne działania mające na celu redukcję regionalnych dysproporcji, jak również wzrost konkurencyjności regionalnych gospodarek oraz zdynamizowanie ich rozwoju. W krótkim okresie cele te są trudne do jednoczesnej realizacji. Sprostanie wyzwaniom konkurencji na rynkach światowych wymaga prowadzenia zintegrowanych działań zmierzających nie tylko do rozbudowy infrastruktury technicznej, ale również realizacji odpowiedniej polityki edukacyjnej i naukowo-badawczej. Zgodnie z hipotezami nowej geografii ekonomicznej wzrasta również znaczenie czynników lokalnych (niemobilnych) dla zachowania zdolności konkurencyjnej w systemie gospodarki globalnej. Teza ta nie była dotąd weryfikowana w warunkach polskich (zwłaszcza na szczeblu lokalnym). Możliwość takiej weryfikacji stworzyły specyficzne warunki makroekonomiczne (kryzys ekonomiczny) połączone z dostępnością niezbędnych danych empirycznych.

Niniejsza monografia zawiera wyniki badań prowadzonych w ramach projektu badawczego pt. *Wpływ globalnych procesów ekonomicznych na rozwój lokalny* sfinansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki, przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2011/01/B/HS4/03694. Celem projektu było pogłębienie wiedzy na temat uwarunkowań lokalnych rozwoju Polski w sytuacji intensyfikacji globalnych powiązań gospodarczych i malejącego znaczenia oporu pokonywania przestrzeni. Wyniki projektu dały odpowiedź na pytania dotyczące mechanizmów obronnych oraz dostosowawczych polskich powiatów oraz przyczyn znacznych różnic odnośnie odczuwalnych skutków kryzysu gospodarczego.

Głównym celem badawczym była ocena wpływu procesów globalnych ze szczególnym uwzględnieniem spowolnienia gospodarczego w latach 2008-2009 na sytuację gospodarczą polskich powiatów. Cele szczegółowe obejmowały:

- zbadanie znaczenia niemobilnych zasobów i lokalnie uwarunkowanych procesów rozwojowych dla zachowania przez polskie powiaty zdolności konkurencyjnej w systemie gospodarki globalnej,
- ocenę mechanizmów lokalnych umożliwiających polskim powiatom adaptację do zmian globalnych w gospodarce światowej,
- weryfikację na polskim gruncie wskazań nowej geografii ekonomicznej odnośnie pożądaných kierunków polityki rozwoju,
- sformułowanie wskazań dla polskiej polityki rozwoju dotyczących znaczenia lokalnych czynników dla konkurencyjności polskiej gospodarki.

Cel aplikacyjny dotyczył wypracowania rekomendacji dla zintegrowanej polityki rozwoju prowadzonej na szczeblu krajowym, a jego wyniki mogą być również ważne dla szczebla regionalnego (urzędy marszałkowskie) i lokalnego.

Ważny był też wymiar teoretyczny badania. Publikacja weryfikuje hipotezy badawcze formułowane w literaturze przedmiotu odnośnie rosnącego znaczenia lokalnych czynników (zasobów i procesów je uruchamiających) dla:

- koncentrowania się działalności gospodarczej w przestrzeni przy malejących kosztach wymiany,
- relokacji działalności gospodarczej (eksportowej) w przestrzeni przy jej rozlewaniu się z dotychczasowych miejsc prowadzenia,
- powstawania oczekiwań wśród potencjalnych inwestorów i pracobiorców, prowadzących do zmian w sferze realnej, czyli zaistnienia efektu koordynacyjnego (tzw. *coordination effect*).

Opracowanie składa się z 7 rozdziałów oraz dwóch załączników. W rozdziale wstępnym przedstawiono główne cele badania, wykorzystane źródła danych (pierwotnych i wtórnych) oraz metodykę badań. Rozdział 2 zawiera szczegółowo omówione teoretyczne podstawy dalszych rozważań na temat znaczenia czynników lokalnych dla rozwoju ekonomicznego, w tym m.in. rolę kapitału społecznego i instytucji w rozwoju regionalnym, jak również mechanizmy przenoszenia globalnych czynników kryzysu finansowego na niższe poziomy przestrzenne. W rozdziale 3 przedstawiono ogólne przemiany sytuacji społeczno-ekonomicznej wywołane kryzysem finansowym. Przemiany te omówiono na różnych poziomach przestrzennych: od ujęcia lokalnego (powiatowego) poprzez przemiany w Polsce, aż po sytuację

w krajach docelowych eksportu Polski, jako jednego z czynników wpływających na zmiany jego wolumenu. Rozdział 4 obejmuje szczegółowo omówione przemiany eksportu Polski: jego dynamikę w latach 2005-2009, znaczenie eksportu dla polskiej gospodarki, koncentrację geograficzną i towarową eksportu. Szczegółowo zaprezentowano strukturę geograficzną eksportu w podziale na pięć krajów/grup krajów (Niemcy; kraje sąsiednie – członkowie UE; Rosja, Białoruś i Ukraina; kraje Europy Zachodniej; kraje pozaeuropejskie), strukturę towarową eksportu (przemysł elektromaszynowy, meblarski, rolno-spożywczy) oraz rolę pośredników w działalności eksportowej. W kolejnym rozdziale przedstawiono analizę ilościową prowadzącą do określenia znaczenia niemobilnych zasobów i lokalnie uwarunkowanych procesów rozwojowych dla zachowania przez polskie powiaty zdolności konkurencyjnej w systemie gospodarki globalnej. W rozdziale 6 zaprezentowano wyniki badań zrealizowanych w wybranych powiatach w Polsce w celu określenia roli czynników uwarunkowanych terytorialnie dla rozwoju lokalnego. Ostatni, podsumowujący rozdział, zawiera najważniejsze wnioski z przeprowadzonych badań.

Dwa załączniki zawierają:

- 1) scenariusz wywiadu pogłębionego, który był wykorzystywany podczas prac terenowych w 24 wybranych powiatach w Polsce (wywiady w starostwach powiatowych i izbach gospodarczych, częściowo z przedsiębiorcami),
- 2) materiał kartograficzny powstały w toku prac badawczych, który jest kartograficznym uzupełnieniem rozdziału 4 i taką też ma strukturę. Ryciny zamieszczone w rozdziale 4 częściowo zamieszczono również w załączniku 3, aby stanowił on logiczną odrębną całość.

## 1.2. ŹRÓDŁA DANYCH

W publikacji wykorzystano trzy podstawowe źródła danych masowych zebranych dla polskich powiatów. Są to:

1. Materiały pierwotne gromadzone na granicach lub w ramach sprawozdawczości unijnej, które zostały udostępnione przez Departament Celny Ministerstwa Finansów. Dane o handlu zagranicznym są danymi rzeczywistymi, pochodzącymi z deklaracji INTRASTAT i zgłoszeń celnych. Oznacza to, że różnią się o około 10-15% od danych oficjalnych GUS, ponieważ m.in. nie zawierają szacowań wielkości handlu dla podmiotów, które są zwolnione z obowiązku sprawozdawczego w systemie INTRASTAT i nie obejmują strumieni, które nie mogą być przypisane do konkretnego regionu z uwagi na lokalizację siedziby podmiotu eksportującego poza krajem. Różnice dotyczą tym samym głównie wymiany w obrębie

Unii Europejskiej. Baza danych przedstawia strukturę eksportu według lokalizacji przedsiębiorstwa (podmiotu) będącego eksporterem. Jest ona określana metodą przedsiębiorstw (a nie zakładów), co oznacza, że o ile w obrotach występują pośrednicy, to właśnie ich „miejsce prowadzenia działalności gospodarczej” zostało uwzględnione.

Tabela 1 przedstawia podstawowe cechy eksportu Polski dla lat objętych analizą (2005, 2007, 2009), jak również różnice między wartością obrotów według zbiorów GUS i Ministerstwa Finansów.

Na podstawie wartości eksportu ogółem, jak i w układzie partnerów handlowych (kraje sąsiedzkie) oraz grup towarowych można zauważyć stopniowe pogarszanie się spójności danych agregowanych z układów regionalnych na poziom krajowy, pochodzących z Ministerstwa Finansów z ogólnopolskimi danymi GUS (tab. 1). Było to szczególnie wyraźne w 2009 r., kiedy to, eksport do Rosji znajdował zaledwie w  $\frac{3}{4}$  odzwierciedlenie w analizowanej bazie (najniższy z analizowanych poziomów dopasowania).

2. Publicznie dostępne dane statystyczne pochodzące z baz danych GUS oraz Państwowej Komisji Wyborczej dotyczące zjawisk społeczno-gospodarczych zachodzących w powiatach.

Materiały opisujące w szczególności sytuację demograficzną, siłę ekonomiczną gospodarek lokalnych, sytuację społeczną czy aktywność obywatelską zostały wykorzystane w badaniu roli czynników lokalnych w rozwoju regionalnym w kontekście zmiennych uwarunkowań koniunkturalnych.

3. Dane na temat europejskiej dostępności potencjałowej oraz odległości czasowej od granicy opracowane w IGiPZ PAN w ramach badań nad dostępnością transportową regionów.

Wskaźnik dostępności potencjałowej opiera się na macierzy czasów podróży pomiędzy pełnym zbiorem jednostek przestrzennych (np. powiatów), z uwzględnieniem ich atrakcyjności (masy, najczęściej wyrażonej liczbą ludności) oraz przyjętej odpowiedniej funkcji oporu przestrzeni. Wartości dostępności potencjałowej powiatów wyliczono przy wykorzystaniu powstałej w IGiPZ PAN aplikacji OGAM. W obliczeniach dostępności czasowej i potencjałowej wykorzystano także autorski model prędkości ruchu (Komornicki i in. 2010 oraz Rosik i in 2015).

Uzupełnienie zgromadzonych danych statystycznych stanowią informacje pozyskane w wywiadach przeprowadzonych w wybranych powiatach z przedstawicielami samorządu lokalnego, izb gospodarczych oraz podmiotów gospodarczych. Szczegółowe informacje zawiera rozdział 6.

Tabela 1. Eksport Polski według danych GUS i bazy Ministerstwa Finansów w latach 2005, 2007 i 2009

| Wyszczególnienie                       | 2005                |                    |                | 2007                |                    |                | 2009                |                    |                |
|--|---------------------|--------------------|----------------|---------------------|--------------------|----------------|---------------------|--------------------|----------------|
|  | GUS<br>w mln<br>USD | MF<br>w mln<br>USD | różnica<br>w % | GUS<br>w mln<br>USD | MF<br>w mln<br>USD | różnica<br>w % | GUS<br>w mln<br>USD | MF<br>w mln<br>USD | różnica<br>w % |
| Ogółem                                 | 89378               | 84164              | 5,8            | 138785              | 128240             | 7,6            | 136641              | 116597             | 14,7           |
| Struktura kierunkowa                   |                     |                    |                |                     |                    |                |                     |                    |                |
| Niemcy                                 | 25225               | 23870              | 5,4            | 35901               | 34226              | 4,7            | 35680               | 31912              | 10,6           |
| Rosja                                  | 3961                | 3591               | 9,3            | 6432                | 5357               | 16,7           | 5015                | 3841               | 23,4           |
| Ukraina                                | 2588                | 2337               | 9,7            | 5511                | 4885               | 11,4           | 3433                | 2966               | 13,6           |
| Białoruś                               | 722                 | 691                | 4,3            | 1121                | 1014               | 9,6            | 1214                | 1012               | 16,6           |
| Czechy                                 | 4077                | 3827               | 6,1            | 7684                | 6737               | 12,3           | 8006                | 6568               | 18,0           |
| Słowacja                               | 1709                | 1640               | 4,0            | 3026                | 2699               | 10,8           | 3132                | 2635               | 15,9           |
| Litwa                                  | 1232                | 1094               | 11,3           | 2267                | 2120               | 6,5            | 1662                | 1475               | 11,3           |
| Struktura towarowa                     |                     |                    |                |                     |                    |                |                     |                    |                |
| Artykuły rolno-spożywcze               | 8928                | 8469               | 5,1            | 13759               | 12807              | 6,9            | 15965               | 13329              | 16,5           |
| Wyroby przemysłu<br>elektromaszynowego | 36296               | 34144              | 5,9            | 58797               | 53989              | 8,2            | 61236               | 51813              | 15,4           |
| Meble                                  | 6098                | 5818               | 4,6            | 8390                | 8057               | 4,0            | 7743                | 7167               | 7,4            |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i Ministerstwa Finansów

### 1.3. METODYKA BADAŃ

Dotychczas w Polsce badania struktury handlu zagranicznego podejmowane były najczęściej przy wykorzystaniu informacji na poziomie NUTS 2, czyli polskich województw. Opracowania obejmowały analizy struktur przestrzennych aktywności eksportowej w kontekście analizy konkurencyjności eksportowej regionów (Maćkowiak 2013), konkurencyjności regionalnej (Gawlikowska-Hueckel, Umiński 2000, Umiński 2012), wpływu akcesji do Unii Europejskiej (Komornicki 2007; Maćkowiak 2008), zmian w strukturze geograficznej tego handlu (Maćkowiak 2011), czy też powiązań gospodarczych Polski z Europą (Komornicki 2000b). Część badań odnoszących się do kwestii przestrzennych handlu zagranicznego prowadzona była w układach innych niż tradycyjne podziały administracyjne, jak np. według korytarzy transportowych lub przejść granicznych (Komornicki 2000a; Szejgiec 2010).

W badaniach geograficznych przemiany wewnątrz krajowych struktur handlu zagranicznego (z większym naciskiem na eksport), częściej za podstawową jednostkę analizy przyjmują powiat (LAU 1), co stanowi *novum* w stosunku do dociekań prowadzonych głównie na gruncie nauk ekonomicznych (Komornicki 2003a, 2010).

Zakres przestrzenny analiz niniejszego badania obejmuje również terytorium Polski z uwzględnieniem powiatu jako jednostki analizy. Taki wybór pozwala na lepsze uchwycenie specyfiki terytorialnej i kapitału terytorialnego. Rodzi jednak ograniczenia, gdyż władze powiatowe z reguły nie są angażowane w działania ze sfery rozwoju gospodarczego. Głównym podmiotem publicznym kształtującym warunki funkcjonowania przedsiębiorstw w przestrzeni lokalnej w Polsce są władze gmin a nie powiatów, stąd oceny formułowane na podstawie opinii przedstawicieli powiatów na temat współdziałania między różnymi samorządami oraz między samorządami a przedsiębiorcami powinny być w tej sytuacji dość ostrożne.

Wybór powiatów jako jednostek analizy sprawił, że w takiej dezagregacji wykonano zestawienia tabelaryczne oraz mapy prezentujące rozkład i strukturę eksportu; dodatkowo przy określaniu ogólnej sytuacji społeczno-gospodarczej w Polsce wykorzystany został poziom kraju, województw i podregionów (rachunki regionalne).

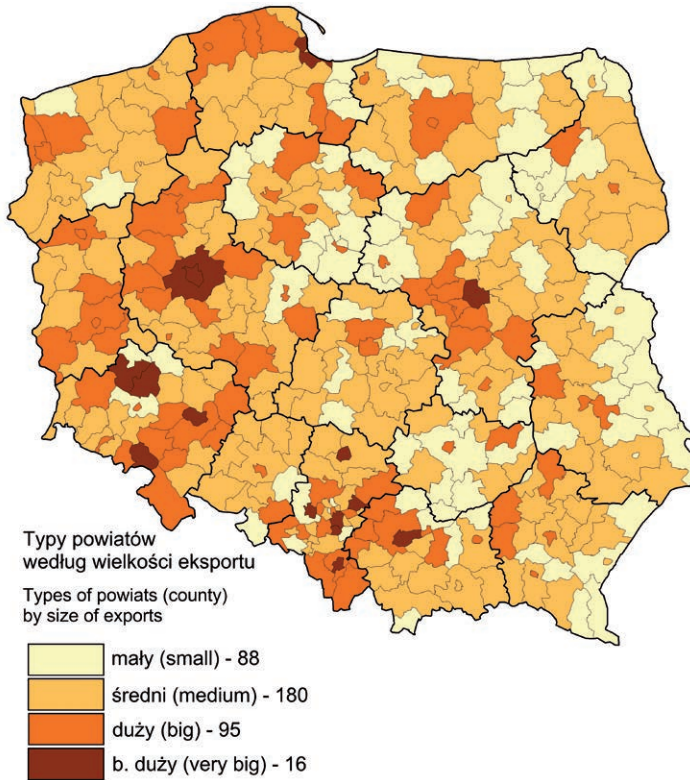
Wybór zagranicznych partnerów handlowych, z którymi obroty scharakteryzowano bardziej szczegółowo, podyktowany był znaczeniem poszczególnych kierunków w eksporcie kraju i regionów. Z tego względu uwzględniono najważniejszych partnerów w strukturze eksportu (np. Niemcy) i kraje sąsiadujące (w szczególności Ukrainę i Czechy) oraz grupy państw: kraje skandynawskie, NAFTA, kraje europejskie i pozaeuropejskie, kraje Unii

Europejskiej, kraje dawnego ZSRR oraz Azji Zachodniej, Południowej, Południowo-Wschodniej i Wschodniej. Dodatkowo analizie poddano rozkład przestrzenny eksportu realizowanego przez podmioty pośredniczące w handlu zagranicznym wyznaczone w oparciu o kod przeważającej działalności według klasyfikacji PKD, czyli sekcję G „Handel hurtowy i detaliczny, naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle”.

Struktura towarowa eksportu została opracowana na podstawie danych na temat wartości wymiany według dwucyfrowych kodów Nomenklatury Scalonej (CN). Przeanalizowano 3 grupy towarowe: artykuły rolno-spożywcze (grupy towarów 1-24, obejmujące głównie płody rolne i zwierzęta żywe oraz artykuły spożywcze, napoje i tytoń), wyroby przemysłu elektromaszynowego (grupy towarów 84-92, obejmujące maszyny i urządzenia mechaniczne i elektryczne, pojazdy lądowe kołowe i szynowe, wodne i powietrzne oraz części do nich; urządzenia precyzyjne pomiarowe, kontrolne, badawcze i nawigacyjne, a także zegary i instrumenty muzyczne) oraz meble (grupa towarów 94, obejmująca meble, pościel, materace itp.). Zakres czasowy badania obejmuje trzy przekroje statyczne odpowiadające wymianie w roku 2005 (bezpośrednio po akcesji do Unii Europejskiej), 2007 (u progu kryzysu ekonomicznego) oraz w 2009 (w I fazie kryzysu). W ujęciu dynamicznym analizą objęto okres 2005-2007 (faza prosperity) oraz 2007-2009 (faza kryzysu).

Badania, w szczególności analizy statystyczne, prowadzone były nie tylko w ujęciu poszczególnych powiatów, ale też w grupach powiatów. Grupy zostały wyznaczone w oparciu o histogram wielkości eksportu ogółem z powiatów dla roku bazowego analizy, czyli 2005. Na podstawie rozkładu wyznaczono 4 grupy powiatów odznaczające się (ryc. 1):

- znikomym poziomem wymiany eksportowej – do 30 mln USD,
- przeciętnym poziomem wymiany eksportowej, w przedziale 30-150 mln USD,
- wysokim poziomem wymiany eksportowej, w przedziale 150 mln-1mld USD,
- bardzo wysokim poziomem eksportu – powyżej 1 mld USD.



Ryc. 1. Typologia powiatów według wielkości eksportu ogółem w roku bazowym 2005 – rozkład przestrzenny i liczebność

Fig. 1. Typology of powiats (county) by volume of total export in the base year 2005 – spatial distribution and the size

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from the Polish Ministry of Finance

W grupie powiatów o zdecydowanie ponadprzeciętnej wielkości eksportu znalazły się duże miasta (Warszawa, Kraków, Wrocław, Gdańsk i Gdynia) wraz z ich otoczeniem (Poznań) oraz ważne ośrodki przemysłowe takie jak Lubin, Polkowice czy Bielsko-Biała i Katowice. Najliczniej reprezentowaną grupę stanowią powiaty o przeciętnej wielkości eksportu. Są one rozproszone na terytorium całej Polski. Z kolei powiaty o niewielkiej skali eksportu położone są peryferyjnie, na terenie wschodniej Polski oraz w pasie centralnym. Powiaty o wysokim wolumenie eksportu rozłożone są wyspowo na obszarze wielu województw, w szczególności: wielkopolskiego, dolnośląskiego, mazowieckiego i śląskiego. Głównej analizie poddane zostały trzy pierwsze klasy powiatów. Wyłączeniu podlegały powiaty o najwyższym, zdecydowanie odstającym od reszty, poziomie eksportu, których uwzględnienie mogło w konsekwencji zniekształcać otrzymane wyniki.



Na podstawie danych empirycznych pochodzących z Departamentu Celnego Ministerstwa Finansów na temat obrotów handlowych według powiatów przeprowadzono szczegółową analizę zmian w wielkości eksportu i jego strukturze w latach 2005-2007 i 2007-2009 w układzie powiatowym. Analiza w oparciu o materiały kartograficzne objęła zróżnicowanie struktury eksportu pod względem dywersyfikacji kierunków eksportu i struktury towarowej. Rozpatrując poziom dywersyfikacji eksportu posłużono się wskaźnikiem koncentracji Herfindahla-Hirschmanna; wskaźnik obliczono korzystając ze wzoru:

$$HH_t = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n \left(\frac{x_{it}}{X_t}\right)^2 - \sqrt{\frac{1}{n}}}{1 - \sqrt{\frac{1}{n}}}}, \quad (1)$$

gdzie:

$x_{it}$  – wartość eksportu towarów gałęzi  $i$  lub do kraju  $i$  w roku  $t$ ;

$X_t$  – wartość całkowita eksportu kraju w roku  $t$ ;

$n$  – liczba gałęzi lub krajów docelowych.

Wskaźnik koncentracji geograficznej (lub towarowej, w zależności od przedmiotu analizy) określa, w jakim stopniu eksport jest skoncentrowany na niewielkiej liczbie produktów lub krajów. Wskaźnik ma charakter znormalizowany, co oznacza, że wartość równa 1 świadczy o całkowitej koncentracji eksportu; natomiast wartości zbliżające się do 0 identyfikują wysoką dywersyfikację eksportu (Misztal 2011).

W badaniu wykorzystano również metody matematyczno-statystyczne, w szczególności analizę korelacji i regresji, w tym kartograficzne badanie reszt z regresji. Uzupełnienie stanowiły szczegółowe studia przypadków z wybranych powiatów (izby gospodarcze, władze samorządowe, podmioty gospodarcze).

Analiza wartości eksportu została wykonana w dolarach amerykańskich (USD). Przyjęto, że jest to waluta zapewniająca większą, niż złoty polski, porównywalność danych pomiędzy przekrojami czasowymi. Mimo to, przy interpretacji danych dynamicznych należy brać pod uwagę, że w okresie 2005-2007 polska waluta ulegała systematycznej aprecjacji względem dolara, zaś w okresie 2008-2009, początkowo przeważała tendencja odwrotna, po czym sytuacja kursowa uległa stabilizacji. Skutkować może to nieznacznym przeszacowaniem rzeczywistej wartości eksportu w roku 2007 oraz dynamiki jego wzrostu w pierwszym z badanych okresów, a także na nieznaczące

niedoszacowanie wartości wywozu dla roku 2009. Ponieważ część danych ekonomicznych była dostępna tylko w złotych polskich, zastosowano przeliczniki w postaci średniego kursu NBP z poszczególnych lat. Wykorzystano następujące przeliczniki kursowe: 2005 – 1 USD = 3,2348 PLN; 2007 – 1 USD = 2,7667 PLN; 2009 – 1 USD = 3,1162 PLN.

W poszukiwaniu czynników terytorialnych mogących mieć wpływ na atrakcyjność i konkurencyjność lokalnej gospodarki zostały przeprowadzone szczegółowe badania w wybranych powiatach. Podstawą do wytypowania badanych jednostek administracyjnych było ich uczestnictwo w gospodarce globalnej oraz poziom zagrożeń lokalnej gospodarki wywołany czynnikami zewnętrznymi. Szczegółowe kryteria doboru powiatów obejmowały:

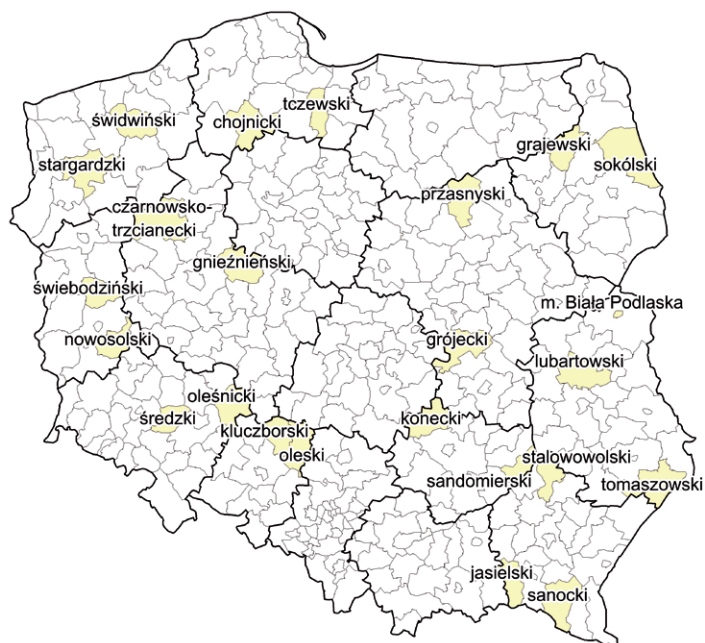
- zmianę wolumenu eksportu w okresie dekonjunkury gospodarczej; wydzielenie trzech grup powiatów (spadek eksportu; brak zmian lub niewielkie zmiany; wzrost eksportu);
- stopień dywersyfikacji kierunkowej eksportu; wydzielenie trzech grup powiatów (koncentracja kierunkowa; względne zróżnicowanie rynków docelowych; duże zróżnicowanie rynków docelowych);
- stopień dywersyfikacji towarowej eksportu; wydzielenie trzech grup powiatów (specjalizacja towarowa; względne zróżnicowanie towarowe eksportu; duże zróżnicowanie towarowe eksportu);
- położenie przestrzenne.

Procedura wyboru powiatów składała się z trzech etapów. W pierwszym odrzucono jednostki nieuczestniczące w gospodarce globalnej (bardzo niska wartość eksportu, niska wartość produkcji sprzedanej przemysłu), a także te o największej liczbie ludności (duże miasta, celem wyodrębnienia uwarunkowań lokalnych, niewynikających z korzyści aglomeracji). Na tej podstawie wykluczono blisko 100 powiatów. W drugim etapie selekcja oparta była na zmianach wartości eksportu w latach 2005-2007 i 2007-2009. Powiaty podzielono na grupy, które w poszczególnych okresach charakteryzowały się spadkiem, stagnacją lub wzrostem wartości eksportu. W trzecim etapie dokonano ostatecznego wyboru powiatów z powstałych grup, wykorzystując kryterium dodatkowe tj. stopień dywersyfikacji rynków zbytu. Uwzględniono również kryterium położenia przestrzennego powiatów.

Uwzględniając przyjęte kryteria, wyodrębniono grupę 24 powiatów (ryc. 2) do badań szczegółowych<sup>1</sup>, które obejmowały: 1) wywiady eksperckie z przedstawicielami władz samorządowych i przedstawicielami regionalnych

<sup>1</sup> Badania realizowały następujące osoby: Katarzyna Michalak-Magda (Instytut Rozwoju w Sopocie), Ewa Głazek (Instytut Rozwoju w Sopocie), Barbara Szejgiec (IGiPZ PAN), Rafał Wiśniewski (IGiPZ PAN).

izb gospodarczych w celu poznania ogólnych warunków i możliwości rozwoju podmiotów gospodarczych zlokalizowanych w danym powiecie, 2) wywiady pogłębione w dużych podmiotach gospodarczych o profilu ukierunkowanym na produkcję przeznaczoną na eksport, zawierające również ocenę działań podejmowanych przez władze samorządowe w celu zapewnienia odpowiednich warunków do rozwoju działalności gospodarczej (patrz załączniki 1: Scenariusz wywiadu pogłębionego w starostwach powiatowych i izbach gospodarczych oraz 2a i 2b: Scenariusz wywiadu pogłębionego w przedsiębiorstwach-eksporterach/przedsiębiorstwach produkcyjnych i handlowych).



Ryc. 2. Powiats wybrane do badań szczegółowych

Fig. 2. Powiats (county) selected for in-depth studies

Źródło/source: opracowanie własne/own elaboration



## 2. TEORETYCZNE ROZWAŻANIA NA TEMAT HANDLU ZAGRANICZNEGO I ZNACZENIA CZYNNIKÓW LOKALNYCH

### 2.1. CZYNNIKI KSZTAŁTUJĄCE MIĘDZYNARODOWĄ WYMIANĘ HANDLOWĄ

Modele grawitacji – zaproponowane przez J. Tinbergena (1962) – są powszechnie stosowanym narzędziem dla badań intensywności relacji handlowych. Wolumen wymiany traktuje się w nich jako funkcję potencjałów gospodarczych jednostek połączonych tego typu relacjami oraz odległości między nimi. Modele te mają charakter empiryczny, nie bazują na założeniach dedukcyjnych, czy wyrafinowanych teoriach wymiany (Krugman, Obstfeld 2007, s. 23-27). Poziom handlu międzynarodowego jest w nich estymowany przez podane w równaniu poniżej wielkości, gdzie odległość często zawiera w sobie, oprócz fizycznych miar dystansu, inne bariery o charakterze politycznym i kulturowym.

$$T_{ij} = A \cdot \frac{PKB_i \cdot PKB_j}{D_{ij}}, \quad (2)$$

gdzie:

$T_{ij}$  – wartość handlu między krajem i oraz krajem j,

$A$  – stała,

$PKB$  – produkt krajowy brutto,

$D_{ij}$  – odległość między krajem i oraz krajem j.

Źródło: Krugman, Obstfeld 2007, s. 26

Szersze omówienie genezy i analiza modeli grawitacji zawiera szereg dostępnych na rynku publikacji np. rozdział trzeci podręcznika ekonomii międzynarodowej zredagowanego przez G. Gopinath, E. Helpman i K. Rogoffa (Head, Mayer 2014) Zdaniem St. Umińskiego jest to obecnie najciekawsze przekrojowe studium poświęcone modelom grawitacji, ich wykorzystaniu w ekonomii międzynarodowej i przydatności w badaniach empirycznych. Wciąż aktualną analizę porównawczą modeli potencjału i grawitacyjnego oraz sposobów ich wykorzystania w badaniach struktury przestrzennej zjawisk społeczno-ekonomicznych zawiera natomiast opracowanie pod redakcją Z. Chojnickiego, T. Czyż i W. Ratajczaka (Chojnicki i in. 2011).

Modelami grawitacyjnymi w dociekaniach empirycznych dotyczących kluczowych zagadnień ekonomii międzynarodowej posługuje się obecnie wielu polskich autorów (Drzewoszevska i in. 2013; Pietrzak, Łapińska 2014; Wojciechowski, Lubacha-Sember 2014). Modele grawitacyjne wykorzystywane są nie tylko w badaniach intensywności wymiany czy napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich, ale także do analiz integracji makroregionalnej przez handel (np. w Regionie Morza Bałtyckiego – Cornet, Iversen 1998; Paas, Tafenau 2005). Zgodnie z logiką modeli grawitacyjnych dla wzrostu wymiany handlowej kluczowe jest zmniejszanie dystansu (krótszy czas transportu, niwelowanie barier mentalnych i administracyjnych) i budowanie zdolności danej jednostki terytorialnej (kraju, regionu) do generowania wzrostu – czyli w konwencjonalnej notacji ekonomicznej pomnażania PKB. Czynniki, które temu sprzyjają, zostały zidentyfikowane w licznych modelach wzrostu (Gawlikowska-Hueckel 2014a, s. 19-21). Są to:

- wyposażenie w czynniki produkcji: kapitał-praca oraz technologia (egzogeniczny postęp techniczny) warunkujące poziom produktywności – model Solowa-Swana z 1956 r.,
- kapitał ludzki (jako składowa część kapitału), w tym wiedza i know-how, endogeniczny postęp technologiczny (sektora B+R) – nowe teorie wzrostu z lat 90.,
- efekty aglomeracji łączące w sobie korzyści urbanizacji i lokalizacji – nowa geografia ekonomiczna z lat 90.,
- integracja gospodarcza – nowa geografia ekonomiczna z lat 90., ekonomia międzynarodowa.

Wszystkie te czynniki odgrywają znaczenie na poziomie regionalnym przy założeniu ograniczonej mobilności niektórych zasobów produkcji lub trudności w ich dyfuzji (np. wysokie koszty rozprzestrzeniania się wiedzy). Najbardziej mobilny jest kapitał, ale i on napotyka na problemy swobodnego przemieszczania się nawet w krajowej przestrzeni, która zwykle jest bardziej zintegrowana od obszarów ponadkrajowych.

Model grawitacyjny, ze względu na swój empiryczny charakter, nie identyfikuje przyczyn formowania się wymiany handlowej w kategoriach kosztów i korzyści z niej płynących. Korzyści z handlu międzynarodowego można podzielić na:

- korzyści z wymiany,
- korzyści ze specjalizacji.

Te pierwsze są udziałem małych krajów, wynikają z faktu, że po otwarciu gospodarki zmieniają się ceny i rośnie różnorodność dostępnych dóbr.

Występują raczej na poziomie krajowym, niżeli regionalnym, aczkolwiek zmiana cen dóbr zaopatrzeniowych może mieć znaczenie dla niektórych regionów wyspecjalizowanych w danym typie produkcji. Te drugie stanowią funkcję zmiany struktury produkcji. Dzięki specjalizacji producenci efektywniej wykorzystują zasoby, zwiększają produkcję i obniżają ceny. Rośnie skala produkcji. W regionie pojawiają się nowe miejsca pracy i efekty mnożnikowe, które często przekraczają granice regionu. Klasyczne teorie handlu (które wyjaśniają naturę i sposób powstawania tych korzyści takie, jak teoria kosztów absolutnych Smitha, kosztów komparatywnych Ricardo, czy model Heckschera-Ohlina-Samuelsona – H-O-S) nie zawsze są adekwatne dla skądinąd regionalnego.

Na tym poziomie na uwagę jako czynniki wpływające na skalę i intensywność wymiany międzynarodowej handlowej zasługują zmienne odnoszące się do procesów lokalizacyjnych (Umiński 2014, s. 30-33):

- zróżnicowanie produktów ze względu na miejsce ich wytworzenia – koncepcja Armingtona z 1969 r.,
- odmienne proporcje wyposażenia regionów w czynniki produkcji – koncepcja tzw. *lumpy countries* Armingtona, Courant oraz Deardorff z 1992 r. sformułowana w nawiązaniu do paradygmatu H-O-S,
- poziom innowacyjności (przywództwo innowacyjne bądź zdolność do imitowania innowacji) – teoria międzynarodowego cyklu życia produktu Vernona z 1966 r.,
- produktywność i pojawienie się nadwyżek produkcyjnych – koncepcja *vent for surplus*, pierwotnie sformułowana przez Smitha, a rozwijana przez Myrinta w latach 70. XX wieku,
- siła efektów mnożnikowych zależnych od takich czynników, jak np. struktura gospodarki, nakłady na infrastrukturę etc. – koncepcja bazy eksportowej,
- korzyści skali i zakresu oraz koszty transportu – nowa geografia ekonomiczna,
- poziom produktywności podmiotów gospodarczych prowadzący do ich asymetrycznych zachowań (wysoka produktywność pozwala pokryć dodatkowe koszty stałe ekspansji na rynki zagraniczne) – tzw. nowa, nowa teoria handlu,
- naturalne różnice między regionami powstające w toku rozwoju – tzw. koncepcja „świata bez szwów”.

W relatywnie małych regionach w krótkim okresie nie bez znaczenia jest kwestia przypadku, prowadzącego np. do napływu BIZ, czy inwestowania we właściwe nisze rynkowe.

W dobie globalizacji relacji gospodarczych i pogłębiającej się integracji w UE, na szczególną uwagę jako determinanty międzynarodowej wymiany handlowej zasługują czynniki niemobilne, to jest przywiązane do danego terytorium. Wpływają one zarówno na zdolność regionu do tworzenia PKB, na dystans do innych regionów (np. infrastruktura transportowa), na wrażliwość regionu na szoki globalne (Zaucha i in. 2014b), jak i na korzyści odnośzone z wymiany handlowej mierzone np. poziomem produktywności, a więc wysokością płac i zamożnością społeczeństw regionalnych. Warto więc bliżej przyjrzeć się tym czynnikom.

Istotnym punktem wyjścia do ich identyfikacji są badania M. Portera (2001). Nie dotyczą one bezpośrednio wzrostu, czy wymiany, ale pojęcia konkurencyjności, czyli zdolności przedsiębiorstw do osiągania przewag na rynku nad innymi. Koncepcje M. Portera zasługują jednak na uwagę, gdyż w harmonijny sposób łączą wątki makroekonomiczne, mikroekonomiczne i przestrzenne (terytorialne) w rozważaniach nad istotą konkurencyjności, a (pośrednio) także nad wzrostem gospodarczym.

Konkurencyjność według M. Portera wyraża się różnicami w poziomach wydajności. Wysoka produktywność pozwala na wyższe płace, a to umożliwia rozwój i dobrobyt, przyciąga wykształconych, wykwalifikowanych i kreatywnych pracowników. Zdaniem Portera konkurencyjność ma charakter dynamiczny. Nie jest dana raz na zawsze. Utrzymanie przewagi produktywności wymaga innowacji, których źródeł trzeba szukać wewnątrz przedsiębiorstw, jak i w ich otoczeniu. To z kolei doprowadziło Portera do rozważań o narodowych strukturach zapewniających powodzenie i przewagi konkurencyjne przedsiębiorstwom. Zalicza do nich specyficzne dla danego kraju i trudne do przeniesienia w inne lokalizacje wyznaczniki przewagi konkurencyjnej takie jak: wyposażenie w czynniki produkcji, charakter krajowego popytu i wymagania konsumentów, korzyści zewnętrzne (aglomeracji) oraz warunki wyznaczające w danym kraju sposób tworzenia, organizowania się firm i zarządzania nimi. W ten sposób powstał słynny diament (romb) przewag narodowych (Porter 2001, s. 206) obejmujący:

- a) warunki czynników produkcji,
- b) warunki popytu,
- c) obecność lub nieobecność sektorów pokrewnych i wspomagających,
- d) strategię, strukturę i rywalizację firm.



Bardziej wnikliwa analiza dorobku badawczego M. Portera prowadzi do wniosku dotyczącego istnienia dwóch odrębnych kategorii terytorialnych czynników konkurencyjności i (pośrednio) wzrostu:

- a) odnoszących się do struktur przestrzennych<sup>2</sup>, tj. sieci osadniczej, infrastruktury transportowej, korytarzy ekologicznych, środowiska naturalnego etc. – są to terytorialne *sensu stricto* wyznaczniki konkurencyjności;
- b) związanych z danym terytorium, czyli przestrzennie niemobilnych i trudnych do replikowania i odtwarzania w nowych konfiguracjach przestrzennych np. instytucji – terytorialnie uwarunkowane czynniki konkurencyjności (zob. Zaucha i in. 2014b, s. 146).

W rozważaniach dotyczących międzynarodowej wymiany handlowej tego typu czynniki pojawiały się najczęściej w kontekście nowych modeli wzrostu (zlokalizowana wiedza i *know-how* oraz innowacje) oraz nowej geografii ekonomicznej (dystans, korzyści aglomeracji). Istotą tych czynników jest ich przywiązanie do danego terenu i trudność w przenoszeniu gdzie indziej. Ma to ogromne znaczenie. Mobilny kapitał i mobilna siła robocza przemieszczają się w poszukiwaniu korzyści według przyjmowanych przez siebie celów, czy systemów wartości. Posiadanie kapitału, czy obfitych, a nawet wysokiej jakości zasobów pracy nie musi więc warunkować sukcesu danego regionu, skoro czynniki te są coraz bardziej mobilne. Na korzyści aglomeracji zwraca uwagę Bank Światowy (*World Bank* 2009), który wskazuje na nieuchronność procesów koncentracji w sensie ekonomicznym i demograficznym. Rozwój oznacza skupianie się ludności w miastach i to silne miasta stają się motorami rozwoju. UE posługując się raportami F. Barca (2009), również podkreśla znaczenie masy krytycznej dla rozwoju. Barca uwypukla wagę i istotność korzyści aglomeracji i opowiada się za sieciowaniem obecnych (i możliwych do pojawienia się) potencjałów endogenicznych. Echa tego podejścia można znaleźć w *Koncepcji Przestrzennego Zagospodarowania Kraju*, gdzie zaproponowana została idea metropolii sieciowej (łącząca korzyści aglomeracji i opór pokonywania przestrzeni (Korcelli i in. 2010) oraz w *Agendzie Terytorialnej Unii Europejskiej 2020*, której pierwszy priorytet dotyczący „wspierania policentrycznego i zrównoważonego rozwoju terytorialnego” obejmuje *explicite* kwestie powiązań sieciowych. Innym aspektem tego samego zagadnienia jest tworzenie, tzw. regionów funkcjonalnych, zapewniających masę krytyczną do rozwoju bez zmian w podziale administracyjnym kraju i odpowiadających na dynamiczne zmiany w zasięgu i intensywności powiązań gospodarczych.

---

<sup>2</sup> Na temat struktur przestrzennych szerzej zob. Zaucha (2007), s. 249 i dalsze.

Wielu terytorialnie uwarunkowanych czynników rozwoju regionalnego doszukać się można w koncepcji tzw. kapitału terytorialnego<sup>3</sup>, który według OECD (2001) obejmuje m.in. jakość życia, nieuchwytne zależności takie, jak zrozumienie, wzajemne wspieranie się, zwyczaje, reguły nieformalne, kapitał społeczny, kapitał instytucjonalny, sposoby współdziałania ludzi i przedsiębiorstw i coś nienamacalnego – „wiszącego w powietrzu” – zwanego *środo-wiskiem*, a stanowiącego połączenie instytucji, reguł, rutynowych zachowań, ludzi, producentów, polityków i badaczy prowadzącego *suma summarum* do innowacji i kreatywności.

Jak wskazuje R. Camagni (2008, s. 30), omawiane powyżej czynniki swoimi korzeniami sięgają koncepcji rozwoju endogenicznego, zapoczątkowanych badaniami nad klastrami przemysłowymi i rozwojowymi *milieu*. Badania te były poświęcone nieuchwytym, nienamacalnym, lokalnym, instytucjonalnym i opartym o pojęcie synergii (*intangible, atmosphere-type, local synergy and governance factors*) czynnikom rozwoju i konkurencyjności, które później zostały zreinterpretowane przez R. D. Putnama (1993) jako składowe kapitału społecznego lub kapitału relacyjnego (Camagni 1999; Camagni, Capello 2002).

Według P. Hemerta i P. Nijkampa (2011, s. 65-66), do zasobów niezbędnych w procesie wzrostu należą, między innymi: lokalizacja geograficzna, zasoby naturalne, jakość kapitału ludzkiego, infrastruktura, zagraniczne inwestycje bezpośrednie, instytucje formalne i nieformalne, zasoby demograficzne i czynnik pracy oraz innowacje. Czynniki te niełatwo osadzić w ramach zwartej koncepcji teoretycznej. Nie ma, jak na razie, terytorialnych modeli wzrostu, chociaż ekonomia przestrzenna modeluje już efekty synergii przestrzennej. Nie ma także przestrzennie uwarunkowanych regionalnych modeli międzynarodowej wymiany handlowej. Wydaje się, iż najlepsze ramy do tego typu rozważań zapewnia nowa geografia ekonomiczna, wykorzystywana zarówno w badaniach nad międzynarodową wymianą handlową, jak i do modelowania wzrostu gospodarczego.

We wczesnych rozważaniach nowej geografii ekonomicznej terytorialnie uwarunkowane czynniki rozwoju nie były brane pod uwagę (Krugman 1991; 1992). Pojawiają się one jako założenie o braku mobilności siły roboczej w pracy podsumowującej 10-letni dorobek nowej geografii ekonomicznej (Fujita i in. 2000), ale pełniejszą ich analizę zawdzięczamy dopiero opracowaniom D. Pugi (1999). W nowszych publikacjach idea ta zajmuje już centralne miejsce, ale wciąż podkreśla się, iż ma ona charakter spekulacji teoretycznej i potrzebuje w dalszym ciągu weryfikacji (Combes i in. 2008). W modelach nowej geografii ekonomicznej przy niskich kosztach wymiany

<sup>3</sup> Kapitał ten obejmuje także terytorialne *sensu stricto* wyznaczniki konkurencyjności.

o przestrzennym rozkładzie działalności gospodarczej (czyli o rozwoju jednych, a stagnacji innych regionów) zaczynają ponownie decydować czynniki lokalne o charakterze niemobilnym. W tym kontekście najczęściej są analizowane niższe płace, które przyciągają mobilne zasoby rozwojowe. Modele te wskazują na przewagę sił dyspersji nad siłami koncentracji przy niskich kosztach wymiany, tj. przy intensyfikacji procesów integracji i liberalizacji wymiany handlowej w połączeniu ze spadkiem jednostkowych kosztów transportu (Puga 1999). Niska płaca realna stanowi bodziec zachęty do podejmowania działań gospodarczych na danym terenie w sytuacji niewielkich kosztów wymiany (transportu) oraz narastających niekorzyści aglomeracji w dotychczasowych miejscach prowadzenia działalności gospodarczej. Emanacją tego myślenia jest  $U$ - lub  $\Omega$ -kształtna zależność korzyści z aglomeracji od wielkości kosztów wymiany – w miarę spadku kosztów wymiany korzyści najpierw rosną, a po przekroczeniu ich wartości krytycznej zaczynają spadać<sup>4</sup>.

Podobnie, jak niska płaca, może działać wiele innych czynników. Badania empiryczne wykonane dla Francji (Combes i in. 2011) wskazują na rosnące znaczenie edukacji jako czynnika warunkującego kształtowanie się kumulatywnych procesów spadku i wzrostu w regionach. Paleta lokalnych niemobilnych czynników jest dużo większa niżeli poziom płac realnych, czy poziom wykształcenia. Obejmuje kapitał społeczny, czy instytucjonalny. Te czynniki lokalne o charakterze niemobilnym można interpretować w kategorii niskiego poziomu głębokich determinant D. Rodrika (2003). Świadczą o tym np. badania sukcesów średnich i małych miast w systemie gospodarczych powiązań globalnych. Duński Nakskov swojej przewadze upatrywał w innowacyjnej strategii rozwojowej i specyficznej wyspiarskiej lokalizacji. Dzięki temu stał się bałtyckim centrum produkcji turbin wiatrowych. Opisywany proces integracji globalnych i lokalnych procesów rozwoju w geografii oraz planowaniu przestrzennym zyskał miano „glokalizacji” (Soja 2000, s. 199-200).

Podsumowaniem tego fragmentu rozważań nad czynnikami kształtującymi międzynarodową wymianę handlową na poziomie regionalnym jest lista determinant tej wymiany wynikających z przedstawionych powyżej rozważań teoretycznych. Są to:

- a) kapitał fizyczny,
- b) kapitał ludzki (wiedza, przedsiębiorczość, aktywność),

---

<sup>4</sup> Integracja (spadek kosztów wymiany) może prowadzić do pogłębienia (zamiast je zmniejszać) istniejących dysproporcji w przestrzennej dystrybucji działalności gospodarczej w sytuacji istnienia w krajach lepiej rozwiniętych silnych korzyści skali (silnych sprzężeń następczych i uprzednich). Różnice w cenach czynników produkcji mogą temu zapobiegać przy odpowiednio niskich kosztach wymiany, pod warunkiem nieskrępowanego funkcjonowania rynku niemobilnych zasobów.

- c) innowacje, postęp technologiczny, a w konsekwencji wydajność, renta pierwszeństwa,
- d) kapitał społeczny,
- e) kapitał instytucjonalny,
- f) korzyści aglomeracji (efekty synergiczne i skala sił dośrodkowych, istnienie klastrów),
- g) złożenie tych wszystkich czynników w postaci wielkości produkcji, czy też poziomu PKB,
- h) koszty wymiany, w tym dostępność,
- i) przypadek.

Wśród powszechnie uznanych i często analizowanych w literaturze przedmiotu pojawiają się na tej liście nowe, dotychczas słabo diagnozowane na poziomie regionalnym lub w kontekście wymiany handlowej czynniki takie, jak instytucje i kapitał społeczny. Stąd zostanie im poświęcona szczególna uwaga.

## 2.2. ZNACZENIE KAPITAŁU SPOŁECZNEGO I ROLA INSTYTUCJI W ROZWOJU REGIONALNYM

R. D. Putnam i in. (1995, s. 258) definiują kapitał społeczny jako odnoszący się „do takich cech organizacji społeczeństwa, jak zaufanie, normy i powiązania, które mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa ułatwiając skoordynowane działania”. Tak rozumiany kapitał społeczny pozytywnie oddziałuje na wzrost gospodarczy przez przestrzeganie norm, imperatyw współdziałania, dzielenie się doświadczeniami życiowymi oraz brak kosztów (a nawet potrzeby) zapobiegania lub usuwania skutków nieuczciwości. Zmniejsza to koszty transakcyjne i ułatwia współpracę prowadzącą w teorii gier do optimum Pareto (ogranicza częstotliwość stosowania strategii niekooperacyjnych) – zob. Routledge, Amsberg (2002, s. 3).

Nie istnieje jedna powszechnie uznana struktura tej kategorii. W badaniach empirycznych kapitał społeczny utożsamiony jest często z zaufaniem (Helliwell 1996; Tabellini 2010; Knack, Keefer 1997; La Porta i in. 1997; Granato 1996), aczkolwiek w wielu z nich uwzględniana jest także aktywność obywatelska (Bronisz, Heijman 2009; Guiso i in. 2000), czy intensywność kontaktów/współpracy (Routledge, Amsberg 2002). Herbst (2007) za składowe tego kapitału w polskich warunkach uznał zaangażowanie w proces wyboru publicznego, a także wielkość sektora pozarządowego. Podobnie U. Bronisz i W. Heijman (2009), którzy oraz udziału w wyborach dorzucili jeszcze kapitał ludzki (mierzony liczbą uczniów i studentów). Natomiast sam R. D. Putnam (1993) uważał, że składowymi kapitału społecznego są: altruizm (skłonność

do ponoszenia wydatków charytatywnych czy honorowego oddawania krwi), członkostwo w organizacjach pozarządowych, frekwencja wyborcza oraz czytelnictwo czasopism (przywołane za: Sierocińska 2011, s. 76-77).

Badacze z Banku Światowego S. Knack i P. Keefer (1997, s. 1284) dowodzą zaś braku związku między wzrostem gospodarczym a skłonnością społeczeństwa do organizowania się w stowarzyszenia. Inni, np. L. Guiso i in. (2000, s. 2) wskazują natomiast na silną współzależność takich pojęć, jak zaufanie, czy aktywność społeczna i kapitał społeczny E. Pawłowska (2012, s. 97) konkluduje, iż w literaturze przedmiotu „większość z popularnych wskaźników pomiarowych dotyczących diagnozy kapitału społecznego na poziomie makro to m.in. wskaźniki dotyczące: uczestnictwa w związkach, stowarzyszeniach, partiach politycznych, a do innych wskaźników kapitału społecznego można również zaliczyć analizę statystyk przestępczości, poziom ubóstwa, frekwencję w czasie wyborów powszechnych, zaufanie społeczne itp. Należy jednak odróżnić zjawiska, które uważane są za składowe kapitału społecznego w koncepcjach teoretycznych, od tych traktowanych jako jego wskaźniki, np. frekwencja wyborcza. Aby uniknąć tej pułapki warto odwołać się do pracy J. Działka (2011) pt. *Kapitał społeczny jako czynnik rozwoju gospodarczego w skali regionalnej i lokalnej w Polsce*, która stanowi najszerze studium empiryczne poświęcone wpływowi kapitału społecznego na rozwój lokalny i regionalny w naszym kraju. Istotne rozważania definicyjne oraz analizy oddziaływań kapitału społecznego zawiera także artykuł J. Bartkowskiego (2007).

*Diagnozie społecznej* (Czapiński, Panek 2011) zawdzięczamy możliwość monitorowania zmian kapitału społecznego w Polsce w dłuższym czasie. Składowe kapitału uwzględnione w tym badaniu obejmują: aktywność na rzecz środowiska lokalnego, udział w wyborach samorządowych, czy parlamentarnych, udział w nieobowiązkowych zebraniach, pozytywny stosunek do demokracji, przynależność do organizacji i pełnienie w nich funkcji oraz zaufanie do innych. *Diagnoza Społeczna* (Czapiński, Panek 2011, s. 289) przytacza dowody na istnienie trwałej (w czasie) zależności między kapitałem społecznym a poziomem PKB na mieszkańca w Polsce w przekroju terytorialnym (NUTS 3). Natomiast K. Janc (2006) i M. Paszkiewicz (2009) wykazują na zależność między wzrostem gospodarczym a tym kapitałem. Jednakże inni polscy badacze nie doszukali się tego typu związków (Herbst, Swianiewicz 2008; Działek 2009; Herbst 2007). Różnice w otrzymanych wynikach zdaniem M. Bednarek-Szczepeńskiej (2013, s. 590) wynikają z różnorodnych przyczyn. Autorka zauważa bowiem, że:

- prowadzone w Polsce „badania empiryczne nad kapitałem społecznym nie odzwierciedlają różnicowania jego koncepcji”,
- „porównanie wielkości zasobów kapitału społecznego polskich regionów w analizowanych pracach daje zróżnicowane, a w odniesieniu

do niektórych regionów wręcz sprzeczne wyniki, mimo że jest on podobnie rozumiany”;

- nie udało się uzyskać jednoznacznej odpowiedzi jak *de facto* wygląda mapa poziomu kapitału społecznego polskich województw, gdyż: *zależy to od zestawu dobranych subiektywnie mierników i przyjętych założeń co do tego, który wymiar kapitału społecznego mają one opisywać,*
- na jakość wyników mają wpływ różnice w wykorzystywanych danych sondażowych, które różnią się w różnych latach w sposób trudny do wytłumaczenia (np. w roku 2003 poziom uogólnionego zaufania mieszkańców województwa dolnośląskiego należał do najwyższych w kraju, a w 2007 – do najniższych).

Równie wieloznaczna jest kategoria instytucji. W ekonomii instytucje pojmowane są na dwa sposoby: jako organizacje, *establishment*, właściwości jednostek władzy publicznej wpływające, normujące i regulujące procesy gospodarcze oraz jako zespoły norm, zwyczajów, czy sposobów zachowania lub funkcjonowania oddziałujące na i kształtujące te procesy. Wśród badaczy to eklektyczne ujęcie ma jednak wielu przeciwników. W jednej z najczęściej cytowanych definicji D. North (1990, s. 3) zawęża kategorię instytucji do zasad (reguł gry) obowiązujących w społeczeństwie, przez to społeczeństwo stworzonych i przyjętych, wpływających na interakcje ludzi poprzez system ograniczeń. Zwolennikiem szerokiego definiowania instytucji jest natomiast J. Gardawski (2009, s. 35), który w ramach tej kategorii wyróżnia: organizacje formalne, wzory zachowań oraz normy negatywne i środki przymusu (Co-riat Dosi 2002). Z punktu widzenia badania procesów wymiany handlowej na poziomie regionalnym i przyczyn sprawczych tych relacji większość norm ma charakter ponadregionalny i stąd ich wpływ na przedmiotowe procesy jest zuniformizowany (podobny) w skali kraju. System prawny, czy przestrzeganie praw własności w niewielkim tylko stopniu są zróżnicowane przestrzennie. Dużo ważniejsza natomiast wydaje się zdolność instytucji regionalnych do zapewnienia wsparcia podmiotom gospodarczym, transparentność ich funkcjonowania i sposób, w jaki stosują się one do norm i przepisów prawa. Ważna jest więc sfera zarządzania publicznego, lokalne/regionalne przywództwo, zdolność do kreowania *milieu* rozwojowych i przekonania o wyjątkowości i trwałych perspektywach rozwojowych danego regionu, czy miejscowości. Liczy się jakość sprawowania władzy, czyli tzw. *governance*. Tę kategorię można zdefiniować zgodnie z propozycją A. Dixit'a (2009, s. 5), który opisuje zarządzenie publiczne w sferze gospodarczej (*economic governance*) jako: *strukturę i funkcjonowanie instytucji prawnych i społecznych wspierających działalność gospodarczą i transakcje gospodarcze przez ochronę praw własności, egzekwowania umów i podejmowania działań z zakresu wyboru publicznego w celu zapewnienia infrastruktury technicznej i organizacyjnej.*

Cytowana definicja przywołuje znaczenie lokalnej i regionalnej infrastruktury oraz wiarygodność administracji publicznej. Pomija jednak istotne w polskich warunkach kwestie lokalnego przywództwa, czy zdolność pozyskiwania środków zewnętrznych na rozwój. Stąd warto zasygnalizować, iż w literaturze przedmiotu pojawia się również nieco szersze i bardziej kompleksowe rozumienie roli i znaczenia instytucji publicznych jako proaktywnie tworzących warunki (ramy, bodźce) sprzyjające innowacjom, zmianom technologicznym, akumulacji kapitału ludzkiego, a więc konstytuujących pojawienie się prorozwojowych *milieu* (Acemoglu 2008, s. 2). Również D. Rodrik (2007) uważa, iż władze publiczne mają szersze zadania prorozwojowe, niż tylko zapewnienie nieskrępowanego funkcjonowania rynków.

Instytucje stanowią istotny element kapitału terytorialnego omówionego w niniejszej publikacji. Stosując koncepcję kluczy terytorialnych (Zaucha i in. 2014a) można stwierdzić, iż instytucje regionalne/lokalne wpisują się w kategorię lokalnych aktywów/potencjałów rozwojowych. Wpływają więc na poziom rozwoju gospodarczego zarówno przez tworzenie ram rozwojowych (infrastruktura transportowa, społeczna), jak i przez wspieranie lokalnej przedsiębiorczości i pozyskiwanie inwestorów. Zależność ta nie została jednak udowodniona empirycznie. Wpływ instytucji regionalnych na regionalny wzrost gospodarczy i wymianę handlową nie były analizowany.

N. Charron i in. (2014) jako pierwsi zmierzili jakość władz regionalnych wszystkich regionów UE (NUTS 2). Punktem wyjścia są krajowe wskaźniki jakości władzy publicznej (otrzymane przy wykorzystaniu informacji z bazy danych Banku Światowego) odpowiednio skorygowane o wyniki badań ankietowych obejmujących 34 tys. obywateli i przeprowadzonych w regionach UE. Badania te dotyczyły jakości, bezstronności i stopnia skorumpowania procesu świadczenia usług regionalnych, tj. ochrony zdrowia, oświaty i zapewnienia przestrzegania prawa. W wyniku opisanych powyżej zabiegów uzyskano wskaźniki umożliwiające porównania między regionami i dla tego samego regionu w czasie. Niestety N. Charron i in. (2014) nie analizowali relacji między tym wskaźnikiem a regionalnym PKB. Stwierdzili natomiast, że ze wskaźnikiem tym jest pozytywnie związany regionalny HDI – zarówno w obrębie poszczególnych krajów, jak i pomiędzy krajami UE. Podobnie N. Charron i in. (2014) znaleźli dowody na korelację jakości władz regionalnych z regionalnym kapitałem społecznym (zaufaniem społecznym), aczkolwiek związek ten osłabiał się po wykluczeniu regionów włoskich. Autorzy nie wypowiadali się jednak na temat przyczynowo-skutkowych mechanizmów analizowanych związków. Według nich najwyższą jakość instytucji w Polsce ma województwo dolnośląskie. Do czołówki zalicza się również województwa śląskie, wielkopolskie i mazowieckie. Najgorszymi uwarunkowaniami instytucjonalnymi rozwoju dysponują województwa: opolskie, warmińsko-mazurskie i świętokrzyskie. Polskie województwa wypadają słabo na tle innych

regionów NUTS 2 Unii, co wynika z zakotwiczenia wskaźnika na poziomie krajowym.

W Polsce oceną jakości władz regionalnych zajmuje się Instytut Rozwoju. Wskaźnik Instytutu uwzględnia następujące zmienne (Brodzicki 2014):

- a) całkowitą wartość projektów dofinansowanych ze środków UE w okresie 2004-2006 oraz dotychczas zrealizowanych za okres 2007-2013 w ujęciu *per capita*, co zdaniem autorów aproksymuje sprawność administracyjną i efektywność instytucji samorządowych,
- b) procent powierzchni regionu objętej obowiązującymi planami miejscowymi,
- c) wykrywalność sprawców przestępstw stwierdzonych (w procentach),
- d) liczbę postępowań przygotowawczych w sprawach o korupcję (jako destymulanta) na podstawie raportu CBA pt. „Mapa korupcji”,
- e) frekwencję wyborczą w wyborach bezpośrednich do Parlamentu Europejskiego, która może być uznana za wskaźnik zaufania społeczeństwa do władz.

Najwyższy poziom jakości władz publicznych w badaniach Instytutu Rozwoju uzyskało województwo dolnośląskie. Liderami rankingu okazały się być również województwa zachodniopomorskie oraz lubuskie. Najniższą jakość mają natomiast województwa warmińsko-mazurskie, kujawsko-pomorskie oraz podkarpackie, a niski poziom jakości mają również województwo wielkopolskie oraz mazowieckie (Brodzicki 2014). Badania Instytutu (Brodzicki 2014) i N. Charrona i in. (2014) przynoszą więc odmienne rezultaty.

Reasumując, wpływ terytorialnie uwarunkowanych regionalnych czynników rozwoju (instytucji i kapitału społecznego) na poziom regionalnej produkcji, czy zamożności tylko w niewielkim stopniu został zbadany empirycznie. Brakuje podobnych analiz dla wymiany handlowej, chociaż czynniki te pojawiają się w teoriach ją wyjaśniających. Ponadto, istniejące w Polsce doświadczenia w tym zakresie wymagają dalszego pogłębienia i weryfikacji.

### 2.3. KRYZYS I WRAŻLIWOŚĆ REGIONALNA

W standardowych podręcznikach ekonomicznych recesję charakteryzuje się jako nasilenie negatywnych zjawisk ekonomicznych takich jak zmniejszenie poziomu produkcji, wzrost bezrobocia, spadek PKB i spadek dochodów ludności. Gdy te zjawiska są dotkliwe, pojawia się depresja (Mankiw, Taylor 2009, s. 301). J. Shishkin (1974) zaproponował zasadę, aby za recesję uznać sytuację, gdy PKB spada dwa kwartały z rzędu. Wielu ekonomistów stosuje



się do tego zalecenia (Mankiw, Taylor 2009, s. 302). Recesje mają odmienny kształt, a z tym wiąże się czas ich trwania. Recesja V-kształtna oznacza szybki powrót na ścieżkę wzrostu, recesja L-kształtna może trwać latami, a jej skutkiem są całe stracone generacje. Obecnie, wbrew intuicjom J. Shishkina, recesją może być nawet pozytywny, aczkolwiek wolny wzrost PKB prowadzący do zwiększenia stopy bezrobocia.

A. Matysek-Jędrnych (2008) wyróżnia m.in. „następujące kanały przeniesienia kryzysu finansowego:

- kanał zaufania – spadek zaufania do instytucji finansowych niosący ze sobą ryzyko destabilizacji ich działalności poprzez wycofywanie depozytów, nieefektywność funkcjonowania rynku pieniężnego i wzrost kosztu pozyskania funduszy,
- spowolnienie gospodarcze – w efekcie wzrostu kosztów finansowania i ograniczenia dostępności kredytu dla podmiotów sektora realnego,
- kanał walutowy – skokowe zmiany kursów walutowych” (cytowane za: Wyciślak (2008).

Natomiast P.W. Orłowski i in. (2010, s. 25) wskazują na następujące kanały zarażania się kryzysem:

- pierwszym kanałem jest kanał handlowy, czyli spadek eksportu w wyniku pogorszenia się koniunktury u głównych partnerów handlowych.
- drugim kanałem jest spadek inwestycji bezpośrednich w krajach rozwijających się. Warto zauważyć, że w okresie obecnego spowolnienia na recesję w krajach zamożnych, która zniechęca wielkie firmy do inwestowania, nałożyło się silne ograniczenie dostępności kredytu, spowodowane paraliżem sektora bankowego oraz ogólny wzrost awersji do ryzyka.
- trzecim kanałem wpływu są zawirowania na lokalnych rynkach finansowych. Nawet kraje o wyjątkowo mocnych fundamentach makroekonomicznych mogą żywić obawy, że z powodu ogólnoświatowego załamania zaufania do rynków wschodzących stabilność ich walut będzie zagrożona, a koszty pozyskania kapitału drastycznie się zwiększą. Jednocześnie wiele krajów rozwijających się, w ciągu minionych lat relatywnie łatwego dostępu do taniego kapitału, nadmiernie uzależniło się od napływu kapitału zagranicznego. Doprowadziło to do wzrostu zadłużenia, pogorszenia salda bilansu płatniczego oraz do zbyt dużej ekspozycji na ryzyko kursowe.

Do powyższych trzech kanałów pierwotnych doszły z czasem efekty wtórne, związane z pogarszaniem się sytuacji w krajach rozwijających się: osłabienie siły walut.

Nie ma więc wątpliwości, że wymiana handlowa jest ważnym kanałem przenoszenia się zjawisk recesyjnych między krajami. Spowolnienie gospodarcze w dużym kraju rozwiniętym przekłada się na spadek popytu zagregowanego, a to oznacza zmniejszenie się skłonności do importu i osłabienie kursu walutowego. W efekcie partnerzy handlowi tego kraju odczuwają kłopoty z lokowaniem swojej produkcji na jego rynku. Prowadzi to do pogorszenia kondycji finansowej przedsiębiorstw w krajach eksporterach, wzrostu bezrobocia i negatywnych efektów mnożnikowych z tym związanych. Alternatywą mogłaby być zmiana kierunków eksportu albo lokowanie produkcji na rynku krajowym, ale w sytuacji globalnego kryzysu jest to trudne lub niemożliwe. Gospodarki innych krajów stoją przed podobnymi dylematami, a rynek krajowy doświadcza spowolnienia pod wpływem czynników psychologicznych (kanał zaufania) czy kłopotów z dostępem do kapitału. Tym większy negatywny skutek importowanej recesji, im większe znaczenie ma dla danego kraju wymiana handlowa jako stymulator wzrostu gospodarczego.

Spowolnienie gospodarcze z reguły więc negatywnie wpływa na wymianę handlową, czego skutkiem bywa nie tylko spadek obrotów eksportu i importu, ale wzrost tendencji protekcyjnych. To z kolei działa na zasadzie akceleratora i pogłębia kryzys. Działania zmierzające do ochrony rynków krajowych w ostatnich latach prowadziły nawet kraje najwyżej rozwinięte (tab. 2). Jak wskazuje K. Gawlikowska-Hueckel (2014b, s. 78) od połowy października 2011 r. wprowadzono 182 nowe środki, które ograniczają lub potencjalnie mogą ograniczyć handel. *Najczęściej stosowane instrumenty to: podwyżki ceł, licencje importowe oraz kontrole celne. Poza tymi stricte handlowymi narzędziami stosuje się koncesje podatkowe oraz subsydia rządowe, które godzą w zasady uczciwej konkurencji. Zgodnie z opinią WTO, te nowowprowadzane instrumenty nie są, jak poprzednie, ukierunkowane na krótkookresowe zwalczanie skutków światowego kryzysu, ale koncentrują się raczej na próbach stymulowania poprawy koniunktury, co grozi ich dłuższym stosowaniem* (Gawlikowska-Hueckel 2014b, s. 78).

Za początek obecnego spowolnienia gospodarczego przyjmuje się symbolicznie dzień 15.09.2008 r., tj. upadek banku inwestycyjnego Lehman Brothers. Jego przyczyną był kryzys systemu bankowego w USA, związany z różnego rodzaju instrumentami spekulacyjnymi, pożyczkami hipotecznymi udzielanymi osobom o niewystarczających zdolnościach kredytowych (tzw. *subprime mortgage*) (por. Marer 2010), który znalazł odzwierciedlenie również w różnych sferach globalnej gospodarki. U głębszych podstaw współczesnego kryzysu wymienia się m.in. niezdolność do prawidłowej oceny ryzyka związanego z inwestowaniem w różne instrumenty finansowe, lekomyślność instytucji finansowych, poważne błędy w zarządzaniu instytucji finansowych, a nawet przemiany demograficzne i społeczne (Orłowski 2010).

Tabela 2. Lista krajów wprowadzających restrykcje „dotkniętych” przez restrykcje oraz krajów, których restrykcje „dotknęły” najwięcej partnerów handlowych (wprowadzonych od listopada 2008 do maja 2012 r.)

| Miejsce w rankingu | Klasyfikacja według                                       |  |   |
|--------------------|---|--|---|
|                    | liczby wprowadzonych instrumentów dyskryminujących handel | kategorii produktów „dotkniętych” przez wprowadzone restrykcje | liczby partnerów handlowych poszkodowanych w wyniku wprowadzonych restrykcji przez: |
| 1                  | UE 27 <sup>5</sup> (302)                                  | wietnamskie (931)  | Chiny (193)   |
| 2                  | Rosja (169)   | wenezuelskie (768)   | UE 27 (187)   |
| 3                  | Argentyna (141)   | kazachskie (732)   | Holandia (163)  |
| 4                  | Indie (74)  | chińskie (701)   | Niemcy (155)  |
| 5                  | Wielka Brytania (67)                                      | UE 27 (656)  | Polska (155)  |
| 6                  | Niemcy (64)   | nigeryjskie (599)  | Indie (153)   |
| 7                  | Francja (61)  | algierskie (476)   | Indonezja (153)   |
| 8                  | Chiny (60)  | argentyńskie (467)   | Belgia (152)  |
| 9                  | Włochy (56)   | rosyjskie (446)  | Finlandia (152)   |
| 10                 | Brazylia (54)   | hinduskie (401)  | Argentyna (151)   |

Źródło: Gawlikowska-Hueckel (2014b), s. 81.za: Evenett S. J. (2009)

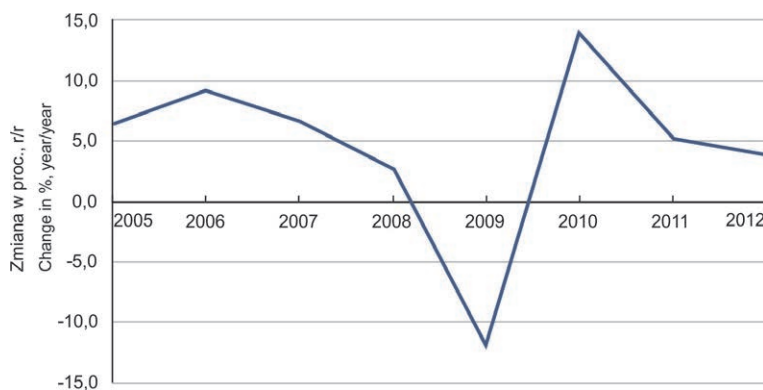
Początek kryzysu finansowego datuje się na rok 2007, kiedy to zaczęły się problemy na rynku nieruchomości w Stanach Zjednoczonych (Moshirian 2011; Shahrokhi 2011). Jednak przyczyn tego kryzysu trzeba szukać znacznie wcześniej poczynając od 1999 r., kiedy to nastąpiło złagodzenie kryteriów weryfikacji kredytowej. Spowolnienie gospodarcze w Stanach Zjednoczonych w drugiej dekadzie XXI w., tego wyrazem było m.in. spowolnienie tempa wzrostu PKB, wzrost poziomu bezrobocia, skutkowało również problemami w sektorze finansowym, m.in. obsługą kredytów hipotecznych, co przy równoczesnym spadku cen nieruchomości spowodowało straty banków (Nazarczuk 2013).

Utrata płynności finansowej banków mocno ograniczyła dostępność kredytów, zarówno dla przedsiębiorstw jak i dla ludności, co z kolei skutkowało powstaniem trudności płatniczych w firmach oraz zmniejszeniem zaufania między podmiotami gospodarczymi (*Wpływ kryzysu ...* 2009). W taki sposób kryzys w sferze finansów przeniósł się do realnej gospodarki i na inne sfery działalności człowieka. W zglobalizowanym świecie kryzys finansowy

<sup>5</sup> Jak wskazuje K. Gawlikowska-Hueckel (2014b) w grupie krajów stosujących środki ochrony rynku znajduje się Unia Europejska. Jak wynika z danych opublikowanych w „Global Trade Alert, UE od listopada 2008 r. wprowadziła aż 302 różnego rodzaju instrumenty protekcyjnistyczne”.

w Stanach Zjednoczonych szybko przeniósł się na inne gospodarki (powiązania finansowe i handlowe), a następnie na przedsiębiorstwa, co skutkowało zmianami w wielkości produkcji i wartości obrotów handlowych.

Rozprzestrzenianiu się zjawisk recesyjnych towarzyszył spadek międzynarodowej wymiany towarowej. Tempo jej wzrostu z 7% w 2007 r. spadło do 2% (realnie) w 2008 r. i przybrało wartości ujemne w 2009 r. (ryc. 3). Po odbiciu w 2010 r. ponownie zaczęło spadać wraz ze spadkiem stopy wzrostu PKB w większości krajów wysokorozwiniętych i narastającym kryzysem finansów publicznych. Istnieją liczne opracowania dotyczące obecnego kryzysu, jego morfologii, etiologii i skutków gospodarczych, także w języku polskim (np. Nawrot 2009; Kaczmarek 2009; Szymański 2009). Nie ma więc potrzeby ponownego analizowania tych kwestii w tym miejscu.

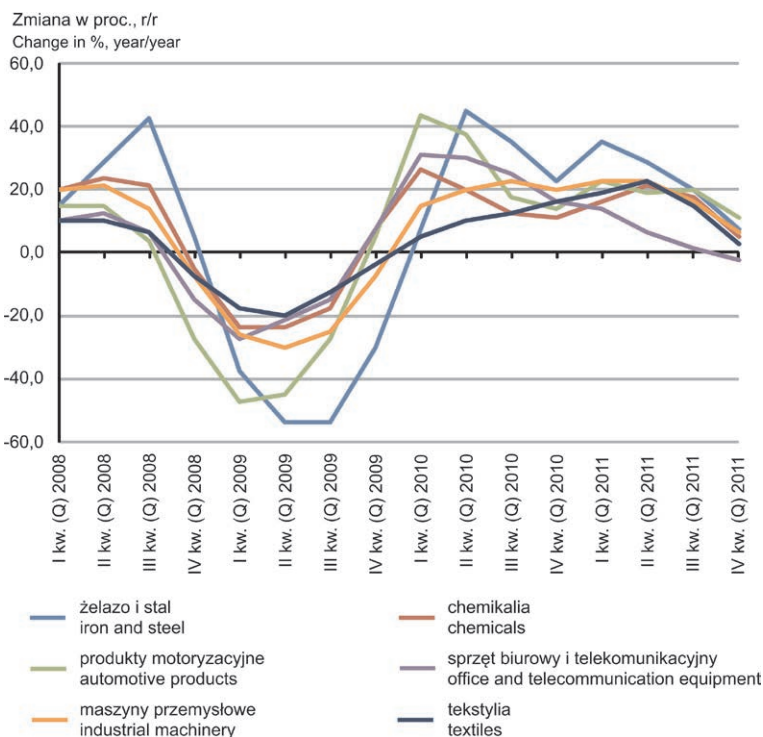


Ryc. 3. Zmiana wolumenu światowej wymiany dóbr

Fig. 3. Change in the volume of world goods exchange

Źródło/source: WTO, cytowane za/after Gawlikowska-Hueckel (2014b, s. 77)

W dalszej części niniejszego opracowania uwaga zostanie zwrócona na wpływ kryzysu na polski eksport i na wrażliwość polskich regionów na tego typu szoki. Jak stwierdza K. Gawlikowska-Hueckel (2014b, s. 77), spadek międzynarodowych obrotów handlowych dotyczył szerokiego wachlarza usług oraz dóbr i nie „oszczędził” żadnej z grup produktów (ryc. 4). W efekcie kryzys doświadczył nie tylko regiony o „wąskiej specjalizacji”, ale także dobrze rozwinięte, charakteryzujące się wysokim udziałem sektora usług i przemysłów nowoczesnych. Szczególnie te, dla których eksport był kołem zamachowym gospodarki zgodnie z teorią bazy ekonomicznej. Według G. Gorzelaka (red. – 2009), w Polsce najmniej ucierpiały regiony peryferyjne słabo włączone w międzynarodowy obrót gospodarczy. Regiony te jednak w okresie dłuższym doświadczą podobnych turbulencji ze względu na powiązania z innymi krajowymi regionami „zarażonymi” kryzysem w sposób bezpośredni.



Ryc. 4. Światowy eksport dóbr przetworzonych według grup towarowych w ujęciu kwartalnym w latach 2008-2011

Fig. 4. World export of manufactured goods by commodity group, quarterly, in the period 2008-2011

Źródło/source: WTO, cytowane za/after Gawlikowska-Hueckel (2014b, s. 78)

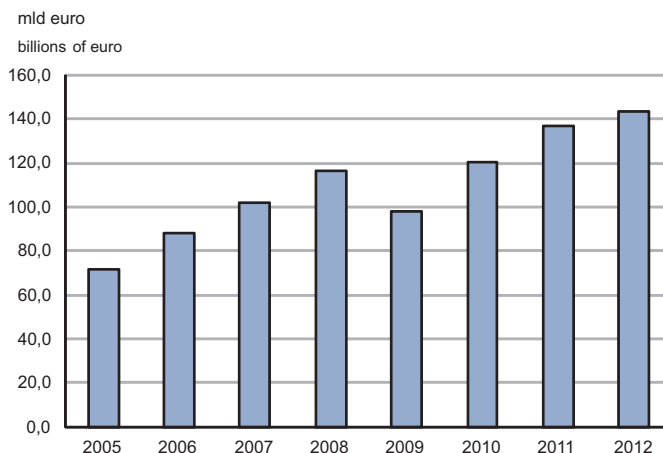
Polski eksport w okresie kryzysu ucierpiał relatywnie w mniejszym stopniu niż w innych krajach sąsiednich (tab. 3). Eksportowi sprzyjał mechanizm kursu płynnego, który pozwolił na deprecjację polskiej waluty. Według informacji Ministerstwa Gospodarki, w ciągu siedmiu miesięcy 2009 r. eksportowe ceny transakcyjne wzrosły w porównaniu do analogicznego okresu 2008 r. o 17%, a importowe o 12%. W tym samym czasie wzrosty cen dewizowych były niższe i wyniosły odpowiednio 10% i 15% (Gawlikowska-Hueckel 2014b, s. 81). Mimo tych mechanizmów dostosowawczych, zgodnie z szacunkami PAIiIZ, eksport towarów w 2009 r. (w euro) był niższy o 15,5% (ryc. 5).

Tabela 3. Eksport i import Polski i krajów sąsiadujących z Polską w latach 2009-2014  
(zmiany w procentach w stosunku do poprzedniego roku; ceny stale liczone w walucie krajowej)

| Kraj     | Eksport |       |       |       |        |        | Import |       |       |       |       |        |
|----------|---------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|-------|-------|-------|-------|--------|
|          | 2009    | 2010  | 2011  | 2012  | 2013   | 2014   | 2009   | 2010  | 2011  | 2012  | 2013  | 2014   |
| Białoruś | -7,83   | 7,67  | 30,40 | 11,20 | -16,00 | -3,60  | -9,12  | 12,23 | 18,50 | 10,90 | -4,20 | -7,40  |
| Czechy   | -9,83   | 14,85 | 9,33  | 4,09  | 0,28   | 8,76   | -11,02 | 14,90 | 6,70  | 2,44  | 0,29  | 9,54   |
| Niemcy   | -14,27  | 14,53 | 8,01  | 2,81  | 1,58   | 3,78   | -9,60  | 12,85 | 7,15  | -0,02 | 3,13  | 3,46   |
| Dania    | -9,49   | 1,92  | 7,27  | 0,14  | 0,78   | 2,55   | -12,43 | 0,92  | 7,15  | 0,92  | 1,52  | 3,84   |
| Litwa    | -12,79  | 18,94 | 14,88 | 12,19 | 9,43   | 3,44   | -28,00 | 18,67 | 14,17 | 6,58  | 9,04  | 5,65   |
| Polska   | -6,28   | 12,86 | 7,87  | 4,33  | 4,97   | .      | -12,38 | 14,01 | 5,48  | -0,59 | 1,78  | .      |
| Rosja    | -4,70   | 7,00  | 0,30  | 1,40  | 4,20   | .      | -30,40 | 25,80 | 20,30 | 8,80  | 3,70  | .      |
| Słowacja | -17,02  | 15,69 | 12,01 | 9,34  | 5,18   | 4,55   | -19,10 | 14,74 | 9,67  | 2,57  | 3,77  | 4,97   |
| Szwecja  | -14,49  | 11,94 | 6,10  | 0,98  | -0,15  | 3,28   | -14,08 | 12,78 | 7,34  | 0,48  | -0,70 | 6,60   |
| Ukraina  | -22,00  | 4,50  | 2,70  | -5,60 | -8,10  | -14,50 | -38,90 | 11,10 | 15,40 | 3,80  | -3,50 | -22,10 |

Szarym kolorem zaznaczono spadki wolumenu eksportu lub importu.

Źródło: baza danych Banku Światowego, informacje dostępne na stronie <http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.KD.ZG?page=1> (dostęp w dniu 09.11.2015)

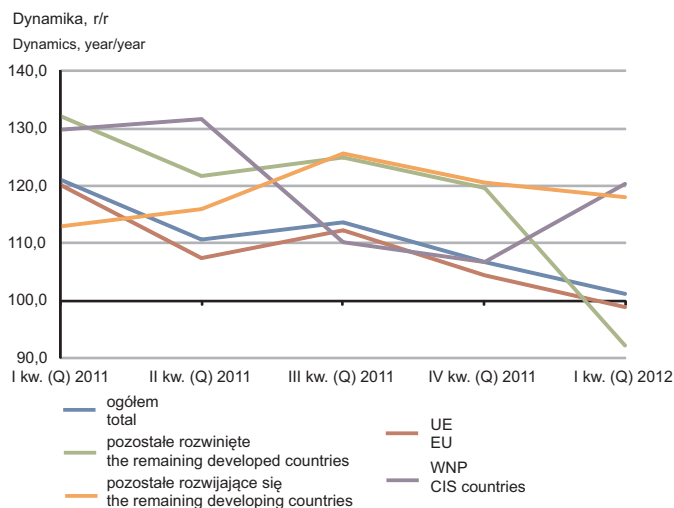


Ryc. 5. Eksport Polski w latach 2005-2012 (mld euro)

Fig. 5. Poland's export in the period 2005-2012 (in billions of euro)

Źródło/source: [http://www.paiz.gov.pl/polska\\_w\\_liczbach/gospodarka](http://www.paiz.gov.pl/polska_w_liczbach/gospodarka)

Nie był to jednak trend trwały. W 2010 r. eksport przewyższył poziom z 2008 r., ale w 2012 r. dynamika wzrostu obniżyła się do 4-5%. Dane za rok 2011-2012 (ryc. 6) wskazują, że spadła dynamika obrotów handlowych z dotychczas najważniejszymi partnerami handlowymi Polski, zwiększyła się natomiast rola rynków krajów rozwijających się. Skutkiem kryzysu była więc również zmiana struktury geograficznej eksportu.

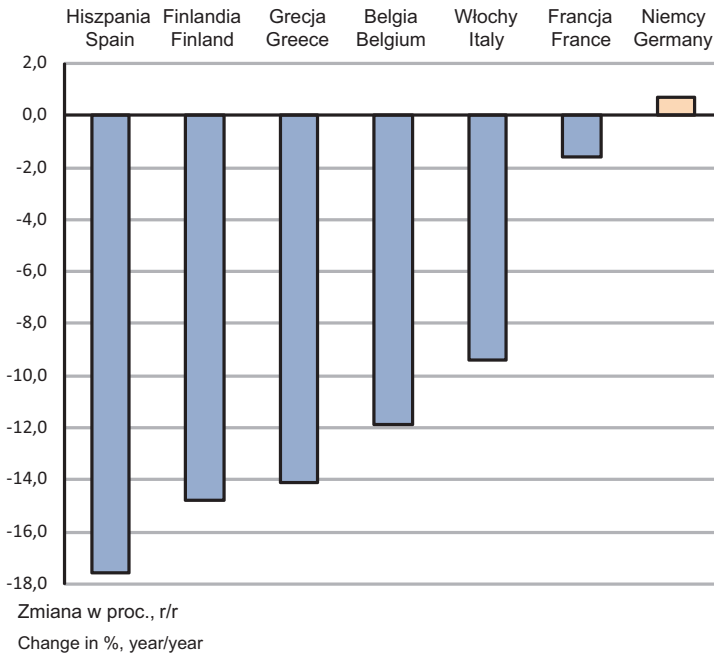


Ryc. 6. Dynamika obrotów eksportowych Polski I kwartał 2011-I kwartał 2012

Fig. 6. Dynamics of Poland's export turnover, 1st quarter 2011 – 1st quarter 2012

Źródło/source: Ministerstwo Gospodarki, na podstawie danych/based on data from GUS, sporządzony przez/compiled by Gawlikowska-Hueckel

Jak stwierdza Gawlikowska-Hueckel (2014b, s. 82-83), „w I kwartale 2010 roku, w porównaniu z analogicznym okresem 2009 roku, w największym stopniu spadły obroty z Włochami, Szwecją, Holandią oraz – w nieco mniejszym stopniu – z Niemcami (najpoważniejszym polskim partnerem handlowym), Francją, Republiką Czeską. W tym samym okresie relatywnie wzrosło znaczenie Hiszpanii, Rosji, Węgier i Wielkiej Brytanii”. W pierwszym kwartale 2012 w stosunku do alogicznego kwartału 2011 roku największy spadek polskiego eksportu nastąpił do Hiszpanii, Finlandii, Grecji, Belgii i Włoch (ryc. 7). Jednak w wartościach absolutnych spadek eksportu do Niemiec był najbardziej dotkliwy dla polskich eksporterów.



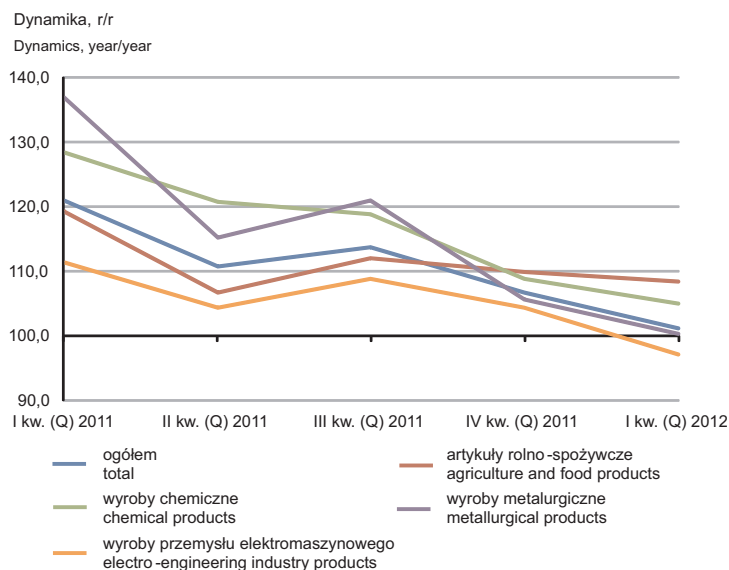
Ryc. 7. Zmiana eksportu do wybranych krajów UE w okresie I kwartał 2011 – I kwartał 2012

Fig. 7. Changes of export to selected EU countries, 1st quarter 2011 – 1st quarter 2012

Źródło/source: Polish Ministry of Economy, based on data from Central Statistical Office (GUS), after Gawlikowska-Hueckel (2014, p. 84)

Najgłębsza dynamika spadku eksportu w 2011 r. dotyczyła wyrobów przemysłu metalurgicznego (ryc. 8), aczkolwiek największy spadek absolutny zanotowano w eksporcie wyrobów elektromaszynowych stanowiących 39,3% eksportu ogółem naszego kraju. Sprzedaż tych wyrobów obniżyła się (2011-2012) o 2,8% (tj. o ok. 370 mln euro).





Ryc. 8. Dynamika eksportu wybranych grup towarowych w okresie I kwartał 2011 – I kwartał 2012

Fig. 8. Export dynamics of selected commodity groups, 1st quarter 2011 – 1st quarter 2012

Źródło/source: Polish Ministry of Economy, based on data from Central Statistical Office (GUS), after Gawlikowska-Hueckel (2014, p. 86)

Powyzsze analizy wskazują na niesymetryczność, a zarazem dużą intensywność negatywnych bodźców handlowych związanych z kryzysem. Ich oddziaływanie (wpływ) było funkcją struktury regionalnych gospodarek oraz geografii polskiego eksportu w ujęciu regionalnym. Skutek wynikał jednak także ze zdolności regionów do akomodowania tych bodźców i dostosowywania się gospodarek regionalnych do nowej sytuacji.

Wrażliwość regionów na ekonomiczne bodźce zewnętrzne jest przedmiotem zainteresowania ekonomistów i geografów od niedawna. Zainteresowanie to rozpoczęło się od badań prowadzonych w wymiarze UE, w których uwzględniano także polskie województwa. Analizowano wpływ globalizacji, a więc wrażliwość na zmiany strukturalne długiego okresu, gdyż w tym okresie (koniec XX w. i pierwsza dekada XXI w.), nie doceniano znaczenia i skali wpływu zmian koniunkturalnych (krótkookresowych). Wyniki tych badań dalekie są od konkluzywności i zależą od przyjętej metodologii i sposobów operacjonalizacji kategorii wrażliwości:

- włoscy badacze uznali polskie województwa (z wyjątkiem łódzkiego) za niezagrożone następstwami globalizacji ze względu na ich strukturę sektorową (udział branży schyłkowych) oraz posiadane aktywa rozwojowe

- (np. wysoki poziom przedsiębiorczości, wykształcenia mieszkańców, zaawansowane technologie) – *The impact of globalisation...* 2008,
- w projekcji Komisji Europejskiej do 2020 r. (bazującej na wskaźnikach: stopy zatrudnienia, wydajności pracy oraz stopnia wykształcenia) wrażliwość polskich regionów na zjawisko globalizacji kształtuje się wokół stanów średnich UE (z wyjątkiem województwa mazowieckiego – znacznie poniżej średniej UE i warmińsko-mazurskiego oraz pomorskiego – znacznie powyżej średniej UE) – CEC 2008,
  - raport ISMERI, wykorzystujący informacje dotyczące ujawnionej przewagi komparatywnej, stopy wzrostu PKB, udziału zatrudnienia w turystyce i wykształcenia, zaklasyfikował polskie regiony, zarówno jako wrażliwe (śląskie, małopolskie, świętokrzyskie, kujawsko-pomorskie, łódzkie, podlaskie, lubelskie, świętokrzyskie, warmińsko-mazurskie, lubuskie), jak i pośrednie (mazowieckie, podkarpackie, zachodniopomorskie, wielkopolskie, opolskie, dolnośląskie), a pomorskie jako jedyne zostało uznane za beneficjenta globalizacji – Cripps i in.(2009),
  - raport OIR, przyjmując złożoną koncepcję zjawiska wrażliwości (obejmującą narażenie, czułość i zdolność do reagowania) i wykorzystując wskaźniki podane w tabeli 4, zalicza wszystkie polskie województwa (oprócz mazowieckiego) do klasy silnie wrażliwych na zjawisko globalizacji regionów peryferyjnych – OIR 2011.

Tabela 4. Wskaźniki wykorzystane do pomiaru wrażliwości/podatności regionów na globalizację w jej poszczególnych wymiarach

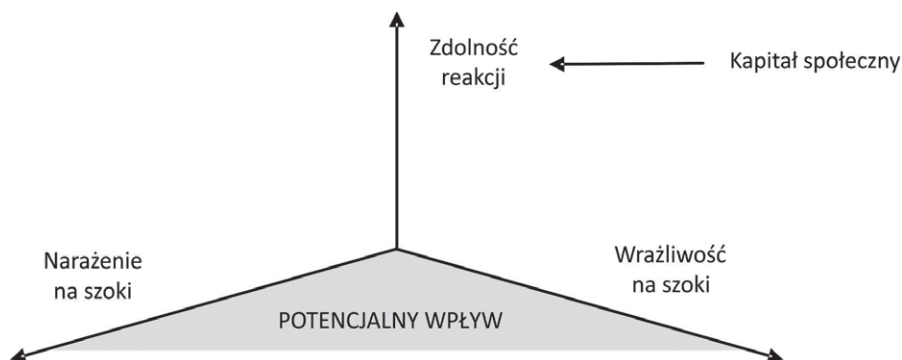
| Wyszczególnienie  | Narażenie na bodźce<br>( <i>exposure</i> )  | Wrażliwość/<br>czułość<br>( <i>sensitivity</i> )   | Zdolność<br>do reagowania<br>( <i>adaptive capacity</i> )   |
|---|---|--|---|
| Globalni aktorzy<br>( <i>Global players</i> )                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>– gęstość zaludnienia</li> <li>– pasażerowie lotniczy w tysiącach w ciągu roku</li> <li>– zatrudnienie w sektorze bankowości i ubezpieczeń w tysiącach zatrudnionych</li> </ul>        | <ul style="list-style-type: none"> <li>– PKB na mieszkańca</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>– liczba central przedsiębiorstw międzynarodowych na tysiąc zatrudnionych</li> <li>– udział wydatków na B+R w PKB</li> </ul> |
| Powiązania sieciowe<br>( <i>Mobility of persons and goods</i> ) | <ul style="list-style-type: none"> <li>– ładunki przewiezione drogą lotniczą w tysiącach ton</li> <li>– pasażerowie lotniczy w tysiącach w ciągu roku</li> <li>– ładunki przewiezione drogą morską w tysiącach ton</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– udział zatrudnienia w handlu, transporcie, sektorze usług hotelowych i restauracyjnych</li> <li>– udział PKB wytworzonego w ww. działach</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– gęstość autostrad w km na 1000 km<sup>2</sup></li> </ul>   |

| Wyszczególnienie   | Narażenie na bodźce<br>( <i>exposure</i> )   | Wrażliwość/<br>czułość<br>( <i>sensitivity</i> )   | Zdolność<br>do reagowania<br>( <i>adaptive capacity</i> )  |
|--|--|--|--|
| Dostępność<br>( <i>Accessibility</i> )                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>– potencjalna dostępność drogowa</li> <li>– potencjalna dostępność kolejowa</li> <li>– potencjalna dostępność lotnicza</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– koszty pracy jednego zatrudnionego w reprezentatywnym sektorze</li> <li>– noce spędzone w obiektach turystycznych zakwaterowania na 1 tys. mieszkańców</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– udział gospodarstw domowych z dostępem do szerokopasmowego Internetu</li> <li>– patenty na 1 mln mieszkańców</li> </ul> |
| Gospodarka oparta na wiedzy<br>( <i>Knowledge and know-how</i> ) | <ul style="list-style-type: none"> <li>– udział przetwórstwa przemysłowego w zatrudnieniu</li> <li>– udział rolnictwa w zatrudnieniu</li> </ul>                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>– wydajność w rolnictwie</li> <li>– wydajność w przemyśle</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>– całkowita wydajność</li> <li>– udział zatrudnionych w B+R w całości siły roboczej</li> </ul>                            |

Źródło: OIR 2011, s. 5

Na gruncie krajowym badania tego typu pojawiły się w ostatnich latach (Masiak, Rzyski 2014; Zaucha i in. 2014b). Warto przybliżyć w tym miejscu są analizy Instytutu Rozwoju (Zaucha i in. 2014b). Przedmiotem pomiaru była wrażliwość na bodźce wynikające ze zjawiska globalizacji, zarówno o charakterze strukturalnym (okres długi), jak i koniunkturalnym (okres krótki). W okresie długim mierzono zdolności do czerpania korzyści z uczestnictwa w globalnym obrocie gospodarczym (np. innowacyjność), natomiast w okresie krótkim do absorpcji impulsów bieżących wpływających na zmiany popytu globalnego. Za stan pożądany uznano wzrost (lub relatywnie niski spadek) PKB na mieszkańca. Miernikiem dodatkowym są salda migracji liczone w okresach wieloletnich. Tak skonstruowany system przyjmuje za punkt odniesienia warunki krajowe, a nie średnią europejską, jak we wcześniej omówionych badaniach.

Jako inspiracja wykorzystana została operacjonalizacja wrażliwości na bodźce makroekonomiczne (ryc. 9) Austriackiego Instytutu Planowania Przestrzennego (*Österreichisches Institut für Raumplanung*) – OIR (2011). Wrażliwość w tym modelu jest funkcją: narażenia na szoki, tj. ekspozycji na szoki (*exposure*), wrażliwości (czułości) na szoki (*sensitivity*) oraz zdolności do reakcji (*adaptive capacity*). Ekspozycja i czułość determinują razem wpływ bodźców zewnętrznych na region.



Ryc. 9. Podatność/wrażliwość (*vulnerability*) na szoki zewnętrzne

Fig. 9. Susceptibility/vulnerability to external shocks

Źródło/source: OIR (2011, s. 10)

W kontekście metodologii pomiaru wrażliwości/podatności na bodźce makroekonomiczne badacze OIR (2011) wskazują, iż:

- a) ekspozycję można utożsamiać ze sposobem, w jaki te bodźce oddziałują na region, np. zmianami ludności, napływem idei etc.,
- b) czułość (wrażliwość w sensie sensitivity) wiąże się z dominacją w gospodarce specyficznych cech, zjawisk i procesów, dla których te bodźce (wyzwania) mają szczególne znaczenie (odpowiada ona charakterystykom danego regionu, istotnym z punktu widzenia wpływu danego bodźca zewnętrznego),
- c) wpływ (potencjalny) oznacza oczekiwane oddziaływanie danego bodźca na analizowany region w przyszłości zgodnie z jego obecnym poziomem czułości i może mieć on charakter bezpośredni lub pośredni z całym łańcuchem zależności drugiego i trzeciego stopnia,
- d) zdolność do reagowania jest utożsamiana z działaniami zmierzającymi do dostosowania się systemu do tych potencjalnych wpływów (wpływu) w ramach poszczególnych bodźców zewnętrznych (wyzwań), zmniejszania ewentualnych szkód i wykorzystywania nadarzających się szans, czy też radzenia sobie z konsekwencjami bodźców zewnętrznych (Zaucha i in. 2014b, s. 221).

W stosunku do zaprezentowanych wcześniej rozważań definicyjnych Instytut Rozwoju (Zaucha i in. 2014b) proponuje zmodyfikowane rozumienie procesów ekspozycji (narażenia). Nie chodzi o intensywność perturbacji i zagrożeń (podobny poziom dla wszystkich województw), co o intensywność ich oddziaływania warunkowaną stopniem uczestnictwa danego

regionu w globalnych procesach gospodarczych<sup>6</sup>. W okresie długim i krótkim<sup>7</sup> za wskaźniki ekspozycji (narażenia) przyjęto więc miary otwarcia gospodarek regionalnych. Pomiaru wrażliwości/czułości (*sensitivity*) długookresowej dokonano przy wykorzystaniu miar struktury gospodarczej, sprzyjające uczestnictwu w gospodarce globalnej. Wskazują one na przygotowanie regionu (gotowość) do uczestnictwa w tej gospodarce. W tym zakresie użytek uczyniono z propozycji Capello i in. (2009) pomiaru stopnia specjalizacji w działach produkcji globalnej. Wykorzystano też wskaźniki korzyści aglomeracji i nowoczesności gospodarek regionalnych traktowane jako oszacowanie braku oporu w zakresie zmian strukturalnych. Za miary czułości w okresie krótkim uznano wskaźniki dywersyfikacji struktury gospodarczej sprzyjającej absorpcji makroekonomicznych negatywnych bodźców zewnętrznych. Natomiast w zakresie pomiaru zdolności do reagowania, w szerszym stopniu w stosunku do propozycji OIR (2011), wykorzystano dorobek ekonomii instytucjonalnej (z naciskiem na kapitał ludzki i społeczny oraz jakość zarządzania publicznego, tzw. *governance*). Zmienne cząstkowe wykorzystane do budowy syntetycznych miar wrażliwości przez Instytut Rozwoju zaprezentowane są w tabeli 5.

Intensywność ekspozycji i wrażliwości/czułości (*sensitivity*) są mierzone oddzielnie, ale w przeciwieństwie do OIR, dokonano sumowania wskaźników cząstkowych przy wykorzystaniu wag równych. Wyznaczone wartości wskaźników są przyporządkowane do przedziałów wokół średniej krajowej. Zgodnie z wyżej zapisanym schematem do dwóch środkowych przedziałów (B – powyżej średniej, C – poniżej średniej) zaliczone zostały regiony, dla których wartości wskaźników znajdują się w odległości nie większej niż jedno odchylenie standardowe od średniej, a w przedziałach znacznie powyżej (A), czy poniżej średniej (D), regiony różniące się od średniej więcej niżeli o wartość odchylenia standardowego. Regiony o wysokim stopniu ekspozycji i zarazem wrażliwości/czułości (*sensitivity*) uznane są za narażone na duży wpływ zewnętrznych bodźców makroekonomicznych i wskazywane jako potrzebujące odpowiednich działań zaradczych. Wskaźniki dynamiki, odnoszące się do zdolności do reagowania, są traktowane jako osobne informacje służące dla celów formułowania odpowiednich polityk regionalnych i krajowych.

---

<sup>6</sup> Proponuje się przyjęcie konwencji, iż w przypadku zjawisk ekonomicznych takich, jak globalna recesja, czy zmiany w międzynarodowym podziale pracy, region o gospodarce otwartej jest bardziej narażony (eksponowany) na negatywne bodźce płynące z gospodarki globalnej, ale nowoczesna struktura gospodarki, czy jej dywersyfikacja zmniejsza jego wrażliwość na nie (jest on mniej czuły na negatywne bodźce zewnętrzne).

<sup>7</sup> W okresie długim chodzi o czerpanie korzyści z udziału w gospodarce globalnej i ekspozycję na bodźce modernizacyjne, a w krótkim o narażenie na zmiany koniunktury, czyli globalne recesje. Im bardziej otwarte gospodarki regionalne, tym wyższy ich stopień narażenia na dekoniunkturę.

Tabela 5. Zmienne cząstkowe wykorzystane do budowy syntetycznych miar wrażliwości

| Wymiar   | Zmienne cząstkowe (źródło danych)  | Sugerowany wpływ   |
|--|--|--|
| Wskaźniki ekspozycji (narażenia) ( <i>exposure</i> )           | <p>1.1. Bezpośrednie Inwestycje Zagraniczne (BIZ)</p> <p>a) napływ BIZ per capita (1),(2)</p> <p>b) skumulowane BIZ/PKB (1),(2)</p> <p>c) liczba firm z kapitałem zagranicznym (2)</p> <p>1.2. Miara otwartości gospodarki: (eksport+import)/PKB*100 (1),(2),(4)</p> <p>1.3. Udział zatrudnienia w:</p> <p>a) finansach i budownictwie (bardzo wrażliwe na kryzys) (2)</p> <p>b) przemyśle i rolnictwie (mniej wrażliwe na kryzys) (2)</p>   | <p>wyższa wartość</p> <p>– większa ekspozycja</p> <p>wyższa wartość</p> <p>– większa ekspozycja</p> <p>wyższa wartość</p> <p>– większa ekspozycja</p> <p>wyższa wartość</p> <p>– większa ekspozycja</p> <p>wyższa wartość</p> <p>– większa ekspozycja</p> <p>wyższa wartość</p> <p>– niższa ekspozycja</p>   |
| Wskaźniki wrażliwości/czułości ( <i>sensitivity</i> )          | <p>2.1. Miara dywersyfikacji – Indeks Herfindahla-Hirschmana (HHI), zawiera w sobie współczynnik lokalizacji LQ – wysoka dywersyfikacja sprzyja absorpcji szoków w krótkim okresie (1),(3)</p> <p>2.2. Efektywność gospodarki</p> <p>a) produktywność – wartość dodana brutto na jednego pracującego w relacji do średniej krajowej (2)</p> <p>b) płace nominalne w relacji do średniej krajowej (2)</p> <p>c) koszty związane z zatrudnieniem w relacji do średniej krajowej (2)</p> <p>2.3. Udział BERD (wydatki sektora biznesowego na badania i rozwój) w PKB do średniej krajowej (2)</p> <p>2.4. Bezrobocie strukturalne (długookresowe) w relacji do średniej krajowej (2)</p> <p>2.5. Indeks aglomeracji – udział mieszkańców regionu zamieszkałych w największych miastach w danym regionie (2)</p> | <p>wyższa wartość</p> <p>– mniejsza wrażliwość</p> <p>wyższa wartość</p> <p>– mniejsza wrażliwość</p> <p>wyższa wartość</p> <p>– mniejsza wrażliwość</p> <p>wyższa wartość</p> <p>– wyższa wrażliwość</p> <p>wyższa wartość</p> <p>– mniejsza wrażliwość</p> <p>wyższa wartość</p> <p>– wyższa wrażliwość</p> <p>wyższa wartość</p> <p>– mniejsza wrażliwość</p> |
| Wskaźniki zdolności do reagowania ( <i>adaptive capacity</i> ) | <p>3.1. Jakość instytucji indeks IR (5)</p> <p>3.2. Kapitał społeczny:</p> <p>a) kompetencje cywilizacyjne mierzone procentem mieszkańców korzystających z nowych technologii w poszczególnych województwach – przedsiębiorstwa wykorzystujące Internet (2)</p>  | <p>wyższa wartość</p> <p>– wyższa zdolność</p> <p>wyższa wartość</p> <p>– wyższa zdolność</p>  |

| Wymiar   | Zmienne cząstkowe<br>(źródło danych)  | Sugerowany wpływ   |
|--|---|--|
| Wskaźniki zdolności do reagowania<br>( <i>adaptive capacity</i> )            | b) aktywność społeczna w województwach – frekwencja wyborcza (2)<br>c) przedsiębiorczość – liczba przedsiębiorstw wpisanych do REGON w przeliczeniu na liczbę mieszkańców (2)<br>3.3. Kapitał ludzki – PKB per capita (2)<br>3.4. „Zamożność” władz terytorialnych: suma budżetu wszystkich jednostek samorządowych na ilość mieszkańców oraz ich relacja do średniej krajowej (2)<br>3.5. Środki z UE na finansowanie programów i projektów w przeliczeniu na 1 mieszkańca województwa – całkowita wartość projektów finansowanych ze środków UE, zakończonych (tylko dla roku 2011) (2) | wyższa wartość<br>– wyższa zdolność<br>wyższa wartość<br>– wyższa zdolność<br>wyższa wartość<br>– wyższa zdolność<br>wyższa wartość<br>– wyższa zdolność |
| Wskaźniki zdolności do reagowania<br>( <i>adaptive capacity</i> ) – dynamika | Średnioroczne salda migracji wojewódzkiej w pięcioletnich okresach jako procent liczby mieszkańców na początku każdego z tych okresów (2)   | wyższa wartość<br>– mniejsza zdolność  |

(1) niepublikowane dane GUS z F-01, (2) Bank Danych Lokalnych (BDL) GUS, (3) REGON, (4) Narodowy Bank Polski, (5) Instytut Rozwoju.

Źródło: Zaucha i in. (2014b, s. 233-234)

Koncepcja pomiaru Instytutu Rozwoju nie jest pozbawione wad i słabości. W dużej mierze wynikają one z braku informacji o ważnych zjawiskach społecznych w układzie regionalnym. Niektóre rozwiązania są co najmniej dyskusyjne. Np. kompetencje cywilizacyjne (w tym kompetencje cyfrowe) stanowią zapewne istotny element zdolności do reagowania, ale dalszych badań wymagałoby uzasadnienie ich związku z poziomem kapitału społecznego. Poziom PKB na mieszkańca i poziom kapitału ludzkiego są ze sobą skorelowane jednak w modelach wzrostu za mierniki tegoż kapitału służy poziom wykształcenia czy lata nauki. Natomiast można obronić tezę o związku zdolności do reagowania z poziomem zamożności regionu, gdyż bogatsze jednostki terytorialne z reguły dysponują w tym zakresie większymi możliwościami. Dlatego też propozycja pomiaru wrażliwości autorstwa Instytutu Rozwoju wydaje się prowadzić do wniosków wartych uwagi i przemyślenia.

Najbardziej narażone na bodźce makroekonomiczne zewnętrzne są województwa mazowieckie, dolnośląskie i pomorskie, ale cechuje je poniżej średniego poziom wrażliwości oraz wysoka zdolność do reagowania (tab. 6). Na przeciwnym krańcu plasują się województwa świętokrzyskie, lubelskie,

podlaskie i podkarpackie, opolskie, warmińsko-mazurskie, gdzie poziom narażenia nie jest duży (w okresie krótkim), ale powyżej średniej kształtuje się poziom wrażliwości (czułości), a niska jest zdolność do reagowania. Uwagę zwraca niski poziom ekspozycji i niska wrażliwość/czułość w województwach łódzkim i małopolskim w połączeniu z ich poniżej średnią zdolnością do reagowania.

Tabela 6. Wskaźniki wrażliwości dla polskich województw

| Województwo              | Wskaźnik ekspozycji<br>( <i>exposure</i> ) |           | Wskaźnik wrażliwości<br>( <i>sensitivity</i> ) |           | Wskaźnik zdolności<br>do reagowania |           |
|--------------------------|--|-----------|--|-----------|-------------------------------------|-----------|
|                          | 2005-2006                                  | 2009-2010 | 2005-2006                                      | 2009-2010 | 2005-2006                           | 2009-2010 |
| Dolnośląskie             | D  | D         | B  | B         | A                                   | A         |
| Kujawsko-<br>-pomorskie  | B  | B         | C  | C         | C                                   | B         |
| Lubelskie                | A  | A         | C  | C         | D                                   | D         |
| Lubuskie                 | C  | C         | C  | D         | B                                   | B         |
| Łódzkie                  | B  | B         | B  | B         | C                                   | C         |
| Małopolskie              | C  | B         | A  | A         | C                                   | C         |
| Mazowieckie              | D  | D         | A  | A         | A                                   | A         |
| Opolskie                 | B  | B         | C  | C         | D                                   | D         |
| Podkarpackie             | B  | A         | C  | D         | D                                   | D         |
| Podlaskie                | A  | A         | B  | C         | C                                   | C         |
| Pomorskie                | D  | D         | B  | B         | A                                   | A         |
| Śląskie                  | C  | C         | C  | B         | B                                   | B         |
| Świętokrzyskie           | A  | A         | D  | C         | C                                   | C         |
| Warmińsko-<br>-mazurskie | B  | B         | C  | D         | C                                   | D         |
| Wielkopolskie            | C  | C         | B  | B         | B                                   | B         |
| Zachodniopo-<br>-morskie | C  | C         | C  | C         | B                                   | B         |

Wyjaśnienie: A – to sytuacja korzystna np. niski poziom ekspozycji czy wrażliwości a wysoki stopień zdolności do reagowania, D – to sytuacja najmniej korzystna

Źródło: Zaucha i in. (2014b, s. 236)

W badaniach Instytutu Rozwoju do określenia wpływu makroekonomicznych bodźców zewnętrznych przyjęto kombinację ekspozycji i poziomu wrażliwości/czułości. Według tej konwencji, tylko województwo małopolskie nie odczuwało tego typu szoków w okresie kryzysu (tab. 7). Niewiele województw cechuje też wysoka zdolność do reagowania. W najkorzystniejszej sytuacji znajduje się województwo mazowieckie, bo cechuje je niska wrażliwość



i wysoka zdolność do reagowania. Nieźle wypadają pomorskie i dolnośląskie. Obraz wyłaniający się z badań Instytutu Rozwoju nie napawa jednak optymizmem. Wzmocnienia wymaga szczególnie zdolność do reagowania, a tu istotną rolę odgrywa jakość instytucji i kapitał społeczny. Nie można zastosować we wszystkich województwach tego samego modelu budowania ich odporności na makroekonomiczne szoki zewnętrzne. Sytuacja i obraz wrażliwości polskich regionów jest bardziej złożony, niż wynikałoby to z innych badań międzynarodowych np. przywołanego już opracowania OIR (2011).

Tabela 7. Wpływ szoków makroekonomicznych dla polskich województw w 2009 r. według badań Instytutu Rozwoju

| Wyszczególnienie       |                        | Wpływ szoków makroekonomicznych |                             |  |             |
|------------------------|------------------------|---------------------------------|-----------------------------|--|-------------|
|                        |                        | Wysoki (D)                      | Ponad-przeciętny (C)        | Poniżej-przeciętny (B)                   | Niski (A)   |
| Zdolność do reagowania | Niska (D)              |                                 | warmińsko-mazurskie         | podkarpackie, opolskie lubelskie         |             |
|                        | Poniżej-przeciętna (C) |                                 |                             | podlaskie łódzkie, świętokrzyskie        | małopolskie |
|                        | Ponadprzeciętna (B)    |                                 | lubuskie zachodniopomorskie | wielkopolskie śląskie kujawsko-pomorskie |             |
|                        | Wysoka (A)             |                                 | pomorskie dolnośląskie      | mazowieckie                              |             |

Źródło: Zaucha i in. (2014b, s. 241)

Ani w UE, ani w Polsce jak dotychczas nie były prowadzone prace nad określeniem wrażliwości na spowolnienia gospodarcze mniejszych, niżeli NUTS 2 jednostek terytorialnych (z wyjątkiem dużych miast). W polskich warunkach byłoby to trudne, gdyż ani gminy, ani powiaty ziemskie nie dysponują adekwatną zdolnością do reagowania. Dla tych jednostek wyzwaniem jest przywództwo na skalę ponadlokalną.



### 3. ZARYS PRZEMIAN SYTUACJI SPOŁECZNO-EKONOMICZNEJ W WARUNKACH OGÓLNOŚWIATOWEGO KRYZYSU GOSPODARCZEGO W POLSCE I NA ŚWIECIE

#### 3.1. ZRÓŻNICOWANIE PRZESTRZENNE SYTUACJI SPOŁECZNO-EKONOMICZNEJ W POLSCE

##### 3.1.1. POZIOM I TEMPO ROZWOJU GOSPODARCZEGO

Wskaźniki makroekonomiczne i mikroekonomiczne GUS wskazują na wagę roku 2007 jako cezury czasowej procesu wzrostu i rozwoju w Polsce. Wprawdzie Polska w okresie kryzysu nie zanotowała, jako jedyny kraj UE, ujemnego tempa wzrostu PKB, to jednak roczne przyrosty PKB z 5-6% spadły do 1,6 w 2009, by potem wzrosnąć o około 2-3 punkty procentowe (tab. 8).

Ciekawy jest obraz tego zjawiska na poziomie regionalnym (ryc. 10). W okresie kryzysu relatywne (w stosunku do średniej krajowej) spowolnienie tempa wzrostu pojawiło się wśród dotychczasowych liderów: Górnego Śląska i Mazowsza, których stopa wzrostu zbliżyła się do średniej krajowej. Oznacza to, iż wcześniejsze wysokie tempo przyrostu i wielkość PKB nie stanowiły wystarczającego zabezpieczenia przed perturbacjami makroekonomicznymi. Relatywną poprawę zanotowało natomiast województwo małopolskie zgodnie z przewidywaniami indeksu wrażliwości Instytutu Rozwoju. To województwo utrzymało tempo wzrostu PKB w stosunku do okresu sprzed kryzysu. W dwóch województwach o niskiej dynamice rozwoju przed kryzysem zmiany tempa były relatywnie małe (warmińsko-mazurskie – wzrost o 0,2 punktu procentowego i podlaskiego – spadek o 2,4 punktu procentowego w przedziale trzech lat). Województwa te z końca przeszły do środka stawki (poziom województwa pomorskiego). W tym przypadku być może chodzi o efekt opóźnienia reakcji na perturbacje makroekonomiczne ze względu na niski poziom ekspozycji. Przeciwnie zmiany, tj. szybki spadek stopy tempa wzrostu PKB, dotyczyły województwa kujawsko-pomorskiego (o 11,1 punktu procentowego w okresie 2007-2009 w stosunku do 2005-2007) i opolskiego (odpowiednio o 10,6 punktu procentowego), których PKB okazał się słabo odporny na zjawiska kryzysowe. Największe spadki stopy wzrostu (powyżej 8 punktów procentowych w latach 2007-2009 w stosunku do 2005-2007) oprócz tych dwóch regionów zanotowały także wspomniane już województwa śląskie (o 12,3 punktu procentowego) i mazowieckie (o 9,4 punktu procentowego) oraz świętokrzyskie (o 8,6 punktu procentowego), ale ich baza wyjściowa była relatywnie wysoka.

Tabela 8. Podstawowe informacje o sytuacji społeczno-ekonomicznej w Polsce

| Wyszczególnienie  | 2000   | 2001   | 2002   | 2003   | 2004   | 2005   | 2006    | 2007    | 2008    | 2009    | 2010    | 2011    |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Rachunki narodowe   |        |        |        |        |        |        |         |         |         |         |         |         |
| PKB na 1 mieszkańca, ceny bieżące, w zł   | 19458  | 20380  | 21149  | 22075  | 24215  | 25767  | 27799   | 30873   | 33464   | 34937   | 36778   | 39665   |
| Dynamika PKB, ceny stałe, rok poprzedni=100   | -      | -      | -      | -      | 105,3  | 103,6  | 106,2   | 106,8   | 105,1   | 101,6   | 103,9   | 104,5   |
| PKB ogółem, ceny bieżące, w mln zł  | 744378 | 779564 | 808578 | 843156 | 924538 | 983302 | 1060031 | 1176737 | 1275508 | 1344505 | 1416585 | 1528127 |
| Wartość dodana brutto (WDB) na 1 pracującego, ceny bieżące, w zł  | -      | -      | 54916  | 57458  | 63661  | 66541  | 70696   | 75550   | 78784   | 84976   | 90193   | 96262   |
| Inwestycje  |        |        |        |        |        |        |         |         |         |         |         |         |
| Dynamika nakładów inwestycyjnych, ceny bieżące, rok poprzedni=100   | -      | 91,1   | 90,0   | 101,5  | 108,7  | 108,8  | 118,2   | 123,8   | 113,3   | 100,6   | 99,4    | 112,0   |
| Przemysł  |        |        |        |        |        |        |         |         |         |         |         |         |
| Dynamika produkcji sprzedanej ogółem w gospodarce narodowej w cenach stałych z 2005 r., rok poprzedni=100 | -      | -      | -      | -      | -      | -      | 111,6   | 110,7   | 103,6   | 95,5    | 109,0   | 107,7   |
| Udział sektora małych i średnich przedsiębiorstw w produkcji sprzedanej przemysłu w %                     | -      | -      | 41,8   | 41,5   | 39,6   | 39,2   | 38,0    | 37,7    | 36,5    | 36,7    | 35,7    | 36,1    |

| Wyszczególnienie   | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005     | 2006    | 2007    | 2008     | 2009     | 2010     | 2011     |
|--|------|------|------|------|------|----------|---------|---------|----------|----------|----------|----------|
| Rynek pracy  |      |      |      |      |      |          |         |         |          |          |          |          |
| Wskaźnik zatrudnienia wg BAEL w %  | 47,5 | 46,1 | 44,4 | 44,0 | 44,3 | 45,2     | 46,5    | 48,6    | 50,4     | 50,4     | 50,0     | 50,2     |
| Stopa bezrobocia wg BAEL   | 16,1 | 18,2 | 19,9 | 19,6 | 19,0 | 17,7     | 13,8    | 9,6     | 7,1      | 8,2      | 9,6      | 9,6      |
| Stopa bezrobocia rejestrowanego  | -    | -    | -    | -    | 19,0 | 17,6     | 14,8    | 11,2    | 9,5      | 12,1     | 12,4     | 12,5     |
| Wyniki finansowe przedsiębiorstw niefinansowych (o liczbie pracujących 49 i więcej osób) |      |      |      |      |      |          |         |         |          |          |          |          |
| Przedsiębiorstwa deficytowe – liczba jednostek   | -    | -    | -    | -    | -    | 3456     | 2941    | 2719    | 3961     | 4065     | 3743     | 3768     |
| Przedsiębiorstwa deficytowe – wynik finansowy netto w mln zł                             | -    | -    | -    | -    | -    | -10698,9 | -8102,0 | -9224,3 | -22282,6 | -18670,0 | -13718,3 | -17175,9 |
| Przedsiębiorstwa rentowne – liczba jednostek   | -    | -    | -    | -    | -    | 12132    | 12965   | 13812   | 13566    | 14234    | 13782    | 13578    |
| Przedsiębiorstwa rentowne – wynik finansowy netto w mln zł                               | -    | -    | -    | -    | -    | 62108,5  | 77898,8 | 95473,0 | 85279,0  | 97535,4  | 103163,8 | 121126,2 |
| Odsetek przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w %                                      | -    | -    | 63,5 | 70,6 | 77,4 | 76,0     | 79,7    | 82,6    | 76,7     | 77,3     | 78,4     | 78,0     |
| w tym w przetwórstwie przemysłowym   | -    | -    | 64,5 | 71,9 | 79,6 | 76,1     | 79,1    | 81,6    | 72,6     | 74,3     | 77,1     | 79,7     |
| Wskaźnik rentowności obrotu netto w %  | -    | -    | -0,2 | 1,7  | 4,8  | 3,9      | 4,7     | 5,0     | 3,3      | 4,1      | 4,4      | 4,5      |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Analiza na poziomie NUTS 3 (podregiony) wskazuje, iż okres kryzysu to czas pogłębienia w Polsce procesu konwergencji (ryc. 11). Zmniejszyła się liczba relatywnie bogatych podregionów (PKB na mieszkańca powyżej średniej krajowej) rozwijających się powyżej średniej krajowej, a zwiększyła liczba regionów rozwijających się wolniej. Wzrosła liczba podregionów z PKB na mieszkańca poniżej średniej krajowej o tempie wzrostu PKB powyżej średniej krajowej, a spadła liczba podregionów o tempie wzrostu poniżej średniej krajowej (tab. 9).

Tabela 9. Liczba podregionów w latach 2005-2007 i 2007-2009 o tempie rozwoju poniżej i powyżej średniej krajowej w podziale na podregiony relatywnie wyżej rozwinięte (PKB na mieszkańca powyżej średniej krajowej) i słabiej rozwinięte (PKB na mieszkańca poniżej średniej krajowej)

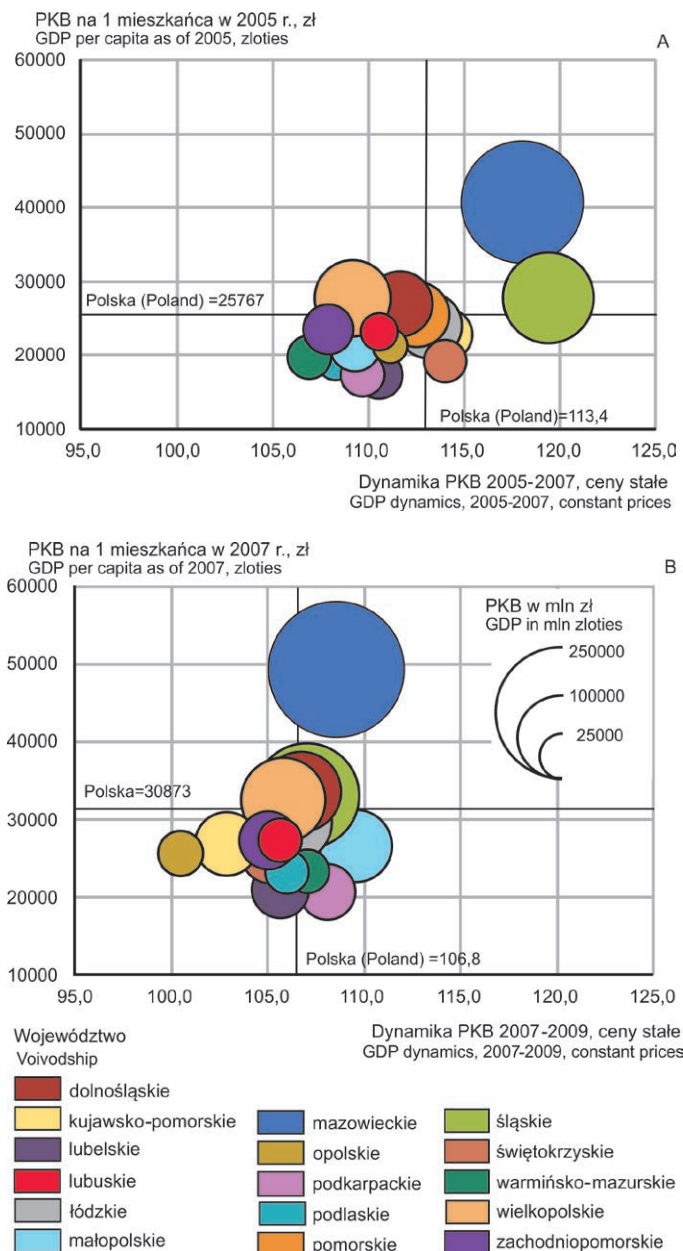
| Wyszczególnienie                           | 2005-2007 | 2007-2009 |
|--|-----------|-----------|
| wyżej rozwinięte, szybko rozwijające się   | 10        | 7         |
| wyżej rozwinięte, wolno rozwijające się    | 7         | 9         |
| słabiej rozwinięte, szybko rozwijające się | 14        | 22        |
| słabiej rozwinięte, wolno rozwijające się  | 35        | 28        |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Wśród 15 podregionów, które w latach 2007-2009 zwiększyły (lub utrzymały) tempo wzrostu PKB w stosunku do lat 2005-2007, aż 14 to były regiony relatywnie słabiej rozwinięte, a tylko jeden z nich (tyski) został zaklasyfikowany jako relatywnie wysoko rozwinięty. Z tych czternastu z wyjątkiem jednego podregionu (warszawski wschodni, który był i pozostał szybko rozwijającym się relatywnie słabiej rozwiniętym podregionem) wszystkie one przeszły z klasy podregionów o relatywnie wolnym tempie rozwoju do klasy o relatywnie szybkim tempie. Trzy podregiony relatywnie słabiej rozwinięte (gorzowski, elbląski i radomski) pomimo spadku stopy wzrostu PKB zanotowały podobny awans, a dziewięć podregionów słabiej rozwiniętych doświadczyło sytuacji przeciwnej. W tak krótkim okresie nie dochodziło natomiast do zmiany klasyfikacji podregionów pod względem poziomu PKB na mieszkańca. Podregiony relatywnie lepiej rozwinięte utrzymywały ten status podobnie jak i relatywnie uboższe, tj. słabiej rozwinięte.

Spowolnienie wzrostu PKB przełożyło się po 2008 r. na wzrost liczby deficytowych przedsiębiorstw, pogłębienie i tak już ujemnego wyniku finansowego, spadek liczby rentownych przedsiębiorstw i udziału tych wykazujących zyski i ujemną dynamikę produkcji sprzedanej oraz wzrost stopy rejestrowanego bezrobocia (tab. 8). Po 2010 r. na ogół nastąpiła poprawa większości tych wskaźników np. wzrost stopy realnego PKB, ale nie było to zjawisko ani silne, ani trwałe. Pojawiły się też istotne procesy działające z opóźnieniem,

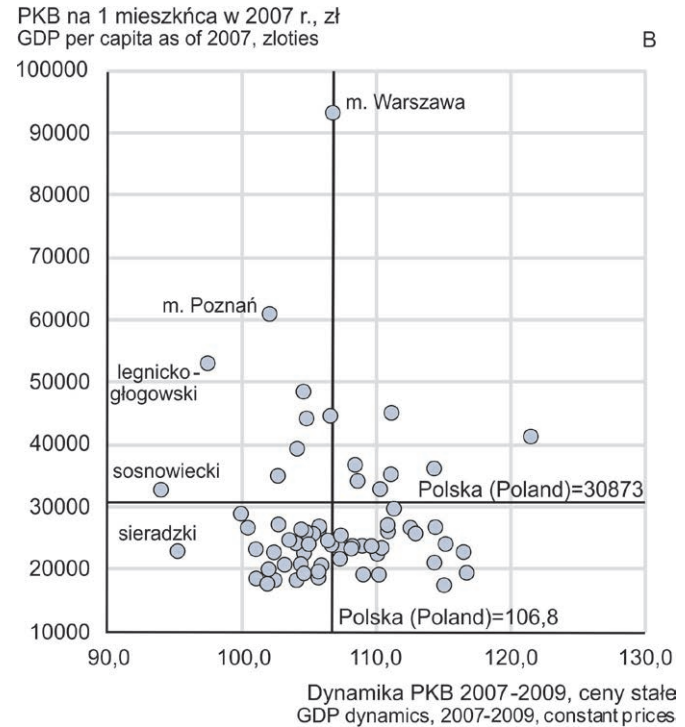
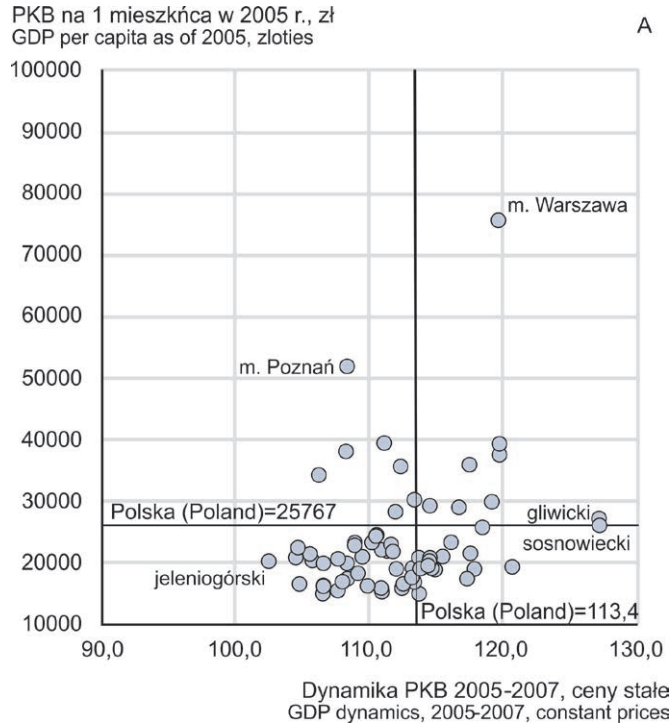
np. ujemna dynamika nakładów inwestycyjnych, czy wzrost stopy bezrobocia według BAEL, czyli realnego bezrobocia (tab. 8).



Ryc. 10. Zmiany PKB według województw w latach A. 2005-2007 i B. 2007-2009

Fig. 10. Changes of GDP by voivodships in the period A. 2005-2007 and B. 2007-2009

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych GUS/own elaboration on the basis of data from Central Statistical Office (GUS)



Ryc. 11. Zmiany PKB według podregionów w latach A. 2005-2007 i B. 2007-2009 (dynamika urealniona wskaźnikami inflacji dla poszczególnych województw)

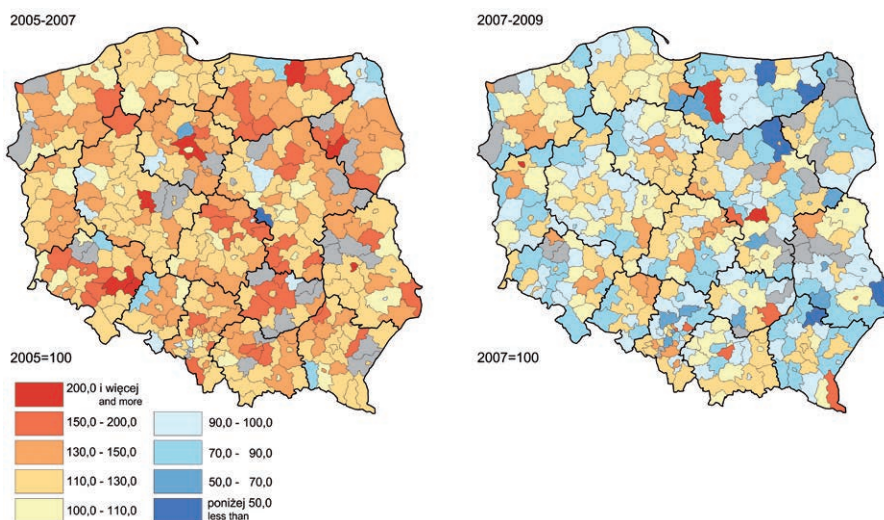
Fig. 11. Changes of GDP by subregions in the period A. 2005-2007 and B. 2007-2009 (for the sake of showing the real character of dynamics, inflations rates for the particular voivodships are provided)

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych GUS/own elaboration on the basis of data from Central Statistical Office (GUS)



### 3.1.2. ZMIANY PRODUKCJI SPRZEDANEJ PRZEMYSŁU W LATACH 2005-2009

Przed kryzysem niemal w całej Polsce wzrastała produkcja sprzedana na jednego mieszkańca (ryc. 12). Przypadki ujemnej dynamiki były nieliczne. Powiaty tego typu zlokalizowane były w Polsce północno-wschodniej i na Opolszczyźnie. Najszybciej wzrastała sprzedaż w grupie powiatów małych eksporterów (tab. 10). Był to po części efekt niskiej bazy wyjściowej, ponad trzykrotnie mniejszej niż średnia krajowa. Najniższą dynamikę zanotowała grupa eksporterów średnich, a relatywnie szybko (na poziomie średniej krajowej) ok. 27-30% w ciągu dwóch lat produkcja wzrastała wśród eksporterów dużych i bardzo dużych, pomimo wysokiego poziomu wyjściowego. Liderami (wielkości względne – dynamika) były powiaty z obszarów słabiej rozwiniętych kraju, np. Pomorza Środkowego, Warmii i Mazur, północnej, wschodniej i południowej flanki województw: mazowieckiego, podlaskiego i świętokrzyskiego (ryc. 12).



Ryc. 12. Dynamika wartości produkcji sprzedanej przemysłu na 1 mieszkańca w latach 2005-2007 i 2007-2009 (przedsiębiorstwa o liczbie pracujących powyżej 9 osób; ceny bieżące)

Fig. 12. Dynamics of the value of sold production of industrial products per capita in the period 2005-2007 and 2007-2009 (companies employing more than 9 people; current prices)

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych GUS (BDL)/own elaboration on the basis of data from Central Statistical Office (GUS)

Kryzys zmienił te tendencje. Dynamika produkcji osłabiła się. Spadła z 27% w latach 2005-2007 w skali kraju do 2,7% w latach 2007-2009 (tab. 10). Duża liczba powiatów, szczególnie w Polsce wschodniej i północno-wschodniej zanotowała spadki produkcji sprzedanej (ryc. 12). Najlepiej radziły sobie powiaty – średni eksporterzy, a dynamika wzrostu produkcji sprzedanej na mieszkańca była w nich dwa razy większa niżeli średnia krajowa. Najślabsze wskaźniki dynamiki pojawiły się w Polsce Wschodniej i północnowschodnim Mazowszu (ryc. 13).

Tabela 10. Produkcja sprzedana przemysłu na 1 mieszkańca w zł w 2005 r. i jej dynamika w latach 2005-2007 i 2007-2009 w podziale na typy powiatów wyróżnione ze względu na wielkość eksportu

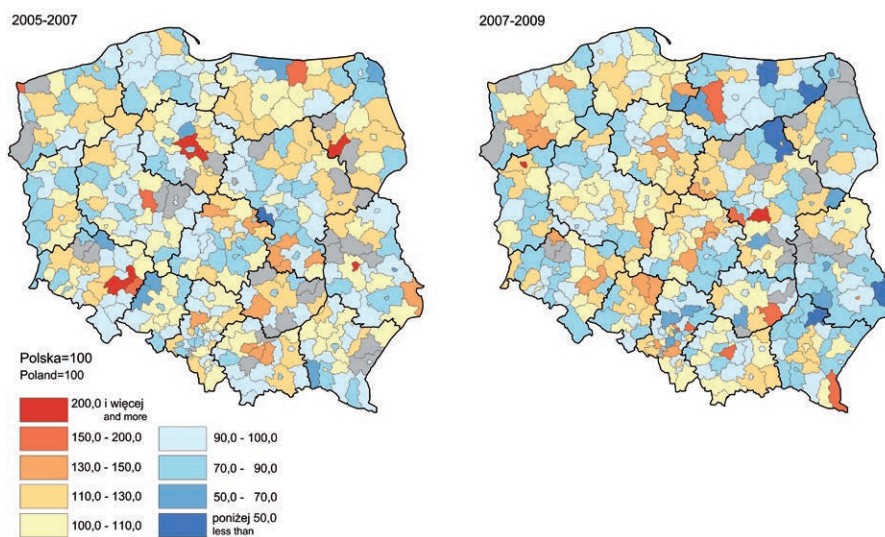
| Powiaty             | Produkcja sprzedana przemysłu na 1 mieszkańca* w zł w 2005 r. | Dynamika produkcji sprzedanej przemysłu na 1 mieszkańca* w latach |            |           |            |
|---------------------|---|---|------------|-----------|------------|
|                     |   | 2005-2007   |            | 2007-2009 |            |
|                     |   | 2005=100  | Polska=100 | 2007=100  | Polska=100 |
| mali eksporterzy    | 4819  | 136,3   | 106,7      | 100,5     | 97,8       |
| średni eksporterzy  | 9994  | 124,0   | 97,0       | 106,3     | 103,5      |
| duzi eksporterzy    | 16840   | 129,7   | 101,5      | 101,2     | 98,5       |
| b. duzi eksporterzy | 36460   | 127,4   | 99,7       | 101,9     | 99,1       |
| eksport ogółem      | 16671   | 127,8   | 100,0      | 102,7     | 100,0      |

\* obliczenia dla powiatów nieobjętych tajemnicą statystyczną

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (BDL)

Zmiana tendencji gospodarczych tworzy pokusę, aby identyfikować spektakularnych przegranych i wygranych, i na tej podstawie wnioskować o odporności na szoki makroekonomiczne. Na przykład powiat węgorzewski (mały eksporter) w pierwszym okresie należał do najbardziej dynamicznych obszarów wzrostu sprzedaży produkcji przemysłowej na jednego mieszkańca w kraju, a w kryzysie zanotował jedne z największych spadków dynamiki. Natomiast położony w tym samym województwie powiat ostródzki (średni eksporter) zdołał utrzymać wysoką dynamikę. Okres kryzysu to czas szybkiego przyrostu produkcji sprzedanej na mieszkańca w powiecie żyrardowskim, podczas gdy w latach 2005-2007 uległa ona zmniejszeniu (powiat w 2011 r. uzyskał poziom z 2005 r.). Trudno jednak odpowiedzieć na tym etapie analizy, czy te porażki i sukcesy wynikały z tendencji makroekonomicznych, czy były efektem jednostkowych zdarzeń gospodarczych. Ewidentnie

można jednak wnioskować o gorszym radzeniu sobie z kryzysem Polski wschodniej i północnowschodniej, czy też północnej części województwa mazowieckiego. Rycina 13 (jak również dane z tab. 10) nie potwierdzają hipotezy, iż peryferyjność i niski stopień otwarcia gospodarki stanowią wystarczające zabezpieczenie przed negatywnymi makroekonomicznymi szokami zewnętrznymi.



Ryc. 13. Dynamika wartości produkcji sprzedanej przemysłu na 1 mieszkańca w latach 2005-2007 i 2007-2009 (przedsiębiorstwa o liczbie pracujących powyżej 9 osób, ceny bieżące); Polska=100

Fig. 13. Dynamics of the value of sold production of industrial products per capita in the period 2005-2007 and 2007-2009 (companies employing more than 9 people; current prices); Poland=100

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych GUS (BDL)/own elaboration on the basis of data from Central Statistical Office (GUS)

### 3.1.3. MIGRACJE LUDNOŚCI NA POBYT STAŁY W LATACH 2000-2009

Migracje stanowią papieriek lakmusowy postrzegania przez mieszkańców i osoby z zewnątrz atrakcyjności, a więc perspektyw rozwoju poszczególnych regionów lub ich części. Szoki zewnętrzne, takie jak kryzys, mogą osłabiać ale też i wzmacniać tego typu opinie i odczucia. W latach 2000-2009 większość powiatów odnotowywała ujemne salda migracji z wyjątkiem Kaszub, Małopolski i powiatów wokół dużych miast (ryc. 14). Dominantą (wielkości względne) jest województwo opolskie, północna i północno-wschodnia część Polski Wschodniej, a zwarte obszary intensywnego ujemnego salda migracji pojawiają się w prawie wszystkich województwach (oprócz małopolskiego)

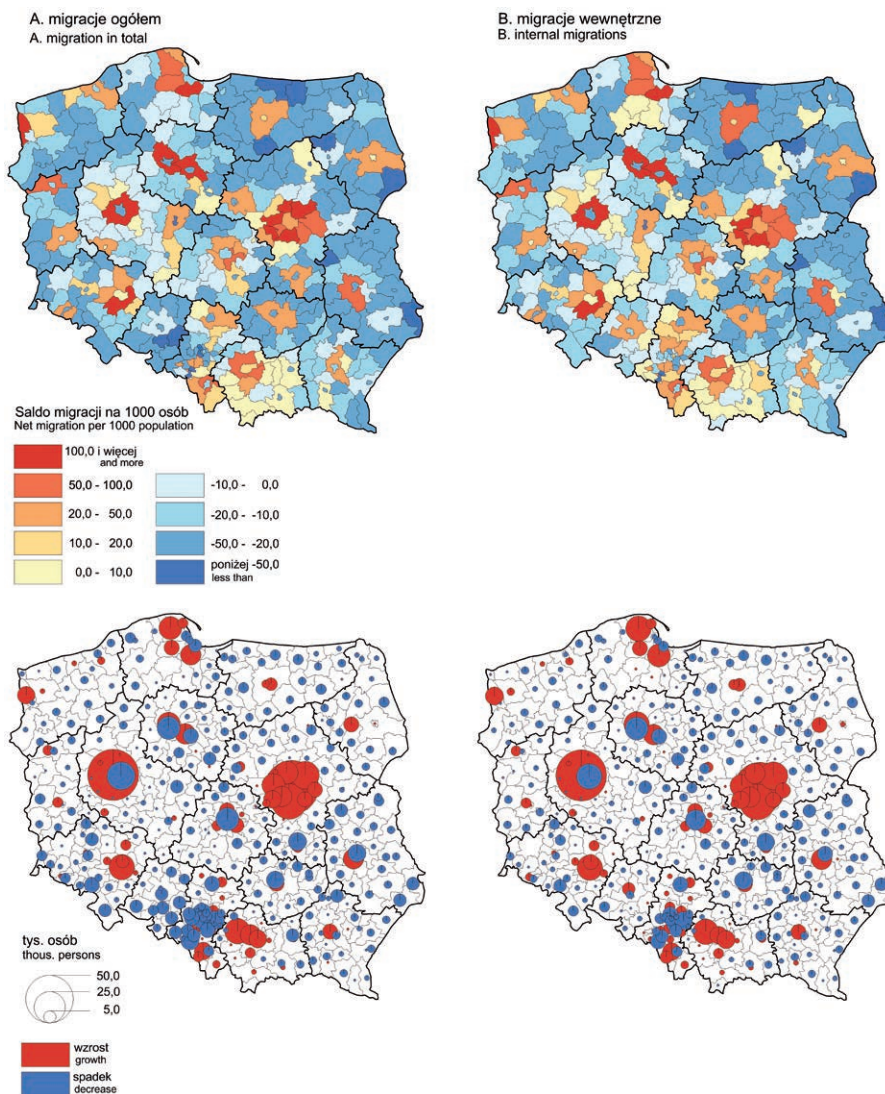
w powiatach oddalonych od dużych miast (syndrom obwarzanka). Głównym obszarem ucieczki (wielkości absolutne) jest konurbacja górnośląska i Opolszczyzna oraz niektóre duże miasta np. Radom i Kielce.

Obraz przestrzenny salda migracji wewnętrznych (ryc. 14) jest niemal identyczny, z wyjątkiem Opolszczyzny i pasa powiatów nad granicą zachodnią. Oznacza to, iż w tym obszarze występują intensywne migracje zagraniczne.

Na poziomie województw odwrotne tendencje, tj. dodatnie salda migracji odnotowały w tym okresie jedynie województwa mazowieckie (+125 835 os., z czego 56 420 os. to Warszawa bez powiatów ją okalających), małopolskie (+30 776 os.), pomorskie (+21 953) i wielkopolskie (+22 944).

Podobnie jak w przypadku ludzi młodych (w wieku 15-24 lata) ujawnia się tendencja do realokacji ludności z dużych miast do powiatów je okalających. Ta tendencja jest widoczna wyraźnie na rycinie 14. Dotyczy to wszystkich bardzo dużych miast z wyjątkiem, Wrocławia, Krakowa i Warszawy, w których dodatnie saldo migracji wystąpiło zarówno w powiecie grodzkim, jak i w powiatach przyległych. W obszarach wokół dużych miast można wyróżnić pięć odmiennych wzorców kształtowania się procesów migracyjnych:

- typ 1: Warszawa i Kraków – dodatnie salda międzypowiatowych migracji wewnętrznych w powiatach grodzkich i w powiatach wokół nich oraz dodatnie saldo migracji zagranicznych (szczególnie w powiecie grodzkim – bardzo rzadkie zjawisko w skali kraju),
- typ 2: Wrocław, Zielona Góra, Białystok, Olsztyn – dodatnie salda międzypowiatowych migracji wewnętrznych w powiatach grodzkich i w powiatach wokół nich oraz ujemne saldo migracji zagranicznych,
- typ 3: np. Łódź, Trójmiasto, Poznań, Bydgoszcz, Toruń, Szczecin, Olsztyn, Rzeszów, Lublin, Koszalin, Gorzów Wlkp. – ujemne salda międzypowiatowych migracji wewnętrznych w powiatach grodzkich i dodatnie w powiatach wokół nich (przeważa jednak saldo dodatnie dla całego obszaru) oraz ujemne saldo migracji zagranicznych,
- typ 4: np. Kielce, Radom, Częstochowa – ujemne salda międzypowiatowych migracji wewnętrznych w powiatach grodzkich i dodatnie w powiatach wokół nich (przeważa jednak saldo ujemne dla całego obszaru) oraz ujemne saldo migracji zagranicznych,
- typ 5: np. Elbląg, Słupsk – ujemne salda międzypowiatowych migracji wewnętrznych w powiatach grodzkich i w powiatach wokół nich oraz ujemne saldo migracji zagranicznych.



Ryc. 14. Migracje ludności na pobyt stały A. ogółem; B. wewnętrzne w latach 2000-2009

Fig. 14. Population migrations for permanent residence purposes A. total; B. internal in the period 2000-2009

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych GUS (BDL)/own elaboration on the basis of data from Central Statistical Office (GUS)

Typologia powiatów pod względem wielkości eksportu ukazuje ciekawą zależność, tj. wzmagający się proces ucieczki mieszkańców wraz ze spadkiem wolumenu eksportu danego powiatu (tab. 11). Powiaty – najwięksi eksporterzy zanotowali dodatnie saldo migracji i była to zasługa Warszawy, Krakowa

i powiatu poznańskiego. W ten sposób zniwelowane zostały negatywne salda Trójmiasta, Poznania, Wrocławia, Wałbrzycha, zagłębia lubińskiego czy niektórych miast konurbacji śląskiej. Powiaty duże odnotowały ujemne salda migracji, ale głównie z powodu migracji zagranicznych. Saldo migracji wewnętrznych było dodatnie. Ujemne salda migracji (aczkolwiek ujemne saldo migracji wewnętrznych było relatywnie niskie) zanotowali również średni eksporterzy. W obu kategoriach występują powiaty położone wokół dużych miast, aczkolwiek wśród średnich eksporterów jest ich relatywnie mniej. Do średnich eksporterów zaliczają się natomiast powiaty Pomorza Środkowego, Opolszczyzny oraz wiele powiatów wschodniej Polski, gdzie występują relatywnie wysokie ujemne salda migracji. Małych eksporterów cechują relatywnie wysokie ujemne salda migracji, co może świadczyć o słabości ich gospodarek i braku perspektyw rozwojowych w opinii samych mieszkańców. Z tych powiatów w latach 2000-2009 ubyło prawie 100 tys. mieszkańców, podczas gdy zamieszkuje je tylko nieco ponad 13% mieszkańców kraju (ok. 5 mln osób).

Tabela 11. Saldo migracji ludności na pobyt stały w okresie 2000-2009 w podziale na typy powiatów wyróżnione ze względu na wielkość eksportu

| Powiaty             | Saldo migracji ludności na pobyt stały w latach 2000-2009 |              |              |              |
|---------------------|---|--------------|--------------|--------------|
|                     | ogółem  |              | wewnętrznych |              |
|                     | w osobach   | na 1000 osób | w osobach    | na 1000 osób |
| mali eksporterzy    | -99633  | -19,4        | -78158       | -15,2        |
| średni eksporterzy  | -73765  | -5,1         | -12417       | -0,9         |
| duzi eksporterzy    | -39046  | -3,1         | 26290        | 2,1          |
| b. duzi eksporterzy | 49383   | 7,9          | 64285        | 10,3         |
| eksport ogółem      | -163061   | -4,3         | -            | -            |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (BDL)

Podczas kryzysu (tab. 12) zmniejszyła się intensywność procesów migracyjnych we wszystkich typach powiatów, co wydaje się racjonalnie uzasadnione. W trudnych czasach liczy się wsparcie bliskich i rodziny, a i perspektywy znalezienia pracy są gorsze. Powiaty – średni eksporterzy zanotowali dodatnie saldo migracji wewnętrznej, stając się bardziej atrakcyjnymi obszarami osiedlenia. Współgra to z danymi zaprezentowanymi w tabeli 10, z których wynika, że powiaty średni eksporterzy pod względem zmian produkcji sprzedanej w okresie 2007-2009 lepiej sobie radzili niż eksporterzy duzi.

Tabela 12. Przeciętne roczne saldo migracji ludności na pobyt stały w latach 2000-2007 i 2007-2009 w podziale na typy powiatów wyróżnione ze względu na wielkość eksportu

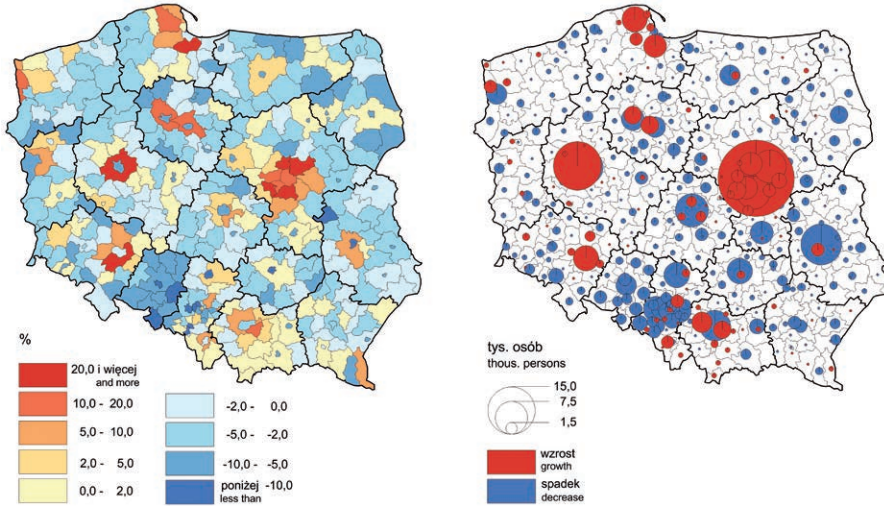
| Powiaty             | Przeciętne roczne saldo migracji w os. |           |              |           | Przeciętne roczne saldo migracji na 1000 os. |           |              |           |
|---------------------|--|-----------|--------------|-----------|--|-----------|--------------|-----------|
|                     | ogółem                                 |           | wewnętrznych |           | ogółem                                       |           | wewnętrznych |           |
|                     | w latach                               |           |              |           |  |           |              |           |
|                     | 2000-2007                              | 2007-2009 | 2000-2007    | 2007-2009 | 2000-2007                                    | 2007-2009 | 2000-2007    | 2007-2009 |
| mali eksporterzy    | -10524                                 | -8656     | -8228        | -6855     | -2,03  | -1,70     | -1,59        | -1,35     |
| średni eksporterzy  | -9565                                  | -2270     | -2939        | 2719      | -0,66  | -0,16     | -0,20        | 0,19      |
| duzi eksporterzy    | -4546                                  | -2408     | 2744         | 2361      | -0,37  | -0,19     | 0,22         | 0,19      |
| b. duzi eksporterzy | 6561                                   | 1151      | 8423         | 1775      | 1,05   | 0,19      | 1,35         | 1,06      |
| eksport ogółem      | -18074                                 | -12182    | -            | -         | -0,47  | -0,32     | -            | -         |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (BDL)

### 3.1.4. ZMIANY LICZBY LUDNOŚCI W WIEKU 15-24 LATA W OKRESIE 2000-2010

Zróznicowanie przestrzenne migracji nie wyczerpuje problemu ludnościowych uwarunkowań rozwoju eksportu oraz odporności gospodarki lokalnej. Z punktu widzenia zasobów ludzkich istotne są tendencje w zakresie liczby osób młodych, gotowych do zasilenia rynku pracy. Zmiany tej liczby zależą nie tylko od bieżących migracji, ale także od ruchów wędrowniczych w przeszłości oraz od związanego z nimi ruchu naturalnego. Jest to tym samym wskaźnik pozwalający na bardziej długookresową ocenę ewentualnych współzależności między eksportem, odpornością a sytuacją demograficzną. W ujęciu ogólnym, kierunki zmian liczby ludności w wieku 15-24 przypominają tendencje migracyjne opisane w poprzedniej sekcji. Zmiany liczby ludności w kohorcie wiekowej obejmującej „na wejściu” osoby w wieku szkolnym (ponadgimnazjalnym) lub w okresie studiów, a „na wyjściu” osoby u progu lub na początku kariery zawodowej pozwalają na poziomie lokalnym pośrednio na ocenę percepcji atrakcyjności miejsca zamieszkania i rynku pracy, jak również rozważenie tych przemian w kontekście perspektyw rozwoju potencjału ludnościowego gospodarek lokalnych. Brak ludzi młodych osłabia zdolności adaptacyjne regionu i zwiększa jego wrażliwość na szoki zewnętrzne. W latach 2000-2010 w Polsce ubyłoby ponad 70 tys. ludzi młodych (tab. 13) wchodzących w życiowy etap aktywności gospodarczej i społecznej

(tworzenia PKB, zakładania rodzin, prokreacji). Dotyczyło to całego obszaru kraju z wyjątkiem Kaszub, Małopolski i niektórych obszarów metropolitalnych (ryc. 15). Na rycinie 15 dominują spadki, z wyraźnymi dominantami w województwie opolskim oraz zwartymi obszarami we wschodniej Polsce, Pomorzu środkowym i pasie gmin nad zachodnią granicą. Obraz ten koresponduje z ryciną 14, tj. mapą migracji ogółem.



Ryc. 15. Zmiana względna i bezwzględna liczby ludności w kohorcie wiekowej 15-24 w latach 2000-2010

Fig. 15. Relative and absolute change of population aged 15-24 in the period 2000-2010

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych GUS (BDL)/own elaboration on the basis of data from Central Statistical Office (GUS)

Na poziomie województw odwrotne tendencje, tj. przyrosty odnotowały w tym okresie jedynie województwo mazowieckie (+54 937 os., z czego 33 789 os. to Warszawa bez powiatów ją okalających), pomorskie (+7 499) i wielkopolskie (+927). W obszarach funkcjonalnych dużych miast powszechna jest tendencja do spadku liczby ludności w powiatach grodzkich tj. w rdzeniu tych obszarów (wyjątkiem jest Warszawa) i przyrost ludności w powiatach wokół nich zlokalizowanych (ryc. 15). W nielicznych obszarach saldo tych zmian jest dodatnie (np. w m. Poznań spadła liczba ludności w analizowanej kohorcie wiekowej w omawianym okresie o 9 333 osób, ale w powiecie poznańskim wrosła o 15 168, podobnie we Wrocławiu spadek o 1005 i wzrost w powiecie o 5021). Identyczna tendencja pojawiła się w aglomeracji Trójmiejskiej. Kraków już jednak zanotował lekki spadek (-7 059 w powiecie grodzkim i przyrosty 3469 w powiecie krakowskim, 2540 w powiecie wielickim, 625 w powiecie myślenickim i 250 w proszowickim). Spore spadki pojawiły się w obszarze oddziaływania Łodzi, Lublina, Bydgoszczy, Torunia, Olsztyna,



Białogostoku, Opola, Szczecina, itp. – ryc. 15. Nie zmienia to jednak obrazu wzrostu liczby młodych ludzi wokół rdzenia aglomeracji, a spadku w obszarach rdzeniowych. Na przykład w Łodzi w latach 2000-2010 ubyło 8 238 osób w wieku 15-24 lat, ale powiaty ulokowane wokół tego miasta (łódzki, pabianicki, zgierski, brzeziński, tomaszowski i m. Skierniewice) odnotowały jednak niewielkie przyrosty, jako nieliczne w całym województwie.

Tabela 13. Liczba ludności w kohorcie wiekowej 15-24 w roku 2000 i jej zmiany w latach 2000-2010 w podziale na typy powiatów wyróżnione ze względu na wielkość eksportu

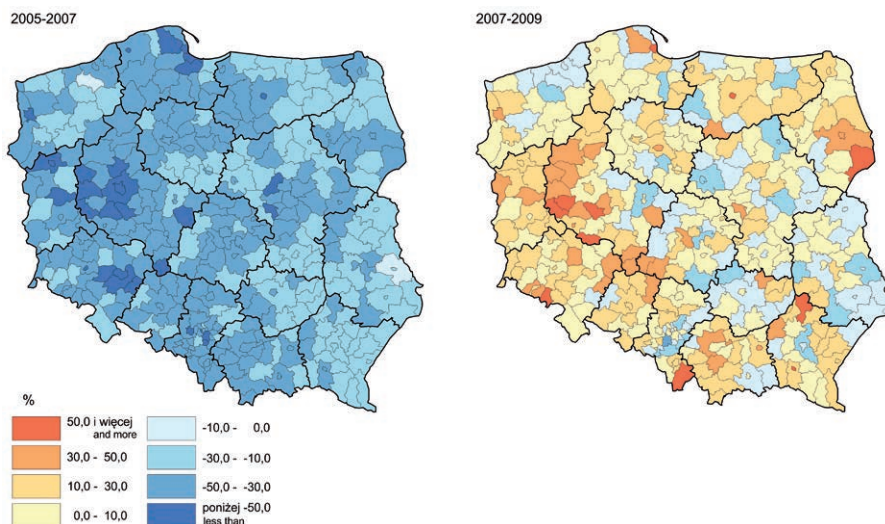
| Powiaty             | Udział ludności w grupie wiekowej 15-24 lata w ludności ogółem w 2000 r. | Zmiana liczby ludności w kohorcie 15-24/25-34 w latach 2000-2010 |      |
|---------------------|--|--|------|
|                     |  | w osobach  | w %  |
| mali eksporterzy    | 16,2   | -19725   | -2,4 |
| średni eksporterzy  | 16,7   | -19652   | -0,8 |
| duzi eksporterzy    | 17,2   | -43589   | -2,0 |
| b. duzi eksporterzy | 17,5   | 12143  | 1,1  |
| eksport ogółem      | 16,9   | -70823   | -1,1 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (BDL)

Typologia powiatów pod względem wielkości eksportu niewiele wyjaśnia w zakresie mechanizmów analizowanych procesów (tab. 13). Powiaty bardzo duże zanotowały przyrost, ale była to głównie zasługa Warszawy, której dodatnie saldo (ponad 33 tys. osób) zniwelowało ujemne salda innych dużych eksporterów, szczególnie Krakowa (-7059), powiatu wałbrzyskiego (-2183) i miast śląskich (np. Katowice - -4049, Częstochowa - -4618, Gliwice - -4600, Tychy - -1803). Ujemny wynik miast dużych jest rezultatem spadku liczby młodych ludzi w tych miastach (tj. rdzeniach obszarów funkcjonalnych polskich metropolii i pozostałych dużych miast takich jak Łódź, Szczecin, liczne miasta konurbacji śląskiej, Bydgoszcz, Toruń, Lublin, Olsztyn, Biały-stok, Rzeszów, Kielce, Opole, Gorzów Wielkopolski, Zielona Góra, Słupsk, Koszalin, Radom czy Elbląg). Stąd i wysoka dynamika spadku przekraczająca dwukrotnie średnią krajową. Średni eksporterzy zanotowali także ujemną dynamikę, ale mniejszą niż dla całego kraju, natomiast mali eksporterzy zanotowali relatywnie najwyższe spadki. Jest to prawdopodobnie wynik ich ekonomicznej peryferyjności. Lokują się oni w tzw. Polsce wschodniej (częściowo także zachodnim Mazowszu i wschodniej części woj. kujawsko-pomorskiego, a także na Pomorzu środkowym), a więc regionach odbiegających pod względem wskaźników makroekonomicznych in minus od reszty kraju. Są to również obszary intensywnych migracji (odpływu ludności), także ludzi młodych (ryc. 15, tab. 13).

## 3.1.5. STOPA BEZROBOCIA REJESTROWANEGO W LATACH 2005-2009

W latach 2005-2007 stopa bezrobocia rejestrowanego malała na terenie całego kraju. Szybciej na zachodzie, a wolniej na wschodzie kraju (ryc. 16).



Ryc. 16. Zmiany względne stopy bezrobocia rejestrowanego w latach 2005-2007 i 2007-2009

Fig. 16. Relative changes of unemployment rate recorded in the period 2005-2007 and 2007-2009

Źródło/source: Opracowanie własne na podstawie danych GUS (BDL)/own elaboration on the basis of data from Central Statistical Office (GUS)

W latach 2007-2009 tendencja się odwróciła i w wielu powiatach zanotowano wzrost tej stopy (ryc. 16). W wielu przypadkach znaczne spadki stopy w latach 2005-2007 przełożyły się na intensywny jej wzrost w latach 2007-2009, np. powiat wejherowski, świebodziński, wolsztyński, kępiński czy miasto Gdynia lub Szczecin. Stopa ta nie osiągnęła jednak w żadnym z tych powiatów poziomu z 2005 r., a jej wysoka dynamika wzrostu w okresie kryzysu była przeważnie wynikiem niskiej bazy wyjściowej, np. stopa bezrobocia rejestrowanego w 2007 r. w Gdyni wynosiła 2,5%, Szczecinie 6,5%, powiecie wolsztyńskim 3,7%, a kępińskim 3,2%.

W latach 2007-2009 spadki stopy bezrobocia rejestrowanego dały się zauważyć głównie w powiatach peryferyjnych i na Śląsku, aczkolwiek podobny syndrom pojawił się również w Warszawie. W części z tych powiatów można mówić o inercji (gdyż po okresie spadku stopa bezrobocia zaczęła wzrastać w okresie po 2009 r. (np. w powiecie ziemskim i mieście Ostrołęka, w powiecie świdwińskim, konińskim, w Koszalinie i w Warszawie, i wielu innych). Dotyczyło to większości powiatów na Śląsku,

Podkarpaciu, Mazowszu i Pomorzu. W wielu powiatach województwa lubelskiego po okresie spadku w latach 2007-2009, od 2009 r. następowała stabilizacja stopy bezrobocia. Trzecią grupę powiatów stanowią te, w których także po 2009 r. występowała tendencja spadkowa. Większość z nich w 2005 r. notowała bardzo wysoki poziom stopy bezrobocia rejestrowanego, np. braniewski 39,1%, giżycki 31,2%, lidzbarski 35,1%, węgorzewski 38,2% i białogardzki 34,6%. Powstaje pytanie, czy przyczyną spadku lub stabilizacji stopy bezrobocia rejestrowanego po 2009 r. w tych powiatach były nowe inwestycje (nowe miejsca pracy) czy raczej odpływ osób w wieku produkcyjnym z tych terenów, czy też osiągnięcie wieku emerytalnego przez wiele osób z byłych PGR-ów.

Stopa bezrobocia rejestrowanego jest miarą aktywności gospodarczej powiatu. Stąd nie zaskakuje zależność ujawniona w tabeli 14, iż w 2005 r. była ona największa wśród eksporterów małych, a najniższa wśród wielkich. Jej zmiany w latach 2005-2007 idą w podobnym kierunku. Bezrobocie najszybciej zmniejszało się wśród wielkich eksporterów, pomimo niewielkiego pola manewru w tym zakresie, gdyż stopa ta była bliska wartości uznawanej dla Polski za poziom naturalny. Prawdopodobnie można mówić w tym przypadku o zjawisku histerezy. Wśród małych i średnich eksporterów dynamika spadku tej stopy była także wysoka, aczkolwiek, ze względu na wysoki poziom wyjściowy w 2005 r., stopa ta w 2007 osiągnęła poziom nieznacznie tylko mniejszy niżeli dla eksporterów dużych dwa lata wcześniej.

Tabela 14. Stopa bezrobocia rejestrowanego w 2005 r. i jej dynamika w latach 2005-2007 i 2007-2009 w podziale na typy powiatów wyróżnione ze względu na wielkość eksportu

| Powiaty             | Stopa bezrobocia rejestrowanego w 2005 r. | Zmiany stopy bezrobocia rejestrowanego w latach |       |           |      |
|---------------------|---|---|-------|-----------|------|
|                     |   | 2005-2007                                       |       | 2007-2009 |      |
|                     |   | w pp  | w %   | w pp      | w %  |
| mali eksporterzy    | 22,8                                      | -6,0  | -26,3 | 0,3       | 2,0  |
| średni eksporterzy  | 21,3                                      | -6,9  | -32,7 | 0,8       | 5,9  |
| duzi eksporterzy    | 17,4                                      | -7,0  | -40,4 | 1,3       | 12,9 |
| b. duzi eksporterzy | 8,5                                       | -4,3  | -50,7 | 0,3       | 8,1  |
| eksport ogółem      | 17,6                                      | -6,4  | -36,4 | 0,9       | 8,0  |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS (BDL)

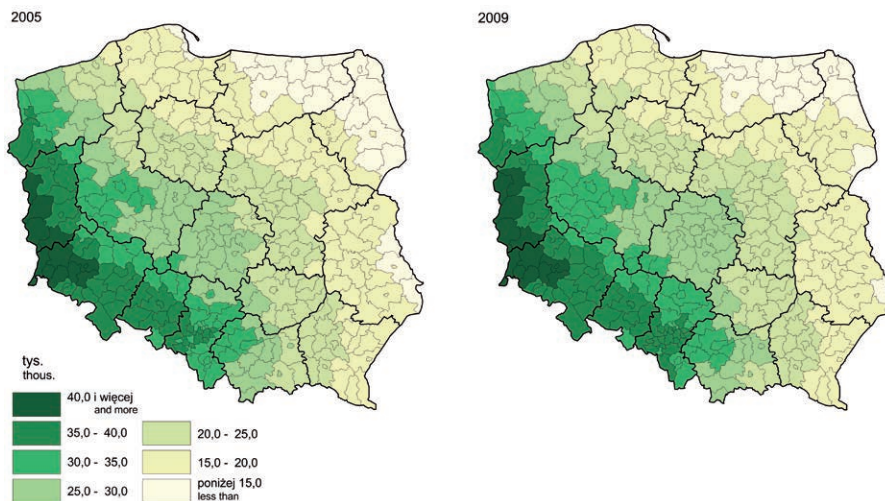
W latach 2007-2009 stopa ta zaczęła wzrastać. Wzrosty te jednak były znacznie mniejsze (w punktach procentowych) niżeli spadki w latach 2005-2007, co dobrze świadczy o polskiej gospodarce (tab. 14). Najszybciej stopa bezrobocia rosła jednak wśród eksporterów dużych. Wskazywałoby

to na ich ponadprzeciętną wrażliwość na szoki makroekonomiczne. Potwierdza to także zmiana dynamiki produkcji sprzedanej (por. tab. 10), która wskazuje na dobrą sytuację powiatów średnich eksporterów, a gorszą eksporterów dużych. Wolniejszy wzrost wśród eksporterów małych, można także interpretować w kategoriach opóźnienia czasowego. Te powiaty (tj. mali eksporterzy) słabiej doświadczyły bezpośrednich skutków kurczenia się globalnej wymiany międzynarodowej, a kryzys pojawia się w nich jako efekt spadku popytu krajowego na wytwarzane w nich usługi i towary. To tłumaczy dlaczego wzorzec ten nie pokrywa się z obrazem dotyczącym dynamiki produkcji sprzedanej (w kryzysie najlepiej radzili sobie średni eksporterzy, a najsłabiej mali, a to nie znajduje odzwierciedlenia w tendencjach zmian w stopie bezrobocia). Wydaje się też, iż poziom tej stopy jest pochodną nie tylko zmian gospodarczych, ale również decyzji migracyjnych.

W powiatach – małych eksporterach – proces migracji był bardziej intensywny niż w średnich (duże spowolnienie intensywności migracji w okresie 2007-2009 w powiatach średnich eksporterach, por. tab. 11), co mogło się przyczynić do wolniejszego wzrostu stopy bezrobocia w tych pierwszych. Wysokie przyrosty stopy bezrobocia w latach 2007-2009 wśród powiatów eksporterów dużych wynikały także w wielu przypadkach z niskiej bazy wyjściowej (była o tym mowa). Należy także pamiętać, iż w tym przypadku często następuje oddzielenie miejsca zamieszkania (rejestrowane bezrobocie) od miejsca pracy (produkcja sprzedana).

### 3.1.6. EUROPEJSKA DOSTĘPNOŚĆ POTENCJAŁOWA W LATACH 2005 I 2009

Dostępność do potencjału ludnościowego i gospodarczego Europy uległa poprawie między rokiem 2005 a 2009, dzięki nowym inwestycjom drogowym (zmiana wskaźników dostępności potencjałowej obliczanej w skali całego kontynentu, porównaj: Komornicki in. 2010, TRACC Final Report 2015, Rosik i in. 2015). Generalny obraz się nie zmienił, najlepiej dostępna była zachodnia Polska, ze względu na bliskość do rdzenia gospodarczego i ludnościowego Europy (Pentagon), a najsłabiej wschodnia Polska (ryc. 17). W analizowanym okresie widać już jednak wpływ rozbudowy autostrady A2 oraz innych usprawnień (obwodnice). Poprawiła się dostępność na Podlasiu, ziemi chełmińskiej, w województwie łódzkim i w Wielkopolsce. Inwestycje dokonane w latach 2005-2009 nie przyniosły jeszcze radykalnych zmian (brak systemu autostrad i dróg ekspresowych), stąd niezmiennie kluczowe znaczenie miała bliskość granicy z Niemcami i istnienie A4.



Ryc. 17. Europejska dostępność potencjałowa w latach 2005 i 2009  
 Fig. 17. European potential accessibility in the years 2005 and 2009

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych IGiPZ PAN/own elaboration on the basis of IGiPZ PAN data

Tabela 15. Europejska dostępność potencjałowa w latach 2005 i 2009 w podziale na typy powiatów wyróżnione ze względu na wielkość eksportu

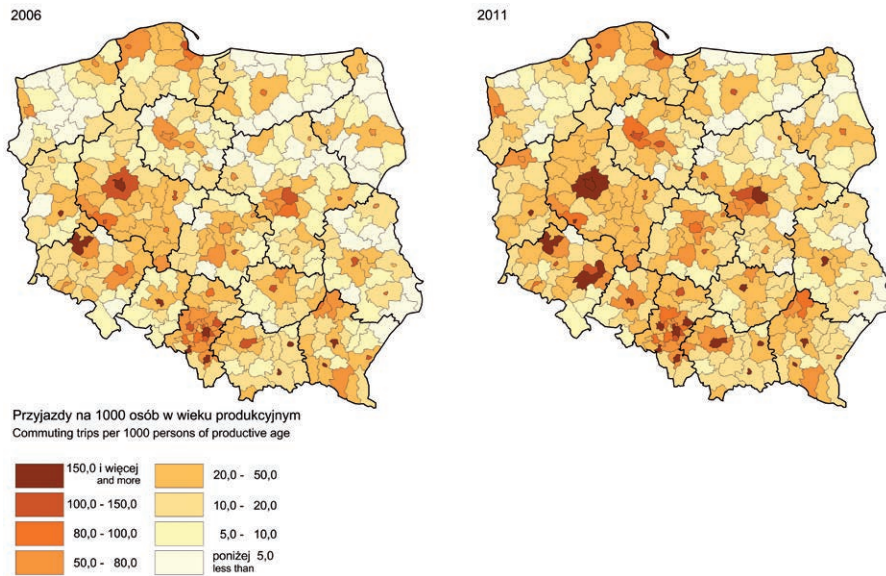
| Powiaty             | Przeciętna europejska dostępność potencjałowa w roku |         |
|---------------------|--|---------|
|                     | 2005   | 2009    |
| mali eksporterzy    | 21395,4  | 22169,3 |
| średni eksporterzy  | 25267,5  | 26160,0 |
| duzi eksporterzy    | 27828,6  | 28755,3 |
| b. duzi eksporterzy | 30981,2  | 32193,8 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IGiPZ PAN

Ze wskaźnika wynika słaba dostępność powiatów małych eksporterów (często peryferyjna lokalizacja) i wysoka powiatów eksporterów dużych położonych (z wyjątkiem Trójmiasta) blisko połączeń autostradowych i z reguły dysponujących dużym potencjałem ludnościowym. W analizowanym okresie dostępność ta uległa poprawie dla wszystkich kategorii powiatów eksporterów (tab. 15). Skala poprawy w przypadku powiatów dużych eksporterów była zauważalnie większa. Biorąc pod uwagę długotrwały zastój inwestycyjny, jaki miał miejsce w Polsce przed rokiem 2004, ewentualną zależność obu elementów należy traktować dwukierunkowo. Istnienie powiatów – dużych eksporterów kreowało popyt na przewozy oraz wtórnie na infrastrukturę. Miało to wpływ na prowadzoną politykę transportową i poprawę dostępności takich jednostek.

## 3.1.7. DOJAZDY DO PRACY W LATACH 2006 I 2011

Przestrzenny obraz dojazdów do pracy nie uległ radykalnym zmianom w okresie kryzysu. Dojazdy koncentrowały się wokół większych miast i stanowiły odzwierciedlenie wcześniej opisanych procesów migracji (suburbanizacji). Na rycinie 18 wyraźnie widoczne są miasta na prawach powiatów i ich obszary „zlewni” dojazdowej. Dominuje Śląsk, ale widoczny jest Poznań, Warszawa, Kraków, Trójmiasto i miasta mniejsze, np. Zamość, Przemysł, Tarnów i wiele innych. Widoczne są także dojazdy do wielkich zakładów przemysłowych, np. Zagłębia Lubińskiego i Bełchatowskiego. W roku 2011 intensywność dojazdów jest większa w wielu częściach kraju (np. w północnej Wielkopolsce), co zdaje się świadczyć o postępującej koncentracji przestrzennej działalności gospodarczej w Polsce. Intensywniejsze stały się także dojazdy wokół Warszawy, Wrocławia, Poznania czy Krakowa.



Ryc. 18. Dojazdy do pracy w latach 2006 i 2011

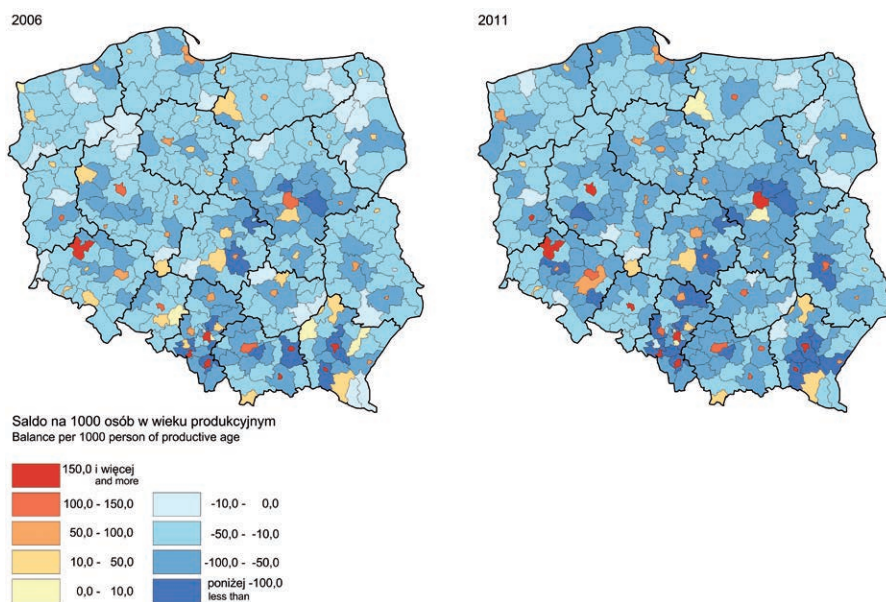
Fig. 18. Commuting trips to work in the years 2006 and 2011

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych GUS/own elaboration on the basis of data from Central Statistical Office (GUS)

Saldo dojazdów do pracy wskazuje na znaczącą rolę dużych miast w gospodarce krajowej (ryc. 19). Pozytywne salda notują prawie wszystkie miasta na prawach powiatu i nieliczne pozostałe powiaty, np. turystyczne (powiat tatrzański), czy te, w których są zlokalizowane duże zakłady przemysłowe (np. Zagłębie Lubińskie i Bełchatowskie, Dolina Lotnicza, powiat kwidzyński). Wciąż dominują dojazdy do centrum miast. Przykładem jest powiat

poznański (jeden z wielkich eksporterów), który notuje ujemne saldo dojazdów pomimo intensywnej działalności produkcyjnej w nim zlokalizowanej. Wyjątkiem (rok 2011) są okolice Wrocławia. Daje się tam zauważyć dyspersja procesów gospodarczych.

W roku 2011 więcej powiatów w całym kraju notuje wyższe ujemne salda dojazdów. Redukcji w stosunku do 2006 r. uległa także liczba powiatów o dodatnim saldzie dojazdów (np. powiaty wałbrzyski, strzelecki, krapkowicki, międzychodzki, przeworski). To z kolei świadczy o tym, iż działalność gospodarcza uległa koncentracji, a przykład Wrocławia pozostał odosobniony.



Ryc. 19. Saldo dojazdów do pracy w latach 2006 i 2011

Fig. 19. Balance of commuting trips to work in the years 2006 and 2011

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych GUS/own elaboration on the basis of data from Central Statistical Office (GUS)

Najbardziej intensywne dojazdy do pracy (na 1000 osób w wieku produkcyjnym) występują w powiatach wielkich eksporterach, a najmniejsze w powiatach małych eksporterach (tab. 16). Powiaty wielcy i duzi eksporterzy mają dodatnie salda dojazdów, natomiast mali i średni eksporterzy – salda ujemne. Wśród wielkich eksporterów jedynie powiat poznański i lubiński notował ujemne salda dojazdów w obu latach. Wskaźniki dojazdów (intensywność dojazdów, salda) zapewne odzwierciedlają generalną kondycję ekonomiczną powiatów i ich trendy oraz perspektywy rozwojowe. Stąd intensywne dojazdy do powiatów wielkich i dużych eksporterów.

Tabela 16. Dojazdy do pracy w latach 2006 i 2011 w podziale na typy powiatów wyróżnione ze względu na wielkość eksportu

| Powiat              | Przyjazdy do pracy do powiatu w roku |             |                            |             |             |                            | Saldo dojazdów do pracy do powiatu w roku |             |                            |             |             |                            |
|---------------------|--------------------------------------|-------------|----------------------------|-------------|-------------|----------------------------|---|-------------|----------------------------|-------------|-------------|----------------------------|
|                     | 2006                                 |             |                            | 2011        |             |                            | 2006                                      |             |                            | 2011        |             |                            |
|                     | w tys. osób                          | na 1 powiat | na 1000 osób w wieku prod. | w tys. osób | na 1 powiat | na 1000 osób w wieku prod. | w tys. osób                               | na 1 powiat | na 1000 osób w wieku prod. | w tys. osób | na 1 powiat | na 1000 osób w wieku prod. |
| mali eksporterzy    | 56,6                                 | 643         | 17,9                       | 68,6        | 780         | 21,0                       | -125,1                                    | -1422       | -39,5                      | -174,5      | -1983       | -53,4                      |
| średni eksporterzy  | 237,2                                | 1318        | 26,0                       | 293,6       | 1631        | 31,3                       | -340,4                                    | -1891       | -37,3                      | -463,4      | -2575       | -49,4                      |
| duzi eksporterzy    | 449,4                                | 4731        | 55,5                       | 619,1       | 6517        | 76,4                       | 32,1                                      | 338         | 4,0                        | 33,6        | 354         | 4,1                        |
| b. duzi eksporterzy | 583,5                                | 36466       | 142,1                      | 849,3       | 53079       | 212,7                      | 433,4                                     | 27088       | 105,5                      | 604,3       | 37768       | 151,3                      |
| eksport ogółem      | 1326,7                               | 3501        | 54,2                       | 1830,6      | 4830        | 74,0                       | -   | -           | -                          | -           | -           | -                          |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS



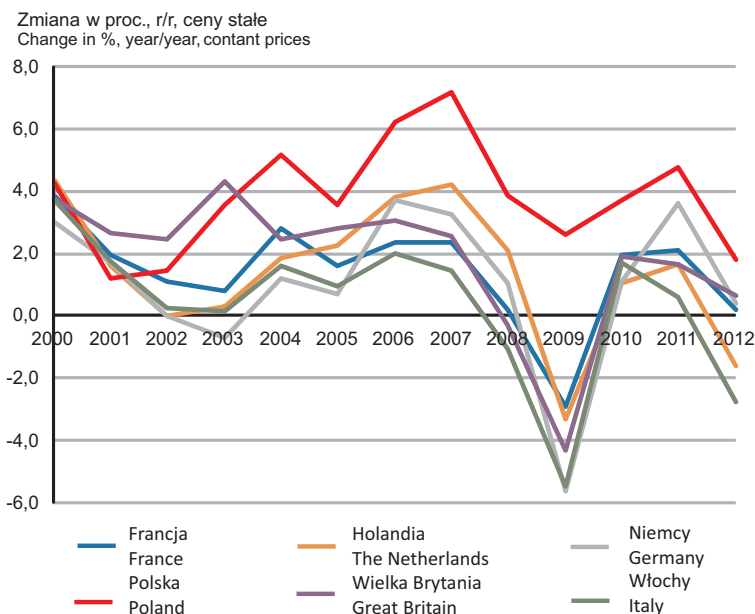
Intensywność dojazdów we wszystkich grupach powiatów uległa zwiększeniu w roku 2011 w stosunku do roku 2006. Największy wzrost nastąpił wśród powiatów bardzo dużych eksporterów (prawie 50%), pomimo i tak wysokiej wielkości wyjściowej. Wśród dużych eksporterów przyrost ten wyniósł prawie 38%, wśród średnich – nieco ponad 20%, a wśród małych nieco ponad 17%. Natomiast dodatnie saldo dojazdów na 1000 osób w wieku produkcyjnym powiększyło się znacznie (ponad 43%) wśród eksporterów bardzo dużych, prawie nie uległo zmianie wśród dużych, a ujemne saldo pogłębiło się wśród małych i średnich (odpowiednio 35% i 32%). Wskaźniki te świadczą o koncentracji produkcji nie tylko w przestrzeni, ale także w powiatach o lepszej kondycji gospodarczej. Powiaty te stają się coraz bardziej atrakcyjnymi miejscami dojazdu do pracy, a to na mocy modeli nowej geografii ekonomicznej, przyspiesza ich rozwój (korzyści skali i zakresu) i prowadzi do dalszej polaryzacji rozwoju. Wzrosty ujemnego salda dojazdów w powiatach małych i średnich eksporterach w roku 2011 mogłyby także wynikać ze zmniejszenia się intensywności odpływu ludności z tych powiatów w latach 2007-2009 w stosunku do 2000-2007 (tab. 16) i są zgodne z wynikami odnośnie zmian stopy bezrobocia (por. tab. 14).

### 3.2. SYTUACJA GOSPODARCZA KRAJÓW DOCELOWYCH POLSKIEGO EKSPORTU

Kryzys finansowy w Unii Europejskiej, lub szerzej w Europejskim Obszarze Gospodarczym, dotknął przede wszystkim uboższe kraje Wspólnoty, m.in. Grecję, Hiszpanię, Portugalię, Litwę, Łotwę, Estonię i Węgry. Znamienne jednak pozostaje to, że kryzysowi nie oparły się również takie kraje jak: Irlandia, której spektakularny sukces gospodarczy w ostatniej dekadzie był stawiany za wzór dla państw Europy Środkowo-Wschodniej. Kryzys nie ominął również bogatej Islandii, której to rząd już w październiku 2008 r., a więc tuż po upadku banku Lehman Brothers, zamknął największe banki, a instytucje finansowe nie były w stanie funkcjonować ze względu na dotychczasowe ogromne uzależnienie od finansowania zagranicznego, które z dnia na dzień się załamało. Unia Europejska uruchomiła system pomocowy dla państw strefy euro szczególnie dotkniętych kryzysem (fundusz antykryzysowy). Stosunkowo dobrze z kryzysem poradziły sobie największe gospodarki Unii Europejskiej, tj. Niemcy, Wielka Brytania oraz te państwa, które wyciągnęły wnioski z poprzednich kryzysów i weszły na drogę reform finansów państwa (np. Szwecja; w 2008 r. Szwecja posiadała nadwyżki budżetowe, co złagodziło skutki kryzysu).

Wszyscy najważniejsi partnerzy handlowi Polski odczuli skutki kryzysu finansowego. Skutki te przejawiały się m.in. spadkiem tempa wzrostu PKB (ryc. 20), wzrostem poziomu bezrobocia, spadkiem poziomu produkcji przemysłowej, gwałtownym spadkiem konsumpcji, spadkiem wolumenu eksportu,

kryzysem finansów publicznych itp. Szczególnie dotkliwie kryzys finansowy odczuły te gospodarki, które wykazują się dużą otwartością (eksport stanowi duży udział PKB) i silnymi powiązaniem gospodarczymi (np. Słowacja).



Ryc. 20. Zmiana realnego PKB Polski i jej najważniejszych partnerów handlowych w latach 2000-2012

Fig. 20. Change of the real GDP for Poland and its major trade partners in the period 2000-2012

Źródło/source: Bank Światowy/World Bank

W zależności od kondycji gospodarki i polityki finansowej różne kraje w odmienny sposób zareagowały na załamanie na światowych rynkach finansowych. Różne było też tempo wychodzenia z kryzysu i fluktuacje temu towarzyszące (tab. 17).

Tabela 17. Sytuacja gospodarcza i reakcja na kryzys u najważniejszych partnerów handlowych Polski oraz jej sąsiadów

| Nazwa kraju | Charakterystyka gospodarcza   |
|-------------|---|
| Niemcy      | W 2009 r. po raz pierwszy od 1975 r. odnotowano spadek tempa wzrostu PKB (o 5%), co było konsekwencją międzynarodowego kryzysu gospodarczego i finansowego. Po największych spadkach tempa wzrostu PKB Niemcy odnotowały wzrost gospodarczy na poziomie 3,5-4,0% (2010-2011), po czym nastąpił kolejny spadek tempa wzrostu do poziomu 0,1-0,4% (2012-2013). Mimo kryzysu finansowego Niemcy jako jedyny (obok Malty) kraj UE odnotował spadek poziomu bezrobocia o 3,6% w latach 2007-2014 jak również należał do nielicznych krajów (wśród nich znalazła się również Polska), w których nastąpił wzrost zatrudnienia. |

| Nazwa kraju | Charakterystyka gospodarcza   |
|-------------|---|
| Niemcy      | <p>W czasie silnego kryzysu euro w latach 2010-2011 Niemcy utrzymały relatywnie dobrą sytuację gospodarczą jako kraj wybitnie proeksportowy, korzystający z szybko rosnącego zapotrzebowania ze strony krajów Azji i Ameryki Południowej. Do Niemiec napłynęły znaczne ilości kapitału europejskiego, ratującego się przed niepewną sytuacją w zadłużonych państwach UE.</p>  |
| Czechy      | <p>Gospodarka Czech, podobnie jak większość gospodarek Europy Środkowej i Wschodniej, została dotknięta w 2009 r. światowym kryzysem. Spadek PKB (o 4,1% w porównaniu z rokiem poprzednim) należał jednak do najniższych w regionie.</p> <p>Czechy były jedynym krajem w regionie, w którym wkład wymiany handlowej z zagranicą wpłynął negatywnie na tempo wzrostu PKB w 2009 r. (-0,3 pp). Taka sytuacja miała miejsce pierwszy raz od 2003 r. Ujemny wkład eksportu netto był silny zwłaszcza w 2009 r. w wyniku większego spadku eksportu niż importu w tym okresie.</p> <p>Po okresie ożywienia, jakie miało miejsce w 2010 r. i I połowie 2011 r., od II połowy 2011 r. gospodarka czeska zaczęła silnie wyhamowywać. Za recesję w Czechach odpowiedzialny był przede wszystkim słaby popyt krajowy. Zarówno konsumpcja prywatna, publiczna, jak i inwestycje uległy zmniejszeniu. Z kolei eksport był jedynym czynnikiem wspierającym wzrost gospodarczy.</p>  |
| Słowacja    | <p>Słowacka gospodarka jest w wysokim stopniu uzależniona od rozwoju sytuacji ekonomicznej w krajach, które są jej najważniejszymi partnerami handlowymi, w szczególności największymi importerami słowackich towarów.</p> <p>W 2009 r., pierwszy raz od czasu powstania samodzielnego państwa słowackiego, tj. od 1993 r., nastąpił spadek aktywności gospodarczej. Produkt krajowy brutto zmniejszył się realnie o 4,7%. Gwałtowny spadek popytu globalnego, w tym w państwach Europy Zachodniej (będących głównymi partnerami handlowymi Słowacji), przełożył się – z uwagi na silne uzależnienie słowackiej gospodarki od stanu koniunktury zagranicznej – na duży spadek wolumenu eksportu (-16,5% r/r) w 2009 r. W znacznym stopniu przyczyniło się do tego wyraźne obniżenie eksportu samochodów (-23,2% r/r), które stanowią jeden z głównych produktów sprzedawanych za granicą (ok. 15% całego eksportu).</p> <p>Pomimo utrzymujących się tendencji kryzysowych w UE gospodarka Słowacji w 2012 r. pozostała na ścieżce wzrostu – wzrost PKB o 2,0% w cenach stałych, co plasowało ten kraj na 4 miejscu w UE, pod względem dynamiki wzrostu PKB. Siła napędową słowackiej gospodarki pozostawał nadal handel zagraniczny. Istotny wpływ miała także produkcja przemysłu samochodowego, głównie dzięki rozpoczęciu produkcji nowych modeli małych samochodów w fabrykach Volkswagen, Peugeot i Kia.</p> |
| Ukraina     | <p>Jak bardzo gospodarka Ukrainy jest uzależniona od koniunktury w Rosji świadczą zmiany tempa wzrostu PKB w okresie kryzysu finansowego. W 2007 r. tempo wzrostu PKB Ukrainy wynosiło 7,9% (Rosji 8,5%), w 2008 r. – odpowiednio 2,3% i 5,3%, natomiast najgłębszy kryzys obserwowany był w roku 2009, w którym to gospodarka Ukrainy „skurczyła się” o 14,8%, a Rosji o 7,8%. Kolejne lata były okresem regresu gospodarczego Ukrainy.</p> <p>Gospodarka Ukrainy jest w znacznym stopniu uzależniona od eksportu niskoprzetworzonych produktów, w szczególności wyrobów metalurgicznych i rud żelaza, na które przypada 30-40% ogólnej wartości ukraińskiego eksportu. Produkty te są wrażliwe na wahania koniunktury na świecie. Z drugiej strony Ukraina jest znaczącym importerem surowców energetycznych gazu ziemnego i ropy naftowej.</p>   |

| Nazwa kraju | Charakterystyka gospodarcza  |
|-------------|--|
| Białoruś    | <p>W latach 1996-2008 Białoruś odnotowywała sukcesywnie stały wzrost gospodarczy. W 2008 rekordowym roku przyrost PKB wyniósł 10%. W porównaniu z rokiem 2007, zwiększyła się także produkcja przemysłowa o 10,5% i rolna o 7,5%. W 2009 roku, w wyniku zjawisk kryzysowych, nastąpiło spowolnienie wzrostu gospodarczego oraz spadek produkcji przemysłowej o 2,8%, obrotów handlu zagranicznego o ponad 30%, w tym eksportu o 35%, a importu o 28%. Nastąpił wzrost zadłużenia zagranicznego. Niższy był także wzrost produkcji rolnej (1,3%). W 2010 roku sytuacja gospodarcza Białorusi uległa poprawie – odnotowano wzrost PKB o 7,6%, produkcji przemysłowej o 11,3%, rolnej o 1,1%. Począwszy od marca 2011 r. następowało systematyczne pogarszanie się sytuacji sektora finansowego Białorusi, związane ze strukturalnym kryzysem walutowym oraz ze skutkami stymulacji wzrostu gospodarczego w 2010 r. dodatkową emisją pieniądza. Skutkiem pozytywnym dwukrotnej dewaluacji rubla białoruskiego była znaczna dynamika eksportu – wzrost o 63%, zaś negatywnymi, m.in. inflacja (108,7%) i znaczny spadek poziomu życia ludności.</p>  |
| Litwa       | <p>W latach 2001-2010 wzrost gospodarczy Litwy osiągał wartości rzędu 7-10%. Od 2000 roku PKB Litwy zwiększył się o ponad 70%. Wzrost odnotowały wszystkie działy gospodarki, przy czym najszybciej rozwijał się sektor budowlany. Pod koniec 2007 r. i na początku 2008 r. pojawiły się oznaki spowolnienia tempa wzrostu gospodarczego. Pod koniec 2009 odnotowano znaczne przyhamowanie wzrostu cen spowodowane zmniejszeniem popytu wewnętrznego na skutek kryzysu. W latach 2006-2008 miał miejsce znaczący wzrost płac, który w roku 2007 przekroczył 24%, co wpłynęło na wysoki poziom inflacji pod koniec tego okresu.</p> <p>Na skutek światowego kryzysu finansowego w 2008 r. spadła znacząco dynamika wzrostu PKB i wzrosła liczba bankructw. W roku 2009 dochód narodowy spadł o prawie 15% oraz gwałtownie wzrosła stopa bezrobocia. Na początku 2010 r. pojawiły się oznaki powolnej stabilizacji gospodarczej, a w roku 2011 Litwa osiągnęła najwyższy w UE wzrost gospodarczy. Odnotowano także spadek bezrobocia. W kolejnych latach Litwa znalazła się w grupie państw UE o największym tempie wzrostu gospodarczego.</p>   |
| Rosja       | <p>Przed 2008 r. gospodarka Rosji, podobnie jak i pozostałe gospodarki krajów WNP, charakteryzowała się wysokimi wartościami tempa wzrostu realnego PKB (na poziomie 7% rocznie w latach 2003-2007). W 2008 r. nastąpiło spowolnienie gospodarcze (spadek tempa wzrostu PKB z 8,54% w 2007 r. do 5,25% w 2008 r.), a najgorsza sytuacja miała miejsce w roku następnym, w którym Rosja (a w ślad za nią inne kraje WNP) odnotowała prawie 8-procentowy spadek tempa wzrostu PKB.</p> <p>W latach 2009-2013 gospodarka rosyjska utrzymywała się na ścieżce wzrostu gospodarczego, chociaż nie tak dynamicznego, jak przed kryzysem – wyniki makroekonomiczne wskazują na spowolnienie jej rozwoju, które szczególnie widoczne jest w 2013 r. (4,5% w 2010 r., 1,34% w 2013 r.). Spowolnienie uwarunkowane było czynnikami zewnętrznymi o charakterze cyklicznym oraz wewnętrznymi o charakterze strukturalnym. Z powodu niekorzystnej koniunktury w wiodących gospodarkach światowych popyt na główne rosyjskie towary eksportowe (ropa naftowa i gaz ziemny) pozostawał na niskim poziomie. Ocenia się, że jednym z czynników wewnętrznych utrudniających wzrost gospodarczy jest obecność nierentownych sektorów gospodarki, nieefektywnych przedsiębiorstw oraz zbyt wysoki udział zakładów państwowych w generowaniu PKB, co nie sprzyja wzrostowi konkurencji.</p> |

| Nazwa kraju | Charakterystyka gospodarcza  |
|-------------|--|
| Francja     | <p>Francja nie obeszła się bez problemów spowodowanych kryzysem gospodarczym. Między rokiem 2006 i 2008 jej stopa wzrostu PKB spadła z 2,2% do 0,4%. Działalność przedsiębiorstw w roku 2008, we wszystkich praktycznie sektorach gospodarki, uległa znacznemu spowolnieniu. W latach 2008-2009 nastąpił znaczący spadek eksportu (z 411,6 do 341,7 mld euro) oraz importu (z 464,4 do 383,1 mld euro).</p> <p>Kryzys finansowy uderzył mocno w rynek pracy. Po okresie wyraźnego wzrostu zatrudnienia począwszy od 2005 r., nastąpił gwałtowny spadek w latach 2008-2009. W tym okresie zatrudnienie zmalało aż o 580 tys. osób (Dorocki 2011).</p> <p>Jednym z podstawowych problemów gospodarczych Francji pozostaje od lat rosnące zadłużenie publiczne, deficyt w bilansie handlowym i spadek konkurencyjności międzynarodowej, wiążący się z postępującą dezindustrializacją i utrzymywaniem wysokiego poziomu konsumpcji mimo spadającej efektywności gospodarczej kraju.</p>   |
| Włochy      | <p>Największym problemem Włoch pozostaje ogromny dług publiczny. Mimo tego, że w 1999 r. Włoch zostały przyjęte do strefy euro (wówczas dług publiczny wynosił 114% PKB). Pod koniec 2010 r. dług publiczny wyniósł już 120% PKB. W związku z tym pojawiły się obawy o wypłacalność państwa.</p> <p>Kolejnym problemem jest stagnacja włoskiej gospodarki od początku lat 90. XX w., co wynika z niskiej konkurencyjności. O ile w 1990 roku włoski PKB w przeliczeniu na mieszkańca był identyczny jak przeciętnie w krajach wysoko- i średnioz rozwiniętych, to w 2010 roku był on już o 30% niższy od średniej (Łaszek 2011).</p> <p>Ogólnoświatowy kryzys finansowy wywołał spadek tempa wzrostu włoskiego PKB (5% w 2009 r.), wzrost poziomu bezrobocia oraz gwałtowny spadek konsumpcji, załamanie na rynku motoryzacyjnym i nieruchomości. Najgłębsza fala kryzysu miał miejsce w latach 2008-2009, po której nastąpiło, krótkie ożywienie gospodarcze nastąpiło (2010 r.), po czym gospodarka Włoch ponownie weszła w fazę recesji i spadku tempa wzrostu PKB.</p> |

Źródło: 1) Analiza sytuacji gospodarczej w krajach Europy Środkowej i Wschodniej, Narodowy Bank Polski, analizy za lata 2009-2011; 2) Opracowania Ministerstwa Gospodarki dotyczące współpracy gospodarczej z krajami Europy, Azji, Afryki, Ameryki oraz z Australią dostępne na <http://www.mg.gov.pl/Wspolpraca+miedzynarodowa>

W pozostałych częściach świata, których kraje nie stanowią istotnych rynków zbytu dla polskich towarów, sytuacja gospodarcza była bardziej zrównoważona niż w państwach europejskich. Gospodarki krajów Azji Południowo-Wschodniej stosunkowo dobrze zniosły kryzys gospodarczy. Załamanie tempa wzrostu PKB w 2009 r. nie było tak znaczące jak w wielu krajach Europy, nie odnotowano też spadku wielkości PKB, ani też dużych wahań poziomu bezrobocia. Największa gospodarka Azji Południowej – Indie – nie odnotowała znaczącego spadku tempa wzrostu PKB w latach 2008-2009. Natomiast wielkość jej PKB (PPP) znacząco spadła w latach 2005-2007 (z 3666 mld USD do 2966 mld USD), ale już w 2009 r. przewyższała poziom z 2005 r. W latach 2007-2009 odnotowano skokowy wzrost poziomu bezrobocia (Indie, Bangladesz, Pakistan). W Azji Wschodniej odnotowano zróżnicowaną reakcję na kryzys: spadek PKB (PPP) Japonii w latach 2007-2009, natomiast

w pozostałych krajach regionu odnotowano wzrost PKB (np. w Chinach w „kryzysowych” latach 2008-2009 średnie tempo wzrostu PKB wynosiło ponad 9%). Również w Japonii, podobnie jak w Hongkongu i na Tajwanie zanotowano wzrost poziomu bezrobocia w latach 2007-2009. Dodatkowo Japonia doświadczyła spadku produkcji przemysłowej w 2011 r. (3,5%). W większości omawianych krajów Azji Zachodniej podstawę gospodarki stanowi wydobywanie ropy naftowej i gazu. Pierwsze spadki tempa wzrostu PKB widoczne były w 2008 r., w 2009 r. nastąpiła najgłębsza faza kryzysu (spadki tempa wzrostu realnego PKB do ok. 5% w przypadku Kuwejtu i Turcji). Największy wzrost poziomu bezrobocia odnotowano w Turcji w latach 2007-2009 (z 9,9% do 14,1%). Dodatkowo nastąpiło tam załamanie napływu inwestycji zagranicznych.

Kraje Wspólnoty Niepodległych Państw przed kryzysem były najszybciej rozwijającymi się obszarami gospodarki światowej. W 2008 r. nastąpiło znaczące spowolnienie wzrostu gospodarczego we wszystkich krajach WNP. Pełne skutki kryzysu wystąpiły w 2009 r., kiedy to nastąpił spadek PKB o 6,4%, przy spadku w skali światowej o 0,4%. Głównym powodem była niekorzystna sytuacja w gospodarce rosyjskiej, która odnotowała spadek PKB o 7,8%. Oprócz Rosji największe załamanie wystąpiło w krajach najsilniej powiązanych z gospodarką rosyjską (Ukraina, Armenia, Mołdawia).

W krajach NAFTA (Stany Zjednoczone, Kanada, Meksyk) następował powolny spadek tempa wzrostu PKB od 2006 r. Załamanie nastąpiło w 2009 r., po którym nastąpiło szybkie odbicie wzrostu do poziomu sprzed kryzysu. W latach 2007-2009 zanotowano wzrost poziomu bezrobocia, największy w Stanach Zjednoczonych (z 4,6% do 9,3%). W Stanach Zjednoczonych wprowadzono kilka programów finansowo-gospodarczych; działania antykryzysowe opierają się na trzech filarach: pakiecie stymulującym rozwój, wsparciu dla budownictwa i infrastruktury oraz pomocy dla systemu bankowego.

Wolumen polskiego eksportu w analizowanych latach 2005-2007 i 2007-2009 zmalał w większości analizowanych kierunków geograficznych. Analizując wielkość eksportu w ujęciu regionalnym (powiatowym) można zauważyć wprawdzie, że sytuacja ta nie jest jednorodna (są powiaty, w których wielkość eksportu wzrosła), ale ogólny trend należy uznać za spadkowy. Wolumen eksportu ze wszystkimi sąsiadami i pozostałymi krajami europejskimi uległ zmniejszeniu.

Największy regres polskie powiaty odnotowały w przypadku handlu z Litwą, Szwecją, Rosją i Ukrainą. W przypadku Litwy po wzrostowym trendzie w latach 2005-2007 nastąpiło gwałtowne odwrócenie sytuacji, co może bezpośrednio wiązać się ze złą kondycją litewskiej gospodarki w czasie kryzysu (rekordowy spadek tempa wzrostu PKB – prawie 15%). Tylko nieliczne powiaty uczestniczące w wymianie handlowej z Litwą utrzymały trend

rosnący. Podobna sytuacja miała miejsce w przypadku wymiany handlowej ze Szwecją. W zdecydowanej większości powiatów nastąpił spadek eksportu, mimo iż szwedzka gospodarka dość dobrze poradziła sobie ze skutkami kryzysu. Również z Rosją nastąpiło gwałtowne odwrócenie pozytywnego trendu w eksporcie. Na znaczne osłabienia rosyjskiej gospodarki wywołane kryzysem nałożyły się dodatkowo względy polityczno-formalne, czego skutkiem dla wielu branż było załamanie się eksportu do Rosji.

W czasie kryzysu uwidoczniły się również silne powiązania korporacyjne. Szczególnie widoczne było to w przypadku Włoch i produkcji Fiata w Polsce. Zła kondycja włoskiej gospodarki, polityka wspierania własnych zakładów produkcyjnych (funkcjonujących na terenie Włoch) sprawiło, że powiat tyski i bielski odnotowały ogromny spadek eksportu do Włoch. Należy przy tym pamiętać, że skutki kryzysu odczuwają nie tylko najwięksi producenci, ale może przede wszystkim cała sieć podwykonawców dostarczających elementy konstrukcyjne do samochodów, maszyn, urządzeń itp.

Na tym tle pozytywnym zaskoczeniem jest zachowanie polskich eksporterów na rynkach pozaeuropejskich. Szczególnym przykładem jest Azja Południowa, gdzie w latach *prosperity* wolumen polskiego eksportu spadał, aby w latach kryzysu nastąpiło odwrócenie trendu spadkowego (patrz załącznik: mapa zmian wolumenu eksportu do krajów Azji Południowej).

Może to oznaczać, że w okresie załamania się dotychczasowych rynków zbytu, polskie firmy szukają alternatywnych kierunków, które w czasach prosperity są dla nich mało atrakcyjne. Można przypuszczać, że polscy eksporterzy dostrzegli potencjał w ogromnym rynku zbytu, jakim są m.in. Indie.

Zachowanie takie nie było obserwowane w przypadku eksportu do Azji Wschodniej, gdzie po wzroście wolumenu eksportu w latach 2005-2007 z większości polskich powiatów operujących na rynkach wschodnich, w kolejnych latach w wielu z nich nastąpił spadek wielkości eksportu. Były jednak przypadki powiatów, z których wolumen eksportu został utrzymany, a nawet wzrósł w warunkach kryzysu finansowego (np. eksport miedzi z Legnicko-Głogowskiego Okręgu Miedziowego do Chin).





## 4. EKSPORT POLSKI – STAN, STRUKTURA I DYNAMIKA W UJĘCIU POWIATOWYM

### 4.1. EKSPORT OGÓLEM

Od okresu transformacji gospodarczej aktywność eksportowa gospodarek lokalnych podlegała dynamicznym przemianom w wyniku przekształceń strukturalnych, polityki lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich czy zmian konkurencyjności lokalnego przemysłu w ujęciu sektorowym, jak i przestrzennym.

Jeśli traktujemy eksport jako jedną z miar obrazujących stan gospodarki lokalnej, to musimy go jednocześnie odnosić do lokalnych zasobów. Dlatego ocena rozkładu geograficznego wywozu musi być dokonywana równolegle w wartościach bezwzględnych oraz w przeliczeniu na 1 mieszkańca, a także w relacji do skali produkcji.

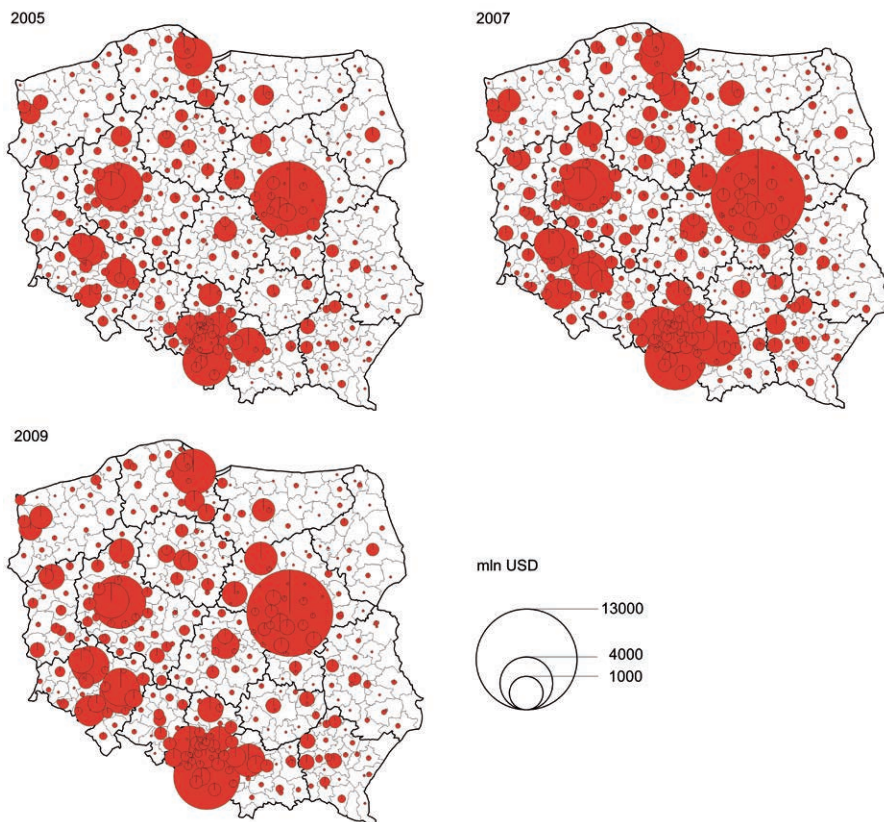
W opisywanej m.in. przez A. Cieślaka (2005) pierwszej fazie lokowania inwestycji zagranicznych (będącej efektem procesów prywatyzacji) w krajach Europy Środkowej, w tym Polsce zagraniczni inwestorzy koncentrowali się na obsłudze rynku kraju goszczącego. Dopiero w kolejnej fazie firmy z zagranicznym kapitałem zaczęły część produkcji ulokowanej w tych krajach eksportować. Proces stopniowej zmiany strategii inwestorów zagranicznych, jak i tendencje do współlokalizacji przedsiębiorstw, czyli podejmowania nowych inwestycji przez przedsiębiorstwa w danym regionie w zależności od obecności innych firm w tym regionie (Fujita i in. 2000), powodowały, że rozkład przestrzenny eksportu ulegał silnym przemianom i stopniowej koncentracji.

Obecnie można mówić o swoistym „zarażaniu” eksportem przedsiębiorstw krajowych przez przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego (efekt *spillover*). Endogeniczny potencjał eksportowy jest pobudzany przez bodźce zewnętrzne w postaci przykładu działalności eksportowej przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego. Jak wskazują A. Bedi i A. Cieślak (2002) mechanizm uczenia się przedsiębiorców krajowych od firm zagranicznych, dzięki efektom demonstracji, przepływowi pracowników, kontaktowi z firmami międzynarodowymi może prowadzić do obniżania kosztów związanych z wchodzeniem na rynki światowe i umożliwiać firmom krajowym bardziej efektywną działalność eksportową. Mechanizm ten z uwagi na korzyści płynące z tytułu lokowania działalności produkcyjnej w pobliżu firm zagranicznych przejawia się zwiększoną działalnością eksportową firm krajowych. W efekcie opisanych uwarunkowań i prawidłowości różni autorzy

(np. Maćkowiak 2013, Umiński 2012) upatrują w BIZ i działalności podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego czynnika różnicującego w poszczególnych regionach intensywność handlu zagranicznego.

Działalność przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego będąca wynikiem lokowania w kraju inwestycji zagranicznych w znacznym stopniu wpływa na wielkość obrotów handlowych Polski i wpływa na rozkład przestrzenny eksportu na poziomie lokalnym (ryc. 21). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne silnie zdynamizowały przemiany struktur przestrzennych aktywności eksportowej, przyczyniając się do wyodrębnienia pod koniec lat 90. XX wieku podstaw dla funkcjonowania obszarów koncentracji eksportu w kształcie zbliżonym do obecnego (Komornicki, Szejgiec-Kolenda 2015). Jedną z prawidłowości związanych z działalnością spółek z udziałem kapitału zagranicznego według B. Domańskiego (2001) jest ich silna koncentracja przestrzenna w wybranych regionach kraju (głównie województwo mazowieckie, śląskie, dolnośląskie i wielkopolskie), jeszcze bardziej widoczna w przypadku inwestycji typu *greenfield*. Rozkład przestrzenny lokowania inwestycji typu *greenfield* nawiązuje w dużym stopniu do rozkładu przestrzennego eksportu. Do podobnych wniosków dochodzi P. Śleszyński (2007) wskazując, że aktywność inwestorów zagranicznych w przestrzeni kraju sprzyjała polaryzacji społeczno-gospodarczej na skutek jej koncentracji w dużych miastach takich jak: Wrocław, Poznań, Kraków, Szczecin, Łódź i Gdańsk, a przede wszystkim w Obszarze Metropolitalnym Warszawy – region stołeczny wykazuje odrębność poprzez silnie zarysowaną strefę lokalizacji BIZ wokół miasta. Z kolei A. Golejewska (2008), podejmując temat współlokalizacji przedsiębiorstw, dowodzi, że lokowanie BIZ w Polsce w regionach już istniejących inwestycji przełożyło się na poziomie regionalnym na 5 województw (mazowieckie, wielkopolskie, śląskie, małopolskie i dolnośląskie), które skupiły ponad 60% kapitału i prawie 70% produkcji wszystkich BIZ (dane dla 2005 r.). Natomiast pięć województw, głównie ze wschodniej Polski (podkarpackie, warmińsko-mazurskie, lubelskie i podlaskie) oraz lubuskie, praktycznie nie partycypowało w lokalizacji inwestycji zagranicznych. Ich łączny udział nie przekraczał 4% tak kapitału, jak i produkcji ogółu BIZ.

W Polsce po zmianie systemu gospodarczego utrzymuje się silne zróżnicowanie przestrzenne eksportu jako efekt opisanych powyżej procesów kształtowania „przestrzeni eksportowej”, które w poszczególnych okresach oddziaływały z różnym natężeniem wzajemnie się na siebie nakładając. Rozkład ten nawiązuje do sześciokąta, którego wierzchołkami są Trójmiasto, Warszawa, Kraków, konurbacja górnośląska, Wrocław i Poznań (ryc. 21). Analogicznym rozkładem przestrzennym charakteryzuje się eksport do krajów europejskich (zał. 3, ryc. 1)



Ryc. 21. Rozkład przestrzenny eksportu

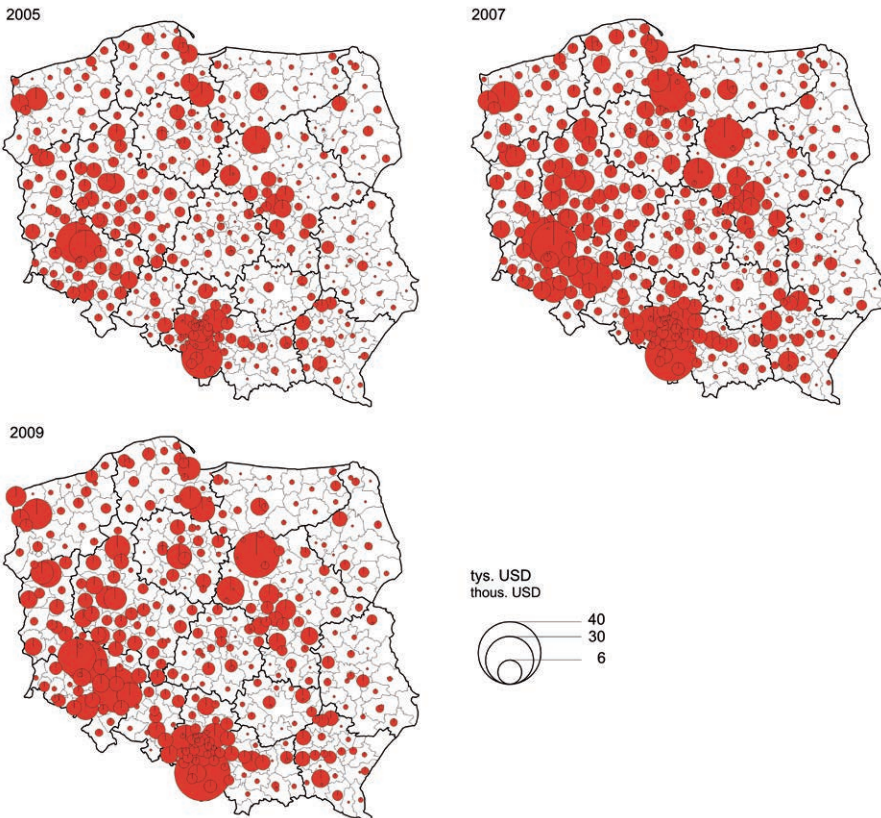
Fig. 21. Spatial distribution of export

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

Jest to sześciokąt zbieżny z heksagonem metropolii sieciowej proponowanym w eksperckiej wersji nowej *Koncepcji Przestrzennego Zagospodarowania Kraju* (Korcelli i in. 2010). We wnętrzu sześciokąta, a także poza jego obszarem (wzdłuż granicy zarówno wschodniej, jak i zachodniej) występują obszary o wyraźnie mniejszej bezwzględnej skali eksportu. Na niektórych spośród nich w roku 2007 widoczne były tendencje do przestrzennej deglomeracji wywozu, związanej z ogólną koniunkturą gospodarczą. Obraz z roku 2009 pokazuje, że tendencja ta uległa zatrzymaniu lub nawet wystąpił regres w kierunku utrwalonych dawniej struktur przestrzennych. Spośród dużych ośrodków miastem o stosunkowo najmniejszym udziale w polskim eksporcie pozostaje konsekwentnie Łódź. Wśród metropolii najszybciej na znaczeniu wydaje się natomiast zyskiwać Wrocław (Komornicki 2012). Analiza rozkładu eksportu w wartościach bezwzględnych pozwala także na wstępne uchwycenie

niektórych podstawowych determinant jego rozwoju. Można tu wymienić takie czynniki bazowe jak rozmieszczenie surowców (węgiel kamienny, rudy miedzi), wielofunkcyjność dużych ośrodków metropolitalnych (zwłaszcza Warszawy i Poznania), a także wspomniane wyżej bezpośrednie inwestycje zagraniczne. W ostatnim przypadku zaznaczają się przede wszystkim powiaty odpowiadające ośrodkom średniej wielkości, w których BIZ zostały zlokalizowane jeszcze w okresie przedakcesyjnym (najczęściej na drodze prywatyzacji wcześniejszych zakładów państwowych). Przykładami może być Kwidzyń, Piła, Gorzów Wielkopolski, Olsztyn i Elbląg.

Przy zastosowaniu prostego wskaźnika wartości eksportu na mieszkańca otrzymujemy odmienny układ przestrzenny obszarów, gdzie wymiana międzynarodowa może być uważana za jedną z istotnych determinant rozwojowych (ryc. 22).



Ryc. 22. Eksport ogółem w przeliczeniu na 1 mieszkańca

Fig. 22. Total export per capita

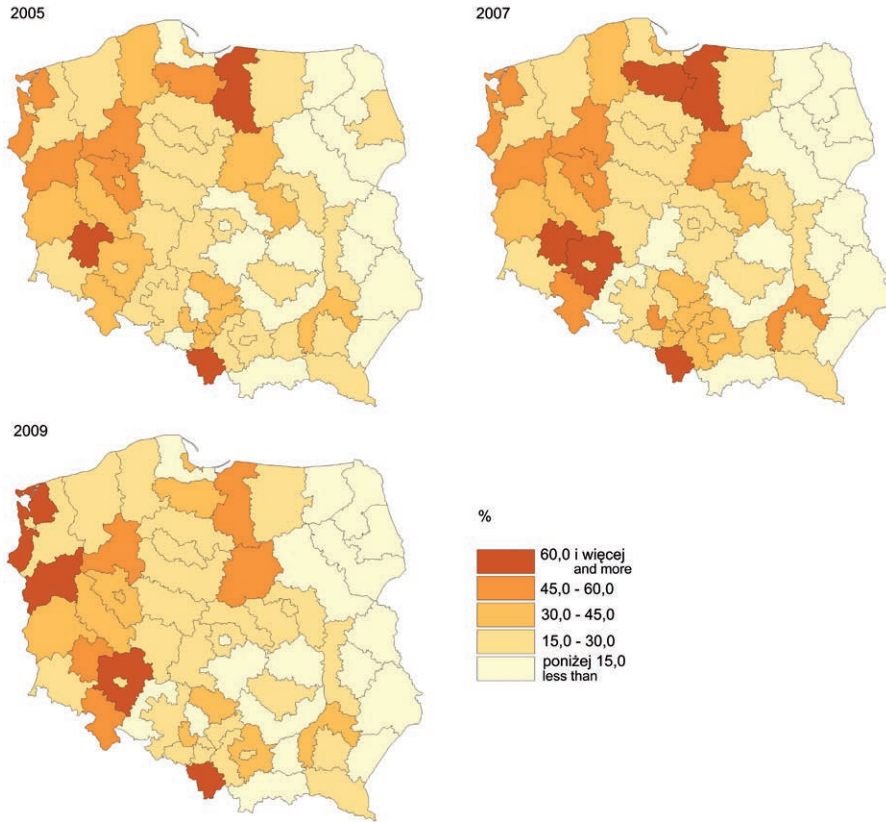
Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

Układ ten ma charakter pasmowy. Wysokie wartości wskaźnika występują wzdłuż granic zachodniej i południowej, a także w pasie od Trójmiasta przez Warszawę po Podkarpacie. Relatywnie dobrze wypada także pas wzdłuż wybrzeża Bałtyku. Strefami o słabszym znaczeniu eksportu są Polska Wschodnia (od Mazur po południową Lubelszczyznę) oraz pas biegnący od Pomorza środkowego przez Łódź po województwo świętokrzyskie. Porównanie obu układów przestrzennych wskazuje, że w Polsce mamy do czynienia z kilkoma strefami, w których pomimo stosunkowo mniejszej bezwzględnej wielkości eksportu ma on potencjalnie duże znaczenie dla rozwoju lokalnego. Strefami takimi są regiony wzdłuż granicy niemieckiej i wzdłuż wybrzeża Bałtyku, a dodatkowo także województwo podkarpackie i peryferyjne tereny Wielkopolski.

#### 4.1.1. ROLA EKSPORTU W GOSPODARCE

Rozkładu wartości eksportu nie można utożsamiać ze stopą eksportu, stanowiącą jeden ze sposobów pomiaru stopnia umiędzynarodowienia lokalnej gospodarki. Lepsze są wskaźniki odnoszące wartość eksportu do Produktu Krajowego Brutto, względnie wartości produkcji sprzedanej przemysłu.

Relacja do PKB możliwa jest do przedstawienia jedynie w ujęciu podregionów (NUTS 3; najniższy poziom agregacji danych; ryc. 23). Udział eksportu w PKB zmniejsza się stopniowo ze wschodu na zachód. Prawdliwość geograficzna nie jest jednak w pełni jednoznaczna. Do najbardziej proeksportowych podregionów należą wszystkie jednostki położone w województwach dolnośląskim, wielkopolskim i lubuskim. Jednocześnie w takich województwach jak opolskie, zachodniopomorskie i pomorskie, a także śląskie występują silne różnicowania wewnętrzne w tym zakresie. Czynnikiem determinującym jest tam często lokalizacja dużych przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym (np. zakłady papiernicze w Kwidzynie wpływające na sytuację podregionu starogardzkiego). Różnicowania wewnętrzne występują też w niektórych regionach centralnych i wschodnich, uwidoczniając się najwyraźniej na Mazowszu oraz na Podkarpaciu. Podregiony o najmniejszym znaczeniu eksportu dla gospodarki skupione są wzdłuż granicy wschodniej, a ponadto w Karpatach, na wschodnim i południowym Mazowszu oraz w województwie świętokrzyskim i na zachodniej Opolszczyźnie. Jednocześnie relatywnie niską wartością wskaźnika charakteryzują się duże ośrodki (stanowiące odrębną jednostkę NUTS 3), w których wypadku jest to jednak wynikiem dużej koncentracji usług. O znaczeniu usług tradycyjnych jako sektora ponadprzeciętnie redukującego rolę eksportu mówić możemy także w niektórych regionach turystycznych (np. południowa Małopolska lub Pobrzeże Gdańskie; Komornicki 2012).



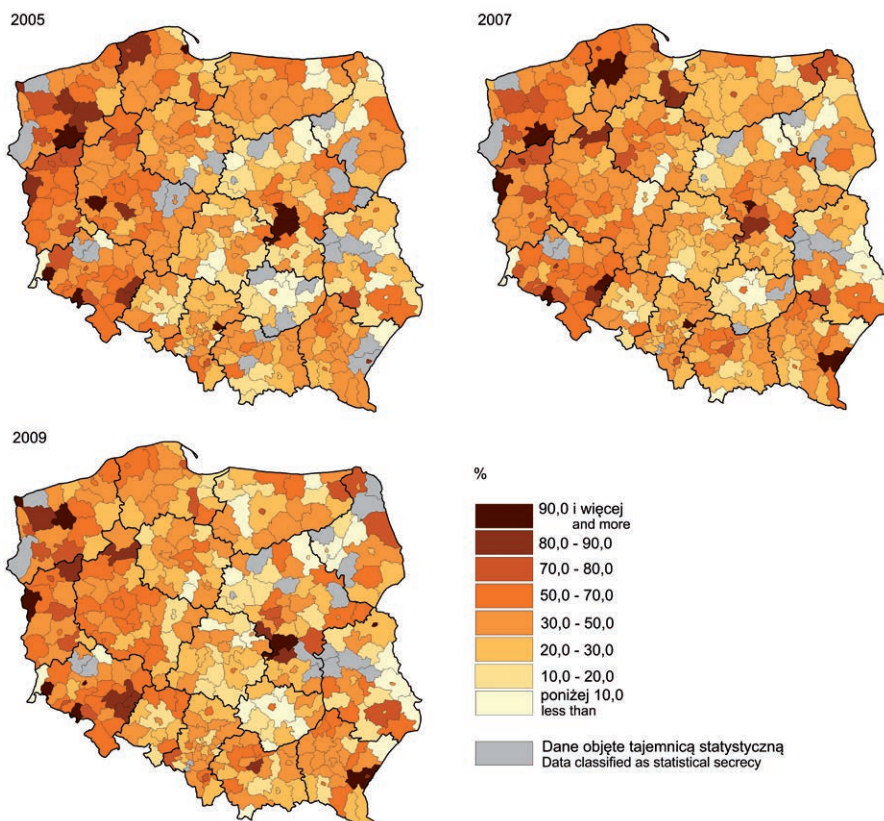
Ryc. 23. Relacja eksportu do PKB

Fig. 23. Ratio of export to GDP

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

Bardziej szczegółowa ocena roli ekonomicznej, jaką odgrywa eksport, możliwa jest przy zastosowaniu wskaźnika wartości wywozu względem wartości produkcji sprzedanej przemysłu (ryc. 24). Spadek roli eksportu na kierunku zachód–wschód jest wtedy bardziej proporcjonalny. Nie zakłóca go (jak w przypadku relacji do PKB) zróżnicowana przestrzennie rola usług. O rozkładzie decyduje wyłącznie sektor produkcyjny i jego wewnętrzna lub międzynarodowa orientacja rynkowa. Strefa o zdecydowanie większym udziale eksportu w produkcji sprzedanej urywa się skokowo wzdłuż linii Elbląg–Toruń–Wrocław. Na pozostałym obszarze kraju wyraźnie widoczne są natomiast „wyspy” bardziej proeksportowych gospodarek lokalnych, skupione zarówno wokół części spośród dużych ośrodków (Warszawa, Kraków), w tzw. „Dolinie Lotniczej” województwa podkarpackiego oraz w niektórych strefach przygranicznych (rejon Suwałk, Hajnówki, Tomaszowa Lubelskiego

i Przemysła). Wartość wskaźnika jest zdecydowanie najniższa w szerokiej koncentrycznej strefie otaczającej aglomerację warszawską. Niskie wartości notowane są w większości miast i powiatów Górnego Śląska i okolic (za wyjątkiem skupiających przemysł motoryzacyjny ośrodków w Gliwicach i Bielsku Białej) oraz w aglomeracji łódzkiej. Wysokim stopniem otwartości gospodarki cechują się natomiast gospodarki niektórych miast średniej wielkości jak Kielce, Olsztyn, a z mniejszych ośrodków Biała Podlaska i Krosno (Komornicki 2012).



Ryc. 24. Relacja eksportu do produkcji sprzedanej przemysłu

Fig. 24. Ratio of export to sold production of industrial products

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

Układ jest bardzo stabilny przestrzennie. Rozkłady z lat 2005, 2007 i 2009 prawie się nie różnią. Można jedynie zaobserwować wzrost (w warunkach kryzysowych) eksportowego charakteru gospodarek lokalnych położonych na zachód od Warszawy (w tym zwłaszcza powiaty żyrdowski), co można próbować tłumaczyć spodziewanym (w roku 2009) otwarciem autostrady

A2 między Warszawą a Łodzią. Wahania w zakresie eksportowości gospodarek lokalnych obserwujemy także w niektórych powiatach wschodnich (na ogół w jednostkach generalnie słabych gospodarczo), co pośrednio wiąże się z efektem „niskiej bazy”.

Dodatkowo dla obydwu analizowanych przedziałów czasowych wykonano analizę korelacji i regresji liniowej zależności pomiędzy zmianą wartości sprzedanej przemysłu a dynamiką eksportu. Uzyskany wynik potwierdza, znaną tezę, że w okresie szybkiego rozwoju gospodarczego eksport był czynnikiem napędzającym produkcję i tym samym gospodarkę. Zależność ta wydaje się dość silna (współczynnik korelacji na poziomie  $r=0,55$ ). Odmierna sytuacja występuje w okresie kryzysu gospodarczego (2007–2009) kiedy to siła wzajemnej relacji okazuje się zauważalnie słabsza ( $r=0,35$ ). Wykazana zmiana siły współwystępowania obu zmiennych dowodzi pośrednio, że spadek eksportu nie przekłada się automatycznie na zmniejszenie produkcji lub też odwrotnie pozwala domniemywać, iż załamanie produkcji nie oznacza spadku eksportu. W pierwszym przypadku wskazywałoby to na zastępowanie eksportu poprzez konsumpcje wewnętrzną; w drugim na rekompensowanie problemów ze zbytem krajowym poprzez eksport. Oba potencjalne wytłumaczenia potwierdzają jednak hipotezę, że oddziaływanie kryzysu jest bardzo selektywne przestrzennie (Komornicki 2012).

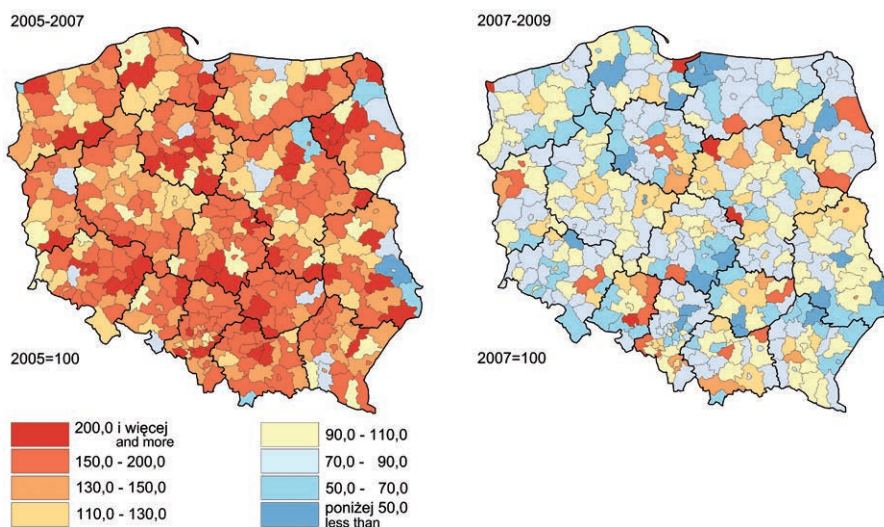
#### 4.1.2. DYNAMIKA EKSPORTU

Rozkład dynamiki wywozu w pierwszym z badanych okresów jest dość równomierny. Nieco większe wartości wskaźnika przyrostu notowane są w niektórych powiatach Polski wschodniej, co jednak wynika w dużej mierze z efektu niskiej bazy wyjściowej. Z dużych ośrodków największą dynamiką odznacza się Wrocław i Kraków. Nieliczne jednostki, w których odnotowano spadek rozłożone są mozaikowo po różnych regionach kraju. Miejscami ich największej koncentracji są obszary przygraniczne północnych Mazur, wschodniej Lubelszczyzny, południowego Podkarpacia oraz zachodnich części województw dolnośląskiego i lubuskiego.

W latach 2007–2009, w całym układzie przestrzennym dominują powiaty, w których wielkość eksportu zmniejszała się (ryc. 25, por. z dynamiką eksportu do krajów europejskich i poza Europę; zał. 3; ryc. 3, 51). Tworzą one zwarte obszary zarówno w Polsce wschodniej, jak i zachodniej. Jednocześnie, szczególnie nas interesujące („najodporniejsze”) powiaty, w których mimo kryzysowego otoczenia międzynarodowego występował wzrost eksportu, rozrzucone są po terenie całego kraju, nie tworząc na ogół większych skupień. Jest to silna przesłanka do stwierdzenia, że o ich korzystnej sytuacji decydować musiały czynniki lokalne, w tym przypadek. Największe bezwzględne przyrosty wartości eksportu wystąpiły w omawianym okresie w powiatach



ziemskich otaczających niektóre duże ośrodki (lub w powiatach sąsiadujących z nimi). Dotyczy to przede wszystkim Wrocławia, a w drugiej kolejności Poznania, Krakowa i Torunia. Na ogół przyrosty nie miały natomiast miejsca w samych ośrodkach regionalnych (wyjątkiem jest Szczecin). Duży przyrost wystąpił także w rejonie Gorzowa Wielkopolskiego i Słubic (co można ewentualnie wyjaśniać bliskością metropolii berlińskiej), a ponadto m.in. w powiecie mławskim.

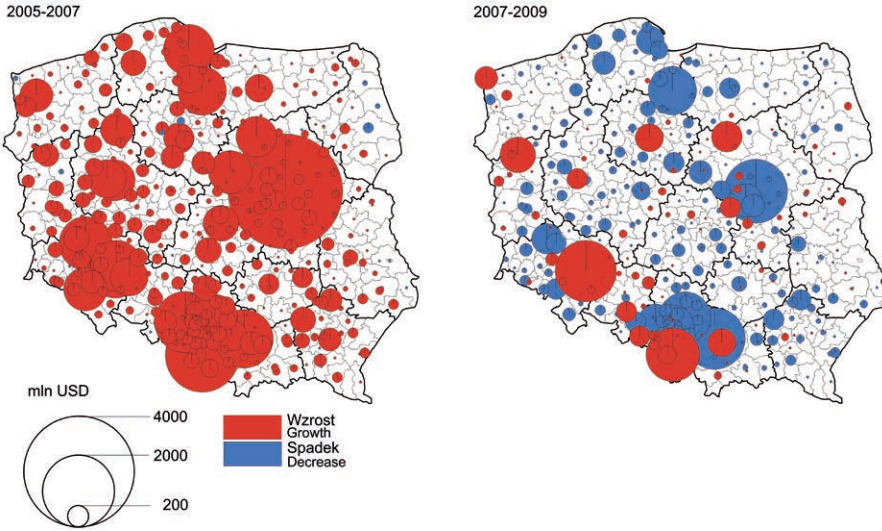


Ryc. 25. Dynamika eksportu 2005-2007 i 2007-2009

Fig. 25. Export dynamics, 2005-2007 and 2007-2009

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

W ujęciu bezwzględnym (ryc. 26) dynamika obu badanych okresów nawiązuje do ogólnego rozmieszczenia aktywności eksportowej (wspomniany wyżej sześciokąt). Obszary konsekwentnie skupiające eksport najwyraźniej zwiększały go w czasie koniunktury, a potem zmniejszały w okresie kryzysu. Oceniając dynamikę okresu 2005-2007, trzeba jednak pamiętać, że istotne bezwzględne wzrosty generuje wówczas tylko kilka powiatów w skali kraju. Ich lokalizacja wskazuje raczej na czynnik korzystnego położenia transportowego oraz względem niektórych aglomeracji. O koncentracji powiatów zwiększających wywóz mówić możemy na kierunku, ukończonej już w tym czasie, autostrady A4.



Ryc. 26. Bezwzględne zmiany eksportu w latach 2005-2007 i 2007-2009

Fig. 26. Absolute changes in export in the period 2005-2007 and 2007-2009

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

Opisana prawidłowość może wskazywać na to, że położenie w sąsiedztwie największych aglomeracji było atutem zwiększającym odporność lokalnych gospodarek. Same wielkie miasta także były odporne (relatywny ubytek nie był w nich największy), ale fakt, że znajdują się w nich siedziby dużych przedsiębiorstw (w tym spółek z udziałem skarbu państwa) przekładał się na znaczne bezwzględne spadki wywozu. Jednocześnie nie bez znaczenia pozostaje fakt lokalizacji na niektórych terenach podmiejskich podstreflicznych Specjalnych Stref Ekonomicznych (m.in. Wrocław, Toruń), a ponadto prawdopodobnie koncentracja wielu, bardziej elastycznych, małych i średnich przedsiębiorstw (Komornicki 2012).

Porównując uzyskane dla obu badanych okresów rezultaty (zarówno ukazane w wartościach bezwzględnych, jak i względnych) musimy przyznać, że pozytywne efekty rozwoju gospodarczego są rozłożone bardziej równomiernie w przestrzeni Polski, aniżeli negatywne skutki kryzysu ekonomicznego. Obszary nie doświadczające dynamicznego wzrostu wartości eksportu w okresie koniunktury były z reguły położone peryferyjnie (przygranicznie), ich układ można wyjaśnić w klasycznych kategoriach *core-periphery*. Obszary zyskujące w czasie kryzysu po części także grupują się peryferyjnie, ale ich rozkład jest bardziej przypadkowy (względnie uwarunkowany innymi, nie w pełni rozpoznanymi czynnikami).

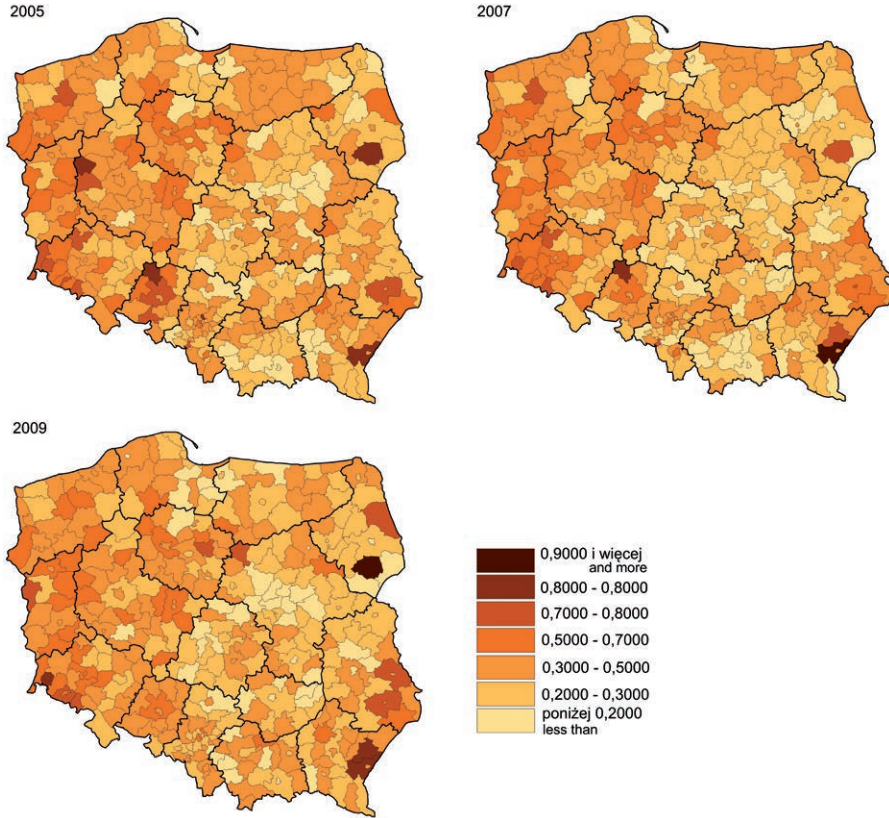
#### 4.1.3. KONCENTRACJA GEOGRAFICZNA

Układ przestrzenny poziomu koncentracji geograficznej eksportu (obliczanego jako wskaźnik koncentracji Herfindahla-Hirschmanna na poziomie krajów – odbiorców eksportu z poszczególnych powiatów) charakteryzuje się wyraźnymi pasmami o układzie południkowym (ryc. 27). Największa koncentracja występuje w szerokim pasie obejmującym Polskę zachodnią wraz z niemieckim obszarem przygranicznym. Za wysoki poziom wskaźnika odpowiada tam przede wszystkim skala eksportu do zachodniego sąsiada. Wysoka, a nawet bardzo wysoka, koncentracja występuje też w części powiatów położonych bezpośrednio przy granicy wschodniej, które nastawione są na obroty z sąsiadem (Ukrainą lub Białorusią). Ponadprzeciętny poziom wskaźnika uwidacznia się ponadto na Opolszczyźnie (Niemcy jako partner dominujący) oraz na styku woj. mazowieckiego, warmińsko-mazurskiego i kujawsko-pomorskiego. Pas wyraźnie większej dywersyfikacji partnerów zagranicznych obejmuje obszar od Gdańska przez Warszawę i Łódź po Górny Śląsk i Kraków.

Analiza dynamiki wskaźnika koncentracji wskazuje, że w okresie koniunktury (2005-2007) w zdecydowanej większości powiatów wykazywał on tendencje malejące lub utrzymywał się na niezmiennym poziomie. Można to interpretować jako stałe poszukiwanie nowych rynków zbytu w warunkach zwiększania produkcji. Wyjątkiem jest pogranicze polsko-ukraińskie (a częściowo także polsko-litewskie), gdzie poziom koncentracji wzrastał. Korzyści wynikające z ułomnego rynku w kraju sąsiednim przewyższały tam ewentualne profity związane z pozyskiwaniem nowych odbiorców w krajach trzecich.

W okresie kryzysu sytuacja uległa silnemu zróżnicowaniu. Zdecydowanie zwiększyła się liczba jednostek, w których koncentracja wzrastała. Co więcej, często były to te same powiaty, w których wcześniej dochodziło do dekoncentracji. Może to świadczyć o utraceniu rynków świeżo pozyskanych, przy trwałości wcześniejszych relacji gospodarczych. Jednocześnie w niektórych przypadkach może być to również przejaw dalekowzrocznej i pozytywnej polityki lokalnych przedsiębiorców, którzy w czasie koniunktury poszukiwali nowych odbiorców, którymi po roku 2007 zastąpili częściowo tych wcześniejszych. Na podkreślenie zasługuje także wyraźne różnicowanie się sytuacji w powiatach Polski wschodniej. Największy wzrost koncentracji odnotowany został w rejonie Polski północno-wschodniej.

Analiza ogólnej struktury geograficznej eksportu z powiatów wskazuje, że latach 2005-2007 w największych ośrodkach wywozu miała miejsce stabilizacja w tym zakresie, zaś w latach kryzysowych nastąpił wzrost roli partnerów zagranicznych innych niż najwięksi (mniejsi partnerzy europejscy oraz kraje pozaeuropejskie). Przykładem takich przemian jest m.in. Warszawa. W Polsce zachodniej zaznaczył się równoległe, nieco mniejszy udział Niemiec w eksporcie.

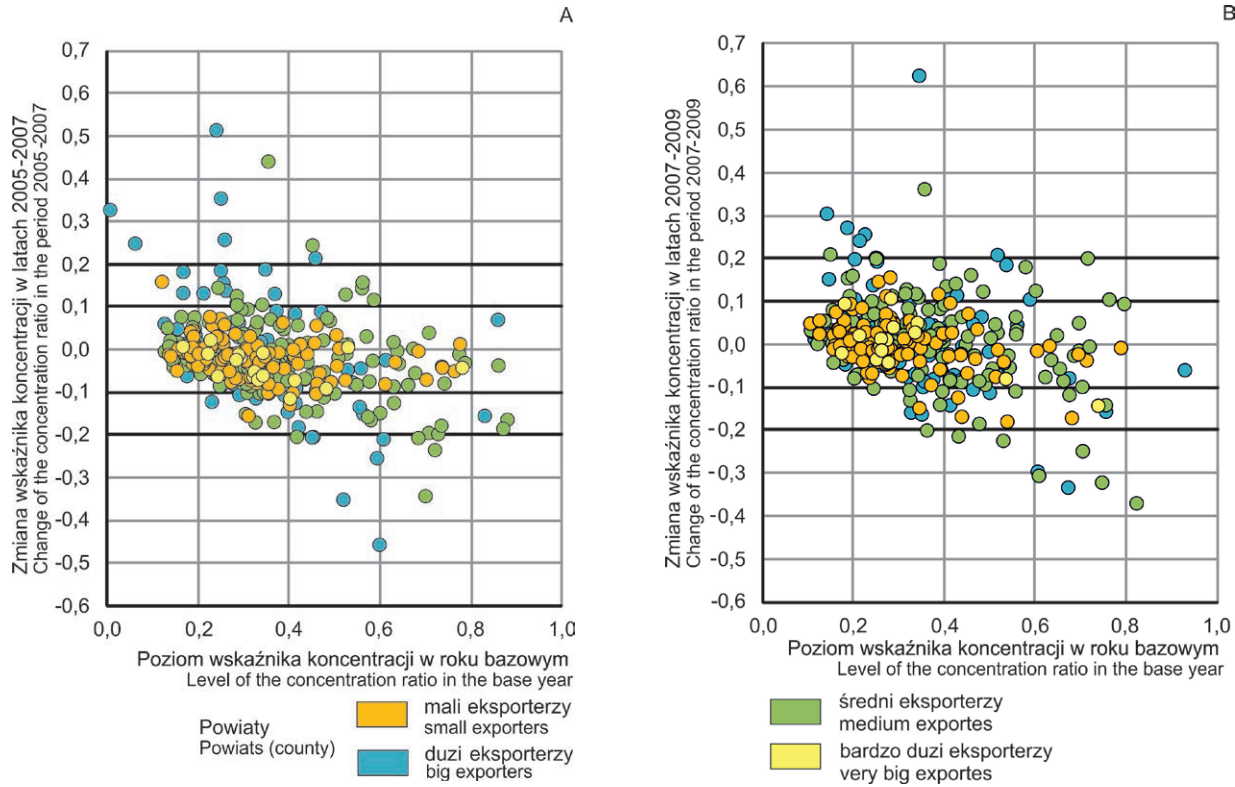


Ryc. 27. Koncentracja geograficzna eksportu

Fig. 27. Geographical concentration of export

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

Z kolei ocena poziomu koncentracji geograficznej eksportu dla krajów położonych na kontynencie europejskim, a więc dla dominującego kierunku eksportowego polskich powiatów (ryc. 28), pozwala na tezę o większej „skłonności” do różnicowania kierunków wywozu w przypadku powiatów o relatywnie niewielkiej lub przeciętnej skali eksportu. W szczególności w pierwszej z grup powiatów sprzedaż za granicę ma często charakter incydentalny, a z uwagi na realizację pojedynczych transakcji eksportowych nawiązane z partnerami zagranicznymi relacje nie są stabilne. Porównując oba analizowane okresy, można zaobserwować różnice w dynamice zmian poziomu koncentracji, w okresie kryzysu miały one charakter bardziej gwałtowny i objęły szerszą grupę powiatów – włączając dużych eksporterów.



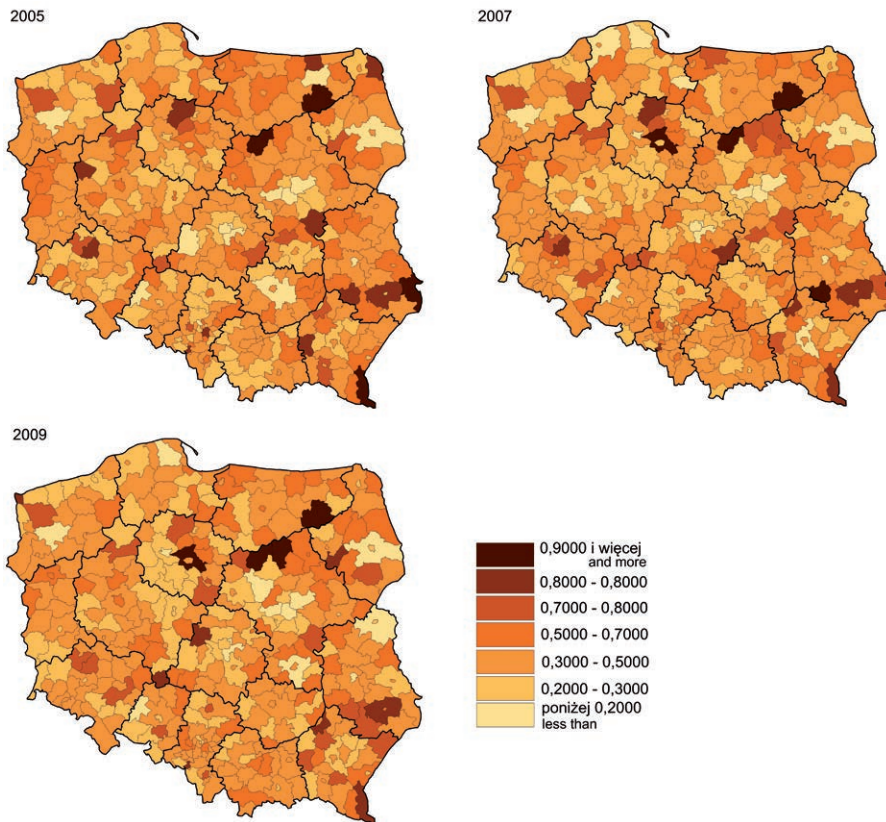
Ryc. 28. Koncentracja geograficzna eksportu do krajów europejskich w latach A. 2005-2007 i B. 2007-2009

Fig. 28. Geographical concentration of export to European countries in the period A. 2005-2007 and B. 2007-2009

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

## 4.1.4. KONCENTRACJA TOWAROWA

Z zastosowaniem tej samej metody, tj. wskaźnika koncentracji Herfindahla-Hirschmanna, analizie poddano rozkład przestrzenny koncentracji towarowej eksportu (obliczonej na poziomie dwucyfrowych kodów klasyfikacji CN). Ma on również południkowy przebieg (ryc. 29). W tym wypadku wyraźnie niższa koncentracja ma miejsce w Polsce zachodniej. Rośnie ona w miarę przemieszczania się ku wschodowi. Pozwala to na próbę oceny realnych zagrożeń wynikających dla gospodarek lokalnych z niewystarczającej dywersyfikacji zarówno produkcji, jak i partnerów zagranicznych (patrz zaproponowana dalej typologia przestrzenna).



Ryc. 29. Koncentracja towarowa eksportu  
Fig. 29. Export commodity concentration

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

Zmiany w koncentracji towarowej są mniej widoczne (w ujęciu terytorialnym) niż w przypadku geograficznej. Potwierdza to dość oczywisty fakt, iż

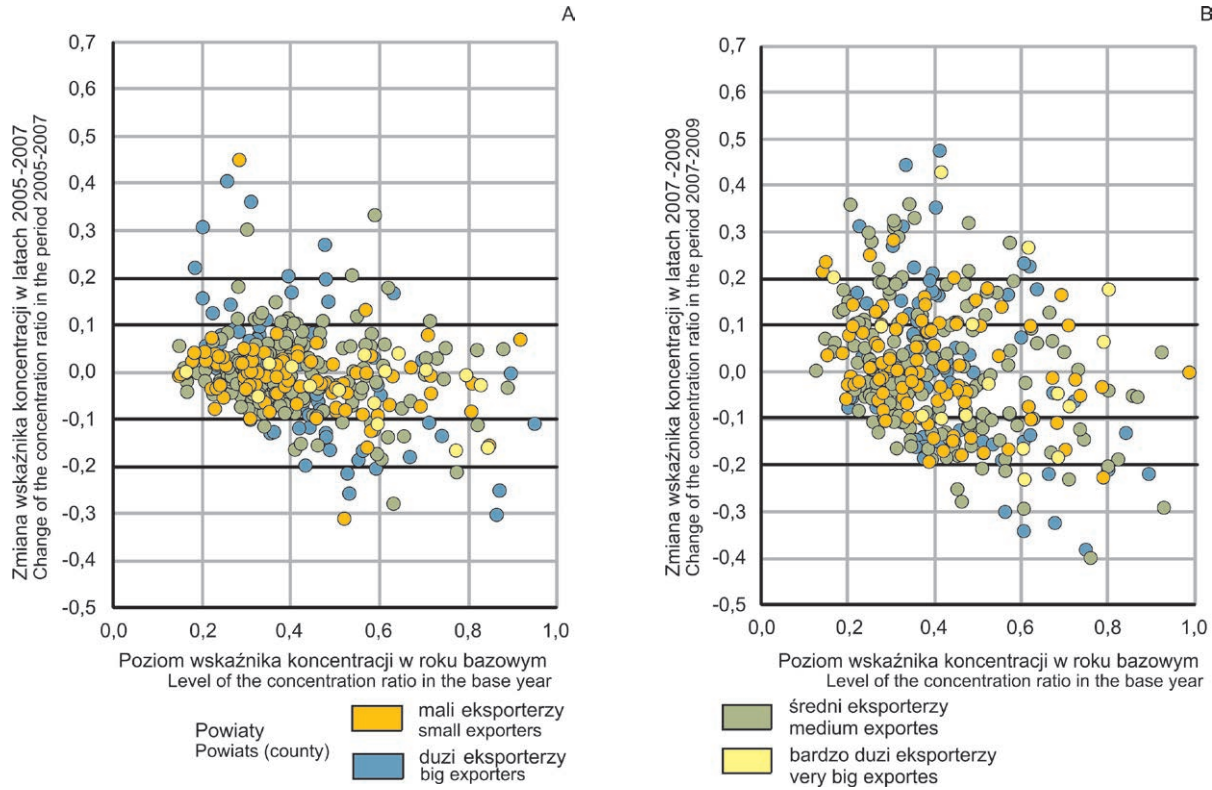
charakter produkcji jest znacznie mniej elastyczny aniżeli odbiorcy i kierunki eksportu.

W okresie koniunktury w latach 2005-2007 praktycznie nie obserwowaliśmy zmian w poziomie koncentracji towarowej. Można domniemywać, że dobre warunki makroekonomiczne owocowały zwiększaniem produkcji na eksport, a nie wchodzeniem na rynki zagraniczne z nowymi produktami.

W okresie kryzysu gospodarczego zauważalne są niewielkie zmiany na obszarze Polski zachodniej polegające na spadku koncentracji towarowej eksportu, co może pośrednio wiązać się ze zmniejszeniem wolumenu sprzedaży tych grup towarowych, których dynamika w okresie koniunktury była relatywnie wysoka (wzmocniona przez dobrą koniunkturę), co prowadziło do uzyskania bardziej równomiernego rozkładu eksportowanych towarów w ramach poszczególnych gospodarek lokalnych. Lokalnie, w okresie kryzysu gospodarczego, widoczne są przeciwne tendencje. Wystąpiły one m.in. na Podkarpaciu, gdzie obserwujemy wzrost koncentracji towarowej.

Poddając jednak analizie wyłącznie eksport na rynek europejski (ryc. 30), można zaobserwować w okresie kryzysu większą tendencję do zmian w poziomie koncentracji towarowej (zarówno *in plus*, jak i *in minus*) niż w okresie prosperity, kiedy to koncentracja produkcji miała bardziej stabilny charakter. Może to świadczyć o dwóch zjawiskach. Z jednej strony w przypadku wzrostu koncentracji eksportu – o ograniczaniu przez mniej konkurencyjne przedsiębiorstwa ekspansji zagranicznej, a tym samym ograniczaniu asortymentu towarowego eksportowanego na rynek europejski (założenie o relatywnie pasywnej postawie rynku lokalnego). Z drugiej strony w przypadku dywersyfikowania struktury towarowej – o poszukiwaniu nowych źródeł dochodu poprzez wprowadzanie zmian w produkcji (założenie o aktywnej postawie przedsiębiorstw w przeciwdziałaniu negatywnym skutkom spowolnienia gospodarczego). Niemniej jednak, taka skala zmian wielkości koncentracji, objęła już nie tylko powiaty – małych i średnich eksporterów, ale też dużych i bardzo dużych; co sprawia, że rozkład jest bardziej rozproszony niż w przypadku analogicznych zmian w okresie 2005-2007.

Dużo wyraźniejsze zmiany obserwujemy w układzie terytorialnym wskaźnika udziału towarów wysokiej technologii (WT) w ogólnej wartości eksportu (ryc. 31). Na potrzeby wydzielenia tej grupy towarów wykorzystano stosowaną powszechnie klasyfikację poziomów techniki (wg Eurostat i OECD). Z uwagi na dostępność danych, grupa towarów wysokiej techniki stanowi bardziej zagregowany zbiór (w klasycznej klasyfikacji wykorzystywane są czterocyfrowe kody, tu – dwucyfrowe), obejmujący generalnie towary o wyższym stopniu przetworzenia, do których zaliczono chemikalia i produkty farmaceutyczne, maszyny i urządzenia mechaniczne i elektryczne, statki powietrzne i kosmiczne, przyrządy i aparaturę precyzyjną oraz broń.



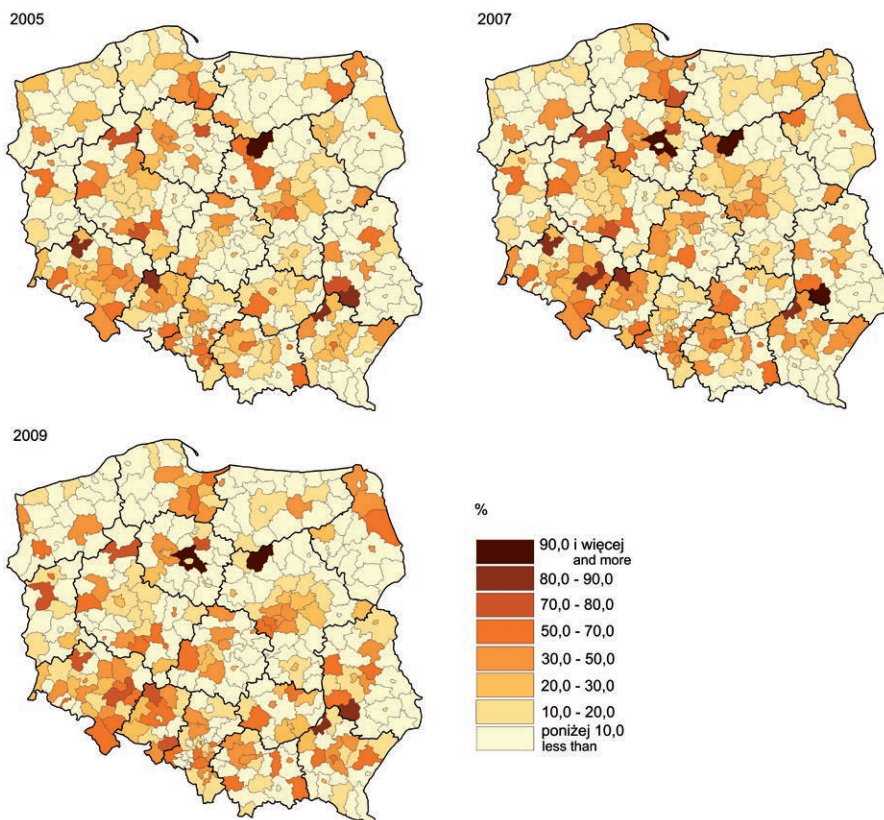
Ryc. 30. Koncentracja towarowa eksportu do krajów europejskich w latach A. 2005-2007 i B. 2007-2009

Fig. 30. Export commodity concentration to European countries in the period A. 2005-2007 and B. 2007-2009

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances



Obserwujemy wyraźny wzrost udziału WT w eksporcie z Polski południowo-zachodniej (województwo dolnośląskie i częściowo opolskie). Ma on miejsce w okresie koniunktury, natomiast w czasie kryzysu występuje tendencja do spadku udziału WT (z pewnymi wyjątkami). Taki trend znajduje odzwierciedlenie w dalszej analizie struktury towarowej i fakcie, iż do towarów WT zaliczono te wytwarzane przez branże wskazywane w literaturze jako wrażliwe na szoki gospodarcze. Stabilne, zwarte przestrzennie. Obszary wysokiego udziału WT występują na obszarze Podkarpacia (wraz z południowo-zachodnią Lubelszczyzną), w pasie od Gdańska do Torunia oraz w regionie Warszawy i Poznania.



Ryc. 31. Udział produktów wysokich technologii w eksporcie

Fig. 31. Share of high-tech products in export

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

## 4.2. STRUKTURA GEOGRAFICZNA EKSPORTU

Szczegółowej analizie rozkładów przestrzennych eksportu oraz ich dynamiki poddano grupę wybranych na początku państw. Były to wszystkie kraje sąsiednie (wraz z Danią i Szwecją), najwięksi partnerzy handlowi Polski w Unii Europejskiej, a także wybrane kraje pozaeuropejskie. Analizowano także niektóre grupy krajów, w tym grupę sąsiadów wschodnich (Białoruś, Rosja, Ukraina; w skrócie BRU), państw powstałych po rozpadzie ZSRR, krajów Azji Wschodniej i Azji Południowej, a także państw NAFTA. Poniżej przedstawiono tylko wyniki dla wybranych państw, w przypadku których rozkłady terytorialne mogą być pomocne w interpretacji zachowań gospodarek lokalnych w badanych okresach<sup>8</sup>.

### 4.2.1. EKSPORT DO NIEMIEC

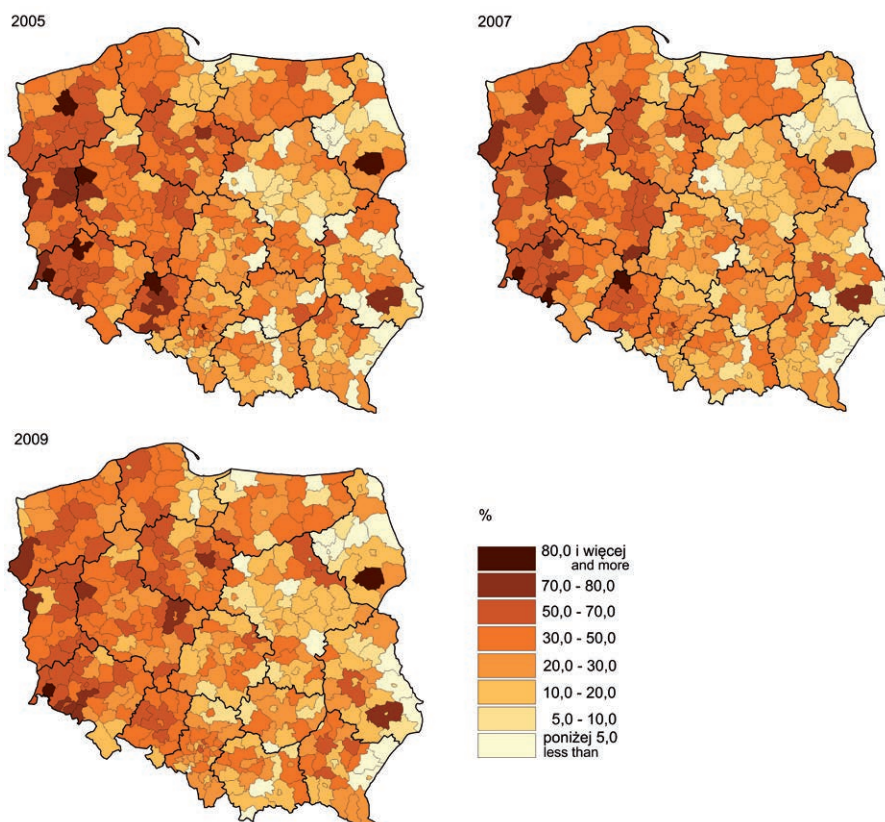
Niemcy pozostają głównym partnerem handlowym Polski i tym samym eksport do tego kraju determinuje ogólny układ przestrzenny wywozu. W odróżnieniu od rozmieszczenia ogółem widoczna jest ogromna rola Poznania, Wrocławia oraz Legnicko-Głogowskiego Okręgu Miedziowego. Układ przestrzenny jest przy tym bardzo stabilny. Widoczne są proporcjonalne wzrosty wartości bezwzględnej eksportu w latach 2005-2007. Spadki bezwzględne w czasie kryzysu są słabiej zaznaczone i obejmują w pierwszej kolejności Warszawę. Stabilny jest także rozkład udziału Niemiec w ogólnej wartości eksportu (ryc. 32). Odnacza się on wyraźnym spadkiem na kierunku zachód-wschód. Największe zmiany wielkości tego wskaźnika obserwujemy w okresie kryzysu na Podkarpaciu (wzrost znaczenia odbiorcy niemieckiego dla zachodniej części województwa).

Analizując względną dynamikę eksportu w okresie koniunktury stwierdzamy, że jest ona większa w Polsce centralnej i wschodniej (z wyłączeniem samego pogranicza wschodniego). Oznacza to wchodzenie na rynek niemiecki podmiotów z obszarów oddalonych od tego kraju, które dotychczas produkowały bądź to na rynek wewnętrzny, bądź też dla odbiorcy wschodniego. W okresie kryzysu układ staje się mozaikowy. Nadal jednak, jeżeli w poszczególnych powiatach obserwujemy wzrost udziału kierunku niemieckiego, to prawie zawsze są to powiaty położone w centralnej lub wschodniej części kraju. Inny jest układ przestrzenny dynamiki wyrażonej w wartościach bezwzględnych (ryc. 33). Spośród największych ośrodków uwagę zwraca to, że w czasie koniunktury wzrosty w Warszawie i Krakowie są wyraźnie większe niż we Wrocławiu i Poznaniu. W okresie kryzysu w Warszawie i Krakowie

---

<sup>8</sup> W Załączniku 3. *Przestrzenne zróżnicowanie eksportu* wszystkie badane kraje i grupy krajów zostały zilustrowane za pomocą zestawu map obrazujących eksport ogółem w wartościach bezwzględnych (2005, 2007, 2009), dynamikę eksportu (2005-2007, 2007-2009) w ujęciu względnym i bezwzględnym oraz udział danego kierunku w całości wywozu (2005, 2007 i 2009).

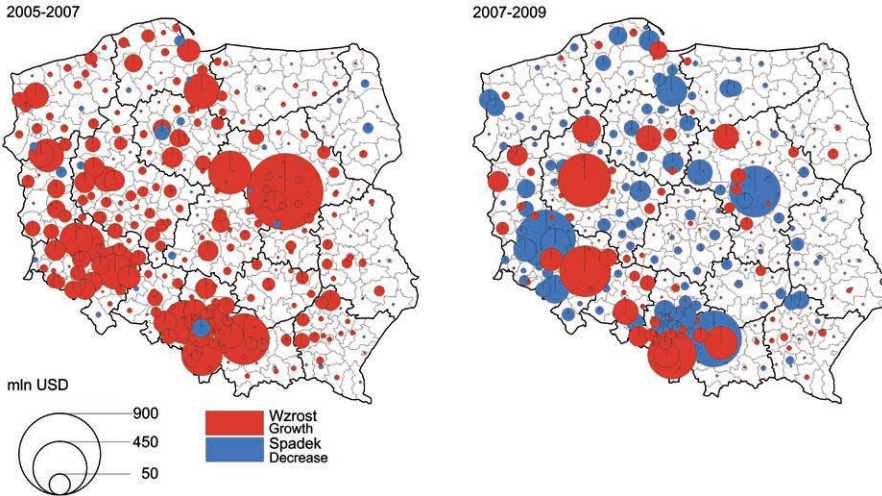
odnotowujemy jednak spektakularne spadki, podczas gdy we Wrocławiu i Poznaniu dalsze, i to nawet szybsze, przyrosty wywozu. Wskazywałoby to na bardziej koniunkturalny (cykliczny) charakter powiązań handlowych dwóch pierwszych ośrodków z Niemcami oraz na stabilność i długookresowość takich relacji w Poznaniu i Wrocławiu. Istotnym elementem interpretacji może być także struktura firm-eksporterów, która w metropoliach zachodnich (a także w kilku mniejszym miastach Polski zachodniej) charakteryzuje się wyższym udziałem przedsiębiorstw stanowiących elementy dużych korporacji ponadnarodowych (np. w branży motoryzacyjnej). W przypadku dynamiki udziału Niemiec w ogólnej wartości eksportu (2005-2007) na uwagę zasługuje wspomniane Podkarpacie, a także pas na pograniczu województw pomorskiego i zachodniopomorskiego. W tym wypadku należy jednak pamiętać, że wzrost odsetka eksportu przypadającego na zachodniego sąsiada może być efektem zmniejszenia wywozu na innych kierunkach.



Ryc. 32. Udział Niemiec w eksporcie ogółem

Fig. 32. Share of export to Germany in total export

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

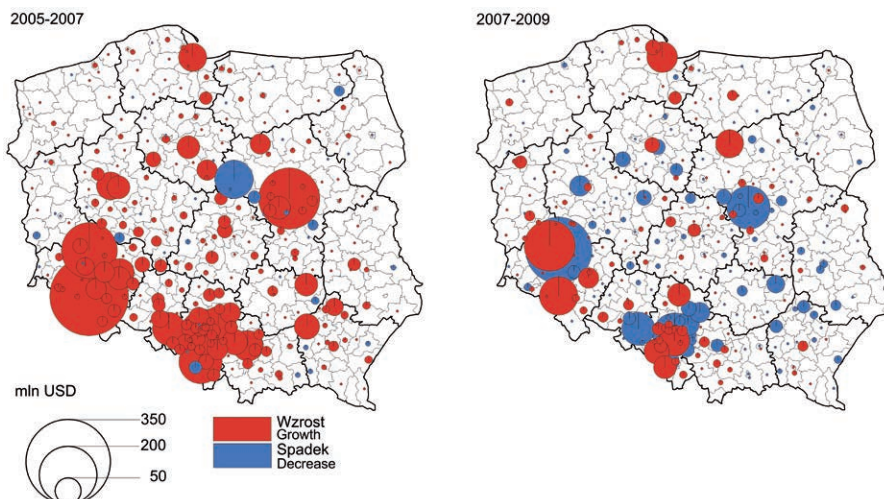


Ryc. 33. Zmiany bezwzględne eksportu do Niemiec w latach 2005-2007 i 2007-2009  
Fig. 33. Absolute changes in export to Germany in the period 2005-2007 and 2007-2009

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

#### 4.2.2. EKSPORT DO INNYCH KRAJÓW SĄSIEDNICH, CZŁONKÓW UNII EUROPEJSKIEJ

Kraje sąsiednie, a jednocześnie – członkowskie Unii Europejskiej (Czechy, Słowacja, Litwa) charakteryzowały się po akcesji wyraźną intensyfikacją powiązań handlowych z bardziej odległymi geograficznie regionami Polski. Wcześniej występowała silna koncentracja eksportu do tych państw w strefach przygranicznych. Na przykładzie Czech można zaobserwować, że w niektórych jednostkach oddalonych geograficznie od granicy polsko-czeskiej kontynuacja wzrostu wywozu wystąpiła także w czasie kryzysu. W obrębie województw pogranicznych sytuacja była zróżnicowana. W dolnośląskim dominowały spadki, podczas gdy w pasie przygranicznym opolskiego wzrosły. W wartościach bezwzględnych eksport do Czech (ryc. 34) wzrastał w czasie koniunktury przede wszystkim w Polsce południowej, a ponadto w rejonie Poznania, Warszawy, Gdańska i w województwie kujawsko-pomorskim oraz w Mławie. W czasie kryzysu wzrosty były bardziej punktowe obejmując niektóre miasta konurbacji górnośląskiej (ośrodki przemysłu motoryzacyjnego), Legnicko-Głogowski Okręg Miedziowy, Wałbrzyską Specjalną Strefę Ekonomiczną oraz Trójmiasto i ponownie Mławę. Jednocześnie wiele innych ośrodków, w tym Warszawa zanotowało znaczące spadki wywozu na kierunku czeskim.



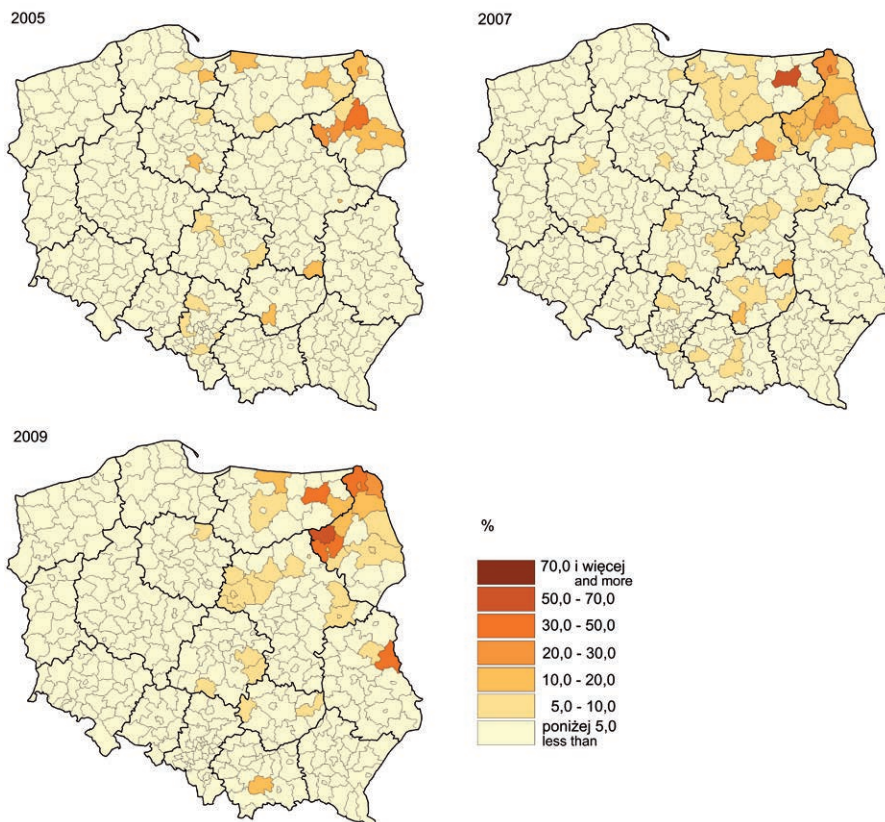
Ryc. 34. Zmiany bezwzględne eksportu do Czech w latach 2005-2007 i 2007-2009  
 Fig. 34. Absolute changes in export to the Czech Republic in the period 2005-2007 and 2007-2009

Zródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

W przypadku partnera słowackiego w okresie koniunktury także widoczne było rozszerzenie obszaru o silnych związkach handlowych (zał. 3; ryc. 36). Wystąpiło ono m.in. w województwie wielkopolskim, ale także w Polsce wschodniej (świętokrzyskie, lubelskie). W ujęciu bezwzględnym za największe przyrosty eksportu odpowiedzialne były powiaty dolnośląskie i górnośląskie, a ponadto m.in. Płock, Poznań i Toruń). W okresie kryzysu w ujęciu przestrzennym dominowały spadki wywozu. Wzrost został jednak utrzymany we Wrocławiu i w Warszawie, a ponadto w niektórych powiatach górnośląskich, w Trójmieście oraz na bezpośrednim pograniczu polsko-słowackim (Nowy Targ, Nowy Sącz).

Znaczenie partnera litewskiego było i jest silnie ograniczone przestrzennie (ryc. 35). W kolejnych latach (niezależnie od koniunktury) wzrastały jego udziały na szeroko rozumianym kierunku *Via Baltica* (Komornicki, Szejgiec 2011). Koncentracja powiatów o dużej roli eksportu na Litwę wzdłuż korytarza transportowego najbardziej uwidoczniła się w okresie kryzysu. Może być to wynikiem różnic kursowych (związanie litewskiego litą z euro przy jednoczesnej dewaluacji złotówki), które obok transgranicznego handlu detalicznego zaowocowały lokalnym wywozem na poziomie przedsiębiorstw. Mimo wspomnianego małego znaczenia wymiany z Litwą, należy zaznaczyć, że w okresie koniunktury gospodarczej wywóz do tego kraju wzrastał dynamicznie prawie na całym obszarze Polski (zniesienie barier).

Wyjątkiem jest tu pogranicze polsko-ukraińskie, które przestało być regionem eksportującym na Litwę. Jednocześnie, jak pamiętamy, wzrastał tam poziom koncentracji geograficznej eksportu. Może być to konsekwencją specyfiki funkcjonowania nie w pełni dojrzałego rynku ukraińskiego przy równoległe rosnących wymaganiach jakościowych odbiorcy litewskiego. W czasie kryzysu na terenie Polski dominował spadek eksportu na Litwę. Powiaty generujące przyrost rozłożone były mozaikowo w różnych regionach kraju. Nowy obraz przestrzenny uzyskujemy natomiast analizując dynamikę w ujęciu bezwzględny; za nielicznymi wyjątkami, układ jest w tym wypadku raczej mozaikowy. Decydujące o udziale Litwy w eksporcie wzrosty na kierunku *Via Baltica* dokonały się głównie w jednostkach o stosunkowo niskim wolumenie wywozu (tak na Litwę, jak i ogółem). Miały one miejsce w obu badanych okresach, przy czym w czasie koniunktury były znacząco wyższe niż w okresie kryzysu. O przyrostach lat 2005-2007 decydowały regiony Warszawy, Krakowa i konurbacji górnośląskiej, a w mniejszym stopniu powiaty dolnośląskie, wielkopolskie, pomorskie i warmińsko-mazurskie. W czasie kryzysu praktycznie te same jednostki zanotowały spadek wywozu (spadek jest negatywnym wzrostem), co dowodzi, że wymiana z Litwą okazała się w wymiarze przestrzennym podatna na cykliczne zmiany koniunkturalne. Zauważalna jest tu zbieżność uzależnienia koniunkturalnego charakterystycznego dla państw BRU (patrz niżej), co wskazuje, że charakter relacji handlowych z Litwą nadal obciążony jest swego rodzaju „syndromem poradzieckim”. Oznacza to istotną rolę w eksporcie prostych towarów konsumpcyjnych (w tym spożywczych), których spożycie może spadać w czasie kryzysu, przy jednoczesnym niskim udziale bardziej stabilnych relacji korporacyjnych. Realne wzrosty wywozu na Litwę okresu 2007-2009 koncentrują się praktycznie w dwóch jednostkach: w Płocku (PKN Orlen) i we Wrocławiu (zał. 3; ryc. 17).



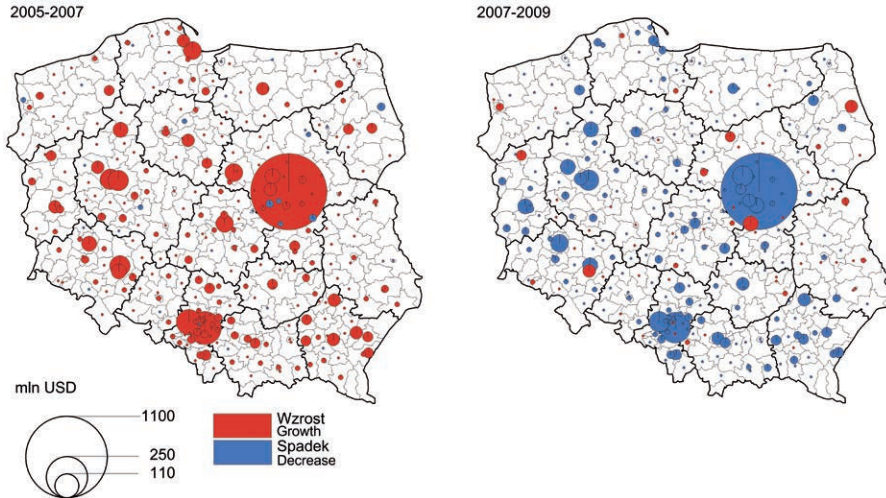
Ryc. 35. Udział Litwy w wartości eksportu ogółem

Fig. 35. Share of export to Lithuania in total export

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

#### 4.2.3. EKSPORT NA BIAŁORUŚ, DO ROSJI I NA UKRAIĘ

Zmiany w eksporcie do Rosji, na Białoruś i na Ukrainę (BRU), rozpatrywane w ujęciu bezwzględny (ryc. 36) charakteryzują się silną przestrzenną podatnością na cykle koniunkturalne (wyraźna zależność fluktuacji eksportu od sytuacji makroekonomicznej). Wzrosty w latach 2005-2007 występują w tych samych jednostkach, w których w kolejnym okresie miały miejsce wyraźne spadki. Co więcej skala obydwu zmian jest w wielu powiatach prawie identyczna. Dowodzi to pośrednio braku stabilnych związków ekonomicznych. Wywóz do trzech wschodnich krajów sąsiednich odbywa się na zasadzie chwilowo dobrej sytuacji rynkowej, nie jest uwarunkowany przez aktywność korporacji transnarodowych.



Ryc. 36. Zmiany bezwzględne eksportu na Białoruś, do Rosji i na Ukrainę w latach 2005-2007 i 2007-2009

Fig. 36. Absolute changes in export to Belarus, Russia and Ukraine in the period 2005-2007 and 2007-2009

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

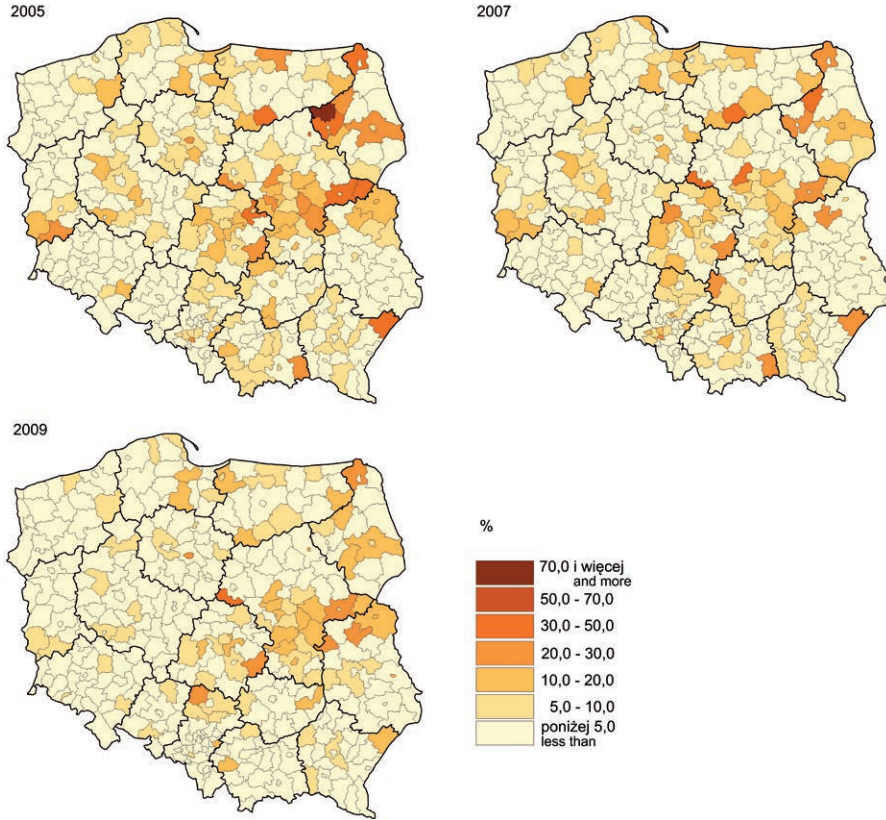
Względna dynamika eksportu wskazuje na to, że w okresie koniunktury wzrosty miały miejsce głównie w Polsce centralnej i zachodniej (praktycznie wszędzie), zaś spadki występowały tylko lokalnie, głównie w Polsce wschodniej. Podobnie jak w przypadku omawianych wcześniej Czech i Słowacji handel ze wschodem odsunął się wówczas od granicy. Na rynki byłego ZSRR weszli duzi eksporterzy z głównych obszarów eksportowych Polski. Jednocześnie akcesja do Unii spowodowała, że część podmiotów z obszarów przygranicznych zaczęła szukać partnerów innych niż bezpośredni sąsiedzi. W okresie kryzysu nastąpiło odwrócenie sytuacji. W Polsce zachodniej i centralnej nastąpiły spadki, zaś w niektórych jednostkach wschodnich stabilizacja wywozu lub nawet jego wzrost. Można to tłumaczyć faktem, że w warunkach trudności ze sprzedażą na nowych rynkach przedsiębiorcy z Polski wschodniej (w tym firmy handlowe) powrócili do wcześniejszych odbiorców i/lub okazali się bardziej kompetentni, aby zachować rynki wschodnie mimo pogarszającej się koniunktury.

Rozkład przestrzenny wymiany z Rosją odznacza się silną koncentracją w Warszawie, innych dużych ośrodkach (co może świadczyć o ponadprzeciętnej roli pośredników w handlu z tym krajem) oraz relatywnie (względem innych kierunków) zwiększonym udziałem wschodniej Polski. W badanych okresach widoczna jest intensyfikacja i następnie spadek wartości wywozu, przy zachowaniu rozproszonego układu geograficznego. Więcej



prawidłowości o charakterze przestrzennym widzimy analizując rozkład udziałów Rosji w ogólnej wartości wywozu (ryc. 37). W przeciwieństwie do lat wcześniejszych (przed akcesją do Unii Europejskiej; Komornicki 2003b) brak jest wyraźnej koncentracji powiatów o podwyższonych udziałach w pobliżu granicy z obwodem kaliningradzkim. Jest to prawdopodobnie efektem większej aktywności przedsiębiorców województwa warmińsko-mazurskiego na innych rynkach zagranicznych. W okresie koniunktury (lata 2005-2007) rozkład powiatów, dla których Rosja jest partnerem istotnym wydaje się być dość przypadkowy, choć widoczne są kierunki niektórych korytarzy transportowych. W czasie kryzysu układ transportowy staje się wyraźniejszy obejmując szlaki prowadzące od granicy białoruskiej (z Terespoła w stronę Warszawy i z Bobrownik do Białegostoku), litewskiej (*Via Baltica*) oraz rosyjskiej (od Braniewa do Elbląga). Zmiany bezwzględne w eksporcie do Rosji notowane w obydwu okresach są wzajemnym odbiciem (podobnie jak dla całej grupy RBU).

Analogiczna sytuacja występuje w odniesieniu do wymiany z Ukrainą. Jest to widoczne m.in. na obszarze bezpośredniego pogranicza z tym krajem. W okresie koniunktury na odcinku południowym (w województwie podkarpackim plus powiat tomaszowski w lubelskim) mamy do czynienia ze znacznymi przyrostami wartości eksportu, zaś na odcinku północnym lubelskim z jego spadkami (jeden z nielicznych regionów w skali kraju; Komornicki, Szejgiec 2011). W czasie kryzysu następuje całkowite odwrócenie tej sytuacji (ryc. 38). Całe województwo podkarpackie (wraz z pograniczem) jest obszarem dużych spadków, zaś powiaty przygraniczne w lubelskim odnotowują spektakularny przyrost wywozu. Charakterystyczne są także wzrosty eksportu na Ukrainę notowane na pograniczu polsko-niemieckim (w województwach zachodniopomorskim i lubuskim). Za zmiany w ujęciu bezwzględnym w obu okresach odpowiada przede wszystkim Warszawa, a w drugiej kolejności Górny Śląsk, Legnicko-Głogowski Okręg Miedziowy, Poznań, Wrocław i ośrodki przemysłowe Podkarpacia. Spośród ośrodków odnotowujących zwiększenie wywozu na Ukrainę w czasie kryzysu uwagę zwracają Szczecin, Gorzów Wielkopolski, Płock oraz powiaty wschodniego Mazowsza i Chełm.

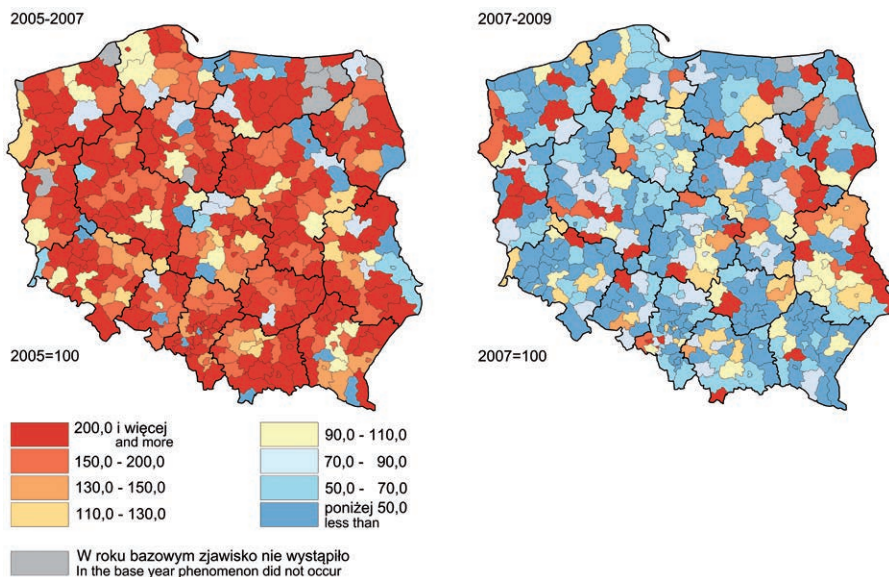


Ryc. 37. Udział eksportu do Rosji w eksporcie ogółem

Fig. 37. Share of export to Russia in total export

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

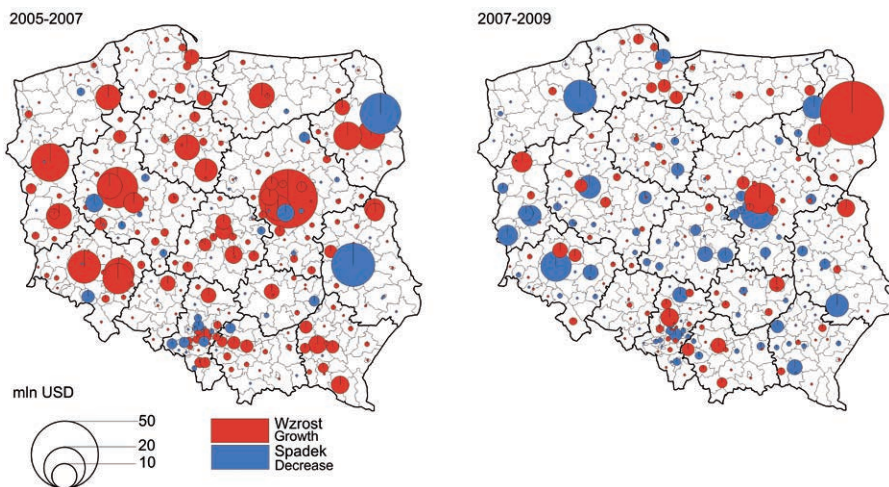
Nieco odmienną sytuację obserwujemy na Białorusi, gdzie obraz zmian w obu badanych okresach nie jest do końca wzajemnym zwierciadlanym odbiciem (ryc. 39). W wielu przypadkach spektakularne wzrosty w okresie koniunktury zastąpione są raczej stagnacją niż szybkim spadkiem w latach 2007-2009. Dotyczy to miast Polski zachodniej. Stały wzrost eksportu (w obu okresach) obserwujemy w Warszawie. Opisana wcześniej cykliczność widoczna jest na obszarze bezpośredniego pogranicza z Białorusią (województwo podlaskie, szczególnie powiat sokólski).



Ryc. 38. Dynamika eksportu na Ukrainę w latach 2005-2007 i 2007-2009

Fig. 38. Export dynamics to Ukraine, 2005-2007 and 2007-2009

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances



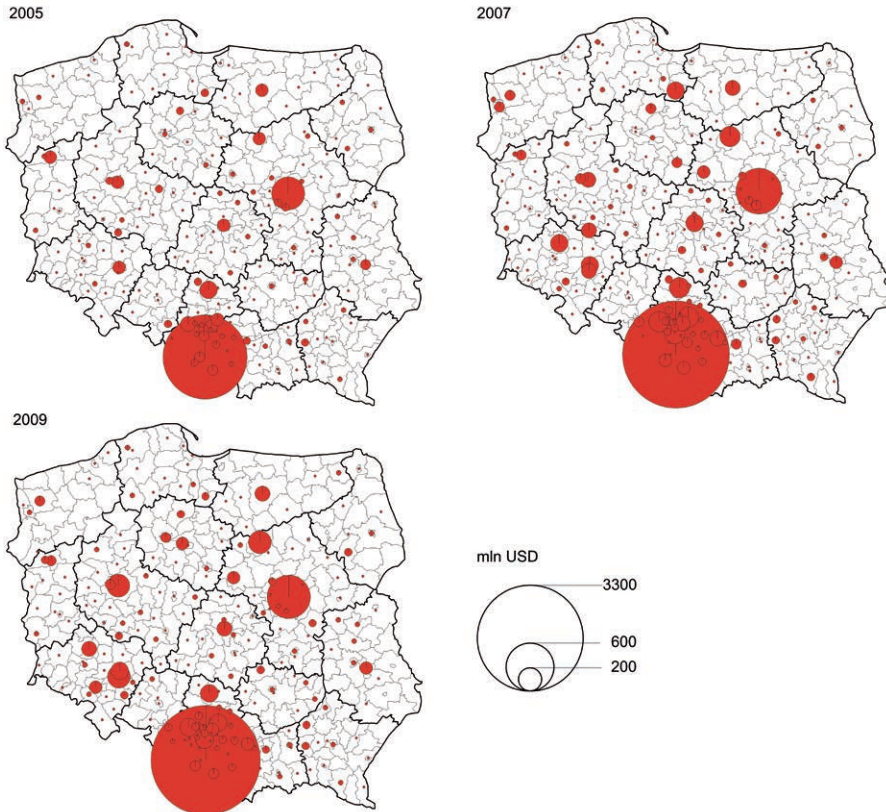
Ryc. 39. Zmiany bezwzględne eksportu na Białoruś w latach 2005-2007 i 2007-2009

Fig. 39. Absolute changes in export to Belarus in the period 2005-2007 and 2007-2009

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

## 4.2.4. EKSPORT DO KRAJÓW EUROPY ZACHODNIEJ

Rozkłady przestrzenne wymiany z dużymi partnerami handlowymi w gronie starych państw członkowskich Unii Europejskiej charakteryzują się podobieństwem względem ogólnego rozmieszczenia eksportu (układ heksagonalny), przy jednoczesnej dodatkowej koncentracji w ośrodkach branżowych, w których miały miejsce duże inwestycje zagraniczne, w tym zwłaszcza inwestycje z kraju partnera. Dodatkowo, w niektórych przypadkach odległość geograficzna również ma znaczenie. Większa koncentracja wymiany z danym krajem występuje na obszarach Polski, które są od niego fizycznie mniej odległe. Dobrym przykładem ilustrującym te zależności jest eksport do Włoch (ryc. 40). Układ heksagonalny jest w tym wypadku zakłócony przez bardzo silną koncentrację w Bielsku-Białej, wynikającą z czynników strukturalnych (przemysł samochodowy, lokalizacja fabryki koncernu Fiat). Jednocześnie w eksporcie praktycznie nie uczestniczy najbardziej oddalone Trójmiasto.



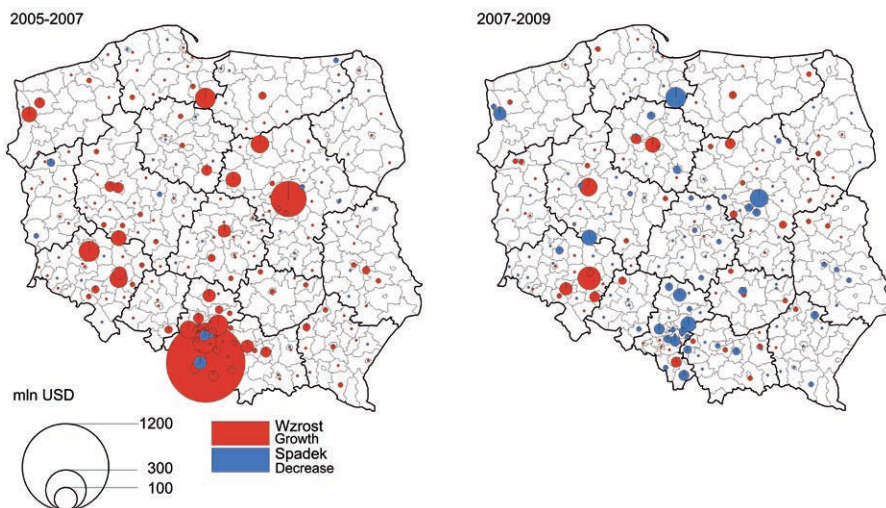
Ryc. 40. Rozkład przestrzenny eksportu do Włoch

Fig. 40. Spatial distribution for export to Italy

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

Opisany układ przestrzenny jest przy tym stabilny w obu badanych okresach (zał. 3; ryc. 46). W latach koniunktury wzrosty ujawniły się w większości ośrodków już współpracujących z Włochami. Nie miały one na ogół miejsca w powiatach nowych.

W okresie kryzysu zmiany były niewielkie (ryc. 41). W miejsce wzrostów pojawiła się raczej stagnacja niż dynamiczne spadki. Stagnacja wystąpiła w miejscu największej koncentracji, czyli w Bielsku-Białej. Jednocześnie pozycja innych dużych ośrodków wywozu była zróżnicowana. W Warszawie i na Górnym Śląsku odnotowano spadki, podczas gdy w Poznaniu i Wrocławiu – wzrosty. Nieco większe zmiany w tym samym czasie wykazał eksport do Francji. Także tym razem sytuacja była bardzo zróżnicowana przestrzennie. Spadkom w niektórych powiatach towarzyszył wzrost w innych. Podobnie jak w przypadku Włoch wzrastał eksport z Poznania i Wrocławia, ale ponadto m.in. także z Bielska Białej i z Mławy. Tego typu układy przestrzenne są po części efektem większej dywersyfikacji towarowej eksportu do państw Europy Zachodniej. Spowodowała ona, że nie jest zauważalna cykliczność koniunkturalna opisana wcześniej w odniesieniu do krajów BRU, a także Litwy.

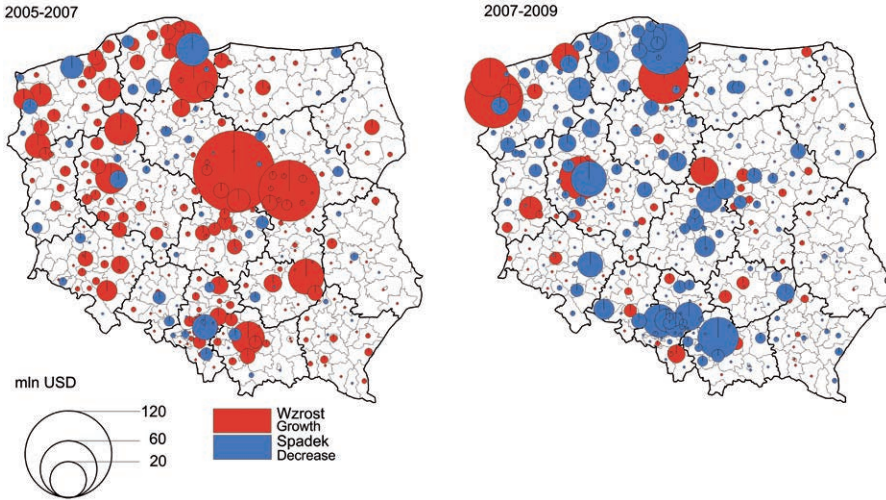


Ryc. 41. Zmiany bezwzględne eksportu do Włoch w latach 2005-2007 i 2007-2009  
Fig. 41. Absolute changes in export to Italy in the period 2005-2007 and 2007-2009

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

Interesująca sytuacja występuje w przypadku krajów skandynawskich, w tym zwłaszcza Danii i Szwecji. Pod niektórymi względami rozkłady przestrzenne wymiany z tymi państwami noszą cechy wymian sąsiedzkich. Wyraźna jest rola odległości geograficznej (większa koncentracja w Polsce północnej). Do pewnego stopnia zaznacza się także cykliczność przestrzenna.

Jest to widoczne szczególnie w przypadku Danii (ryc. 42). Eksport do tego kraju przyrastał w latach 2005-2007 głównie na terenach bardziej odległych (Wielkopolska, Dolny Śląsk, Kraków, region warszawsko-lódzki). W okresie kryzysu w tych samych miejscach zanotowano spadek. Jednocześnie niektóre ośrodki bliższe geograficznie Danii (w tym Szczecin) odnotowały wzrost. Tym samym możemy mówić o rozproszeniu i ponownej koncentracji przestrzennej polsko-duńskich interakcji handlowych, jaka dokonała się wraz ze zmianami sytuacji makroekonomicznej (zał. 3; ryc. 41).

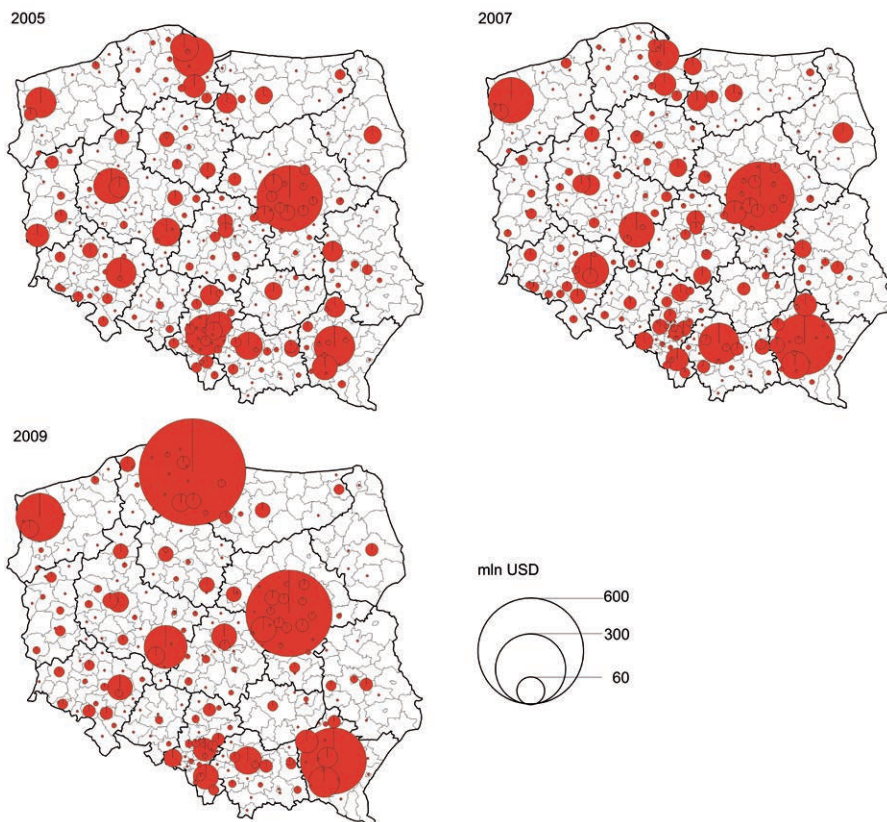


Ryc. 42. Zmiany bezwzględne eksportu do Danii w latach 2005-2007 i 2007-2009  
Fig. 42. Absolute changes in export to Denmark in the period 2005-2007 and 2007-2009

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

#### 4.2.5. EKSPORT POZA EUROPE

Cechą charakterystyczną wymiany z krajami pozaeuropejskimi jest zachowanie tendencji wzrostowej eksportu w okresie kryzysu w bardzo wielu jednostkach. Ich rozmieszczenie ma charakter mozaikowy, co może świadczyć o zróżnicowanej aktywności w poszukiwaniu nowych rynków zbytu. Układ przestrzenny aktywności eksportowej dla krajów pozaeuropejskich jest odmienny od rozkładu przestrzennego eksportu ogółem (zał. 3; ryc. 1, 48). Wpływ na to ma wymiana z państwami Ameryki Północnej (NAFTA; ryc. 43), dla których bardzo istotne są ośrodki podkarpackie (szczególnie Rzeszów, Dolina Lotnicza) oraz Gdańsk i Szczecin (m.in. przemysł stoczniowy). Zmiany eksportu do państw NAFTA w badanych okresach wydają się być relatywnie niezależne od zmian koniunkturalnych. W obu okresach występują jednostki zwiększające i redukujące wywóz na tym kierunku.



Ryc. 43. Rozkład przestrzenny eksportu do krajów NAFTA

Fig. 43. Spatial distribution for export to NAFTA countries

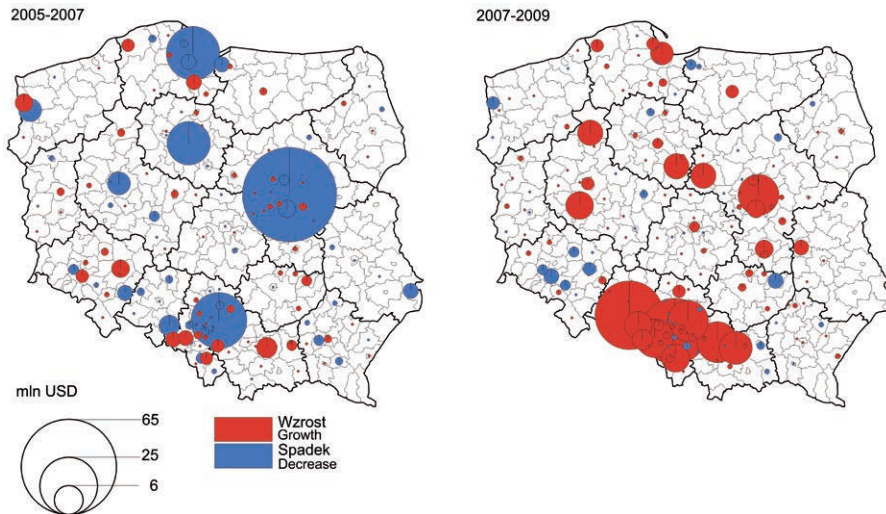
Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

W przypadku wszystkich destynacji zamorskich, także w okresie 2007-2009 widoczna jest przewaga jednostek zwiększających wywóz. Stałe wzrosty (w obu okresach) występują w Warszawie, Wrocławiu, Legnicko-Głogowskim Okręgu Miedziowym (LGOM), oraz w miastach o koncentracji przemysłu motoryzacyjnego.

Całkowicie niezwiązane z sytuacją makroekonomiczną wydają się relacje eksportowe z Chinami. Wywóz jest w tym wypadku silnie skoncentrowany przestrzennie. W okresie koniunktury wzrosty skupiają się w Legnicko-Głogowskim Okręgu Miedziowym oraz w Warszawie i na Górnym Śląsku. Po roku 2007 utrzymują się one w większości ośrodków, ale znaczące pozostają już tylko w LGOM, ponadto zauważalne w niektórych ośrodkach Górnego Śląska oraz w rejonie Poznania. Przyrosty względne eksportu do Chin występują przy tym w dość wyraźnie zaznaczających się skupiskach powiatów,

w rejonie Warszawy, Poznania, Górnego Śląska i Torunia, a ponadto także w obszarze sudeckim.

Bardzo ciekawym rozkładem odznacza się eksport do Azji Południowej (ryc. 44; por. pozostałe kierunki pozaeuropejskie – zał. 3; ryc. 57, 64, 67 i 70). W latach koniunktury był on skupiony w kilku ośrodkach (Trójmiasto, Toruń, Warszawa, Dąbrowa Górnicza), co częściowo uwarunkowane było lokalizacją inwestycji hutniczych koncernu Mittal. Jednocześnie eksport charakteryzowały znaczące spadki. Integrująca się z Unią Europejską gospodarka polska odwracała się wówczas od rynku indyjskiego (oraz rynków państw sąsiednich). W okresie kryzysu eksport przesunął się na południe Polski, a jednocześnie prawie wszędzie uległ on intensyfikacji.



Ryc. 44. Bezwzględne zmiany eksportu do krajów Azji Południowej w latach 2005-2007 i 2007-2009

Fig 44. Absolute changes in the volume of export to South Asian countries in the period 2005-2007 and 2007-2009

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

#### 4.3. STRUKTURA TOWAROWA EKSPORTU

W analizie struktury towarowej eksportu skoncentrowano się na wybranych grupach towarów wrażliwych na kryzys (branże eksportowe): 1) wyroby przemysłu elektromaszynowego, oraz 2) meble, którym przeciwstawiono branże niewrażliwe na kryzys, na przykładzie 3) artykułów rolno-spożywczych (Gorzela 2009).



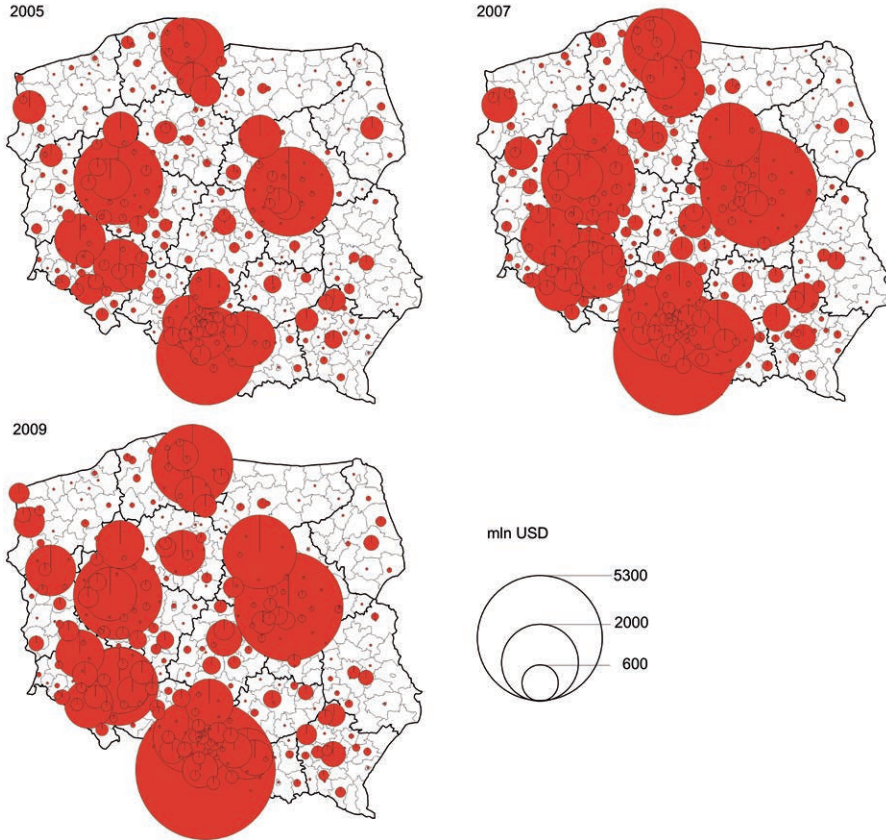
Jak wskazywano wcześniej, proces reakcji przedsiębiorstw na zmiany otoczenia zewnętrznego następuje relatywnie wolniej w sferze samej produkcji niż w przypadku poszukiwania innych rynków docelowych w eksporcie. Stąd badanie struktury towarowej eksportu w kontekście globalnej sytuacji społeczno-gospodarczej obejmuje analizę przemian lokalnych struktur przestrzennych dla poszczególnych sektorów w okresie koniunktury i kryzysu.

#### 4.3.1. WYROBY PRZEMYSŁU ELEKTROMASZYNOWEGO

Wyroby przemysłu elektromaszynowego są dominującą grupą w strukturze towarowej eksportu z Polski (ok 40-55%). Sektor ten stanowi relatywnie wysoki odsetek w eksporcie ogółem praktycznie w całym kraju. Wyjątek stanowią wschodnie tereny Lubelszczyzny, obszary peryferyjne województwa mazowieckiego i warmińsko-mazurskiego oraz zachodnia część województwa podlaskiego. Wyroby przemysłu elektromaszynowego wytwarzane są w znacznej mierze w przedsiębiorstwach z udziałem kapitału zagranicznego wchodzących w skład koncernów międzynarodowych, z przeznaczeniem głównie na eksport.

W ujęciu bezwzględnym przestrzeń eksportowa kraju w handlu maszynami i urządzeniami zdominowana jest przez główne ośrodki przemysłowe (I rzędu) Poznania, Warszawy, Trójmiasta i okolic, Wrocławia i Krakowa oraz górnośląski (ryc. 45). Można przypuszczać, że to właśnie te produkty odpowiadają za heksagonalny kształt przestrzeni eksportowej w Polsce ogółem. W okresie prosperity ośrodki produkcji samochodów i części samochodowych oraz sprzętu elektronicznego i AGD wyraźnie umacniały swoją dominującą pozycję, jednak procesowi temu towarzyszyło zaznaczenie się również mniejszych ośrodków przemysłowych (II rzędu) położonych w województwie łódzkim, podkarpackim, kujawsko-pomorskim oraz na linii Gorzów Wielkopolski-Szczecin. Ośrodki te pozostały również w okresie kryzysu gospodarczego. W praktyce ściana wschodnia, oprócz województwa podkarpackiego, nie partycypuje w wymianie handlowej omawianymi wyrobami.

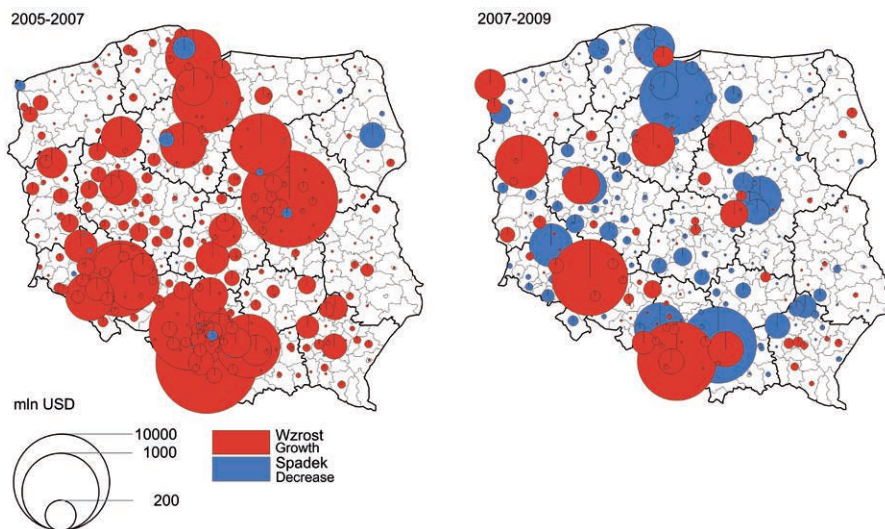
W latach 2005-2007 wzrost eksportu wyrobów przemysłu elektromaszynowego nastąpił praktycznie we wszystkich ośrodkach eksportu. Wyjątek stanowiły miasta takie jak Białystok, Bydgoszcz i Gdynia (ryc. 46). Relatywnie największe wzrosty osiągały powiaty położone poza główną siecią eksportową, tj. ośrodek toruński, podkarpacki, łódzki i gorzowski. Ciekawie na tym tle prezentowały się zmiany eksportu na terenie Wielkopolski. Wprawdzie obszar ten charakteryzował się dynamicznym przyrostem eksportu, jednak w stopniu nieproporcjonalnym do dotychczasowego stanu eksportu.



Ryc. 45. Rozkład przestrzenny eksportu wyrobów przemysłu elektromaszynowego  
 Fig. 45. Spatial distribution for export of electro-engineering industry products

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

W okresie kryzysu gospodarczego, obraz przemian eksportu maszyn i urządzeń jest niejednoznaczny, a tym samym trudny w interpretacji. W tym czasie praktycznie w każdym z wskazywanych wcześniej ośrodków zaobserwowane zostały zarówno wzrosty i spadki eksportu. Poniekąd można próbować doszukiwać się w takim obrazie przyczyn związanych z powiązaniem w sieciach korporacyjnych. Stały trend wzrostowy, zarówno w okresie koniunktury, jak i kryzysu odnotowały Gorzów Wielkopolski oraz powiaty toruński i mławski.



Ryc. 46. Bezwzględne zmiany eksportu wyrobów przemysłu elektromaszynowego w latach 2005-2007 i 2007-2009

Fig. 2. Absolute changes in export of electro-engineering industry products in the period 2005-2007 and 2007-2009

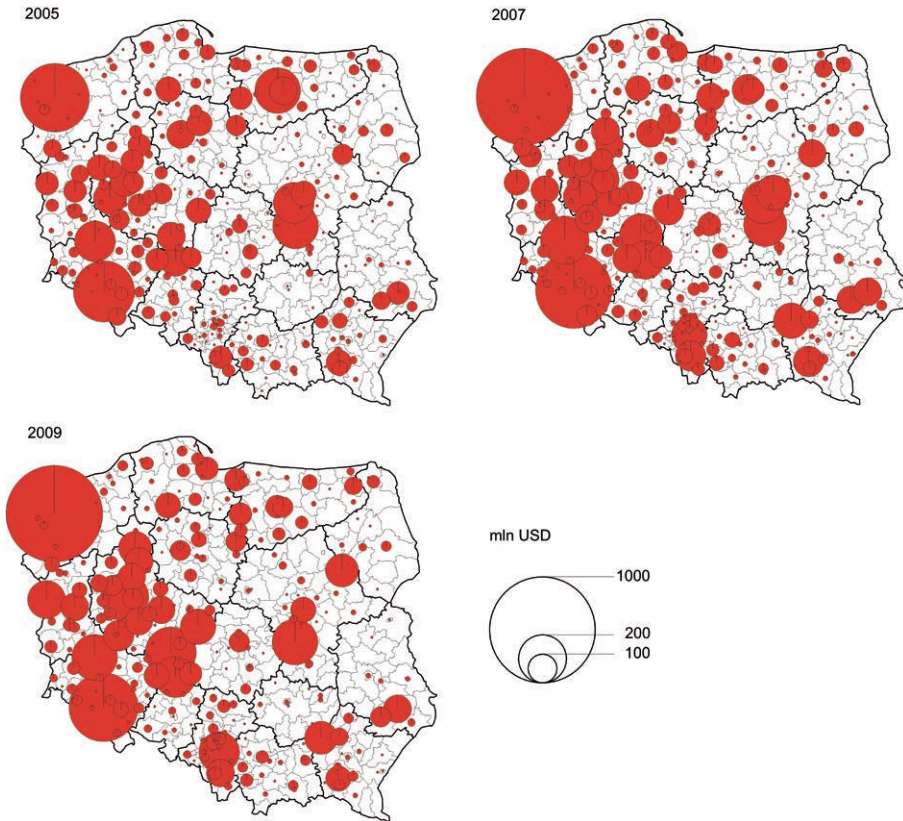
Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

#### 4.3.2. WYROBY PRZEMYSŁU MEBLARSKIEGO

Przemysł meblarski należy do sektorów dynamicznie rozwijających się i odznacza się nastawieniem głównie na eksport. Polska jest ważnym eksporterem mebli w skali globalnej. W skali kraju udział eksportu mebli w wywozie ogółem oscyluje wokół 7%. W strukturze gospodarek lokalnych eksport mebli jest relatywnie wysoki na obszarze województwa warmińsko-mazurskiego, części województwa wielkopolskiego, pomorskiego i lubuskiego, peryferiach województwa dolnośląskiego oraz na południu Lubelszczyzny. W okresie kryzysu wyraźnie zmalało znaczenie mebli w strukturze eksportu w południowo-zachodniej części Polski.

Eksport mebli jest silnie rozproszony w przestrzeni kraju, przy czym największe skupiska ośrodków specjalizujących się w eksporcie mebli zaobserwowano w zachodniej i północnej części kraju (ryc. 47). Oprócz tych terenów na uwagę zasługują jeszcze ośrodki w centralnej części województwa mazowieckiego i południową część lubelskiego (powiat biłgorajski i zamojski). Pojedyncze ośrodki funkcjonują jeszcze na terenie województwa śląskiego i podkarpackiego. O ile w 2005 r. można zauważyć przewagę kilku powiatów (w tym gołeniewskiego i wałbrzyskiego, olsztyńskiego i okolic Warszawy), o tyle w 2007 r. nastąpił wzrost aktywności eksportowej

w szczególności z regionu Wielkopolski. Podobny układ zachował się również w 2009 r.

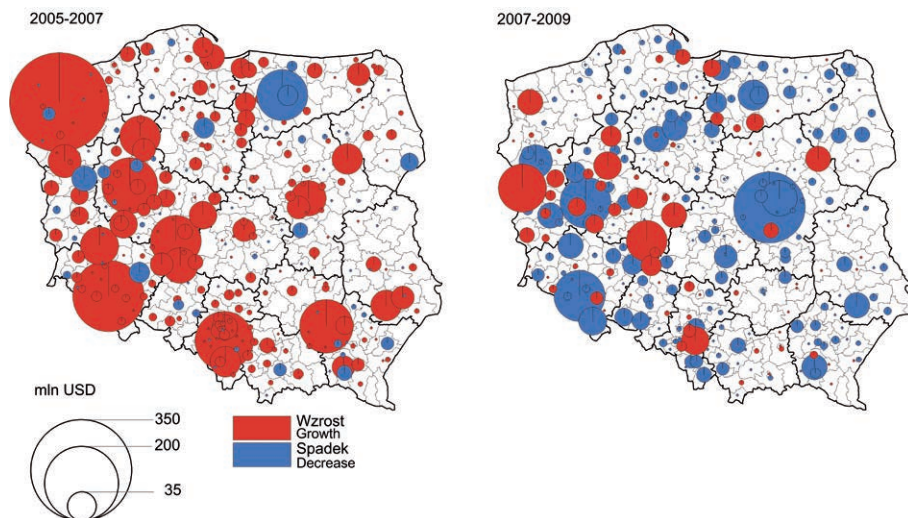


Ryc. 47. Rozkład przestrzenny eksportu mebli

Fig. 47. Spatial distribution for export of furniture industry products

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

W okresie koniunktury gospodarczej dynamicznym wzrostem wartości eksportu mebli charakteryzowały się powiaty położone na zachodzie Polski w osi południowy zachód/północny wschód (ryc. 48). W tym czasie nieliczne ośrodki odznaczały się spadkami eksportu mebli, m.in. powiat olsztyński i międzyrzecki. Z kolei w latach 2007-2009 spadki eksportu zaobserwowano praktycznie równomiernie na terytorium kraju. Jedynie powiaty w województwie wielkopolskim i lubuskim zachowały zdolność do konkurencyjności na rynku międzynarodowym w warunkach malejącego popytu u partnerów (głównie Niemcy). Pozostałe ośrodki okazały się zbyt słabe (niekonkurencyjne) do utrzymania dotychczasowego poziomu zamówień i/lub mniej aktywne w poszukiwaniu nowych rynków zbytu.



Ryc. 48. Bezwzględne zmiany eksportu mebli w latach 2005-2007 i 2007-2009

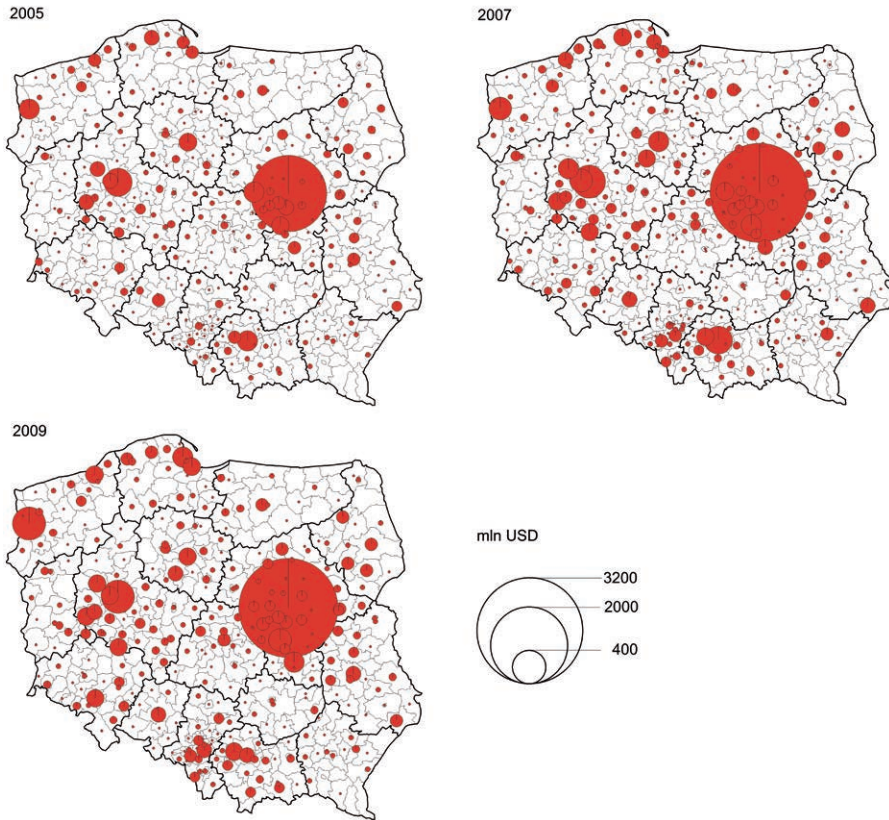
Fig. 48. Absolute changes in export of furniture industry products in the period 2005-2007 and 2007-2009

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

#### 4.3.3. ARTYKUŁY PRZEMYSŁU ROLNO-SPOŻYWCZEGO

Sektor spożywczy należy do najszybciej rozwijających się dziedzin w polskiej gospodarce. Akceleratorem tego wzrostu było wstąpienie Polski do Unii Europejskiej, w efekcie uzyskania przewag konkurencyjnych dla towarów rolnych, ale też i przetworzonych artykułów spożywczych, handel produktami rolno-spożywczymi w skali kraju odznacza się dodatnim saldem bilansu handlowego. Obecnie towary te stanowią około 10% eksportu krajowego, z czego blisko połowa to gotowe produkty spożywcze. Znaczenie eksportu rolno-spożywczego jest największe we wschodniej i centralnej Polsce oraz w pasie wybrzeża Bałtyku i częściowo w Wielkopolsce.

W ujęciu bezwzględnym w przestrzeni zdecydowanie dominuje Warszawa, przyczyną takiego stanu jest fakt zlokalizowania w mieście siedzib największych koncernów spożywczych (ryc. 49). Warszawa, wraz z otaczającymi od wschodu ośrodkami eksportu rolno-spożywczego, tworzy zwarty obszar eksportowy. Kolejny taki obszar tworzą powiaty nadmorskie od Trójmiasta aż po Szczecin; tereny w pasie od Wielkopolski (od powiatów wolsztyńskiego i grodzkiego) po Olsztyn, a także na południu Polski (Górny Śląsk-Kraków). Układ ten pozostawał w miarę stabilny w badanym okresie.



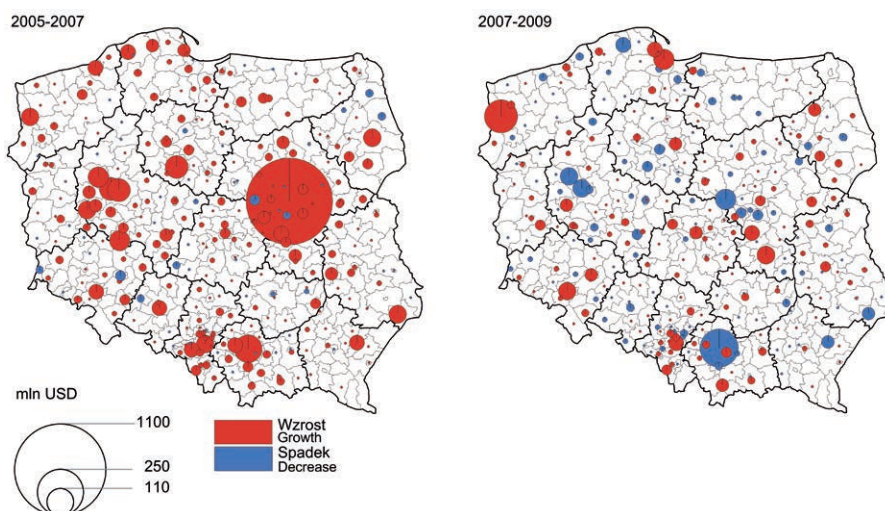
Ryc. 49. Rozkład przestrzenny eksportu artykułów rolno-spożywczych  
 Fig. 49. Spatial distribution for export of agriculture and food industry products

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

Zmiany wolumenu eksportu w ujęciu bezwzględny były zróżnicowane. W latach 2005-2007 prawie we wszystkich ośrodkach zanotowano wzrosty – relatywnie najwyższe na obszarach koncentracji eksportu towarów rolno-spożywczych (ryc. 50). W latach 2007-2009 największych wzrostów eksportu doświadczyły niektóre duże miasta: Szczecin, Trójmiasto lub ośrodki przemysłu spożywczego (powiat grajewski) oraz powiaty położone na południe od Warszawy i w województwie dolnośląskim. Największą redukcję odnotowano w Krakowie, powiatach poznańskim i szamotulskim oraz sochaczewskim.

Każda z analizowanych grup towarów charakteryzuje się innymi prawidłowościami w przestrzennym rozkładzie eksportu. Można jednak stwierdzić, że przemysł spożywczy przejawiał najsilniejsze tendencje do opierania się globalnym trendom gospodarczym. W rzeczywistości z analizowanych danych wynika, że zarówno w okresie prosperity, jak i kryzysu eksport tego sektora

wzrastał (wprawdzie w drugim z analizowanych okresów w niewielkim stopniu). W oparciu o dane eksportowe można stwierdzić, że przemysł meblowy może być relatywnie bardziej wrażliwy na zewnętrzne uwarunkowania gospodarcze (w okresie koniunktury średnio wykazywał mniejsze wzrosty, a w okresie kryzysu głębsze spadki) niż przemysł elektromaszynowy. Jednakże przyczyną takich wyników może być fakt, że sektor meblarski jest bardzo rozdrobniony, a obok dużych przedsiębiorstw, na rynku funkcjonuje wiele firm sektora MSP o relatywnie niskiej jednostkowej skali produkcji. Natomiast firmy z branży samochodowej i elektronicznej funkcjonują w usieciowionym globalnie środowisku korporacyjnym o nieporównywalnie wyższej jednostkowej skali produkcji (patrz typy jednostek powiatowych z uwagi na charakter ich zależności z rynkami zagranicznymi; rozdział 7.2).



Ryc. 50. Bezwzględne zmiany eksportu artykułów rolno-spożywczych w latach 2005-2007 i 2007-2009

Fig. 50. Absolute changes in export of agriculture and food industry products in the period 2005-2007 and 2007-2009

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

#### 4.4. AKTYWNOŚĆ EKSPORTOWA POŚREDNIKÓW

Działalność pośredników w handlu zagranicznym w dotychczasowych badaniach była traktowana marginalnie, jako uzupełnienie dla analizy struktur przestrzennych eksportu bezpośredniego. Jednakże pośrednicy to nie tylko podmioty znajdujące się na handlu zagranicznym, ale również i przede wszystkim doskonale zorientowane na rynku, na którym operują, stanowiące ogniwo łączące producenta z nabywcami na rynku docelowym.

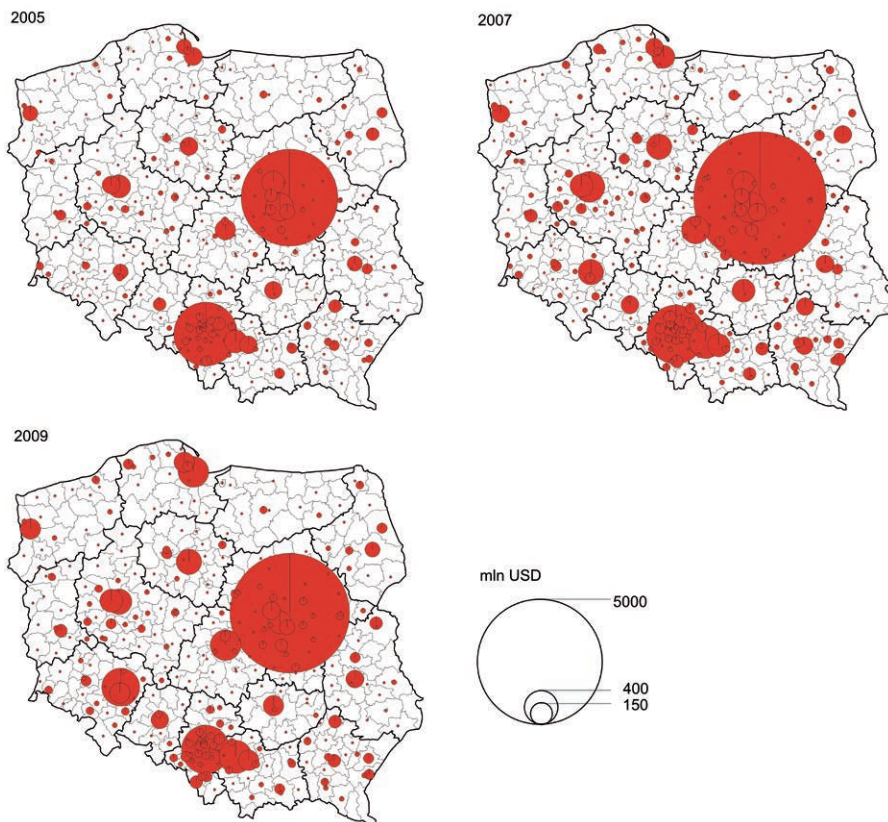
W związku z tym przestrzenne struktury ich aktywności handlowej mogą mieć istotny wpływ na reakcje gospodarek lokalnych w okresie kryzysu gospodarczego.

Na potrzeby badania przeprowadzono analizę przemian handlu zagranicznego realizowanego przez pośredników rozumianych jako przedsiębiorstwa handlowe (detaliczne i hurtowe) według klasyfikacji PKD (sekcja G). Sektor ten odznacza się dużym rozdrobnieniem w porównaniu z przedsiębiorstwami produkcyjnymi; przeważają osoby prowadzące działalność gospodarczą typu import-eksport. Na przykład, w województwie podkarpackim, udział liczby pośredników w eksporcie w liczbie podmiotów eksportujących ogółem stanowił ponad 40%, wszystkich przedsiębiorstw, odpowiedzialny był przy tym za zaledwie 15% eksportu w województwie (dane za 2011 r.). Dla porównania, w województwie wielkopolskim udział liczby pośredników w eksporcie również zbliżał się do 40%, ale podmioty te zrealizowały mniej niż 10% eksportu. Wynika z tego, że przeciętny wolumen eksportu realizowanego przez eksportera bezpośredniego jest ponad trzykrotnie wyższy niż pośrednika.

Przeciętnie sektor pośredników jest odpowiedzialny za około 12-13% wolumenu eksportu. W przestrzeni kraju znaczenie pośrednictwa w handlu zagranicznym jest wyraźnie zróżnicowane. Zachodnia część kraju w mniejszym stopniu jest zdeterminowana działalnością pośredników, w dużym stopniu wynika to z silnej bazy ekonomicznej (produkcyjnej) tych regionów. W kierunku wschodniej Polski wzrasta rola pośredników w eksporcie, dotyczy to województwa lubelskiego, podkarpackiego (wzdłuż południowego korytarza transportowego na Ukrainę) i podlaskiego oraz w znacznej mierze mazowieckiego i małopolskiego. Omawiane struktury są dosyć stabilne w czasie, zaznacza się jednak tendencja do osłabiania roli pośredników w wymianie handlowej. Wyjątek stanowiły wschodnie krańce województwa lubelskiego oraz pogranicze województw małopolskiego i świętokrzyskiego.

Rozkład przestrzenny eksportu pośredników w ujęciu bezwzględny wskazuje na koncentrację aktywności w dużych miastach (przy wyraźnej dominacji ośrodka warszawskiego i śląskiego) oraz niektórych ośrodkach subregionalnych na terenie województwa podkarpackiego i lubelskiego (Biała Podlaska; ryc. 51; w ujęciu względnym patrz zał. 3; ryc. 86). Przestrzennemu rozpraszaniu działalności podmiotów pośredniczących sprzyja (omówiony wcześniej) proces korzystania z doświadczeń przedsiębiorstw z udziałem handlu zagranicznego, jak również uczenia się na podstawie wcześniejszych doświadczeń z tzw. „handlu walizkowego” na obszarach przygranicznych.





Ryc. 51. Rozkład przestrzenny eksportu pośredników  
 Fig. 51. Spatial distribution for export through intermediaries

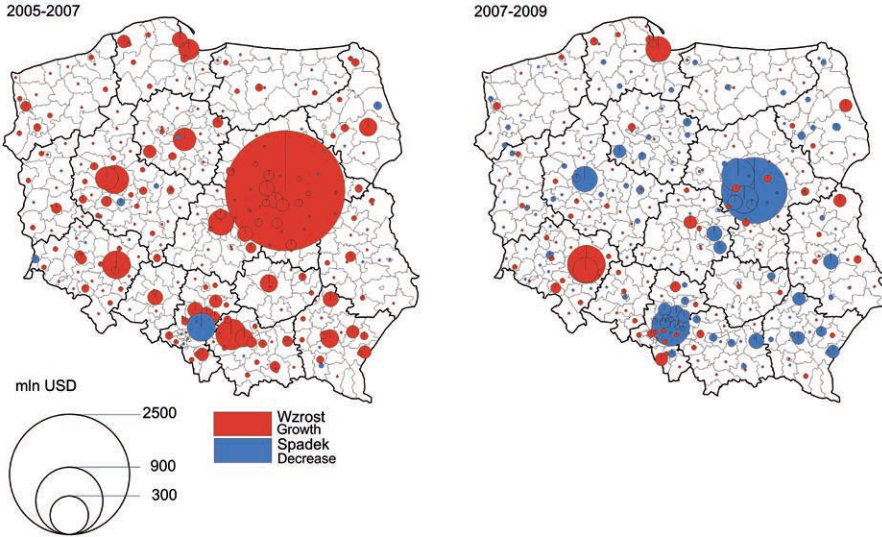
Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

Przeciętna dynamika eksportu realizowanego przez pośredników w okresie wzrostu gospodarczego była zbliżona do poziomu przedsiębiorstw produkcyjnych; jednak w okresie kryzysu gospodarczego podmioty te były mniej odporne na zmiany koniunktury i trudniej było im utrzymać dotychczasowy poziom zamówień, stąd skala spadków eksportu była wyraźnie większa. Nie zanotowano jednak istotnego wpływu słabszej dynamiki w okresie dekonunktury podmiotów pośredniczących na ogólne zmiany eksportu w tym okresie, nawet na obszarach, gdzie podmioty te prowadzą działalność na większą skalę.

W okresie koniunktury pośrednicy z obszaru prawie całego kraju notowali przyrosty wielkości eksportu, w największym stopniu w dużych miastach oraz w pasie południowej Polski (ryc. 52; zał. 3; ryc. 87). Wyjątek stanowiły Katowice oraz powiaty sokólski (zachowujący się nietypowo również

przy omawianym wcześniej eksporcie podmiotów pośredniczących ogółem) i śremski.

Obszary odznaczające się wzrostem eksportu w okresie kryzysu to przede wszystkim Wrocław, Gdańsk i Łódź oraz powiaty położone przygranicznie: sokólski i cieszyński. Duże spadki zanotowały w tym okresie dwa ośrodki miejskie Warszawa i Katowice wraz z otaczającym obszarem oraz wspomniany już wcześniej południowy pas wzdłuż korytarza transportowego na Ukrainę.



Ryc. 52. Bezwzględne zmiany eksportu pośredników w latach 2005-2007 i 2007-2009  
Fig. 52. Absolute changes in export through intermediaries in the period 2005-2007 and 2007-2009

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

Dla sektora MSP rozwój eksportu bez udziału pośredników jest często trudny i kosztowny. Koszty transakcyjne wejścia na rynki zagraniczne mogą być istotną barierą; dlatego włączenie do łańcucha produkcji pośrednika pozwala na dalszą ekspansję przy ograniczeniu ryzyka związanego z prowadzeniem działalności na rynku zagranicznym. Jeśli przyjmiemy założenie, że głównie sektor MSP korzysta z usług pośrednictwa, to biorąc pod uwagę wcześniejsze wnioski o mniejszej odporności tego sektora na zagrożenia zewnętrzne, teza o mniejszej odporności na szoki gospodarcze pośredników handlowych (w kontekście ich działalności uwarunkowanej współpracą z sektorem MSP) wydaje się być uzasadniona.

Dodatkowym argumentem na potwierdzenie powyższej tezy jest uwzględnienie specyfiki rynków zagranicznych, na których relatywnie częściej działają pośrednicy. Jednym z powodów korzystania w wymianie międzynarodowej z usług pośredników jest ich dobra znajomość uwarunkowań formalno-prawnych docelowego kraju partnera, sieci miejscowych kontrahentów oraz realiów gospodarczych rynku i/lub branży; dlatego też wykorzystanie pośrednika może wynikać z potencjalnych trudności z wejściem na rynek. Często dotyczy to partnerów trudniejszych ze względu na sytuację polityczną, stopień otwartości rynku czy skomplikowane wymogi formalno-prawnych. Pośrednicy w handlu zagranicznym często specjalizują się zatem w działalności na rynkach o relatywnie wyższych kosztach wejścia. Przykładem takiego rynku jest rynek ukraiński. Udział eksportu na ten rynek w eksporcie ogółem realizowanym przez wszystkie podmioty wynosi około 4%; jednak już w przypadku eksportu pośredników na Ukrainę udział ten wzrasta do 7%.

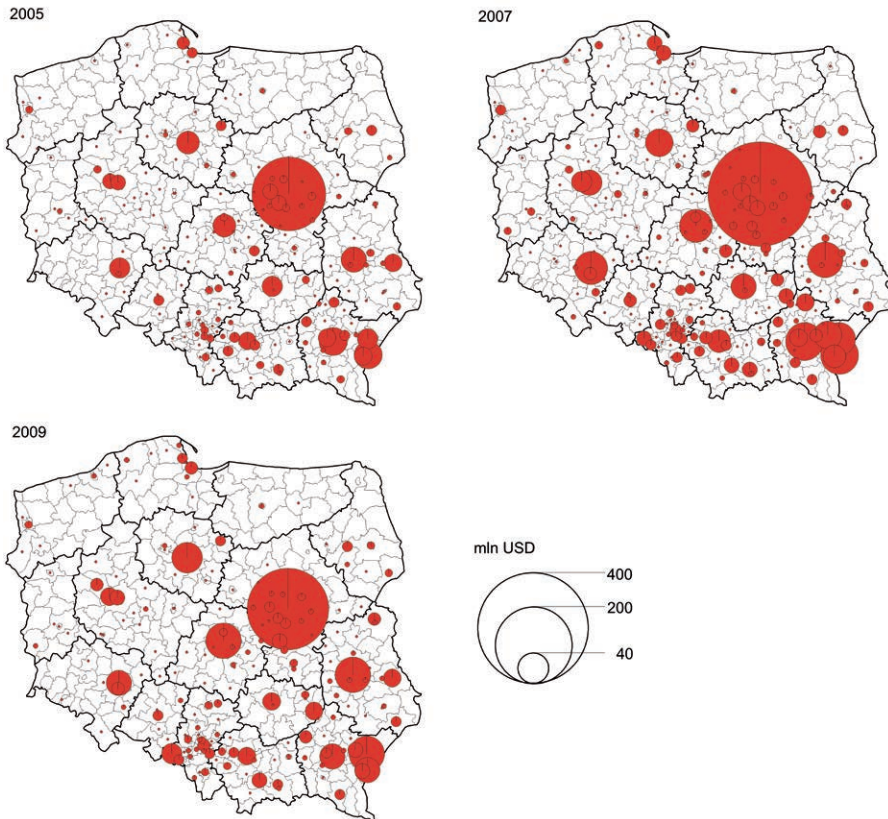
Na potrzeby projektu eksport pośredników przeanalizowano odrębnie dla 3 krajów: Niemiec, Ukrainy i Rosji, czyli tych które stanowią największe rynki zbytu dla podmiotów pośredniczących (w przypadku Niemiec – również dla wszystkich podmiotów produkcyjnych i nieprodukcyjnych).

#### 4.4.1. DZIAŁALNOŚĆ POŚREDNIKÓW W EKSPORCIE NA WYBRANYCH RYNKACH ZAGRANICZNYCH

W wymianie handlowej z Ukrainą w największym stopniu partycypują pośrednicy z obszaru południowej i południowo-wschodniej Polski (ryc. 53; w ujęciu względnym por. zał. 3; ryc. 90). Na przestrzeni badanych lat nastąpiła intensyfikacja powiązań eksportowych w układzie linii o kierunku południowo-wschodnim/północno-zachodnim. Spowodowało to wzrost znaczenia ośrodków miejskich województw wielkopolskiego, kujawsko-pomorskiego oraz Trójmiasta i Wrocławia. Nadal jednak można zaobserwować szeroki pas przygraniczny na terenie województw zachodniej i północnej Polski, z którego podmioty handlowe nie prowadzą działalności na rynku ukraińskim. Pas ten (z wyjątkiem województwa warmińsko-mazurskiego) stanowi obszar aktywności pośredników specjalizujących się w eksporcie do Niemiec.

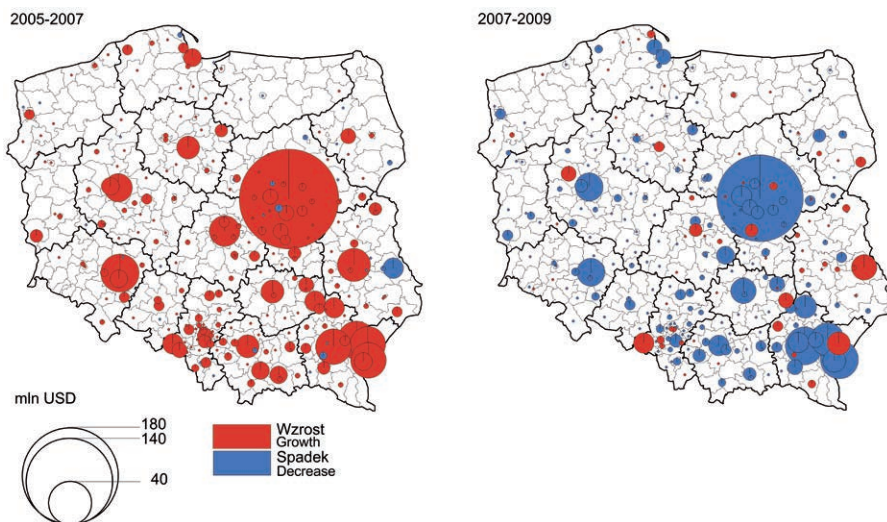
W latach 2005-2007 zadziały siły dyspersji, a powiązania handlowe były nawiązywane również w mniejszych ośrodkach powiatowych np. z obszaru województwa świętokrzyskiego. Z kolei w okresie kryzysu ośrodki położone w większym oddaleniu od granicy z Ukrainą zdołały utrzymać swoją pozycję w kontaktach z tym partnerem w relatywnie większym stopniu niż ośrodki tradycyjnie związane z rynkiem ukraińskim położone na Podkarpaciu.

W latach 2005-2007 rozkład przestrzenny obszarów wzrostu eksportu w ujęciu bezwzględnym był dosyć równomierny, wyjątek stanowiły obroty realizowane w stolicy oraz na obszarze przygranicznym Podkarpacia (ryc. 54). W tym okresie widoczny spadek odnotowano w Chełmie oraz powiatach strzyżowskim, hajnowskim i pruszkowskim. Sytuacja w okresie 2007-2009 była odwrotna niż w okresie *prosperity*. W dużej części powiaty, które traciły charakteryzowały się spadkiem eksportu w okresie dobrej koniunktury, w okresie kolejnym doświadczały dynamicznego wzrostu wolumenu eksportu. Powiaty raciborski i jarosławski zachowały stałą tendencję wzrostową.



Ryc. 53. Rozkład przestrzenny eksportu pośredników na Ukrainę  
Fig. 53. Spatial distribution for export through intermediaries to Ukraine

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances



Ryc. 54. Bezwzględne zmiany eksportu pośredników na Ukrainę w latach 2005-2007 i 2007-2009

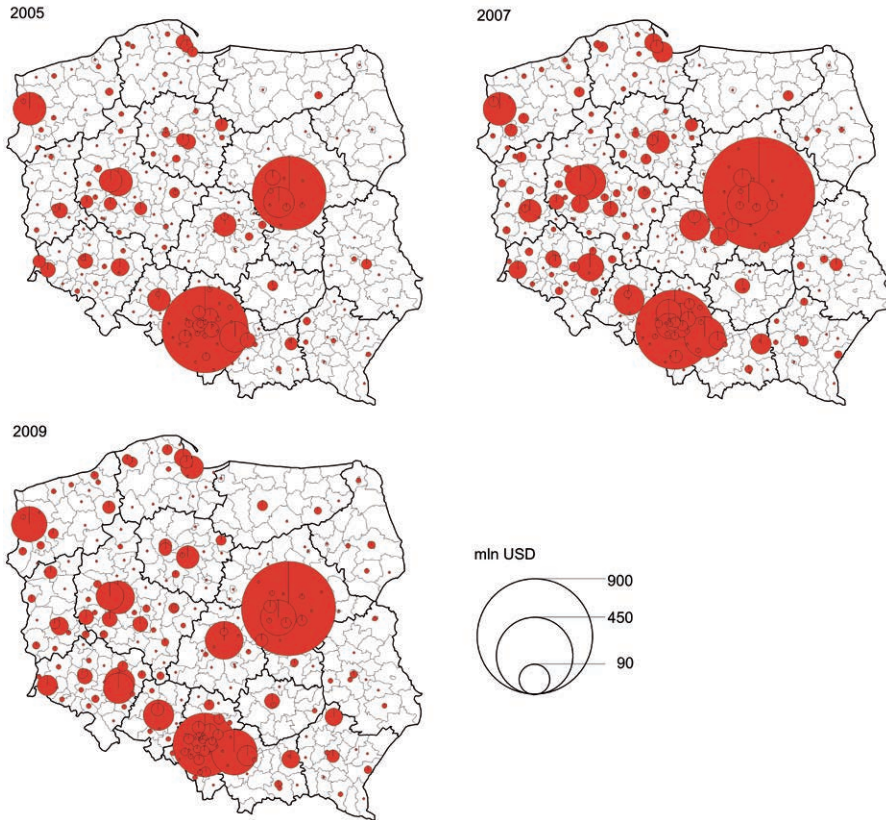
Fig. 54. Absolute changes in export through intermediaries to Ukraine in the period 2005-2007 and 2007-2009

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

Pośrednicy w eksporcie na rynek niemiecki przeciętnie odpowiadają za około 10% wymiany handlowej. W porównaniu z eksportem tychże podmiotów na rynek ukraiński rozkład przestrzenny aktywności eksportowej pośredników na rynek niemiecki jest bardziej zróżnicowany, jak również rozproszony w przestrzeni prawie całego kraju (ryc. 55). Niektóre obszary kraju nie są jednak w ogóle nacechowane działalnością podmiotów pośredniczących na tym kierunku, są to w szczególności północno-wschodnie oraz wschodnie rubieże Polski; w ujęciu względnym obraz ten jest zdecydowanie bardziej mozaikowy (patrz Załącznik nr 3 ryc. 94).

W przestrzennym rozkładzie aktywności w wywozie pośredników w eksporcie do Niemiec na uwagę zasługują trzy główne kwestie.

- Zdecydowana dominacja w bezwzględnych wielkościach eksportu z dwóch ośrodków miejskich wraz z otaczającym obszarem, tj. Warszawy i Katowic. Mimo ich przewagi w wolumenie obrotów i dużych przyrostów wywozu w pierwszym z analizowanych okresów, biura handlowe działające na obszarze tych ośrodków w okresie dekoniunktury nie zdołały utrzymać swojej dominującej pozycji, notując głębokie spadki w wolumenie eksportu.



Ryc. 55. Rozkład przestrzenny eksportu pośredników do Niemiec

Fig. 55. Spatial distribution for export through intermediaries to Germany

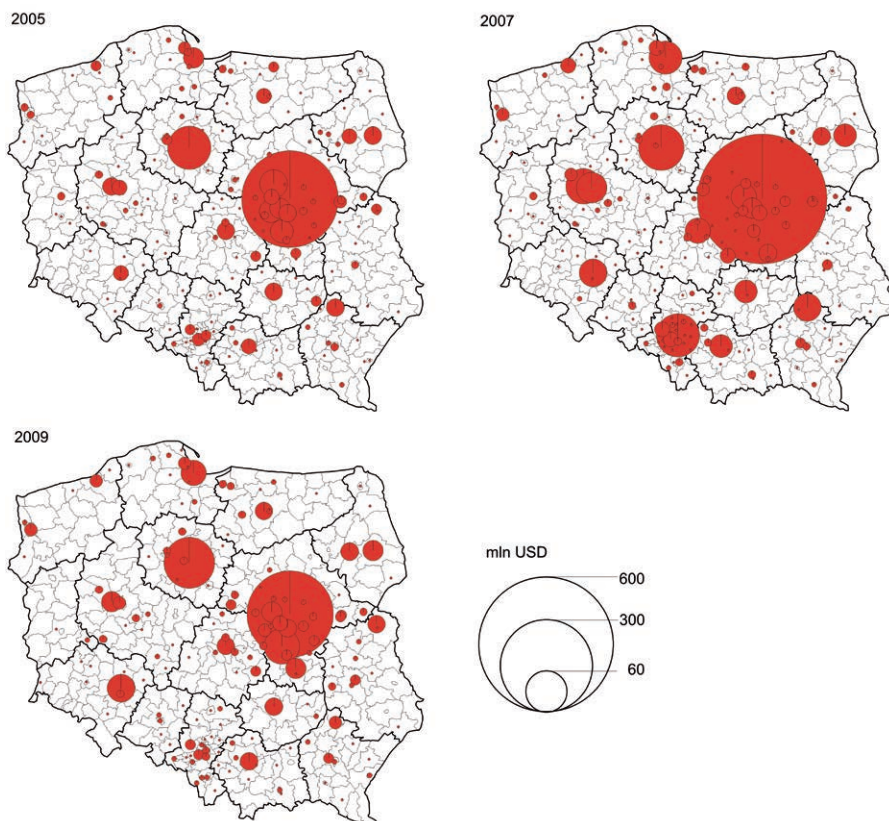
Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

- W kontekście odległości od granicy (por. rozdział 5: analiza zależności pomiędzy wielkością eksportu a odległością czasową od danego odcinka granicy) szeroko rozumiana zachodnia część Polski jest ważnym obszarem aktywności eksportowej pośredników, która maleje ku wschodowi (analogicznie jak wartość eksportu na Ukrainę maleje w kierunku zachodnim). Co więcej na tym obszarze podmioty te w latach 2007-2009 nie tylko zdołały utrzymać swoją pozycję (jak w przypadku Szczecina i Poznania), ale też zwiększyły swoje obroty, np. przedsiębiorstwa pośredniczące z okręgu wrocławskiego.
- Mimo, że działalność pośredników w eksporcie do Niemiec ogranicza się w przestrzeni w praktyce do linii Wisły, można zaobserwować wzrost znaczenia tego rynku dla podmiotów pośredniczących w niektórych powiatach województwa podkarpackiego.

W odróżnieniu od powyżej analizowanej aktywności pośredników w eksporcie na rynki ukraiński i niemiecki, przeciętny udział podmiotów o działalności handlowej w eksporcie ogółem do Rosji jest relatywnie wysoki i wynosi blisko 30% całości obrotów z tym krajem.

Rozkład przestrzenny wymiany z Rosją realizowanej przez pośredników odznacza się konsekwentnie silną koncentracją w Warszawie i innych dużych ośrodkach miejskich (ryc. 56).

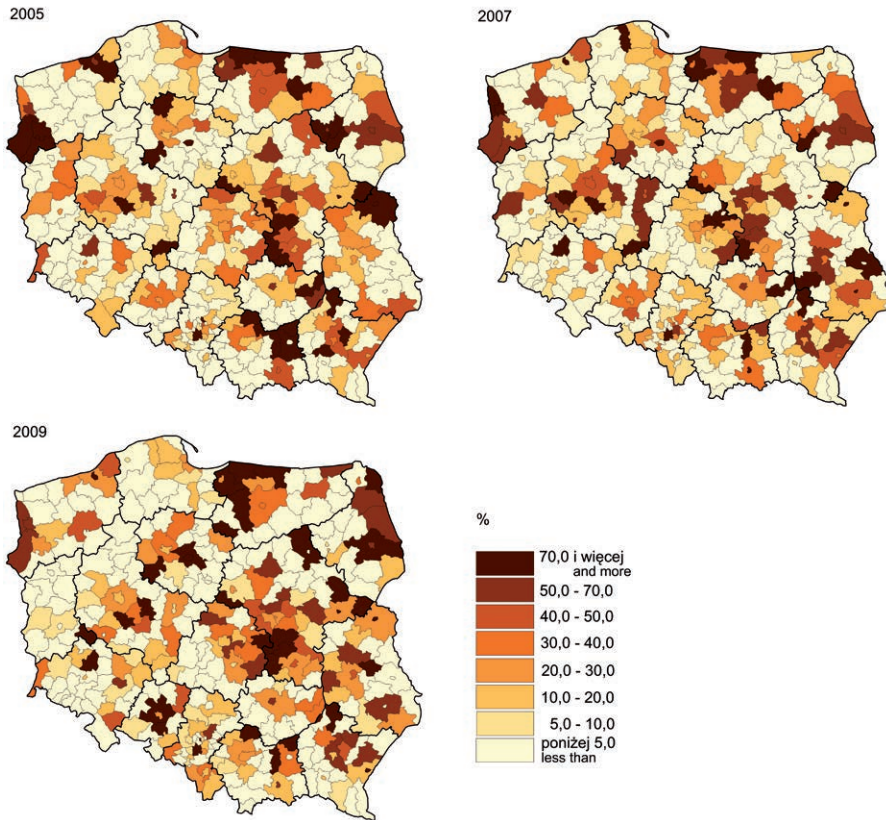
W okresie *prosperity* wartość eksportu wzrosła z wszystkich ośrodków handlujących z Rosją, największe bezwzględne przyrosty odnotowano w Warszawie oraz na Górnym Śląsku i obszarach sąsiednich. Jednakże, w okresie dekonjunktury stolica nie zdołała utrzymać wysokiego poziomu wywozu, tracąc obroty do poziomu niższego nawet niż w okresie bazowym analizy. Z kolei ośrodki poznański, katowicki i północnego Podkarpacia zdołały utrzymać przyrosty eksportu realizowanego przez pośredników w obu analizowanych okresach.



Ryc. 56. Rozkład przestrzenny eksportu pośredników do Rosji  
Fig. 56. Spatial distribution for export through intermediaries to Russia

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

Udział pośredników w eksporcie na rynek rosyjski przedstawia obraz mozaikowy, a przy tym stabilny w czasie (ryc. 57). Rola pośredników maleje wraz z odległością w kierunku południowo-zachodnim, co jest szczególnie widoczne w ostatnim z badanych okresów, tj. 2009 r. Duże znaczenie dla działalności pośredników mają powiaty z województwa warmińsko-mazurskiego (w tym te położone przy granicy z obwodem kaliningradzkim), powiaty skupione wokół Warszawy i Łodzi, wschodniej Polski oraz część województwa wielkopolskiego.



Ryc. 57. Udział pośredników w eksporcie do Rosji ogółem

Fig. 57. Share of export through intermediaries to Russia in total export

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

Podsumowując, cechą charakterystyczną układów przestrzennych działalności pośredników w eksporcie do analizowanych krajów jest z jednej strony silna koncentracja aktywności w miarę zbliżania się do granicy z danym krajem: dla rynku niemieckiego – w zachodniej części kraju; dla rynku ukraińskiego – w południowo-wschodniej części kraju, a dla rynku rosyjskiego



– na obszarze północno-wschodniej Polski; a z drugiej – ważna rola pośredników handlowych położonych w Warszawie. Może to wynikać z lokalizacji w stolicy central dużych firm, które specjalizują się w międzynarodowym obrocie towarami na dużą skalę.

W okresie kryzysu gospodarczego słabsze efekty aktywności eksportowej przedsiębiorstw pośredniczących ujawniły dwie możliwe przyczyny ich większej podatności na zagrożenia zewnętrzne: 1) przyczyny leżące po stronie przedsiębiorstwa handlowego wynikające z faktu, że nawiązane przez pośredników relacje z kontrahentami zagranicznymi okazały się zbyt słabe (słabsze niż w przypadku eksportu bezpośredniego) i koniunkturalnie wrażliwe, aby możliwe było utrzymywanie koszyka zamówień na relatywnie wysokim poziomie i/lub 2) przyczyny niezależne od przedsiębiorstwa handlowego związane z ofertą towarową, która okazała się mniej konkurencyjna w przypadku zmniejszającej się podaży na rynku zagranicznym.

Nie bez znaczenia pozostaje również fakt, że rola pośredników w eksporcie jest relatywnie wyższa na obszarach słabo rozwiniętych, o peryferyjnym położeniu głównie na wschodzie kraju. Regiony te zazwyczaj w niewielkim stopniu w ujęciu wartościowym uczestniczące w wymianie międzynarodowej, są wprawdzie bezpośrednio bardziej odporne na zagrożenia zewnętrzne, ale pośrednio zagrożenia te oddziałują wtórnie na lokalny rynek pracy, na którym podmioty handlowe odgrywają większą rolę (wpływ kryzysu na kondycję przedsiębiorstw).



## 5. ZNACZENIE CZYNNIKÓW LOKALNYCH – ANALIZA ILOŚCIOWA

Jednym z celów analizy jest zbadanie znaczenia niemobilnych zasobów i lokalnie uwarunkowanych procesów rozwojowych dla zachowania przez polskie powiaty zdolności konkurencyjnej w systemie gospodarki globalnej. Wszystkie analizy zależności pomiędzy zmianami w eksporcie a czynnikami społeczno-gospodarczymi zostały przeprowadzone dla powiatów w Polsce, z wyłączeniem tych o bardzo wysokim eksporcie (łącznie 365 jednostek) oraz w podziale na 3 grupy (patrz: ryc. 1) wyodrębnione na podstawie kryterium wielkości eksportu ogółem w pierwszym roku badań (2005): małych, średnich oraz dużych. Ponadto, z uwagi na możliwe nieliniowe zależności pomiędzy zmiennymi objaśniającymi a objaśnianymi, każdorazowo zbadano związek pomiędzy zmiennymi objaśniającymi z wykorzystaniem współczynnika korelacji rang Spearmana, obok współczynnika Pearsona. Jednakże nie odnotowano istotnych różnic pomiędzy obiema wartościami, stąd w dalszej części zaprezentowane zostały wyłącznie współczynniki korelacji liniowej Pearsona.

W pierwszej kolejności poszukiwano związku między zmianami eksportu a wyjściową siłą eksportową gospodarek lokalnych, traktując wartość eksportu w roku bazowym jako zmienną niezależną w równaniach regresji.

Tym sposobem zbudowano prosty model regresji (równanie 3), którego zdolność objaśniania wielkości i kierunku zmian eksportu w powiatach w obu badanych okresach była zbyt słaba. W analizie nie uwzględniano Warszawy jako powiatu o wartościach odstających. O ile w przypadku korzystnej koniunktury gospodarczej, model ten był relatywnie stabilny, to jednak w okresie dekonunktury nie sprawdził się, z uwagi na dwukierunkowość zachodzących w tym okresie zmian.

$$\Delta y_{it} = a \cdot y_{it-1} + e_{it} \quad (3)$$

gdzie:

$\Delta y_{it}$  – zmiana wielkości eksportu w roku  $t$ ,

$y_{it-1}$  – wielkość eksportu w roku  $t-1$ ,

$i$  – powiat.

Dlatego też w kolejnym etapie prac wykonano analogiczną analizę regresji dla funkcji jednej zmiennej zależnej (wielkości eksportu w roku bazowym), której celem było zbadanie zależności wyłącznie ze skalą zmiany, bez uwzględnienia kierunku zmiany (równanie 4).

$$|\Delta y_{it}| = a \cdot y_{it-1} + e_{it} \quad (4)$$

Tabela 19 zawiera wysokość współczynników korelacji liniowej pomiędzy wartością eksportu w roku bazowym (2005 lub 2007) a wielkością zmiany eksportu (w ujęciu bezwzględny) w okresie koniunktury (2005-2007) i kryzysu gospodarczego (2007-2009). Wskazuje na umiarkowaną zależność pomiędzy zmiennymi, najsłabszą w przypadku powiatów średnich w okresie *prosperity*.

Tabela 19. Współczynniki korelacji liniowej Pearsona pomiędzy skalą zmiany eksportu a wartością eksportu w roku bazowym w podziale na typy powiatów wyróżnione ze względu na wielkość eksportu

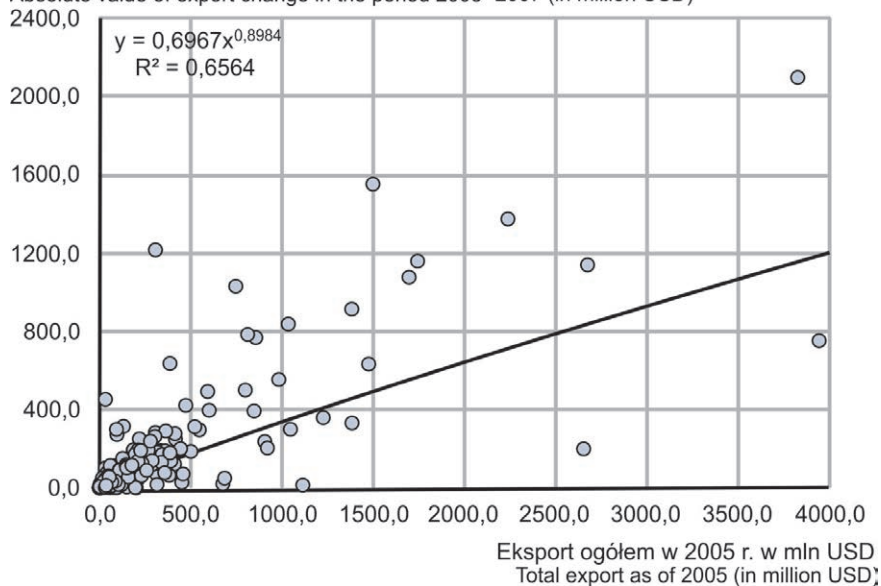
| Powiaty            | 2005-2007 | 2007-2009 |
|--------------------|-----------|-----------|
| mali eksporterzy   | 0,51      | 0,62      |
| średni eksporterzy | 0,32      | 0,56      |
| duzi eksporterzy   | 0,55      | 0,61      |
| ogółem             | 0,70      | 0,65      |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów

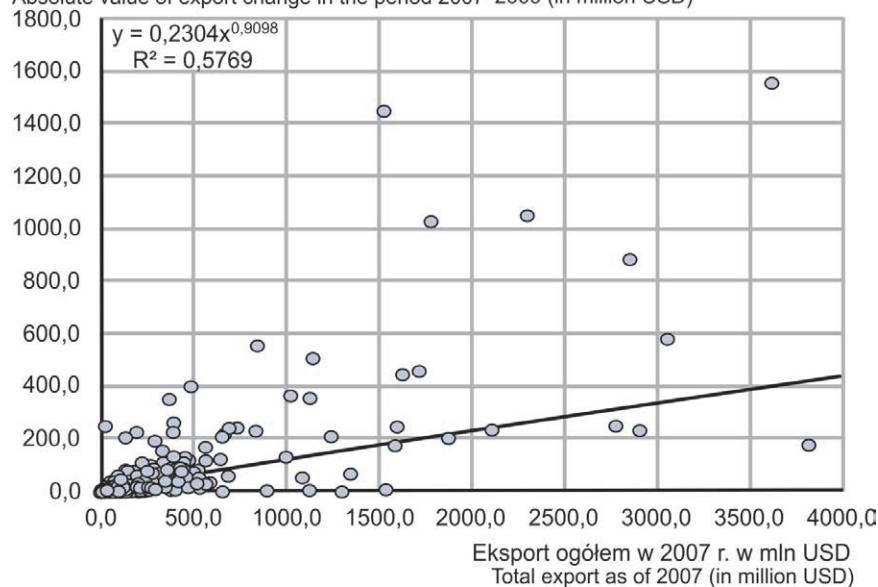
Zbudowane modele mają postać funkcji potęgowej, dla pierwszego z badanych okresów model jest bardziej dopasowany, w 66% wyjaśnia sposób kształtowania się wielkości zmiany eksportu w powiatach (ryc. 58). Można zatem sformułować wniosek o relatywnie silnej zależności skali zmiany eksportu od wartości bazowej eksportu w fazie wzrostowej cyklu koniunkturalnego, co może oznaczać, że w okresie *prosperity* zmiany wolumenu w dużym stopniu zależą od dotychczasowego stanu gospodarki lokalnej i poziomu orientacji eksportowej.

Jednak „efekt bazy” nie wyjaśnia pełnego zbioru czynników wpływających na zmiany wielkości eksportu i, co ważniejsze, nie pozwala na uzyskanie informacji o kierunku tych zmian (wzrost lub spadek). Model zbudowany dla okresu dekonunktury ma charakter wyłącznie teoretyczny, jest niejednoznaczny w interpretacji z powodu mozaikowego rozkładu obszarów spadku i wzrostu eksportu.

Wartość bezwzględna zmiany eksportu w latach 2005-2007 w mln USD A  
 Absolute value of export change in the period 2005-2007 (in million USD)



Wartość bezwzględna zmiany eksportu w latach 2007 - 2009 w mln USD B  
 Absolute value of export change in the period 2007-2009 (in million USD)

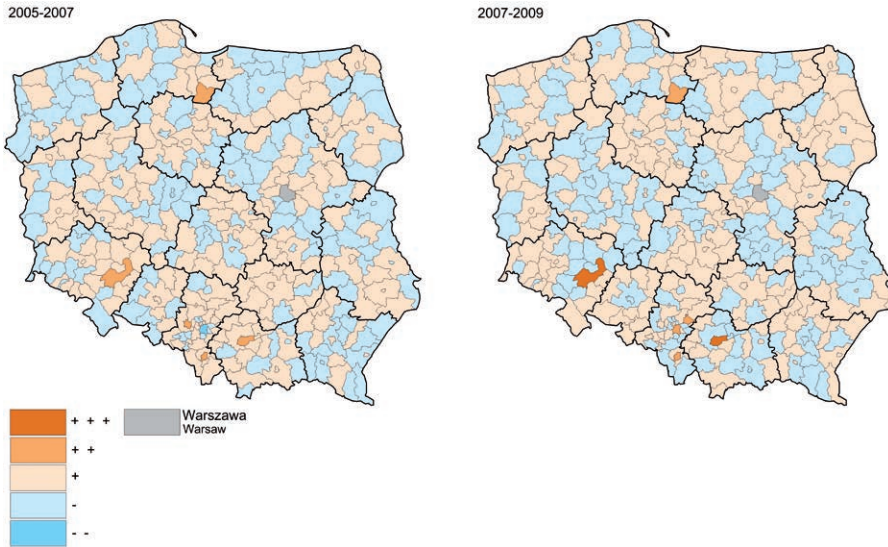


Ryc. 58. Zależność pomiędzy zmianą eksportu a wartością bazową eksportu (z wyłączeniem Warszawy)

Fig. 58. Relationship between export change and export base value (powiats excluding Warsaw)

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

Rozkład reszt z regresji identyfikujący regiony wykazujące względne odchylenie od modelu, w których obok wartości bazowej eksportu większy wpływ na kształtowanie się procesów rozwoju wymiany handlowej posiadają również inne czynniki, wskazuje na regiony o różnej sytuacji w zakresie analizowanej cechy (ryc. 59).



Ryc. 59. Rozkład przestrzenny reszt z regresji

Fig. 59. Spatial distribution for the residuals of the regression

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

W latach 2005-2007 powiaty wykazujące zdecydowanie lepszą dynamikę eksportu niż wynikałoby to z ich dotychczasowego potencjału eksportowego zlokalizowane są w obszarze podwrocławskim, w województwie śląskim (Bielsko-Biała i powiat gliwicki), powiecie kwidzyńskim oraz Krakowie. Na taki stan prawdopodobnie wpłynęło w istotny sposób na stworzenie w tych jednostkach środowiska gospodarczego sprzyjającego napływowi bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Rozkład przestrzenny obszarów charakteryzujących się większymi zmianami eksportu niż wynikałoby to ze stanu wyjściowego eksportu jest dosyć mozaikowy, choć można wyodrębnić zwarte obszary takie jak: południowy pas województwa warmińsko-mazurskiego, wschodnia część pomorskiego, okolice Warszawy, prawie cały obszar województwa świętokrzyskiego, łódzkiego i małopolskiego. Z drugiej strony powiaty wykazujące niższe zmiany eksportu niż wynikałoby to z dotychczasowego potencjału znajdują się na obszarach peryferyjnych województwa mazowieckiego, w północnej

części województwa lubelskiego oraz zajmują znaczny obszar województw zachodniopomorskiego i warmińsko-mazurskiego.

W dalszym etapie badań dokonano próby oceny zależności wielkości eksportu od czynników lokalnych dotyczących kapitału ludzkiego, jakości otoczenia instytucjonalnego oraz siły gospodarczej rynku wewnętrznego (rozumianej jako osiągnięty poziom przedsiębiorczości lokalnej, jak i aktywności inwestycyjnej jednostek samorządu terytorialnego).

Dobór wskaźników został oparty na wnioskach wynikających z analizy literatury przedmiotu omówionej w rozdziale 2. Wybór zmiennych był również podyktowany ich dostępnością na poziomie powiatowym. O ile dla województw dostępnych jest wiele wartości zmiennych charakteryzujących regionalne zasoby, o tyle dla powiatów niektóre z nich są nieosiągalne. Ostatecznie zdecydowano się na wybór 7 kluczowych zmiennych obrazujących w sposób bezpośredni lub pośredni wskazywane w literaturze czynniki lokalne stanowiące źródło odporności gospodarek na zagrożenia zewnętrzne. Są to:

- 1) jakość kapitału ludzkiego (odsetek osób z wyższym wykształceniem w% w latach 2002 i 2011) – WW,
- 2) poziom przedsiębiorczości (liczba nowo zarejestrowanych podmiotów gospodarki narodowej wg REGON w okresach trzyletnich 2003-2005, 2005-2007, 2007-2009) – PP
- 3) aktywność społeczna (frekwencja wyborcza w wyborach samorządowych w latach 2006 i 2010) – FW,
- 4) dostępność (wskaźnik europejskiej dostępności potencjałowej w latach 2005 i 2011) – DP
- 5) siła rynku pracy (relacja liczby osób dojeżdżających do liczby osób w wieku produkcyjnym w 2006 r.) – RP,
- 6) aktywność inwestycyjna samorządu lokalnego (wysokość wydatków inwestycyjnych gmin w latach 2005, 2007 i 2009) – IS,
- 7) atrakcyjność miejsca zamieszkania (liczba osób migrujących do powiatu w latach 2005, 2007 i 2009) – MI.

Przeprowadzona analiza korelacji nie wykazała silnych związków pomiędzy aktywnością eksportową a tak skwantyfikowanymi czynnikami wewnętrznymi, chociaż można zidentyfikować na ich podstawie pewne prawidłowości statystyczne. Dotyczy to zarówno układów statycznych (tab. 20), jak i dynamicznych (tab. 21).

Tabela 20. Współczynniki korelacji liniowej Pearsona dla analizy układu statycznego w latach 2005 i 2009 w podziale na typy powiatów wyróżnione ze względu na wielkość eksportu

| Wyszczególnienie             | Eksport per capita |       | Poziom koncentracji towarowej |       | Poziom koncentracji geograficznej |       | Udział eksportu towarów wysokiej zaawansowanych technologicznie |       | Udział rynków pozaeuropejskich w eksporcie |       |
|------------------------------|--------------------|-------|-------------------------------|-------|-----------------------------------|-------|---|-------|--|-------|
|                              | 2005               | 2009  | 2005                          | 2009  | 2005                              | 2009  | 2005  | 2009  | 2005                                       | 2009  |
| Powiaty – mali eksporterzy   |                    |       |                               |       |                                   |       |   |       |  |       |
| WW                           | 0,02               | 0,12  | -0,05                         | -0,08 | -0,15                             | -0,17 | -0,04   | 0,16  | 0,07                                       | 0,04  |
| PP                           | -0,07              | -0,07 | -0,21                         | -0,23 | -0,04                             | 0,05  | 0,04  | 0,13  | -0,02                                      | 0,20  |
| FW                           | -0,11              | -0,09 | -0,06                         | 0,02  | 0,00                              | -0,04 | -0,05   | -0,09 | -0,06                                      | -0,04 |
| DP                           | 0,14               | 0,13  | -0,36                         | -0,36 | 0,19                              | 0,09  | 0,05  | 0,10  | -0,02                                      | 0,02  |
| RP                           | 0,08               | 0,22  | -0,16                         | -0,16 | 0,10                              | 0,09  | 0,00  | 0,18  | -0,04                                      | 0,01  |
| IS                           | -0,09              | -0,03 | -0,20                         | -0,16 | -0,01                             | 0,03  | -0,01   | 0,07  | -0,04                                      | 0,04  |
| MI                           | -0,10              | -0,04 | -0,22                         | -0,24 | 0,07                              | 0,10  | 0,00  | 0,09  | -0,08                                      | 0,04  |
| Powiaty – średni eksporterzy |                    |       |                               |       |                                   |       |   |       |  |       |
| WW                           | 0,01               | 0,03  | -0,19                         | -0,23 | -0,15                             | -0,22 | 0,00  | -0,01 | 0,13                                       | 0,24  |
| PP                           | -0,36              | -0,17 | -0,45                         | -0,34 | -0,23                             | -0,17 | -0,05   | -0,02 | 0,10                                       | 0,05  |
| FW                           | 0,07               | -0,09 | 0,26                          | 0,10  | -0,13                             | -0,05 | -0,08   | 0,01  | 0,01                                       | -0,01 |
| DP                           | 0,26               | 0,24  | -0,12                         | -0,07 | 0,31                              | 0,29  | 0,15  | -0,04 | -0,14                                      | -0,08 |
| RP                           | 0,17               | 0,15  | -0,03                         | -0,04 | -0,05                             | -0,12 | 0,00  | -0,04 | 0,02                                       | 0,05  |
| IS                           | -0,25              | -0,14 | -0,20                         | -0,20 | -0,22                             | -0,19 | -0,05   | 0,05  | 0,15                                       | 0,09  |
| MI                           | -0,31              | 0,01  | -0,29                         | -0,22 | -0,15                             | -0,15 | 0,03  | 0,10  | 0,12                                       | 0,12  |



| Wyszczególnienie           | Eksport per capita |       | Poziom koncentracji towarowej |       | Poziom koncentracji geograficznej |       | Udział eksportu towarów wysokiej zaawansowanych technologicznie |       | Udział rynków pozaeuropejskich w eksporcie |       |
|----------------------------|--------------------|-------|-------------------------------|-------|-----------------------------------|-------|---|-------|--|-------|
|                            | 2005               | 2009  | 2005                          | 2009  | 2005                              | 2009  | 2005  | 2009  | 2005                                       | 2009  |
| Powiaty – duzi eksporterzy |                    |       |                               |       |                                   |       |   |       |  |       |
| WW                         | -0,14              | -0,08 | -0,29                         | -0,30 | -0,22                             | -0,24 | 0,14  | 0,17  | 0,38                                       | 0,27  |
| PP                         | -0,27              | -0,16 | -0,32                         | -0,32 | -0,10                             | -0,20 | 0,07  | 0,04  | 0,05                                       | 0,05  |
| FW                         | 0,17               | 0,21  | 0,15                          | 0,28  | 0,12                              | 0,00  | -0,13   | -0,12 | -0,14                                      | -0,13 |
| DP                         | -0,10              | 0,06  | -0,21                         | -0,13 | 0,44                              | 0,45  | 0,01  | 0,08  | -0,21                                      | -0,19 |
| RP                         | -0,06              | -0,07 | -0,14                         | -0,18 | -0,11                             | -0,06 | 0,10  | 0,14  | 0,43                                       | 0,38  |
| IS                         | -0,15              | -0,12 | -0,25                         | -0,22 | -0,26                             | -0,26 | 0,02  | 0,06  | 0,07                                       | 0,09  |
| MI                         | -0,18              | 0,00  | -0,31                         | -0,31 | -0,19                             | -0,24 | 0,07  | 0,11  | 0,06                                       | -0,02 |
| Ogółem                     |                    |       |                               |       |                                   |       |   |       |  |       |
| WW                         | 0,26               | 0,20  | -0,17                         | -0,21 | -0,17                             | -0,23 | 0,17  | 0,19  | 0,21                                       | 0,28  |
| PP                         | 0,17               | 0,13  | -0,23                         | -0,24 | -0,12                             | -0,16 | 0,16  | 0,15  | 0,08                                       | 0,14  |
| FW                         | -0,22              | -0,16 | 0,13                          | 0,13  | -0,02                             | 0,01  | -0,19   | -0,16 | -0,09                                      | -0,12 |
| DP                         | 0,21               | 0,22  | -0,19                         | -0,15 | 0,30                              | 0,24  | 0,15  | 0,15  | -0,09                                      | -0,04 |
| RP                         | 0,23               | 0,15  | -0,08                         | -0,11 | -0,07                             | -0,09 | 0,14  | 0,14  | 0,18                                       | 0,24  |
| IS                         | 0,21               | 0,12  | -0,18                         | -0,17 | -0,19                             | -0,19 | 0,12  | 0,16  | 0,09                                       | 0,14  |
| MI                         | 0,16               | 0,22  | -0,24                         | -0,24 | -0,14                             | -0,17 | 0,16  | 0,20  | 0,08                                       | 0,12  |

Żółtym kolorem zaznaczono te przypadki, w których odnotowano najsilniejsze związki korelacyjne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i Ministerstwa Finansów

Tabela 21. Współczynniki korelacji liniowej Pearsona dla dynamiki eksportu 2005-2007 i 2007-2009 w podziale na typy powiatów wyróżnione ze względu na wielkość eksportu

| Wyszczególnienie                                       | Dynamika eksportu ogółem |           | Dynamika eksportu towarów zaawansowanych technologicznie |           | Dynamika eksportu na rynki pozaeuropejskie |           |
|--|--------------------------|-----------|--|-----------|--|-----------|
|  | 2005–2007                | 2007–2009 | 2005–2007  | 2007–2009 | 2005–2007                                  | 2007–2009 |
| Powiaty – mali eksporterzy                             |                          |           |  |           |  |           |
| Poziom koncentracji geograficznej                      | -0,12                    | 0,03      | 0,13   | -0,05     | 0,11                                       | 0,07      |
| Poziom koncentracji geograficznej                      | -0,09                    | -0,09     | 0,20   | 0,09      | 0,06                                       | 0,15      |
| Udział eksportu towarów zaawansowanych technologicznie | 0,20                     | 0,23      | -0,13  | -0,14     | -0,10                                      | 0,12      |
| WW   | 0,20                     | -0,04     | -0,04  | 0,23      | -0,17                                      | -0,05     |
| PP   | -0,10                    | 0,06      | -0,11  | 0,03      | -0,04                                      | 0,04      |
| FW   | 0,04                     | 0,09      | 0,13   | -0,02     | -0,09                                      | 0,14      |
| DP   | -0,05                    | -0,04     | 0,03   | 0,01      | -0,02                                      | 0,02      |
| RP   | 0,16                     | -0,03     | 0,00   | 0,11      | -0,05                                      | -0,02     |
| IS   | -0,06                    | 0,15      | -0,01  | 0,04      | 0,10                                       | 0,09      |
| MI   | -0,09                    | 0,06      | -0,02  | -0,01     | 0,01                                       | 0,07      |
| Powiaty – średni eksporterzy                           |                          |           |  |           |  |           |
| Poziom koncentracji geograficznej                      | 0,01                     | 0,18      | 0,00   | -0,04     | 0,24                                       | 0,18      |
| Poziom koncentracji geograficznej                      | -0,01                    | 0,16      | 0,04   | -0,06     | 0,10                                       | 0,15      |
| Udział eksportu towarów zaawansowanych technologicznie | -0,04                    | 0,00      | -0,09  | -0,07     | -0,08                                      | -0,06     |
| WW   | -0,06                    | 0,07      | -0,03  | 0,04      | -0,07                                      | 0,08      |
| PP   | 0,08                     | -0,05     | 0,04   | -0,04     | -0,03                                      | -0,03     |
| FW   | -0,10                    | -0,12     | -0,01  | -0,03     | -0,01                                      | -0,07     |
| DP   | -0,02                    | 0,08      | 0,00   | 0,01      | 0,21                                       | 0,04      |
| RP   | 0,05                     | 0,01      | 0,07   | -0,01     | -0,02                                      | -0,02     |
| IS   | 0,10                     | 0,06      | 0,40   | -0,03     | 0,02                                       | 0,05      |
| MI   | 0,28                     | 0,01      | 0,10   | -0,04     | 0,03                                       | -0,02     |

| Wyszczególnienie                                       | Dynamika eksportu ogółem |           | Dynamika eksportu towarów zaawansowanych technologicznie |           | Dynamika eksportu na rynki pozaeuropejskie |           |
|--|--------------------------|-----------|--|-----------|--|-----------|
|  | 2005–2007                | 2007–2009 | 2005–2007  | 2007–2009 | 2005–2007                                  | 2007–2009 |
| Powiaty – duzi eksporterzy                             |                          |           |  |           |  |           |
| Poziom koncentracji geograficznej                      | -0,05                    | 0,02      | -0,06  | -0,01     | -0,01                                      | -0,08     |
| Poziom koncentracji geograficznej                      | -0,02                    | 0,08      | 0,21   | 0,14      | -0,20                                      | 0,02      |
| Udział eksportu towarów zaawansowanych technologicznie | 0,11                     | 0,18      | -0,13  | -0,02     | 0,05                                       | -0,07     |
| WW   | -0,15                    | 0,05      | -0,13  | 0,06      | -0,11                                      | -0,07     |
| PP   | -0,10                    | 0,14      | -0,07  | -0,01     | -0,08                                      | 0,06      |
| FW   | 0,06                     | -0,02     | 0,02   | 0,00      | 0,03                                       | -0,07     |
| DP   | 0,18                     | 0,22      | 0,11   | 0,10      | 0,14                                       | 0,06      |
| RP   | -0,04                    | -0,07     | -0,09  | 0,04      | -0,02                                      | -0,06     |
| IS   | -0,03                    | 0,08      | -0,06  | 0,00      | -0,05                                      | 0,06      |
| MI   | -0,03                    | 0,18      | -0,01  | 0,10      | 0,00                                       | 0,02      |
| Ogółem   |                          |           |  |           |  |           |
| Poziom koncentracji geograficznej                      | -0,03                    | 0,13      | 0,01   | -0,03     | 0,17                                       | 0,14      |
| Poziom koncentracji towarowej                          | -0,03                    | 0,10      | 0,05   | -0,01     | 0,06                                       | 0,11      |
| Udział eksportu towarów zaawansowanych technologicznie | 0,01                     | 0,04      | -0,08  | -0,09     | -0,09                                      | -0,05     |
| WW   | -0,06                    | 0,02      | -0,04  | 0,03      | -0,11                                      | 0,04      |
| PP   | -0,05                    | -0,01     | -0,01  | -0,04     | -0,06                                      | -0,02     |
| FW   | 0,00                     | -0,04     | 0,01   | 0,01      | 0,01                                       | -0,04     |
| DP   | -0,02                    | 0,06      | 0,00   | -0,01     | 0,08                                       | 0,03      |
| RP   | 0,00                     | -0,02     | 0,02   | -0,01     | -0,05                                      | -0,02     |
| IS   | -0,01                    | 0,02      | 0,15   | -0,03     | -0,02                                      | 0,01      |
| MI   | 0,08                     | 0,02      | 0,04   | -0,04     | -0,03                                      | -0,02     |

Żółtym kolorem zaznaczono te przypadki, w których odnotowano najsilniejsze związki korelacyjne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i Ministerstwa Finansów

Podsumowując można sformułować następujące wnioski dotyczące korelacji między zmiennymi w układzie statycznym:

- żaden z czynników pojedynczo nie odznaczył się silną współzależnością korelacyjną na poziomie przekraczającym  $\pm 0,50$ ;
- w sporadycznych przypadkach wystąpiły wartości przekraczające  $\pm 0,35$ ; jednak w żadnym przypadku nie dotyczyło to pełnej zbiorowości powiatów;
- relatywnie silniejsze związki (ale wciąż dosyć słabe) występują w przypadku:
  - a) ujemnej współzależności pomiędzy dostępnością potencjałową a poziomem koncentracji towarowej w małych powiatach w obu badanych okresach;
  - b) ujemnej zależności pomiędzy poziomem przedsiębiorczości a eksportem per capita i poziomem koncentracji towarowej w powiatach średnich (w przypadku eksportu wyłącznie w okresie *prosperity*) – negatywny związek pomiędzy poziomem przedsiębiorczości a poziomem koncentracji towarowej pośrednio potwierdza tezę o znaczeniu jakości lokalnego kapitału ludzkiego (w rozumieniu zaradności i przedsiębiorczości) dla zachowania zdywersyfikowanej struktury produkcji i gospodarki, co wiąże się z dalszymi rozważaniami przy opracowaniu typologii na temat zagrożeń wynikających ze zbyt silnej koncentracji produkcji. Warto zaznaczyć, że związek ten osłabia się w okresie spowolnienia gospodarczego;
  - c) dodatniej współzależności pomiędzy dostępnością potencjałową a poziomem koncentracji geograficznej w dużych powiatach w obu badanych okresach oraz
  - d) dodatniej korelacji pomiędzy siłą rynku pracy mierzoną dojazdami do pracy a udziałem rynków pozaeuropejskich w eksporcie, również dla dużych powiatów;
- w powiatach – dużych eksporterach zachodzi interesująca pozytywna relacja pomiędzy udziałem rynków pozaeuropejskich w eksporcie ogółem a poziomem wykształcenia ludności, która jednak w okresie kryzysu słabnie. Można przypuszczać, że kapitał ludzki zyskuje na znaczeniu w przypadku aktywności eksportowej, dopiero po osiągnięciu pewnej pozycji gospodarczej regionu (kryterium progowe), co skutkuje poszukiwaniem nowych, mniej tradycyjnych, i często bardziej wymagających (pod względem proceduralnym, jak i jakościowym), rynków zbytu. Wynik ten jest zbieżny z efektami dociekań P. Siłki (2012) na temat zależności pomiędzy potencjałem innowacyjnym miast Polski a ich szeroko

rozumianym rozwojem gospodarczym, z których wynika, że najsilniej potencjał innowacyjny ośrodków miejskich koreluje z ich aktywnością eksportową.

Analiza statystyczna dynamiki przemian eksportu i wpływu czynników wewnętrznych na zdolność do zachowania przez gospodarki lokalne odporności na czynniki zewnętrzne również nie ujawniła silnych związków korelacyjnych:

- żaden z czynników pojedynczo nie odznaczył się silną współzależnością korelacyjną na poziomie przekraczającym  $\pm 0,50$ ;
- nawet słabe związki nie wystąpiły dla całej zbiorowości powiatów, a jedynie w grupach wyznaczonych w oparciu o wielkość eksportu z regionu. Pośrednio dowodzi to odmiennych mechanizmów odpowiedzialnych za rozwój regionalny lub regres na poziomie lokalnym, jak również wskazuje na potrzebę prowadzenia analizy w grupach powiatów;
- związki korelacyjne są bardzo słabe i zdecydowanie słabsze niż w przypadku modelu statycznego; te „najsilniejsze” oscylują wokół wartości 0,2. Wyjątek stanowi relacja pomiędzy aktywnością inwestycyjną samorządów lokalnych mierzoną wielkością wydatków inwestycyjnych gmin w powiatach a dynamiką eksportu towarów zaawansowanych technologicznie, przy czym zależność ta dotyczyła wyłącznie okresu *prosperity* (0,4);
- w sytuacji gdy zanotowano słabą współzależność pomiędzy czynnikami lokalnymi a wybranymi zmiennymi dotyczącymi aktywności eksportowej, w żadnym z przypadków nie dotyczyła ona w takim samym stopniu obu badanych okresów.

Można przypuszczać, że na przemiany struktur eksportowych gospodarek lokalnych, w warunkach zmiennej koniunktury i w krótkim okresie najbardziej dynamicznych zmian globalnej gospodarki, złożyło się szereg czynników występujących ze zróżnicowaną intensywnością, być może także oddziałujących w odmienny sposób, w przestrzeni kraju.

Rozkład przestrzenny eksportu w kolejnych momentach czasowych, jak i zmiany eksportu wywołane szokami zewnętrznymi, nie poddają się związkowi korelacyjnym z badanymi w projekcie czynnikami lokalnymi lub też związki takie wykazują znikomą siłę współzależności. Przyczyn tego stanu rzeczy można upatrywać w: 1) nieadekwatności teorii czynników lokalnie uwarunkowanych dla poziomów lokalnych (sprzyjających badaniom na poziomie regionalnym); 2) sposobie operacjonalizacji czynników lokalnych, podyktowanym często dostępnością danych statystycznych, przekładającym się na uzyskaną siłę związków statystycznych lub 3) zbyt dużej dynamice

układów powiatowych, o zdecydowanie wyższym niż w przypadku regionów NUTS 2 zagrożeniu przypadkowością zjawisk z uwagi na wielkość gospodarki lokalnej.

Ostatni etap poszukiwania prawidłowości stanowił ocenę zależności wielkości eksportu od czynników zewnętrznych rozumianych jako położenie powiatu względem poszczególnych granic (jako miara nie tylko odległości fizycznej, ale też związanych z nią kosztów transportu). Była to kontynuacja badania T. Komornickiego (2003a). Szczegółową analizę przeprowadzono w odniesieniu do wpływu odległości od odpowiednich granic na intensywność powiązań handlowych z krajami sąsiednimi, w celu uwzględnienia efektu zmian w czasie obliczenia wykonano zarówno dla 2005, jak i 2009 roku (tab. 22).

Tabela 22. Współczynniki korelacji liniowej Pearsona pomiędzy odległością do granicy a wielkością eksportu z powiatu do danego partnera w podziale na typy powiatów wyróżnione ze względu na wielkość eksportu

| Odcinek granicy | Ogółem |       | Mali eksporterzy |       | Średni eksporterzy |       | Duży eksporterzy |       |
|-----------------|--------|-------|------------------|-------|--------------------|-------|------------------|-------|
|                 | 2005   | 2009  | 2005             | 2009  | 2005               | 2009  | 2005             | 2009  |
| Dania           | -0,26  | -0,21 | 0,14             | -0,12 | -0,25              | -0,29 | 0,25             | -0,25 |
| Szwecja         | -0,21  | -0,18 | -0,31            | -0,17 | -0,19              | -0,20 | -0,33            | -0,29 |
| Rosja           | -0,10  | -0,08 | -0,26            | -0,12 | -0,14              | -0,13 | -0,37            | -0,31 |
| Białoruś        | -0,15  | -0,17 | -0,19            | -0,18 | -0,21              | -0,24 | -0,31            | -0,30 |
| Niemcy          | -0,39  | -0,37 | -0,49            | -0,37 | -0,45              | -0,32 | -0,36            | -0,39 |
| Czechy          | -0,18  | -0,33 | -0,58            | -0,56 | -0,31              | -0,44 | -0,12            | -0,31 |
| Słowacja        | -0,22  | -0,35 | -0,40            | -0,33 | -0,36              | -0,41 | -0,29            | -0,50 |
| Ukraina         | -0,21  | -0,18 | -0,28            | -0,28 | -0,43              | -0,44 | -0,29            | -0,24 |
| Litwa           | -0,20  | -0,23 | -0,38            | -0,43 | -0,30              | -0,42 | -0,53            | -0,43 |

Pomarańczowym kolorem zaznaczono silne związki korelacyjne, natomiast kolorem żółtym – przeciętne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych IGiPZ PAN i Ministerstwa Finansów

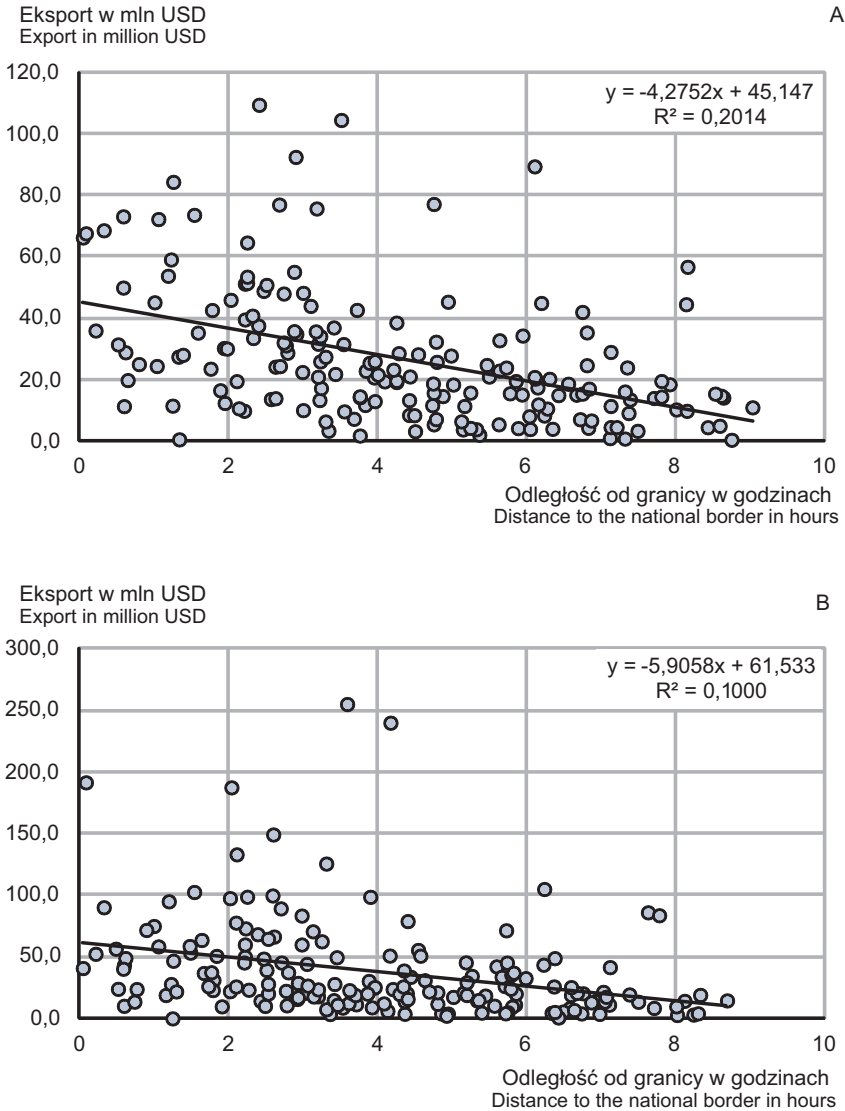
Na podstawie uzyskanych wyników można stwierdzić, że w zdecydowanej większości powiatów oddalenie od granicy ma wpływ na wielkość obrotów z danym krajem. Jednak siła tej zależności jest zdecydowanie zróżnicowana, zarówno jeśli analizujemy poszczególne odcinki granic, jak i, w nieco mniejszym stopniu, okres (konjunktury i dekonjunktury). Analiza korelacji pomiędzy odległością od granicy a wielkością eksportu do danego partnera zagranicznego wykazała relatywnie większą siłę zależności niż w przypadku

czynników społeczno-gospodarczych, w sporadycznych sytuacjach zaobserwowano związki o sile powyżej  $r=0,50$ . Wyniki te potwierdzają tym samym przydatność modelu grawitacji dla badań na kształtowaniem się powiązań eksportowych na poziomie lokalnym.

W szczególności można zanotować, że:

- państwami o największym stopniu zależności pomiędzy handlem zagranicznym a dystansem od granicy dla całej zbiorowości powiatów (z wyłączeniem bardzo dużych, które nie poddają się tej prawidłowości) są Niemcy i Słowacja dla okresu dekonjunkury; natomiast kraje o najmniejszym stopniu zależności to Rosja i Białoruś (co można wytłumaczyć większym znaczeniem czynników pozaekonomicznych w wymianie handlowej z tymi krajami);
- w przypadku powiatów (średnich eksporterów) wzmagą się „efekt granicy” rozumiany jako zależność siły powiązań eksportowych i wielkości wymiany handlowej w zależności od odległości czasowej od odcinka granicy z danym państwem, w szczególności na odcinku niemieckim, ukraińskim, słowackim, czeskim i litewskim;
- w grupie powiatów (małych eksporterów) obserwuje się silniejsze związki pomiędzy wielkością eksportu a odległością czasową od granicy na odcinku granicy czeskiej i niemieckiej; natomiast w grupie powiatów dużych – na granicy słowackiej (w okresie kryzysu) i litewskiej (dla obu okresów badawczych);
- nie uwidoczniła się wyraźna tendencja do zmiany siły współzależności pomiędzy cechami w rozróżnieniu na poszczególne okresy badawcze, tj. w okresie *prosperity* i kryzysu gospodarczego.

W grupie powiatów – średnich eksporterów – najsilniejsze zależności wykazano dla współpracy eksportowej z partnerem niemieckim i ukraińskim. Dla tych 2 krajów wykonano analizę regresji. Wyprowadzony dla całej zbiorowości powiatów model nie miał wysokiej zdolności do objaśniania intensywności eksportowej, w szczególności w przypadku granicy niemieckiej, dla której wyniki wskazywały na największą siłę współzależności. Dopiero przejście do analizy dla poszczególnych grup powiatów pozwoliło uzyskać lepsze, choć nadal nie w pełni zadowalające wyniki (ryc. 60, 61).

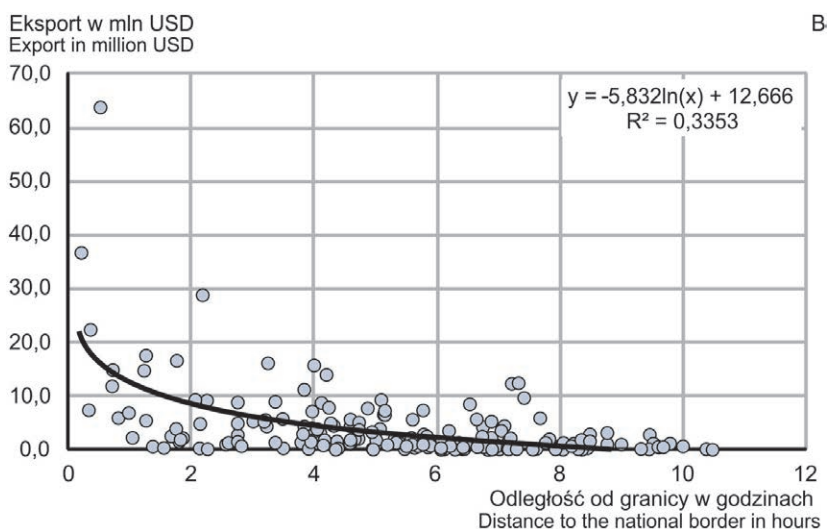
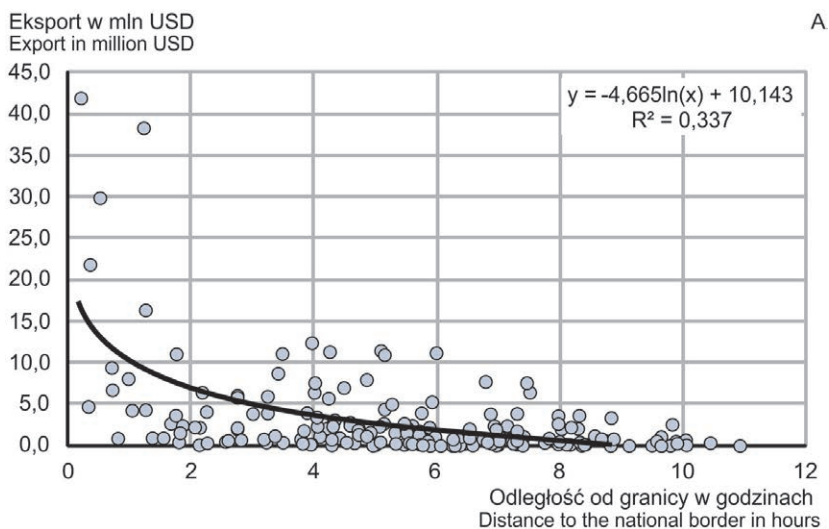


Ryc. 60. Wykres rozrzutu i równanie regresji liniowej dla granicy niemieckiej dla powiatów – średnich eksporterów w A. 2005 i B. 2009 r.

Fig. 60. Chart of dispersion and linear regression equation for German border by powiats (county) – medium exporters in A. 2005 and B. 2009

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances





Ryc. 61. Wykres rozrzutu i równanie regresji liniowej dla granicy ukraińskiej dla powiatów – średnich eksporterów w A. 2005 i B. 2009 r.

Fig. 61. Chart of dispersion and linear regression equation for Ukrainian border by powiats (county) – medium exporters in A. 2005 and B. 2009

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances

Tym samym można stwierdzić, że odległość od granicy silniej oddziałuje na powiaty o przeciętnej aktywności eksportowej. W przypadku rynku niemieckiego najbardziej odstające od modelu są powiaty opolski, bydgoski, tarnobrzeski, które osiągają wartości zdecydowanie wyższe niż wynikałoby to z przebiegu linii regresji. W przypadku rynku ukraińskiego najbardziej odstające w tej grupie powiatów od przewidywań modelu są powiaty województwa podkarpackiego (przemyski i jarosławski w obu przedziałach czasowych) osiągające wartości zdecydowanie wyższe niż wynikałoby to z przebiegu linii regresji), co może być konsekwencją wykształcenia się w długim okresie silnych powiązań handlowych na tym terenie na bazie handlu bazarowego. Z kolei jednostki osiągające stosunkowo niskie rezultaty względem linii regresji należą głównie do słabiej rozwiniętych gospodarczo położonych przygranicznie obszarów województwa lubelskiego (powiaty tomaszowski i zamojski) i podkarpackiego (niżański i leżajski).

Jednocześnie, w porównaniu z wcześniejszymi badaniami odcinka granicy niemieckiej T. Komornickiego (2003a), można stwierdzić, że odległość fizyczna i ekonomiczna do granicy traci długookresowo na znaczeniu na rzecz innych czynników, związanych np. z nabytą wiedzą i doświadczeniem. Przyczyn stopniowego zmniejszania roli odległości od granicy niemieckiej w kształtowaniu powiązań eksportowych z tym rynkiem zbytu można upatrywać z jednej strony w ogólnej poprawie dostępności transportowej regionów na skutek dużych inwestycji w infrastrukturę transportową, a z drugiej – jako efekt nasilenia się procesów internacjonalizacji przedsiębiorstw w kontekście integracji ze wspólnym rynkiem Unii Europejskiej.

## 6. ROLA CZYNNIKÓW TERYTORIALNIE UWARUNKOWANYCH W ŚWIETLE BADAŃ TERENOWYCH

W celu identyfikacji **czynników terytorialnych** mających charakter instytucjonalny, wśród starostów i liderów lokalnych izb gospodarczych przeprowadzono wywiady pogłębione na temat czynników determinujących atrakcyjność ekonomiczną jednostki, współpracy między samorządami wykraczającą poza wymogi ustawowe, współpracy między lokalnymi przedsiębiorcami i kształtowania się społeczeństwa obywatelskiego (np. aktywność organizacji pozarządowych). Wśród czynników sprzyjających rozwojowi wiele okazało się mieć charakter terytorialny lub też terytorialnie uwarunkowany. Kluczowymi wydają się:

- **położenie**, zarówno względem granicy (często wymieniane jako niewykorzystana szansa rozwojowa), jak również względem dużych ośrodków miejskich (korzyści aglomeracji);
- **kapitał instytucjonalny** (władze lokalne, instytucje wspierania biznesu) – w wielu przypadkach brak jest współpracy zarówno między przedsiębiorcami jak i władzami samorządowymi; tylko nieliczni lokalni liderzy dostrzegają we współpracy szansę, nie zaś zagrożenie. Respondenci podkreślali jednocześnie istnienie dobrego klimatu inwestycyjnego, który może okazać się niewystarczający przy braku odpowiednich działań i szerszej współpracy;
- **kapitał naturalny** (krajobraz), jako możliwości rozwoju usług turystycznych; problem jednak polega na tym, że możliwości rozwoju gospodarczego w oparciu o turystykę są często przeceniane przez władze samorządowe;
- **kapitał ludzki i społeczny** (społeczeństwo obywatelskie, tożsamość) wymieniany zarówno jako szansa rozwojowa (dobre przygotowanie zawodowe, wysoki poziom wykształcenia, stosunkowo niskie koszty pracy itp.) jak i zagrożenie (odpływ migracyjny osób dobrze wykształconych).

Wśród czynników pozytywnie wpływających na rozwój lokalny wskazywano również na duże znaczenie **infrastruktury** (np. kolej szerokotorowa w niektórych powiatach wschodniej Polski), jak też rozwój tej infrastruktury dzięki wykorzystaniu środków unijnych.

W tym miejscu należy podkreślić, że czynniki wskazane przez respondentów nie znalazły potwierdzenia we wcześniejszej analizie statystycznej. Może to oznaczać niedoskonałości zastosowanych wskaźników (trudności w wyodrębnieniu ewentualnego wpływu określonych zmiennych, a także

brak odpowiednich danych np. w kwestii kapitału społecznego), względnie jest wynikiem zniekształconej percepcji własnego regionu wśród lokalnych decydentów (przecenianie niektórych uwarunkowań „miękkich”).

Wśród barier rozwojowych na pierwszy plan wysuwają się czynniki **przestrzenno-lokalizacyjne**, tj. położenie względem granicy państwowej (część jest jednak wymieniane jako atut rozwojowy) jak również względem ośrodków wzrostu i obszarów chronionych (trudności inwestycyjne na terenach przylegających do obszarów chronionych), niekorzystne położenie w układzie sieci drogowej (słaba dostępność powiatów). Poza tymi czynnikami wymieniano również inne, odnoszące się do kapitału społecznego, głównie odpływ migracyjny osób wykształconych i problemy z aktywizacją osób powyżej 50 roku życia.

Lokalni decydenci mają **niską świadomość związku między wzrostem czy spadkiem poziomu eksportu a czynnikami uwarunkowanymi terytorialnie**. Zmian tych nie postrzegają jako funkcji czynników czy procesów endogenicznych. Celem ich wyjaśnienia lokalni eksperci zwykle odnosili się do czynników zewnętrznych od nich niezależnych, głównie zagranicznych, co jest oczywiście zasadne, ale nie można zapominać, że nie jest to jedyny czynnik zmian (np. w powiatach położonych w zachodniej części kraju wskazywano na spowolnienie gospodarcze w Niemczech jako główną barierę w rozwoju lokalnej gospodarki, natomiast w przypadku granicy wschodniej podkreślano brak jasnej polityki gospodarczej względem Białorusi). Nie pojawiła się refleksja dotycząca jakości lokalnych instytucji czy braku współpracy między lokalnymi przedsiębiorstwami czy jednostkami samorządowymi, względnie braku zaufania i współpracy w układach lokalnych. Wśród decydentów lokalnych bardzo niska okazała się świadomość znaczenia czynników terytorialnie uwarunkowanych (kapitału instytucjonalnego, kapitału społecznego, kapitału symbolicznego) dla rozwoju w długim okresie.

Często przywoływanym czynnikiem były **wolne tereny inwestycyjne**, które są dopiero pierwszym krokiem w długim procesie pozyskania inwestorów. Często mowa była także o **administracji publicznej**, ale głównie w kontekście jej przychylności dla inwestorów i zdolności do ich pozyskiwania, rzadziej z uwzględnieniem jej jakości czy wysiłków na rzecz wspierania lokalnego biznesu.

Incydentalnie wymieniano warunki życia czy kapitał symboliczny (historia, znana nazwa). Bardzo rzadko pojawiały się też wyjaśnienia odwołujące się do bardziej złożonych procesów endogenicznych.

Można więc sądzić, że wśród lokalnych liderów przewagę ma podejście zasobowe nad procesowym. Oznacza to też, że mentalnie polskie lokalne elity gospodarcze i samorządowe znajdują się na poziomie charakterystycznym dla gospodarki o wysokich i średnich kosztach wymiany (niskim i średnim

poziomie integracji) opisywanych przez wczesne modele nowej geografii ekonomicznej. Brakuje mentalności adekwatnej do wymogów paradygmatu gospodarki sieciowej (o wysokim stopniu integracji) opisywanej przez nowe modele nowej geografii ekonomicznej.

Szczegółowe wyniki badań w wybranych powiatach przedstawiono w tabeli 22.

Drugą część badań terenowych stanowiły wywiady przeprowadzone w wybranych przedsiębiorstwach. Uwagę skierowano na firmy eksportujące mające siedzibę w danym powiecie. Przebadano łącznie 26 przedsiębiorstw. Wielkość próby nie pozwala na uogólnienie wyników na całą populację, jednak już przy takiej liczbie jednostek widoczne są ciekawe prawidłowości. Analiza poszczególnych studiów przypadku miała na celu wskazanie najistotniejszych aspektów ich działalności w zakresie wpływu kryzysu finansowego na funkcjonowanie przedsiębiorstwa, ich reakcji na kryzys ekonomiczny, strategii działania przyjętych w celu niwelowania skutków spowolnienia gospodarczego, jak również w kontekście oceny sytuacji gospodarczej w powiecie (jako dopełnienie, z perspektywy przedsiębiorstw, wywiadów z przedstawicielami jednostek samorządu terytorialnego i izb gospodarczych).

Celem badań było uzupełnienie wyników uzyskanych w analizie kartograficznej i statystycznej o informacje jakościowe. Kwestionariusz wywiadu pogłębionego z przedsiębiorcami został rozszerzony w stosunku do kwestionariusza stosowanego w badaniu wśród przedstawicieli jednostek samorządu terytorialnego i izb gospodarczych. Składał się zarówno z pytań otwartych, jak i zamkniętych (pytania dotyczące czynników lokalizacji). Badanie stanowiło próbę odpowiedzi na pytania dotyczące oceny kondycji przedsiębiorstwa oraz sytuacji gospodarczej w powiecie w warunkach kryzysu gospodarczego, w szczególności obejmowało następujące tematy: a) działania samorządu lokalnego podejmowane w celu rozwoju przedsiębiorczości; b) zmiany warunków prowadzenia działalności gospodarczej; c) zmiany warunków prowadzenia działalności eksportowej; d) ocenę kapitału ludzkiego w jednostce terytorialnej; e) plany inwestycyjne oraz f) ocenę znaczenia poszczególnych czynników lokalizacji działalności.

Przebadaną grupę przedsiębiorstw stanowiły firmy różnej wielkości – od mikroprzedsiębiorstw, do firm zatrudniających powyżej 250 osób. Zdecydowana większość przebadanych przedsiębiorstw to firmy z minimum kilkunastoletnim doświadczeniem (powstałe przed 2000 r.), które działalność eksportową prowadziły przynajmniej kilka lat. W próbie dominowały przedsiębiorstwa z kapitałem polskim. Badana grupa reprezentowała szerokie spektrum branż, m.in. przemysł drzewny, meblowy, maszynowy, samochodowy i gumowy.

Tabela 22. Wyniki badań terenowych na tle podstawowych charakterystyk eksportowych i poziomu frekwencji wyborczej

| Lp. | Nazwa i wybrane charakterystyki powiatu   | Ocena kapitału instytucjonalnego i społecznego   | Czynniki sukcesu   | Bariery sukcesu  | Terytorialnie uwarunkowane czynniki wśród barier i przyczyn sukcesu |
|-----|---|--|--|--|---|
| 1   | Powiat sokólski (podlaskie)   | – brak współpracy przedsiębiorców i samorządów, oprócz infrastruktury drogowej   | – położenie przygraniczne<br>– położenie w układzie osadniczym – bliskość Białegostoku z jego możliwościami rozwojowymi<br>– potencjał ludzki – powroty z zagranicy w celu inwestowania<br>– obecność szerokotorowej infrastruktury kolejowej  | – konflikty związane z funkcjonowaniem obszarów chronionych – ograniczanie inwestycji<br>– ograniczenia formalne (np. firma chce rozpocząć produkcję serów, ale nie ma wystarczających kwot mlecznych)   | – położenie<br>– infrastruktura transportowa                        |
|     | Eksport per capita: b. niski  |  |  |  |   |
|     | Zmiany eksportu<br>– 2005-2007: spadek<br>– 2007-2009: wzrost   |  |  |  |   |
|     | Frekwencja w wyborach samorządowych 2010<br>– ogółem w %: 52,35<br>– w relacji do średniej krajowej: 1,11 |  |  |  |   |
| 2   | Powiat oleski (opolskie)  | – współpraca samorządów w ramach istniejących kompetencji, są jednak inicjatywy oddolne np. „Perła Powiatu”, współpraca przedsiębiorstw odnośnie turystyki | – otwartość władz i pomoc przy ewentualnych procesach inwestycyjnych<br>– atrakcyjne, wciąż niezagospodarowane tereny inwestycyjne<br>– walory przyrodnicze powiatu – szansa rozwoju w turystyce i dobre warunki do życia; nastawienie na tworzony „klaster dobrej żywności” i ekologiczne rolnictwo jako przyszłość | – brak specjalnych stref dla inwestycji<br>– rosnące bezrobocie i nierejestrowana migracja (Niemcy)<br>– położenie w okolicy powiatów posiadających specjalne strefy ekonomiczne, co obniża atrakcyjność inwestycyjną tego powiatu (np. sąsiedztwo Kluczborka) | – położenie<br>– tereny inwestycyjne<br>– walory przyrodnicze       |
|     | Eksport per capita: średni  |  |  |  |   |
|     | Zmiany eksportu<br>– 2005-2007: bez zmian<br>– 2007-2009: wzrost  |  |  |  |   |
|     | Frekwencja w wyborach samorządowych 2010<br>– ogółem w %: 38,46<br>– w relacji do średniej krajowej: 0,81 |  |  |  |   |

| Lp. | Nazwa i wybrane charakterystyki powiatu   | Ocena kapitału instytucjonalnego i społecznego   | Czynniki sukcesu   | Bariery sukcesu | Terytorialnie uwarunkowane czynniki wśród barier i przyczyn sukcesu  |
|-----|---|--|--|-----------------|--|
| 3   | <p>Powiat nowosolski (lubuskie)</p> <p>Ekspert per capita: średni</p> <p>Zmiany eksportu<br/>– 2005-2007: wzrost<br/>– 2007-2009: wzrost</p> <p>Frekwencja w wyborach samorządowych 2010<br/>– ogółem w %: 45,96<br/>– w relacji do średniej krajowej: 0,97</p> | <p>– współpraca samorządów i przedsiębiorstw, wspólna promocja, duże wsparcie i współpraca z NGO, także dla wspierania asymilacji mniejszości narodowych</p> | <p>– atrakcyjne dla inwestorów tereny Strefy; funkcjonuje Park INTERIOR</p> <p>– powiat ma znaczący potencjał turystyczny – współpraca z gminami na rzecz turystyki wodnej z wykorzystaniem Odry</p> <p>– przyjazna administracja – miasto i powiat ograniczają do minimum formalności przy lokowaniu nowej inwestycji</p> <p>– niskie koszty pracy (do niedawna powiat z największym bezrobociem w Polsce)</p> <p>– położenie powiatu – w tym nieduża odległość od granicy</p> <p>– współpraca międzynarodowa, zwłaszcza z Cottbus, wykorzystanie współpracy polsko-niemieckiej dla rozwoju potencjału turystycznego</p> <p>– promocja przez bogaty folklor</p> <p>– powiat wykorzystał maksymalnie dostępne środki unijne – projekty inwestycyjne i „miękkie”, także na rozwój przedsiębiorczości czy asymilację ludności romskiej i łemkowskiej</p> |                 | <p>– położenie</p> <p>– krajobraz</p> <p>– silna współpraca z gminami na rzecz promocji i przyciągania inwestycji</p> <p>– walory turystyczne</p> <p>– kapitał symboliczny</p> |

| Lp. | Nazwa i wybrane charakterystyki powiatu   | Ocena kapitału instytucjonalnego i społecznego  | Czynniki sukcesu  | Bariery sukcesu | Terytorialnie uwarunkowane czynniki wśród barier i przyczyn sukcesu   |
|-----|---|---|---|-----------------|---|
| 4   | <p>Powiat kluczborski (opolskie)</p> <p>Eksport per capita: niski</p> <p>Zmiany eksportu</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- 2005-2007: wzrost</li><li>- 2007-2009: wzrost</li></ul> <p>Frekwencja w wyborach samorządowych 2010</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- ogółem w %: 41,09</li><li>- w relacji do średniej krajowej: 0,77</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- bardzo dobra współpraca między instytucjami, silna tkanka NGO, ale słabsze współdziałanie przedsiębiorstw</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>- bardzo duża otwartość lokalnych władz nastawionych na współpracę – dobra współpraca z przedsiębiorstwami, system jakości w urzędzie weryfikujący poprawność jego działania</li><li>- polityka oświatowa kształtująca dobre kadry dla lokalnego rynku pracy (w tym rozwinięta współpraca szkolnictwa zawodowego z przedsiębiorcami)</li><li>- atrakcyjne tereny inwestycyjne (w tym specjalna strefa ekonomiczna)</li><li>- wysoki poziom wykorzystania funduszy unijnych – projekty inwestycyjne (ekologiczne systemy ogrzewania czy Inkubator Przedsiębiorczości) i „miękkie”, w tym na rozwój przedsiębiorczości</li><li>- wykorzystywanie nowych rozwiązań technologicznych dla poprawy usług w powiecie – np. Informacyjny Portal Medyczny,</li><li>- dobra współpraca z Oddziałem Opolskiej Izby Gospodarczej w Kluczborku</li></ul> |                 | <ul style="list-style-type: none"><li>- tereny inwestycyjne</li><li>- warunki życia potencjał turystyczny</li></ul> |



| Lp. | Nazwa i wybrane charakterystyki powiatu   | Ocena kapitału instytucjonalnego i społecznego  | Czynniki sukcesu   | Bariery sukcesu  | Terytorialnie uwarunkowane czynniki wśród barier i przyczyn sukcesu                                 |
|-----|---|---|--|--|---|
| 5   | Powiat m. Biała Podlaska (lubelskie)  | – brak współpracy nie tylko władz samorządowych, ale również podmiotów gospodarczych, ale dobry klimat inwestycyjny   | – położenie w układzie sieci transportowej<br>– położenie przygraniczne (również jako aspekt negatywny) i związany z tym rozwój nie tylko handlu, ale również współpracy gospodarczej na większą skalę<br>– potencjał intelektualny<br>– dobry klimat do inwestowania (władze lokalne sprzyjające inwestorom)<br>– suchy port przeładunkowy w Małaszewiczach<br>– własna polityka współpracy międzyregionalnej z jednostkami położonymi na Białorusi | – położenie przygraniczne (również jako aspekt pozytywny)<br>– sytuacja gospodarcza zależna od bieżącej polityki rządu odnośnie Białorusi („a w zasadzie braku takiej polityki”) | – położenie<br>– klimat inwestycyjny  |
|     | Ekspert per capita: niski   |   |  |  |   |
|     | Zmiany eksportu<br>– 2005-2007: wzrost<br>– 2007-2009: wzrost   |   |  |  |   |
|     | Frekwencja w wyborach samorządowych 2010<br>– ogółem w %: 51,53<br>– w relacji do średniej krajowej: 1,09 |   |  |  |   |
| 6   | Powiat przasnyski (mazowieckie)   | – współpraca na poziomie samorządowym (władze powiatowe/ władze gminne) mająca na celu rozwój działalności gospodarczej w strefie ekonomicznej; brak współpracy na poziomie przedsiębiorstw | – atrakcyjna oferta inwestycyjna (strefa ekonomiczna)<br>– lokalne ułatwienia w rozwoju przedsiębiorczości<br>– dobry klimat inwestycyjny, również w odniesieniu do lokalnej społeczności (duża tolerancja w odniesieniu do rozwoju strefy ekonomicznej i przedsiębiorstw o różnych profilach działalności – lokowanie nowych podmiotów mieszkańcy odbierają jako szansę na nowe miejsca pracy)  | – zbyt małe kompetencje powiatu w kreowaniu działań rozwojowych;<br>– rozbieżność między zapotrzebowaniem rynku pracy a poziomem wykształcenia i kwalifikacjami pracowników      | – duża odległość od wiodących centrów rozwoju<br>– niekorzystne położenie w układzie sieci drogowej |
|     | Ekspert per capita: niski   |   |  |  |   |
|     | Zmiany eksportu<br>– 2005-2007: wzrost<br>– 2007-2009: bez zmian  |   |  |  |   |
|     | Frekwencja w wyborach samorządowych 2010<br>– ogółem w%: 54,30<br>– w relacji do średniej krajowej: 1,15  |   |  |  |   |

| Lp. | Nazwa i wybrane charakterystyki powiatu   | Ocena kapitału instytucjonalnego i społecznego  | Czynniki sukcesu   | Bariery sukcesu   | Terytorialnie uwarunkowane czynniki wśród barier i przyczyn sukcesu  |
|-----|---|---|--|---|--|
| 7   | <p>Powiat oleśnicki (dolnośląskie)</p> <p>Ekspert per capita: średni</p> <p>Zmiany eksportu<br/>– 2005-2007: wzrost<br/>– 2007-2009: bez zmian</p> <p>Frekwencja w wyborach samorządowych 2010<br/>– ogółem w %: 45,83<br/>– w relacji do średniej krajowej: 0,97</p> | <p>– integracja przedsiębiorców, aktywny samorząd współpracujący ponad wymogi ustawowe i wspierający przedsiębiorców</p>                  | <p>– przyjazna administracja – bardzo silna pozycja władz lokalnych</p> <p>– priorytetowe traktowanie inwestorów w urzędach – bardzo dobra współpraca z biznesem</p> <p>– dobre skomunikowanie – Wrocław, bliskość S3, reaktywacja lotniska dla małych samolotów, aeroklubów itd.</p> <p>– wyposażenie terenów inwestycyjnych we wszystkie media; funkcjonuje Portal Inwestora działający w ramach Komponentu Zintegrowanego Systemu Informacji Przestrzennej Powiatu Oleśnickiego</p> <p>– dobry poziom kadr</p> <p>– duży potencjał do rozwoju turystyki</p> |   | <p>– jakość władz</p> <p>– położenie</p> <p>– tereny inwestycyjne z infrastrukturą</p> <p>– krajobraz i walory turystyczne</p> <p>– atrakcyjne warunki życia</p> |
| 8   | <p>Powiat sanocki (podkarpackie)</p> <p>Ekspert per capita: niski</p> <p>Zmiany eksportu<br/>– 2005-2007: wzrost<br/>– 2007-2009: bez zmian</p>   | <p>– brak konstruktywnej współpracy między samorządem gminnym i powiatowym; nie najlepsza współpraca między podmiotami gospodarczymi.</p> | <p>– „klimat ludzki” – przyjazne społeczeństwo</p> <p>– wysoki poziom wykształcenia technicznego mieszkańców (dziedzictwo Autosanu)</p> <p>– duże doświadczenie pracowników (dawni pracownicy Autosanu)</p>  | <p>– niekorzystna struktura agrarna (małe gospodarstwa rolne)</p> <p>– położenie przygraniczne</p> <p>– nie wykorzystuje się tego aspektu</p> <p>– marginalizacja kolei</p> | <p>– położenie</p> <p>– tereny inwestycyjne</p> <p>– krajobraz i dziedzictwo kulturowe</p>   |

| Lp. | Nazwa i wybrane charakterystyki powiatu   | Ocena kapitału instytucjonalnego i społecznego   | Czynniki sukcesu  | Bariery sukcesu   | Terytorialnie uwarunkowane czynniki wśród barier i przyczyn sukcesu                          |
|-----|---|--|---|---|--|
| 8   | <p>Frekwencja w wyborach samorządowych 2010</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ogółem w %: 49,89</li> <li>- w relacji do średniej krajowej: 1,05</li> </ul>   |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- poczucie bezpieczeństwa rozumiane jako bezpieczeństwo do prowadzenia działalności gospodarczej, ale również w znaczeniu dosłownym</li> <li>- korzystna struktura wiekowa ludności</li> <li>- dość wysoka aktywność gospodarcza ludności</li> <li>- przychylność władz</li> <li>- niski poziom wynagrodzeń (element korzystny dla inwestora)</li> <li>- atrakcyjność turystyczna</li> <li>- dziedzictwo kulturowe (Beksiński)</li> <li>- zaplecze hotelowo-gastronomiczne</li> <li>- położenie geograficzne (jako potencjał do wykorzystania w handlu z Ukrainą)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- peryferyjne położenie w sieci dróg</li> <li>- położenie peryferyjne</li> </ul>   |  |
| 9   | <p>Powiat grajewski (podlaskie)</p> <p>Eksport per capita: średni</p> <p>Zmiany eksportu</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 2005-2007: bez zmian</li> <li>- 2007-2009: bez zmian</li> </ul> <p>Frekwencja w wyborach samorządowych 2010</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ogółem w %: 51,21</li> <li>- w relacji do średniej krajowej: 1,08</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- brak współpracy podmiotów gospodarczych, ale samorząd b. aktywny (np. powiatowa rada zatrudnienia)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- dogodne położenie w układzie sieci drogowej (tranzyt do Krajów Nadbałtyckich)</li> <li>- położenie geograficzne - bliskość atrakcyjnych turystycznie Mazur, rozwój turystyki</li> <li>- przyjazny klimat inwestycyjny</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- kapitał ludzki</li> <li>- niekorzystne położenie wynikające z sąsiedztwa Biebrzańskiego Parku Narodowego i obszarów NATURA 2000</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- położenie</li> <li>- klimat inwestycyjny</li> </ul> |

| Lp. | Nazwa i wybrane charakterystyki powiatu   | Ocena kapitału instytucjonalnego i społecznego  | Czynniki sukcesu   | Bariery sukcesu  | Terytorialnie uwarunkowane czynniki wśród barier i przyczyn sukcesu                     |
|-----|---|---|--|--|---|
| 10  | Powiat jasielski (podkarpackie)   | – słaba współpraca samorządów i przedsiębiorców (głównie przepływ informacji)   | – potencjał ludzki – tania siła robocza<br>– tereny inwestycyjne (działki uzbrojone, obszar przemysłowy)<br>– uczciwi pracownicy (zaufanie społeczne)<br>– mocne zaplecze szkół ponadgimnazjalnych<br>– atrakcyjność turystyczna regionu (potencjał przyrodniczy) – rozwój turystyki religijnej<br>– położenie przygraniczne – wspólna oferta turystyczna Bardejov/Karpacka Troja,<br>– szlak rowerowy | – niedogodne położenie w sieci drogowej (mało efektywne połączenie południkowe do DK4 i A4)<br>– położenie peryferyjne | – położenie<br>– tereny inwestycyjne<br>– krajobraz<br>– krajobraz i walory turystyczne |
|     | Eksport per capita: b. niski  |   |  |  |   |
|     | Zmiany eksportu<br>– 2005-2007: bez zmian<br>– 2007-2009: spadek  |   |  |  |   |
|     | Frekwencja w wyborach samorządowych 2010<br>– ogółem w %: 51,54<br>– w relacji do średniej krajowej: 1,09 |   |  |  |   |
| 11  | Powiat świdwiński (zachodniopomorskie)  | – słaba współpraca samorządów i przedsiębiorstw, ale jest pomoc dla MSP i widać tworzący się fundament społeczeństwa obywatelskiego (NGO) | – kapitał ludzki, młodzi ludzie<br>– dobry poziom szkolnictwa, który można dostosować do potrzeb rynku pracy<br>– obecność jednostki wojskowej jako przewidywalnego pracodawcy<br>– bliskość większych miast: Koszalin, Kołobrzeg (walory turystyczne)<br>– dobry stan dróg<br>– dobra dostępność kolejowa   |  | – położenie<br>– infrastruktura   |
|     | Eksport per capita: niski   |   |  |  |   |
|     | Zmiany eksportu<br>– 2005-2007: wzrost<br>– 2007-2009: bez zmian  |   |  |  |   |
|     | Frekwencja w wyborach samorządowych 2010<br>– ogółem w %: 49,06<br>– w relacji do średniej krajowej: 1,04 |   |  |  |   |

| Lp. | Nazwa i wybrane charakterystyki powiatu   | Ocena kapitału instytucjonalnego i społecznego  | Czynniki sukcesu  | Bariery sukcesu  | Terytorialnie uwarunkowane czynniki wśród barier i przyczyn sukcesu   |
|-----|---|---|---|--|---|
| 12  | Powiat stargardzki (zachodniopomorskie)   | – silne przywództwo lokalne oraz słabsze, ale istniejące współdziałanie przedsiębiorców           | – atrakcyjny gospodarczo teren<br>– kapitał ludzki, w tym przedsiębiorczość mieszkańców<br>– przychylny, „starający się” samorząd<br>– wolne, uzbrojone tereny inwestycyjne<br>– instytucje wspierania biznesu<br>– zasoby górnictwa żwirowego<br>– położenia i infrastruktura transportowa                                 |  | – położenie<br>– wolne, uzbrojone tereny inwestycyjne<br>– infrastruktura transportowa<br>– zasoby naturalne – żwir |
|     | Eksport per capita: b. niski  |   |   |  |   |
|     | Zmiany eksportu<br>– 2005-2007: wzrost<br>– 2007-2009: spadek   |   |   |  |   |
|     | Frekwencja w wyborach samorządowych 2010<br>– ogółem w %: 43,21<br>– w relacji do średniej krajowej: 0,91 |   |   |  |   |
| 13  | Powiat świebodziński (lubuskie)   | – aktywny współpracujący ponad wymogi ustawowe samorząd, mniej aktywna współpraca przedsiębiorstw | – położenie w regionie – przy granicy z Niemcami<br>– bardzo dobry układ komunikacyjny – skrzyżowanie dróg o znaczeniu międzynarodowym, przejście graniczne niedużej odległości, linia kolejowa Berlin-Warszawa<br>– dobra infrastruktura<br>– wzrost znaczenia turystyki, jednak wciąż brak współpracy gmin w tym zakresie | – kryzys finansów publicznych i samorządowych<br>– uzależnienie od zmian w gospodarce niemieckiej – to główni partnerzy handlowi dużych firm z powiatu<br>– brak wyspecjalizowanej kadry<br>– problem „odpływu” młodych ludzi, którzy z dobrymi kwalifikacjami wybierają duże ośrodki miejskie<br>– brak integracji środowiska biznesowego | – położenie<br>– infrastruktura transportowa<br>– atrakcyjne warunki życia  |
|     | Eksport per capita: wysoki  |   |   |  |   |
|     | Zmiany eksportu<br>– 2005-2007: wzrost<br>– 2007-2009: spadek   |   |   |  |   |
|     | Frekwencja w wyborach samorządowych 2010<br>– ogółem w %: 46,82<br>– w relacji do średniej krajowej: 0,99 |   |   |  |   |

| Lp. | Nazwa i wybrane charakterystyki powiatu  | Ocena kapitału instytucjonalnego i społecznego   | Czynniki sukcesu   | Bariery sukcesu | Terytorialnie uwarunkowane czynniki wśród barier i przyczyn sukcesu                                    |
|-----|--|--|--|-----------------|--|
| 14  | <p>Powiat czarnkowsko-trzciański (wielkopolskie)</p> <p>Eksport per capita: średni</p> <p>Zmiany eksportu<br/>– 2005-2007: wzrost<br/>– 2007-2009: spadek</p> <p>Frekwencja w wyborach samorządowych 2010<br/>– ogółem w %: 49,44<br/>– w relacji do średniej krajowej: 1,05</p> | <p>– aktywny samorząd<br/>współpraca między gminami, średnio intensywna współpraca przedsiębiorstw</p>   | <p>– bliskość terenów rekreacyjnych<br/>– dostępność działek budowlanych (nie trzeba mieszkac w blokowiskach)<br/>– oświata „nienajgorsza”<br/>– dobra atmosfera inwestycyjna, wolne tereny inwestycyjne<br/>– przychylność instytucji<br/>– bliskość Poznania i Piły<br/>– duży potencjał do rozwoju turystyki<br/>– kapitał ludzki</p> |                 | <p>– położenie<br/>– tereny inwestycyjne<br/>– krajobraz i walory turystyczne<br/>– infrastruktura</p> |
| 15  | <p>Powiat chojnicki (pomorskie)</p> <p>Eksport per capita: niski</p> <p>Zmiany eksportu<br/>– 2005-2007: wzrost<br/>– 2007-2009: spadek</p> <p>Frekwencja w wyborach samorządowych 2010<br/>– ogółem w %: 49,82<br/>– w relacji do średniej krajowej: 1,05</p>                   | <p>– aktywny samorząd, współpraca gmin i powiatu w kwestiach gospodarczych, średnio intensywna współpraca przedsiębiorstw, sporo inicjatyw społecznych</p> | <p>– dobrze wykształceni i przygotowani do pracy mieszkańcy<br/>– dużo uzbrojonych terenów, przygotowanych pod inwestycje<br/>– ustawiczne kształcenie (centra kształcenia ustawicznego i praktycznego)</p>  |                 | <p>– położenie<br/>– tereny inwestycyjne</p>   |

| Lp. | Nazwa i wybrane charakterystyki powiatu   | Ocena kapitału instytucjonalnego i społecznego  | Czynniki sukcesu   | Bariery sukcesu | Terytorialnie uwarunkowane czynniki wśród barier i przyczyn sukcesu   |
|-----|---|---|--|-----------------|---|
| 16  | Powiat gnieźnieński (wielkopolskie)   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- brak współpracy podmiotów gospodarczych, ale samorząd stworzył Gnieźnieńska Agencję Rozwoju Gospodarczego Sp. z o.o., ściśle, aktywna współpraca samorządów</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- kapitał ludzki; relatywnie niskie koszty pracy</li> <li>- wolne tereny inwestycyjne zebrane w jednej bazie internetowej</li> <li>- powiązania z ośrodkami akademickimi</li> <li>- walory turystyczne – Gniezno pierwsza stolica Polski, szlak piastowski</li> <li>- bliskość Poznania</li> <li>- dobre połączenia komunikacyjne</li> <li>- bogate zaplecze dla przedsiębiorczości</li> <li>- wsparcie dla inwestorów</li> </ul> |                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>- położenie</li> <li>- tereny inwestycyjne</li> <li>- kapitał symboliczny</li> <li>- połączenia komunikacyjne</li> </ul> |
|     | Eksport per capita: niski   |   |  |                 |   |
|     | Zmiany eksportu<br>- 2005-2007: wzrost<br>- 2007-2009: spadek   |   |  |                 |   |
|     | Frekwencja w wyborach samorządowych 2010<br>- ogółem w %: 45,66<br>- w relacji do średniej krajowej: 0,97 |   |  |                 |   |
| 17  | Powiat tczewski (pomorskie)   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- słaba współpraca samorządów i przedsiębiorców, aczkolwiek widoczne są pewne starania samorządów i rozwój społeczeństwa obywatelskiego (NGO)</li> </ul>                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>- położenie geograficzne powiatu (węzeł kolejowy i drogowy)</li> <li>- komunikacja (autostrada A1, połączenia kolejowe)</li> <li>- bliskość Trójmiasta</li> <li>- funkcja „Południowych Wrót Metropolii Trójmiejskiej</li> <li>- współpraca w ramach GOM (Gdańskiego Obszaru Metropolitalnego)</li> <li>- wymiana informacji i dobrych praktyk</li> <li>- budowa suchego portu w Zajączkowie Tczewskim</li> </ul>                 |                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>- położenie</li> <li>- infrastruktura transportowa</li> </ul>  |
|     | Eksport per capita: b. wysoki   |   |  |                 |   |
|     | Zmiany eksportu<br>- 2005-2007: wzrost<br>- 2007-2009: spadek   |   |  |                 |   |
|     | Frekwencja w wyborach samorządowych 2010<br>- ogółem w %: 41,75<br>- w relacji do średniej krajowej: 0,88 |   |  |                 |   |

| Lp. | Nazwa i wybrane charakterystyki powiatu  | Ocena kapitału instytucjonalnego i społecznego  | Czynniki sukcesu  | Bariery sukcesu | Terytorialnie uwarunkowane czynniki wśród barier i przyczyn sukcesu                       |
|-----|--|---|---|-----------------|---|
| 18  | <p>Powiat średzki (dolnośląskie)</p> <p>Ekspert per capita: wysoki</p> <p>Zmiany eksportu<br/>– 2005-2007: wzrost<br/>– 2007-2009: spadek</p> <p>Frekwencja w wyborach samorządowych 2010<br/>– ogółem w %: 48,49<br/>– w relacji do średniej krajowej: 1,03</p> | <p>– współpraca samorządów w ramach obowiązującego prawa, współpraca przedsiębiorstw w ramach izb gospodarczych</p> | <p>– położenie – bliskość aglomeracji</p> <p>– położenie w pobliżu ważnych szlaków komunikacyjnych oraz w obrębie Aglomeracji Wrocławskiej (30 km od miasta Wrocławia). Gmina leży w miejscu krzyżowania się ważnych szlaków komunikacyjnych. Dodatkowym atutem gminy jest połączenie z autostradą A4 oraz międzynarodową linią kolejową E-30 (Wrocław – Zgorzelec – Drezno)</p> <p>– specjalna strefa ekonomiczna<br/>– podstrefa Legnickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej</p> <p>– specyfika mieszkańców – dobrze wykształceni, dobre podstawy do budowania kapitału ludzkiego</p> <p>– bliskość zagłębia miedziowego</p> <p>– nastawienie na nowe technologie w zakresie pozyskiwania energii ze źródeł odnawialnych</p> <p>– rozwój w kierunku specjalizacji gmin i tworzenia/wspierania rozwoju branży wiodącej w każdej gminie</p> |                 | <p>– położenie</p> <p>– jakość władz</p> <p>– nastawienie na współpracę z inwestorami</p> |



| Lp. | Nazwa i wybrane charakterystyki powiatu   | Ocena kapitału instytucjonalnego i społecznego  | Czynniki sukcesu   | Bariery sukcesu   | Terytorialnie uwarunkowane czynniki wśród barier i przyczyn sukcesu   |
|-----|---|---|--|---|---|
| 19  | Powiat grójecki (mazowieckie)   | <ul style="list-style-type: none"> <li>– współpraca samorządów w ramach obowiązującego prawa (sieć drogowa, kultura, działania promocyjne). Współpraca sędziów w ramach Związku Sędziów RP.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>– rozwój usług związanych z sędziostwem, tradycje sędziowskie</li> <li>– tania siła robocza (sezonowi pracownicy z Ukrainy)</li> <li>– wolne tereny inwestycyjne</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– brak wykwalifikowanej siły roboczej</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>– położenie względem Warszawy</li> <li>– infrastruktura drogowa (droga ekspresowa S7)</li> </ul> |
|     | Ekspert per capita: wysoki  |   |  |   |   |
|     | Zmiany eksportu<br>– 2005-2007: wzrost<br>– 2007-2009: wzrost   |   |  |   |   |
|     | Frekwencja w wyborach samorządowych 2010<br>– ogółem w %: 55,79<br>– w relacji do średniej krajowej: 1,18 |   |  |   |   |
| 20  | Powiat konecki (świętokrzyskie)   | <ul style="list-style-type: none"> <li>– słaba współpraca samorządów, przede wszystkim w zakresie utrzymania sieci drogowej; lepsza współpraca kulturalna (również międzypowiatowa); próby współpracy przedsiębiorstw z branży ceramicznej</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– funkcjonowanie podstrefy SSE Starachowice</li> <li>– uzbrojone tereny inwestycyjne</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>– słaba dostępność, w tym komunikacją publiczną (upadek PKS Końskie) i transportem kolejowym (likwidacja połączeń osobowych)</li> <li>– wysokie bezrobocie kobiet 50+</li> <li>– odpływ osób wykształconych</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– peryferyjne położenie względem sieci drogowej i kolejowej kraju</li> </ul>                     |
|     | Ekspert per capita: b. niski  |   |  |   |   |
|     | Zmiany eksportu<br>– 2005-2007: wzrost<br>– 2007-2009: spadek   |   |  |   |   |
|     | Frekwencja w wyborach samorządowych 2010<br>ogółem w %: 57,30<br>w relacji do średniej krajowej: 1,21     |   |  |   |   |

| Lp. | Nazwa i wybrane charakterystyki powiatu  | Ocena kapitału instytucjonalnego i społecznego   | Czynniki sukcesu   | Bariery sukcesu                        | Terytorialnie uwarunkowane czynniki wśród barier i przyczyn sukcesu                                   |
|-----|--|--|--|--|---|
| 21  | <p>Powiat lubartowski (lubelskie)</p> <p>Eksport per capita: niski</p> <p>Zmiany eksportu<br/>– 2005-2007: wzrost<br/>– 2007-2009: bez zmian</p> <p>Frekwencja w wyborach samorządowych 2010<br/>– ogółem w %: 55,63<br/>– w relacji do średniej krajowej: 1,18</p>    | <p>– współpraca między powiatami w zakresie promocji Lubelskiego Obszaru Metropolitalnego jako miejsca atrakcyjnego dla inwestycji; duże podmioty współpracują w celu pozyskania kontrahentów zewnętrznych</p> | <p>– funkcjonowanie podstrefy Lubartów w SSE Euro – Park Mielec</p> <p>– infrastruktura drogowa (w tym Lublin Airport)</p> <p>– zaplecze naukowo-badawcze (Lublin)</p> <p>– walory środowiskowe</p> <p>– potencjał bliskości granicy</p> |  | <p>– położenie w pobliżu Lublina</p> <p>– dobra infrastruktura drogowa;</p> <p>– bliskość granicy</p> |
| 22  | <p>Powiat sandomierski (świętokrzyskie)</p> <p>Eksport per capita: niski</p> <p>Zmiany eksportu<br/>– 2005-2007: wzrost<br/>– 2007-2009: spadek</p> <p>Frekwencja w wyborach samorządowych 2010<br/>– ogółem w %: 55,84<br/>– w relacji do średniej krajowej: 1,18</p> | <p>– współpraca samorządów w ramach obowiązującego prawa; działania informacyjne; współpraca w ramach grup producentów rolnych</p>   | <p>– tania siła robocza (pracownicy sezonowi z Ukrainy w branży sadowniczej)</p> <p>– potencjał ludzki</p>   | <p>– problemy aktywizacji osób 50+</p> | <p>– tereny inwestycyjne</p> <p>– walory turystyczne</p>  |

| Lp. | Nazwa i wybrane charakterystyki powiatu  | Ocena kapitału instytucjonalnego i społecznego  | Czynniki sukcesu   | Bariery sukcesu   | Terytorialnie uwarunkowane czynniki wśród barier i przyczyn sukcesu                                       |
|-----|--|---|--|---|---|
| 23  | Powiat stalowowolski (podkarpackie)  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- współpraca samorządów jedynie w ramach działań kulturalno-oświatowych; silna współpraca producentów branży metalowej. Duża aktywność społeczna.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- wysoka kultura przemysłowa</li> <li>- wykształcone silne więzi kooperacyjne</li> <li>- infrastruktura inwestycyjna i kulturalno-sportowa oraz zasoby ludzkie (kultura techniczna, powiat młody demograficznie, wysoki poziom kształcenia zawodowego)</li> <li>- Tarnobrzeska SSE</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- problem aktywizacji bezrobotnych 50+ (pozostałość po restrukturyzacji przemysłu w latach 90-tych)</li> </ul> |   |
|     | Eksport per capita: wysoki   |   |  |   |   |
|     | Zmiany eksportu <ul style="list-style-type: none"> <li>- 2005-2007: wzrost</li> <li>- 2007-2009: spadek</li> </ul>   |   |  |   |   |
|     | Frekwencja w wyborach samorządowych 2010 <ul style="list-style-type: none"> <li>- ogółem w %: 46,07</li> <li>- w relacji do średniej krajowej: 0,97</li> </ul> |   |  |   |   |
| 24  | Powiat tomaszowski (lubelskie)   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- współpraca w zakresie infrastruktury drogowej, gospodarowania odpadami, kultury i turystyki; również współpraca międzynarodowa z jednostkami samorządowymi z Ukrainy. Dobra współpraca przedsiębiorców. Sprzyjający klimat inwestycyjny. Aktywne społeczeństwo.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- położenie peryferyjne;</li> <li>- poprawa dostępności w kontaktach z Ukrainą (modernizacja przejścia w Hrebennem)</li> <li>- duża aktywność przedsiębiorstw z branży rolnej (produkcja na eksport)</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- słaba dostępność krajowa</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- położenie peryferyjne jako szansa i bariera rozwojowa</li> </ul> |
|     | Eksport per capita: niski  |   |  |   |   |
|     | Zmiany eksportu <ul style="list-style-type: none"> <li>- 2005-2007: wzrost</li> <li>- 2007-2009: spadek</li> </ul>   |   |  |   |   |
|     | Frekwencja w wyborach samorządowych 2010 <ul style="list-style-type: none"> <li>- ogółem w %: 53,68</li> <li>- w relacji do średniej krajowej: 1,13</li> </ul> |   |  |   |   |

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych wywiadów, danych Ministerstwa Finansów i PKW

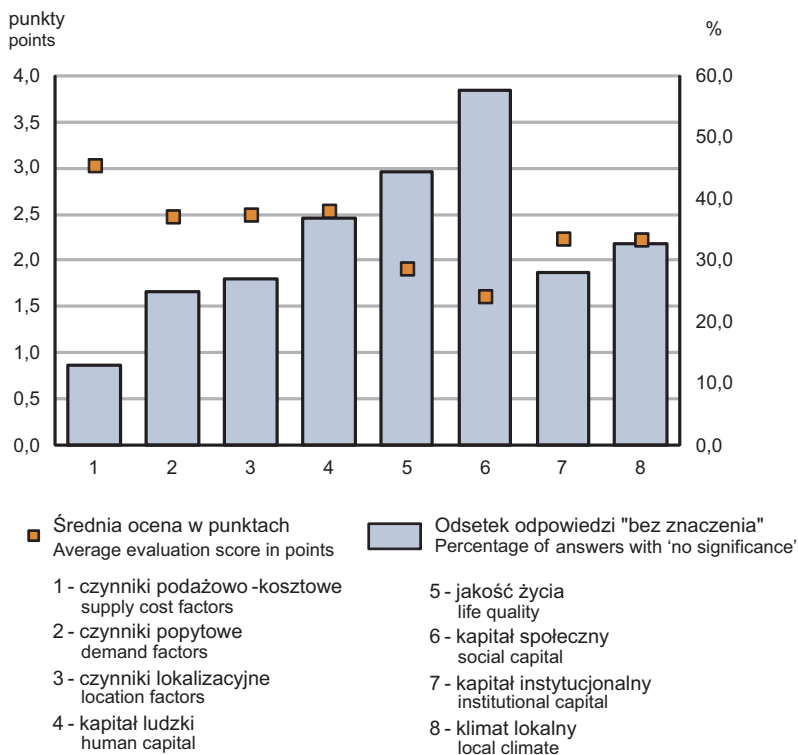
Badania wśród przedsiębiorców potwierdziły częściowo obserwacje na temat intensywności wpływu kryzysu gospodarczego na funkcjonowanie przedsiębiorstw poczynione w oparciu o dane ilościowe na poziomie lokalnym. Zmieniające się uwarunkowania prowadzenia działalności gospodarczej w warunkach kryzysu wpłynęły na skłonność przedsiębiorstw do oszczędzania i uruchomiły procesy adaptacyjne (np. zmiany technologii produkcji, poszukiwanie nowych rynków zbytu, zmiana profilu produkcji), nie zawsze jednak skuteczne.

Wśród czynników utrudniających prowadzenie działalności eksportowej przedsiębiorcy wymieniali znane z literatury aspekty związane z barierą opłacalności wynikającą z odległości geograficznej, barierą popytową, wahaniami kursowymi oraz polityką celną, jak i procedurami techniczno-formalnymi w handlu z krajami spoza UE. W przypadku czynników sprzyjających internacjonalizacji działalności gospodarczej wskazywano na konkurencyjność towarów w kontekście niskich cen surowców i półproduktów, wypracowaną znajomość warunków prowadzenia działalności handlowej z danym partnerem oraz, ogólnie, globalizację jako czynnik sprzyjający wkraczaniu na nowe rynki zbytu. W warunkach kryzysu gospodarczego bariery prowadzenia działalności eksportowej wynikały dodatkowo z sytuacji na poszczególnych rynkach zagranicznych (w szczególności w przypadku dominacji jednego z rynków). Oznacza to, że badani przedsiębiorcy zwracali głównie uwagę na czynniki formalno-prawne oraz uwarunkowania zewnętrzne, nie upatrywano natomiast przyczyn wzmacniania konkurencyjności zewnętrznej w czynnikach lokalnych, poza kapitałem ludzkim.

Przedstawiciele przedsiębiorstw zostali poproszeni o określenie istotności poszczególnych czynników wyboru lokalizacji w sytuacji zmiany siedziby oraz dla kondycji przedsiębiorstwa w warunkach kryzysu finansowego, w skali 1 do 4, gdzie poszczególne wartości oznaczają: 1 – bez znaczenia, 2 – mało ważny, 3 – ważny, 4 – bardzo ważny.

W ocenie przedstawicieli przedsiębiorstw największe znaczenie miały czynniki podażowo-kosztowe dotyczące rynku dostawców, kosztów siły roboczej, jak i cen ziemi czy wynajmu obiektów produkcyjnych i biurowych (ryc. 62). Wysoko oceniono również rolę wielkości rynków zbytu (lokalnego, krajowego i zagranicznego), czynników transportowych związanych z położeniem w pobliżu głównych szlaków transportowych oraz bliskością lokalizacji centrów logistycznych. Doceniona została także wysoka jakość kapitału ludzkiego i związana z tym aktywność badawczo-naukowa uczelni i instytucji badawczych. Najniżej oceniono rolę czynników związanych z kapitałem społecznym postrzeganym przez pryzmat działalności organizacji samorządowych (dla tego czynnika najwyższy był również odsetek odpowiedzi

o braku znaczenia dla zmiany lokalizacji siedziby) oraz z jakością środowiska przyrodniczego i jakością życia.

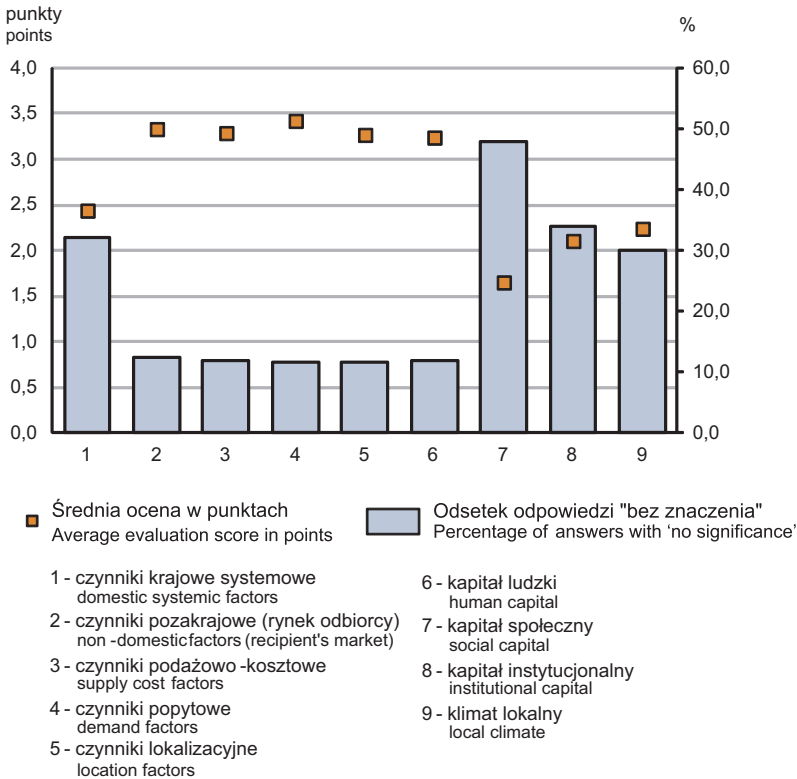


Ryc. 62. Ocena znaczenia czynników w sytuacji zmiany lokalizacji siedziby przedsiębiorstwa

Fig. 62. Evaluation of factors' importance in the situation of change of company's location

Źródło/source: opracowanie własne/own elaboration

Z kolei w odpowiedzi na pytanie o znaczenie poszczególnych czynników w warunkach kryzysu gospodarczego, przedstawiciele badanych przedsiębiorstw w największym stopniu zwracali uwagę na czynniki popytowe oraz sytuację na rynku odbiorcy (ryc. 63). Podobnie jak w przypadku poprzedniego pytania, wysoko oceniono rolę czynników podażowo-kosztowych, położenia w układzie szlaków transportowych oraz jakości kapitału ludzkiego.



Ryc. 63. Ocena znaczenia czynników dla kondycji przedsiębiorstwa w czasie kryzysu finansowego

Fig. 63. Evaluation of factors' importance for company condition in time of financial crisis

Źródło/source: opracowanie własne/own elaboration

W świetle powyższej syntezy wywiadów wyłania się zróżnicowany obraz oceny wpływu kryzysu gospodarczego na różne obszary funkcjonowania przedsiębiorstw. W badanej grupie można wyodrębnić kilka podgrup przedsiębiorstw o różnym natężeniu zjawisk związanych z wystąpieniem globalnego kryzysu finansowego w 2008 r. Pierwszą grupę stanowiły przedsiębiorstwa, które w skuteczny sposób zniwelowały potencjalne skutki spowolnienia gospodarczego w efekcie podejmowania działań dywersyfikujących rynki zbytu, wcześniejszych inwestycji w kapitał ludzki – zasób wiedzy i doświadczenie niezbędne w warunkach recesji lub innych uwarunkowań zewnętrznych pozytywnie ograniczających skutki kryzysu (np. wykorzystanie funduszy europejskich). Drugą grupę stanowiły firmy, które w pierwszej fazie kryzysu nie zanotowały zmniejszenia przychodów ze sprzedaży czy stanu zatrudnienia, co wynikało głównie z zawarcia długoterminowych kontraktów na dostawy, realizacji zaplanowanych wcześniej inwestycji w park maszynowy (modernizację procesu produkcji) lub przyjęcia z wyprzedzeniem polityki

oszczędnościowej. Firmy te w dłuższej perspektywie zaczęły obserwować zmniejszenie wysokości przychodów ze sprzedaży, prowadzące do redukcji zatrudnienia. Kolejna grupa przedsiębiorstw to te, w których pierwsza faza kryzysu przyniosła negatywne zmiany w płynności finansowej prowadzące do zmniejszenia poziomu zatrudnienia, jednak w dłuższym okresie, w efekcie nasilonych działań prowadzących do rozszerzenia rynków zbytu, przedsiębiorstwa te osiągnęły stabilną sytuację finansową. Ostatnia, czwarta grupa, wyróżniająca się wśród badanych przedsiębiorstw, to te, które najsilniej odczuły skutki recesji, którym nie udało się im zapobiec lub skutecznie ich zredukować, co doprowadziło do trwałego ograniczenia skali działalności gospodarczej.

Wyniki przeprowadzonych wywiadów potwierdziły, obok wpływu czynników makroekonomicznych dotyczących zarówno rynku eksportera, jak i rynków odbiorców, lokalny charakter czynników istotnych dla przedsiębiorców. Przedsiębiorcy poza kryteriami makroekonomicznymi wskazywali, choć w mniejszym stopniu, na rolę pozaekonomicznych czynników lokalizacji. Szczególnie ważne okazały się twarde czynniki lokalizacji, wśród których wymieniano rynek zbytu w regionie, ceny powierzchni biurowych, wszelkie zachęty finansowe czy zaplecze naukowe. W mniejszym stopniu wskazywano na istotność miękkich czynników lokalizacji, takich jak sprzyjający klimat instytucjonalny czy społeczny. Wyniki uzyskane z przeprowadzonych wywiadów wpisują się w rezultaty badań nad procesami inwestycyjnymi w kontekście czynników lokalizacji (por. Grabow i in. 1995; Dziemianowicz 2008), gdzie wskazuje się na zróżnicowanie kryteriów wyboru lokalizacji na poszczególnych etapach procesu wyboru miejsca prowadzenia działalności, zaczynając od zasady maksymalizacji popytu (rynek zbytu), przez kryterium maksymalizacji zysków (twarde czynniki lokalizacji), aż po przesłanki związane z maksymalizacją korzyści psychicznych, gdzie istotną rolę odgrywają czynniki miękkie.





## 7. PODSUMOWANIE

### 7.1. STRUKTURY PRZESTRZENNE EKSPORTU GOSPODAREK LOKALNYCH

Przeprowadzona analiza rozkładów przestrzennych na poziomie powiatowym (z zastosowaniem kartograficznych metod porównawczych) pozwoliła na identyfikację niektórych prawidłowości nieuchwytnych statystycznie. Potwierdzono, że **w okresie koniunktury, także na poziomie lokalnym zachodzą przewidywalne** (opisane w literaturze) **procesy ekonomiczne o klasycznym wymiarze terytorialnym** (nawiązującym do układów rdzeń-peryferie).

W okresie kryzysu następuje wzrost znaczenia innych czynników determinujących sytuację gospodarek lokalnych (co można uznać za dodatkowe wzmocnienie celowości podjęcia niniejszych badań). Wykazano, że **eksport ulega przestrzennej deglomeracji i ponownej koncentracji wraz z przebiegiem cyklu koniunkturalnego**. W czasie kryzysu występuje jednocześnie punktowy wzrost eksportu prawdopodobnie uwarunkowany wpływem czynników aglomeracji oraz dostępności transportowej do rynków zewnętrznych. Pomimo tych fluktuacji ogólny układ przestrzenny roli eksportu w gospodarce lokalnej jest raczej stabilny. Jednocześnie w Polsce występuje pasmowy, południkowy układ poziomu koncentracji geograficznej i towarowej. Koncentracja geograficzna eksportu maleje w okresie koniunktury na skutek wchodzenia na nowe rynki zbytu. Nie dotyczy to jedynie niektórych regionów przygranicznych (przywiązanie do pozornie stabilnego i „łatwego”, a w rzeczywistości często ułomnego rynku sąsiada). **W warunkach ogólnie niskiej innowacyjności produkcji, układ przestrzenny i poziom koncentracji towarowej pozostają stabilne**. W sytuacjach kryzysowych zaznacza się wzrost koncentracji geograficznej, zaś układ przestrzenny i poziom koncentracji towarowej ulegają wówczas niewielkim zmianom. Niezależnie od tych procesów następuje przesuwanie się eksportu wysokich technologii do pasa Polski południowej (niezależnie od fazy cyklu ekonomicznego).

Reasumując, **zmiennosc charakterystyk eksportowych jest większa w obszarach peryferyjnych**, w tym zwłaszcza wschodnich przygranicznych, co jest też efektem „niskiej bazy”. W sąsiedztwie północnego i południowego odcinka granicy wschodniej zachodzą odmienne procesy ekonomiczne. Oznacza to, że traktowanie Polski wschodniej jako jednego regionu w sensie makroekonomicznym staje się coraz bardziej nieuzasadnione.

Analiza poszczególnych kierunków eksportu pozwoliła na potwierdzenie ogólnej tezy, iż odporność gospodarek lokalnych wydaje się być funkcją z jednej strony dywersyfikacji (zarówno towarowej, jak i geograficznej), a z drugiej trudno kwantyfikowalnej stabilności relacji handlowych. Stabilność ta może wynikać z relacji wewnątrz korporacyjnych, ale także z dobrej znajomości określonych rynków (np. w strefach przygranicznych). Tezę tę potwierdza też silna pozycja niektórych aglomeracji (Wrocław i Poznań) w okresie kryzysu w relacjach z państwami rozwiniętymi, przy jednoczesnym braku takich relacji w odniesieniu do państw sąsiednich.

Podsumowując wyniki analizy rozkładów przestrzennych polskiego eksportu w ujęciu powiatowym, można odnieść je do determinant wymiany handlowej zdefiniowanych przez J. Zauchę i T. Komornickiego (2013). Jako potwierdzone uznać należy determinanty kapitału fizycznego, korzyści aglomeracji, dostępność przestrzenną (w relacjach z niektórymi partnerami), a także przypadek. Badanie nie potwierdziło, na tym etapie, roli takich czynników jak innowacyjność i postęp techniczny, kapitał społeczny i kapitał instytucjonalny. Rola kapitału ludzkiego została potwierdzona częściowo (np. poprzez znaczenie znajomości niektórych rynków).

## 7.2. AKTYWNOŚĆ EKSPORTOWA WOBEC CYKLI EKONOMICZNYCH

W relacjach handlowych z krajami Europy wschodniej, ale także niektórymi innym sąsiednimi (Litwa, a do pewnego stopnia także Skandynawia) dostrzec można charakterystyczne tendencje, objawiające się wzrostem i spadkiem wartości eksportu występującym w tych samych jednostkach, a czasem nawet w podobnej skali. Dowodzi to **silnego uzależnienia od cykli makroekonomicznych** i braku, wspomnianych wyżej, stabilnych związków gospodarczych.

W celu dokładniejszego określenia, które grupy jednostek i w relacjach, z którymi państwami, wykazują największą zależność od cykli koniunkturalnych, przeprowadzono analizę korelacji pomiędzy bezwzględnymi wartościami wzrostów eksportu w latach 2005-2010 oraz jego spadku w latach 2007-2009 (tab. 23). Wskaźniki obliczono oddzielnie dla jednostek o małej, średniej i dużej wartości wywozu. Pominięto 16 powiatów, w których wartość eksportu ogółem przekraczała 1 mld złotych. Dodatkowo, w przypadku relacji z krajami sąsiednimi, analizę powtórzono dla eksportu realizowanego przez przedsiębiorstwa z sektora handlowego (nieprodukcyjne).

Tabela 23. Zależność pomiędzy bezwzględnym wzrostem eksportu w latach 2005-2007 i jego spadkiem w okresie 2007-2009 w podziale na typy powiatów wyróżnione ze względu na wielkość eksportu

| Wyszczególnienie      | Export ogółem (bez eksporterów >1 mld USD)<br>n=363 |                | Mali eksporterzy (<30 mln USD)<br>n=88 |                | Średni eksporterzy (30-150 mln USD)<br>n=180 |                | Duży eksporterzy (150 mln-1 mld USD)<br>n=95 |                |
|-----------------------|---|----------------|--|----------------|--|----------------|--|----------------|
|                       | ogółem  | firmy handlowe | ogółem                                 | firmy handlowe | ogółem                                       | firmy handlowe | ogółem                                       | firmy handlowe |
| Eksport ogółem        | 0,08  |                | -0,30                                  |                | 0,21   |                | 0,17   |                |
| Białoruś              | -0,37   | -0,61          | -0,59                                  | 0,05           | -0,68  | -0,91          | -0,10  | -0,36          |
| Dania                 | 0,28  | -0,37          | -0,57                                  | 0,84           | -0,40  | -0,81          | 0,37   | -0,11          |
| Litwa                 | -0,42   | -0,80          | -0,52                                  | 0,57           | -0,80  | -0,63          | -0,24  | -0,85          |
| Niemcy                | -0,02   | -0,34          | -0,44                                  | -0,83          | 0,05   | -0,74          | 0,00   | -0,23          |
| Czechy                | -0,36   | -0,03          | -0,17                                  | 0,35           | -0,33  | -0,51          | -0,36  | 0,06           |
| Rosja                 | -0,54   | -0,46          | -0,83                                  | -0,60          | -0,70  | -0,52          | -0,49  | -0,46          |
| Słowacja              | -0,53   | -0,44          | -0,21                                  | -0,47          | -0,26  | -0,85          | -0,57  | -0,14          |
| Szwecja               | -0,14   | -0,91          | -0,50                                  | 0,36           | -0,28  | -0,85          | -0,04  | -0,93          |
| Ukraina               | -0,46   | -0,54          | -0,48                                  | -0,77          | -0,66  | -0,59          | -0,32  | -0,44          |
| Francja               | -0,14   |                | -0,10                                  |                | -0,62  |                | 0,00   |                |
| Włochy                | -0,12   |                | -0,21                                  |                | -0,39  |                | -0,05  |                |
| Wielka Brytania       | -0,23   |                | 0,18                                   |                | -0,17  |                | -0,23  |                |
| Kraje pozaeuropejskie | 0,09  |                | 0,06                                   |                | -0,40  |                | 0,18   |                |
| NAFTA                 | 0,17  |                | -0,29                                  |                | -0,32  |                | 0,25   |                |
| Chiny                 | -0,13   |                | 0,19                                   |                | 0,02   |                | -0,19  |                |
| d. ZSRR               | -0,14   |                | -0,30                                  |                | -0,26  |                | -0,03  |                |
| Azja Zachodnia        | -0,08   |                | -0,40                                  |                | -0,88  |                | 0,34   |                |
| Azja Południowa       | 0,03  |                | 0,11                                   |                | -0,05  |                | 0,09   |                |
| Azja Pd.-Wschodnia    | -0,24   |                | 0,04                                   |                | -0,17  |                | -0,25  |                |
| Azja Wschodnia        | 0,01  |                | -0,16                                  |                | -0,02  |                | -0,05  |                |

Pomarańczowym kolorem zaznaczono bardzo silne związki korelacyjne, natomiast kolorem żółtym – silne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów

Uzyskane wyniki wskazały, że większa podatność na cykle występuje w przypadku z jednej strony państw sąsiednich i z drugiej w jednostkach powiatowych o średnim, względnie małym poziomie eksportu. Zdecydowanie najbardziej widoczna zależność występuje przy analizie eksportu z podmiotów pośredniczących zlokalizowanych w jednostkach o ogólnie średniej wartości wywozu. Podatne na cykle są w pierwszej kolejności relacje z sąsiadami wschodnimi (Rosja, Białoruś i Ukraina, a także Litwa). Słabsze zależności są też, co charakterystyczne, widoczne w relacjach z Danią. Pozostałe kraje sąsiednie notują wysokie współczynniki korelacji tylko w przypadku podmiotów handlowych. Powiązania z Niemcami, Czechami, Słowacją i Szwecją mają charakter utrwalony i wyraźnie odporniejszy na wpływ sytuacji makroekonomicznej. Odporne są również relacje z państwami Europy zachodniej oraz z wszystkimi praktycznie rynkami pozaeuropejskimi. Na podstawie zmian wolumenu eksportu w okresie dobrej koniunktury i kryzysu można wnioskować na temat swego rodzaju **niezależności od uwarunkowań makroekonomicznych zarówno powiatów o bardzo wysokim poziomie wywozu, jak i tych, które eksportują niewiele**. Potwierdza to po części wcześniejsze tezy (m.in. Gorzelak 2009, Komornicki 2009) o relatywnej odporności zarówno metropolii, jak i obszarów najbardziej peryferyjnych w pierwszej fazie kryzysu (przed wystąpieniem efektów mnożnikowych w kolejnych latach). Wyniki wskazują także bardzo wyraźnie, że **stabilniejsze podstawy dla gospodarki lokalnej tworzy sfera produkcji** (względem działalności handlowej – pośredniczącej).

W przypadku krajów, z którymi relacje handlowe, są najbardziej zależne od uwarunkowań makroekonomicznych (wschodni sąsiedzi), wyjątki od układu cyklicznego obserwujemy na niektórych obszarach przygranicznych i/lub niekiedy wzdłuż korytarzy transportowych. Poszczególne jednostki położone w sąsiedztwie krajów będących potencjalnymi odbiorcami, zachowują się jednak coraz bardziej odmiennie (nawet w przypadku sąsiedowania z tym samym krajem, np. Ukrainą). Jest to w znacznej mierze spowodowane przypadkiem, względnie inercją wcześniejszych relacji gospodarczych. Można jednak domniemywać, że **niektóre jednostki we wschodniej Polsce** (m.in. skupiające podmioty handlowe), dzięki dobrej znajomości rynków, **wygenerowały odporność na zawirowania makroekonomiczne**.

Związki wewnątrz korporacyjne powodują, że struktura towarowa wywozu wpływa bezpośrednio na strukturę geograficzną. Ponadto, wyraźnie wzrasta rola wymiany pozaeuropejskiej w dużej liczbie gospodarek lokalnych.

Możliwe jest wydzielenie typów jednostek powiatowych z uwagi na charakter ich zależności z rynkami zagranicznymi:

- typ stabilny (np. w Polsce zachodniej z Niemcami),

- typ niestabilny (cykliczny; np. w przypadku dużej roli wymiany z partnerami wschodnimi),
- typ uwarunkowany aktywnością korporacji międzynarodowych (np. Włochy w ośrodkach przemysłu motoryzacyjnego),
- typ o eksporcie rosnącym niezależnie od sytuacji makroekonomicznej (udane wejście na rynki pozaeuropejskie),
- typ uwarunkowany przebiegiem korytarzy transportowych (np. wymiana z Litwą).

Występuje wyraźna specyfika niektórych regionów, powiatów i ośrodków potwierdzona we wskaźnikach ogólnych, a także w tych obrazujących relacje z poszczególnymi krajami. Dotyczy to np. takich obszarów jak Podkarpacie, pogranicze z Ukrainą, Mława lub Sokółka.

Odnosząc uzyskane wyniki do wcześniej cytowanych opracowań ekonomicznych warto przypomnieć opinię D. Pugi (1999), który dowodzi, że analizowane przez niego modele *wskazują na przewagę sił dyspersji nad siłami koncentracji przy niskich kosztach wymiany, tj. przy intensyfikacji procesów integracji i liberalizacji wymiany handlowej w połączeniu ze spadkiem jednostkowych kosztów transportu*. Potwierdzenie tej tezy znajdujemy w wynikach analizy dynamicznej dla lat 2005-2007. W drugim badanym okresie (kryzys) następuje jednak „odwrót” od dyspersji. Wzrasta rola czynników niemobilnych, która oznacza ponowną koncentrację.

### 7.3. LOKALNE UWARUNKOWANIA ZMIENNOŚCI CHARAKTERYSTYK EKSPORTOWYCH W ŚWIETLE ANALIZY ILOŚCIOWEJ

Przeprowadzona wielostopniowa analiza statystyczna, nie wykazała silnych indywidualnych związków pomiędzy aktywnością eksportową powiatów a wyselekcjonowanymi lokalnymi czynnikami społeczno-gospodarczymi, wskazywanymi w literaturze przedmiotu jako odpowiedzialne za wielkość i charakter zmian eksportu w sytuacji *prosperity*, jak i zagrożenia szokami zewnętrznymi.

Można natomiast sformułować wniosek o relatywnie silnej zależności skali zmiany eksportu od wartości bazowej eksportu w fazie wzrostowej cyklu koniunkturalnego, co może oznaczać, że w okresie *prosperity* zmiany wolumenu w dużym stopniu zależą od dotychczasowego stanu gospodarki lokalnej i poziomu orientacji eksportowej. Jednak „efekt bazy” nie wyjaśnia pełnego zbioru czynników wpływających na zmiany wielkości eksportu i, co ważniejsze, nie pozwala na uzyskanie informacji o kierunku tych zmian (wzrost lub spadek).

Analiza reszt z regresji modelu, jak również prawidłowości wynikające z rozkładów przestrzennych eksportu, wskazują na podobieństwo pomiędzy wykształconymi w przestrzeni kraju obszarami eksportowymi a zaangażowaniem kapitału zagranicznego w nowe zakłady (inwestycje typu green-field), wykazujące silną koncentrację przestrzenną w rejonach atrakcyjnych dla inwestorów zagranicznych (obszary metropolitalne, poza peryferyjną wschodnią częścią kraju). Można przypuszczać, że na przemiany struktur eksportowych gospodarek lokalnych w warunkach zmiennej koniunktury (i w krótkim okresie najbardziej dynamicznych w ostatnim czasie zmian globalnej gospodarki) złożył się szereg czynników występujących ze zróżnicowaną intensywnością, być może także oddziałujących w odmienny sposób, w przestrzeni kraju.

Nie można natomiast jednoznacznie przyjąć, że siła współzależności pomiędzy odległością od granicy a eksportem do poszczególnych państw maleje w długim horyzoncie czasu. Na pewno można jednak stwierdzić malejącą siłę analogicznej współzależności w kontaktach z partnerem niemieckim (analiza porównawcza z wynikami badań według T. Komornickiego 2003a) – w skali kraju głównym odbiorcą polskiego eksportu. Pośrednio może to wskazywać na spadek znaczenia odległości i związanych z nią kosztów transportu jako czynników determinujących wielkość i kształt wymiany handlowej, na rzecz innych, nie zidentyfikowanych w pełni poprzez analizę statystyczną czynników. Częściowo potwierdzenie tej tezy znajdujemy poza analizami statystycznymi przy ocenie wyników badań terenowych prowadzonych jednak na ograniczonym przestrzennie obszarze.

Prawdopodobnej przyczyny niepowodzenia próby uchwycenia statystycznych zależności uwzględniających zmienność koniunktury (w tym kryzys gospodarczy 2008 r.) oraz czynniki niemobilne można upatrywać w sposobie doboru wskaźników. Sposób kwantyfikacji czynników lokalnie uwarunkowanych podyktowany jest dostępnością wskaźników na poziomie lokalnym i wynikającą z niej – ich niedoskonałością. O ile na poziomie regionalnym informacja na temat sytuacji gospodarczej społecznej jest dobrze rozpoznana, o tyle na poziomie lokalnym można się posługiwać jedynie indykatorami pośrednio reprezentującymi poszczególne składowe czynniki lokalnych.

#### 7.4. WYNIKI ANALIZ ILOŚCIOWYCH A INFORMACJE UZYSKANE Z BADAŃ TERENOWYCH

Globalny kryzys finansowy jest szczególnie widoczny na poziomie lokalnym. Uwidacznia się bowiem zależność lokalnej gospodarki od „motorów napędowych” np. określonej gałęzi przemysłu, obecności producentów-eksporterów itp. Problemy wiodących podmiotów gospodarczych przekładają się na sytuację gospodarczą danego regionu. W rezultacie kryzysu zaszły zmiany

typu *shift/share*, tj. zmianom poziomu eksportu towarzyszyły zmiany strukturalne. Można przypuszczać, że największe zmiany dotyczyły jednostek o małą zdwersyfikowanej strukturze kierunkowej eksportu. Jednak wiele polskich powiatów doskonale poradziło sobie ze światowym kryzysem ekonomicznym, zwiększając wartość eksportu w latach 2005-2009.

Ważnym czynnikiem determinującym utrzymanie wartości eksportu (2007-2009) była **dywersyfikacja zarówno w sferze wytwarzanych produktów, jak i partnerów-odbiorców**. W tym kontekście znaczące okazało się posiadanie odbiorców pozaunijnych, w tym zwłaszcza pozaeuropejskich (np. państwa azjatyckie), relatywnie mniej zależnych od kryzysu gospodarczego. W ujęciu branżowym, istotne okazały się zasoby pozwalające na rozwój sektora rolno-spożywczego. Dotyczyło to nie tylko przemysłu przetwórczego, ale również dużych, nowoczesnych i silnie wyspecjalizowanych gospodarstw rolnych, które swoją produkcję kierują wprost do odbiorców zagranicznych bez pośredników zlokalizowanych w większych ośrodkach.

W wielu przypadkach przyczyną wzrostu eksportu w latach 2007-2009, był **fakt końca w latach 2008-2009 inwestycji w sferze produkcyjnej**, które podjęte zostały jeszcze we wcześniejszym okresie dobrej koniunktury. Przedsięwzięcia takie, o ile nie zostały przerwane, musiały zaowocować wzrostem eksportu bądź zmianą jego struktury. Nawet jeżeli jego wielkość była mniejsza od pierwotnie zakładanej (nie wykorzystano wszystkich mocy produkcyjnych), to i tak w skali całego powiatu powodowały one zwiększenie wartości wywozu. Pojawiają się jednak istotne pytania o przyczyny kontynuowania określonych inwestycji po roku 2008 w warunkach, gdy w innych powiatach były one w tym samym czasie wstrzymywane.

W wybranych powiatach badanie potwierdziło **korzystny wpływ specjalnych stref ekonomicznych**. Ich rola była istotna, pomimo że w czasie kryzysu także przedsiębiorstwa działające w strefach ograniczały swoją produkcję lub nawet ulegały zamknięciu. Mimo to istniejąca infrastruktura sprzyjała równoległemu pojawianiu się nowych inwestorów.

W jednostkach przygranicznych **położenie geograficzne było jednocześnie atutem i zagrożeniem dla gospodarki lokalnej** (por. np. Ciżkowicz i in. 2013). Dotyczy to zwłaszcza powiatów przy wschodniej granicy Unii Europejskiej. Ukształtowane przez ostatnie 20 lat powiązania formalne i nieformalne (handel walizkowy) stały się podstawą miejscowej działalności zarówno produkcyjnej, jak i handlowej. Niektóre jednostki właśnie dzięki temu poradziły sobie relatywnie dobrze w okresie globalnej dekonunktury. Jednocześnie jednak informacje zebrane w wywiadach potwierdziły wcześniejszą tezę (Komornicki 2012), że sytuacja ekonomiczna powiatów pogranicza rosyjskiego, białoruskiego i ukraińskiego jest bardzo silnie zależna od warunków instytucjonalnych w kraju sąsiada. Badania terenowe wskazały,

że wśród czynników wymienianych przez respondentów jako sprzyjające rozwojowi gospodarstwu wiele ma charakter *stricte* terytorialny lub też jest uwarunkowana terytorialnie. Można do nich zaliczyć czynniki **przestrzenno-lokalizacyjne**, obejmujące głównie położenie względem granic państwowych, ośrodków miejskich (będących biegunami wzrostu) oraz w układzie sieci drogowej warunkującej dostępność powiatów, oraz szeroko rozumiany czynnik ludzki, obejmujący zarówno **kapitał ludzki i społeczny jak i instytucjonalny**. Badania w wybranych powiatach wykazały, że o ile pierwsze dwa czynniki tj. kapitał ludzki i społeczny są zadawalająco reprezentowane, o tyle wyraźnie niewielka jest rola kapitału instytucjonalnego, szczególnie w odniesieniu do wspólnych działań mających na celu stabilny rozwój gospodarczy. Istotne jest również **wyposażenie infrastrukturalne** (szczególnie w odniesieniu do infrastruktury drogowej) oraz innych elementów infrastruktury będącej atutem rozwojowym (np. kolej szerokotorowa) (por. np. Cieślik, Rokicki 2013).

Przeprowadzone analizy wskazują też, że badanie relacji krótkookresowych pomiędzy czynnikami terytorialnie uwarunkowanymi (np. zdolnością do reakcji będącą funkcją jakości instytucji i kapitału społecznego) a zmianami wielkości gospodarczych wymaga dalszych wysiłków i studiów empirycznych. Jest to materia o wysokim stopniu złożoności. Prezentowane w literaturze przedmiotu badania empiryczne potwierdzają wpływ, np. poziomu kapitału społecznego na wzrost gospodarczy. Natomiast w krótkim okresie związki te nie są oczywiste. Obserwujemy bowiem w miarę szybkie zmiany agregatów ekonomicznych przy wolnych zmianach wartości czynników terytorialnie uwarunkowanych. Spada np. poziom eksportu, ale nie znajduje to wytłumaczenia ani w spadku kapitału społecznego czy kapitału instytucjonalnego, ani tym bardziej w ich relatywnie niskim poziomie wyjściowym.

#### 7.5. ANALIZA PORÓWNAWCZA PROGNOZOWANYCH I RZECZYWISTYCH ZMIAN EKSPORTU LOKALNEGO

Uzyskane wyniki przemian eksportu lokalnego można także skonfrontować z wcześniejszymi prognozami wpływu globalnego kryzysu gospodarczego na obroty handlu zagranicznego. Prognoza taka wykonana została w roku 2009, w oparciu o dane o eksporcie pochodzące z roku 2007 (Komornicki 2009).

Zakładano wówczas, że spowolnienie gospodarcze w Polsce jest w całości zdeterminowane czynnikami zewnętrznymi. Jako podstawę prognozy przyjęto strukturę geograficzną eksportu oraz zmiany PKB w krajach przeznaczenia. Założono, że eksport zmniejszy się proporcjonalnie do spadku PKB w tych państwach. Obliczono przewidywany nominalny spadek eksportu. Uzyskano obraz, zgodnie z którym najbardziej zagrożone kurczeniem się wywozu



są niektóre duże ośrodki (wartości bezwzględne) oraz Polska wschodnia (wartości względne).

**Nie potwierdziła się prognoza z punktu widzenia czysto statystycznego.**

Nie stwierdzono korelacji pomiędzy rozkładem prognozowanym, a faktycznym zmniejszeniem się eksportu (okres 2007-2009). Spadek eksportu okazał się ogółem większy niż wynikało z prognozy. Jednocześnie w znacznej liczbie powiatów eksport wzrastał, co oznacza, że polscy eksporterzy wchodzili na rynki zagraniczne także w okresie kryzysu. Dla 63 powiatów prognoza nie różniła się od rzeczywistych zmian względnych wolumenu eksportu o +/- 5 p. proc. Dotyczyło to głównie powiatów, w których zanotowany spadek nie był większy niż 10%. Relatywnie w największym stopniu prognoza sprawdziła się w grupie powiatów dużych i bardzo dużych eksporterów (w przypadku około 20% jednostek), dla pozostałych grup oscylowała wokół 15% jednostek.

Przedmiotowa prognoza nie miała zastosowania w jednostkach, których zmiany wielkości eksportu w okresie kryzysu miały charakter radykalny (tab. 24). Dotyczy to głównie powiatów – małych eksporterów, co pośrednio potwierdza, że w krótkim okresie jednostki te podlegają zmianom determinowanym przez sytuacje zaistniałe w pojedynczych przedsiębiorstwach. Z drugiej strony część powiatów zanotowała w tym okresie wzrost wolumenu eksportu, największe w ujęciu bezwzględnym wzrosty zanotowano w regionach lokowania inwestycji zagranicznych, np. pod Wrocławiem.

Tabela 24. Powiaty o największych różnicach pomiędzy prognozowaną a rzeczywistą zmianą eksportu w latach 2007-2009, oddzielnie spadki i wzrosty eksportu

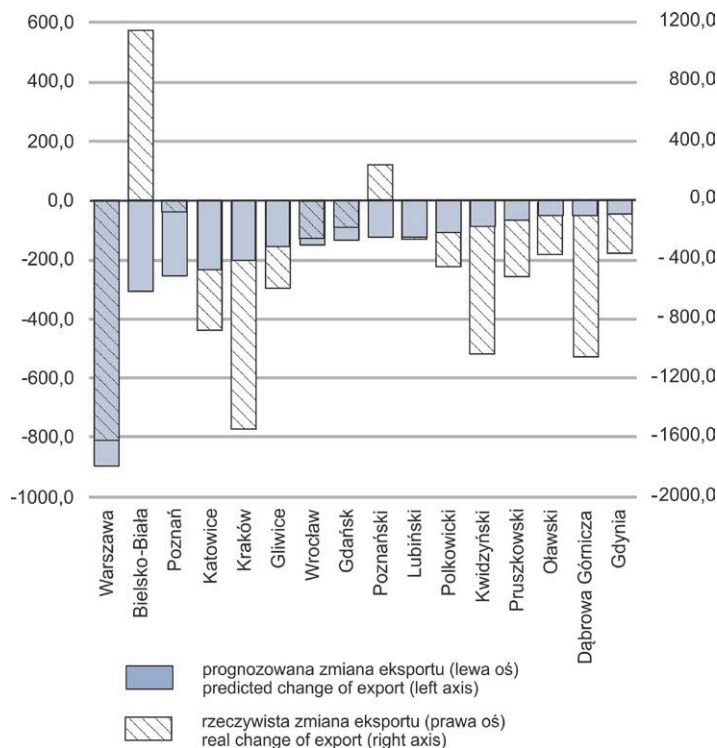
| Powiat             | Względny spadek eksportu (w %) – powyżej 50% |
|--------------------|--|
| pińczowski (1)     | 75,0   |
| bytowski (2)       | 67,3   |
| Konin (3)          | 66,8   |
| hrubieszowski (1)  | 61,4   |
| żniński (2)        | 63,3   |
| braniewski (1)     | 61,9   |
| nizański (2)       | 62,7   |
| zambrowski (1)     | 64,6   |
| radomszczański (2) | 58,8   |
| kwidziński (3)     | 58,0   |
| janowski (2)       | 56,4   |
| kazimierski (1)    | 63,4   |
| moniecki (1)       | 59,3   |

| Powiat                  | Bezwzględny wzrost eksportu (w mln USD)<br>– powyżej 100 mln USD |
|-------------------------|--|
| wrocławski (3)          | 1451,9   |
| Bielsko-Biała (4)       | 1158,8   |
| Gorzów Wielkopolski (3) | 558,3  |
| mławski (3)             | 448,7  |
| toruński (2)            | 402,6  |
| wielicki (2)            | 354,4  |
| Świnoujście (2)         | 251,5  |
| poznański (4)           | 237,9  |
| żyrardowski (2)         | 228,6  |
| raciborski (3)          | 228,6  |
| krapkowicki (2)         | 208,6  |
| bielski (3)             | 171,9  |

W nawiasach umieszczono typ powiatu ze względu na wielkość eksportu: 1 – mali eksporterzy, 2 – średni eksporterzy, 3 – duzi eksporterzy i 4 – bardzo duzi eksporterzy

Źródło: T. Komornicki (2009) oraz dane Ministerstwa Finansów

W efekcie rozkład przestrzenny spadku eksportu był o wiele bardziej mozaikowy (także w ramach zbioru dużych ośrodków oraz w Polsce wschodniej). Potwierdza to pośrednio, w sposób dodatkowy, rolę potencjałów endogenicznych w odporności na gospodarcze problemy globalne. Jednocześnie założenia wykonane w prognozie potwierdziły się w części dużych ośrodków przy analizie w kategoriach bezwzględnych (6 na 12 ośrodków o największych przewidywanych spadkach; por. ryc. 64).



Ryc. 64. Prognozowany i rzeczywisty spadek eksportu w latach 2007-2009 (mln USD) – 10 powiatów o największym bezwzględnym spadku eksportu prognozowanym i rzeczywistym (kolejność wg eksportu prognozowanego)

Fig. 64. Predicted and real export decrease in the period 2007-2009 (in millions USD) – 10 powiatów (county) with major predicted and real export decrease (in order of predicted export)

Źródło/source: T. Komornicki (2009) oraz dane Ministerstwa Finansów/and data from the Polish Ministry of Finances

## 7.6. LOKALNY WYMIAR GLOBALNYCH ZAGROZEŃ – TYPOLOGIA PRZESTRZENNA

Opierając się na doświadczeniach europejskich (CEC 2008, OIR 2011), jak również krajowych – Instytutu Rozwoju dotyczących opracowania klasyfikacji regionalnych odporności na kryzys, w pracy podjęto próbę zidentyfikowania powiatów różniących się stopniem narażenia na czynniki zewnętrzne. Celem badania było opracowanie **typologii jednostek lokalnych** z punktu widzenia występowania zagrożeń globalnych dla gospodarek lokalnych. Jako podstawę spośród kanałów przenoszenia globalnych impulsów do gospodarki lokalnej wybrano działalność eksportową.

W tym celu dokonano grupowania wszystkich powiatów w Polsce według podobieństwa charakterystyk struktur eksportu oraz jego roli w gospodarce, wykorzystując 3 kryteria główne:

1. Względny poziom koncentracji towarowej eksportu mierzony wskaźnikiem koncentracji Herfindahla-Hirschmanna, na podstawie którego wydzielono 3 grupy powiatów o relatywnie niskiej/średniej/wysokiej koncentracji towarowej eksportu;
2. Względny poziom koncentracji geograficznej eksportu mierzony wskaźnikiem koncentracji Herfindahla-Hirschmanna, na podstawie którego wydzielono 3 grupy powiatów o relatywnie niskiej/średniej/wysokiej koncentracji geograficznej eksportu
3. Poziom orientacji eksportowej gospodarki lokalnej mierzony relacją eksportu do produkcji sprzedanej przemysłu, na podstawie której wydzielono 3 grupy powiatów o relatywnie małym, przeciętnym i dużym znaczeniu eksportu w gospodarce lokalnej.<sup>9</sup>

Ostatni etap grupowania powiatów stanowiło przesunięcie z grupy o przeciętnym (B) lub dużym (A) znaczeniu eksportu w gospodarce do grupy powiatów o znikomej roli eksportu w gospodarce (C) tych powiatów, których całkowity wolumen eksportu był niski. Ułatwia to późniejszą interpretację uzyskanych wyników, tworząc bardziej jednoznaczny obraz w przestrzeni.

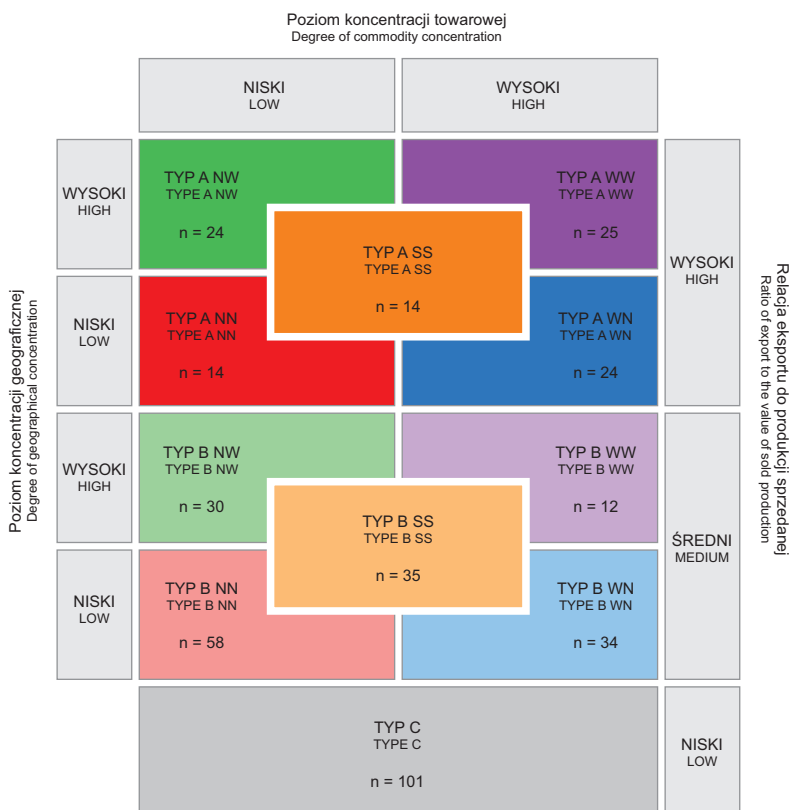
Biorąc pod uwagę wyłącznie kryteria związane z koncentracją eksportu, można wyróżnić 5 typów gospodarek lokalnych (w kolejności od względnie najniższego do wysokiego poziomu wrażliwości na czynniki zewnętrzne):

1. typ NN o niskim ryzyku związanym z narażeniem na wstrząsy zewnętrzne,
2. typ SS o przeciętnym ryzyku związanym z narażeniem na wstrząsy zewnętrzne,
3. typ WN o wysokim ryzyku związanym z wahaniami na poszczególnych rynkach branżowych,
4. typ NW o wysokim ryzyku związanym z wahaniami na poszczególnych rynkach lub kierunkach geograficznych,
5. typ WW o wysokim ryzyku związanym z narażeniem na wstrząsy zewnętrzne.

---

<sup>9</sup> Powiaty objęte tajemnicą statystyczną zaliczono do grupy o wysokim udziale eksportu w produkcji sprzedanej przemysłu, opierając się na założeniu, że przedsiębiorstwa dominujące w sferze produkcji na terenie powiatu w stopniu uniemożliwiającym publikację danych są również przedsiębiorstwami aktywnymi w działalności eksportowej.

W wyniku tak przeprowadzonego postępowania wyodrębniono 11 grup powiatów o zróżnicowanym poziomie ryzyka narażenia na wstrząsy zewnętrzne (ryc. 65).

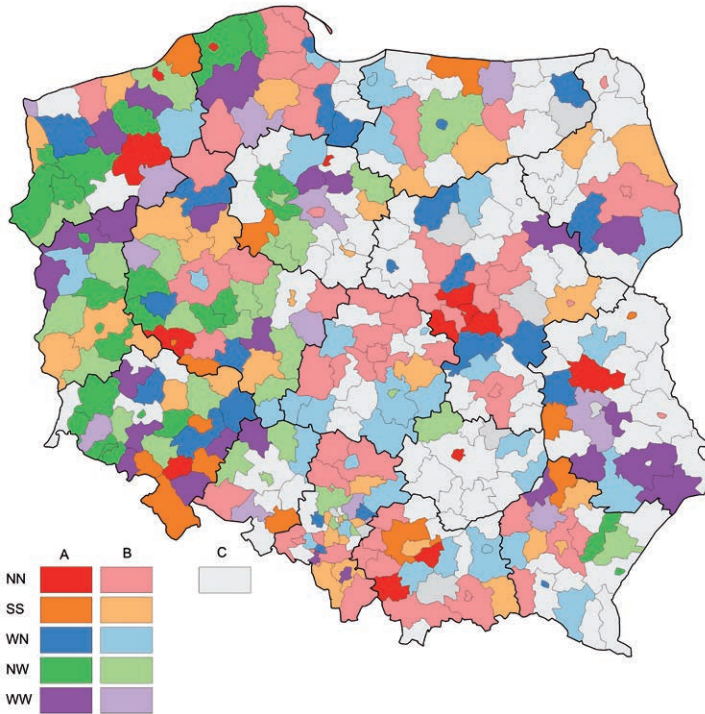


Ryc. 65. Typologia powiatów według stopnia wrażliwości na czynniki zewnętrzne – metodyka

Fig. 65. Typology of powiats (county) by degree of vulnerability to external factors – methodology

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów i GUS/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances and Central Statistical Office (GUS)

Analiza przestrzennego rozmieszczenia poszczególnych typów powiatów (ryc. 66) pozwala na wyraźne wykazanie odrębności szeroko rozumianej Polski zachodniej. W województwach dolnośląskim, lubuskim, zachodniopomorskim, a także w zachodnich częściach wielkopolskiego i pomorskiego obserwujemy wyraźne skupienie powiatów o wysokim znaczeniu eksportu, które można uznać za zagrożone przez nadmierną koncentrację geograficzną (partner niemiecki), a często równolegle także towarową. Obserwujemy wyraźne skupienia przestrzenne jednostek poszczególnych typów w tych kategoriach. Jednostki odporne występują natomiast w rozproszeniu.



Ryc. 66. Typy powiatów według stopnia wrażliwości na czynniki zewnętrzne w 2007 r.  
Fig. 66. Type of powiat (county) by degree of vulnerability to external factors as 2007

Źródło/source: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów i GUS/own elaboration based on data from Polish Ministry of Finances and Central Statistical Office (GUS)

Sytuacja w Polsce centralnej i wschodniej jest odmienna. Dla wielu jednostek eksport nie jest istotnym elementem gospodarki lokalnej. Oznacza to słabość ekonomiczną, ale jednocześnie również odporność na czynniki zewnętrzne. Obszary zagrożone nadmierną koncentracją (jednego lub obu rodzajów) nie grupują się przestrzennie (za wyjątkiem południowo-wschodniej Lubelszczyzny i południowego Podlasia). Jednocześnie widoczne są zwarte obszary zaliczane do typów A/B NN, a więc posiadające najbardziej zdywersyfikowany eksport (w obu kategoriach), zarazem są one najbardziej odporne na czynniki globalne. Występują one w otoczeniu Warszawy, Trójmiasta (choć bez samych ośrodków rdzeniowych), Krakowa i Poznania. Obejmują także znaczne części województw śląskiego (w tym otoczenie Częstochowy) i łódzkiego oraz południową Małopolskę. Częstą sytuacją jest relatywnie wysoka koncentracja towarowa w samych dużych ośrodkach przy korzystnej dywersyfikacji w ich zewnętrznych strefach funkcjonalnych. Może to wynikać z upadku części gałęzi produkcji w metropoliach (przy jednoczesnym rozwoju usług) oraz wykorzystywaniu korzyści aglomeracji raczej przez powiaty sąsiednie. W rejonie Warszawy układ jednostek o zdywersyfikowanym

eksportcie nawiązuje także do promieniście rozchodzących się sieci transportowych. W tym kontekście można byłoby przyjąć, że **o poziomie odporności na zagrożenia zewnętrzne decyduje najpierw czynnik aglomeracji, a wtórnie w otoczeniu największych ośrodków także czynnik dostępności transportowej.**

\* \* \*

Przedstawione powyżej wnioski i stwierdzenia trzeba traktować z ostrożnością, gdyż w badaniu analizowane były jedynie trendy dwuletnie i nie można jednoznacznie ocenić, na ile są one reprezentatywne dla tendencji długookresowych. Ponadto rozkłady przestrzenne mogą być zaburzone z uwagi na sposób gromadzenia danych metodą przedsiębiorstw, a nie zakładów (możliwość niedoszacowania eksportu na terenach peryferyjnych, gdzie znajdują się zakłady produkcyjne, ale już raczej nie siedziby firm – eksporterów). Jednocześnie uzyskane rezultaty potwierdzają jednak ogólną użyteczność badania eksportu na poziomie lokalnym (powiatowym). Uzyskany obraz jest unikalny i daje duże możliwości interpretacyjne. Nie jest możliwe pozyskanie tych samych informacji na podstawie innych danych. Obie powyższe konstatacje, choć pozornie sprzeczne, mogą być traktowane jako postulat kontynuacji podobnych studiów. Badania takie powinny dotyczyć w pierwszej kolejności: a) dłuższych szeregów czasowych; b) dokładniejszej analizy krzyżowej struktur branżowej i geograficznej; c) analiz na poziomie przedsiębiorstw (możliwość uchwycenia wywozu z poszczególnych zakładów).





## LITERATURA

- Acemoglu D., 2008, *Interactions between Governance and Growth*, [w:] *Governance, Growth and Development Decision-Making*, Washington DC, (The) World Bank, s. 1–8.
- Barca F., 2009, *An agenda for a reformed Cohesion Policy. A place-based approach to meeting European Union challenges and expectations*, Independent Report prepared at the request of Danuta Hübner, Commissioner for Regional Policy, [http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009\\_2014/documents/regi/dv/barca\\_report\\_/barca\\_report\\_en.pdf](http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009_2014/documents/regi/dv/barca_report_/barca_report_en.pdf) [9.11.2015].
- Bartkowski J., 2007, *Kapitał społeczny i jego oddziaływanie na rozwój w ujęciu socjologicznym*, [w:] M. Herbst (red.), *Kapitał ludzki i kapitał społeczny a rozwój regionalny*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa, s. 54–92.
- Bedi A., Cieślak A., 2002, *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na działalność eksportową firm krajowych w Polsce. Empiryczna analiza regionalnych efektów zewnętrznych*, *Ekonomia*, 7, s. 17–36.
- Bednarek-Szczepańska M., 2013, *Zróźnicowanie przestrzenne kapitału społecznego w Polsce – ujęcie przeglądowe*, *Przegląd Geograficzny*, 85(4), s. 573–597.
- Brodzicki T., 2014, *Płytkie i głębokie determinanty rozwojowe polskich regionów*, [w:] K. Gawlikowska-Hueckel, J. Szlachta (red.), *Wrażliwość polskich regionów na wyzwania współczesnej gospodarki. Implikacje dla polityki rozwoju regionalnego*, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warszawa, s. 114–140.
- Bronisz U., Heijman W., 2009, *The impact of social capital on the regional growth and competitiveness in Poland*, European Association of Agricultural Economists, 113th Seminar, 57395, Belgrade.
- Camagni R., 1999, *The city as a milieu: applying GREMI's approach to Urban evolution*, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 3, s. 591–606.
- Camagni R., 2008, *Towards a concept of territorial capital*, [w:] R. Capello, R. Camagni, B. Chizzolini, U. Fratesi (red.), *Modelling regional scenarios for the enlarged Europe*, Springer Berlin Heidelberg, Berlin, s. 29–45.
- Camagni R., Capello R., 2002, *Milieux Innovateurs and Collective Learning: From Concepts to Measurement*, [w:] Z. Acs, H. de Groot, P. Nijkamp (red.), *The Emergence of the Knowledge Economy: A Regional Perspective*, Springer Berlin Heidelberg, Berlin, s. 15–45.

- Capello R., Camagni R., Fratesi U., Affuso A., Caragliu A., Resmini L., Casi L., Salmons R., Vandermotten C., Van Hamme G., Lennert M., Medina-Lockhart P., El Aydam M., 2009, *Regions Benefiting from Globalisation and Increased Trade*, Study for DG Regio, Final Report, Politecnico di Milano, Bocconi University, IGEAT, Free University of Brussels, Milano.
- Charron N., Dijkstra L., Lapuente V., 2014, *Regional Governance Matters: Quality of Government within European Union Member States*, *Regional Studies*, 48(1), s. 68–90.
- Chojnicki Z., Czyż T., Ratajczak W. (red.), 2011, *Model potencjału. Podstawy teoretyczne i zastosowania w badaniach przestrzenno-ekonomicznych i regionalnych*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań.
- Cieślak A., 2005, *Geografia inwestycji zagranicznych. Przyczyny i skutki lokalizacji spółek z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Cieślak A., Rokicki B., 2013, *Rola sieci transportowej w rozwoju polskich regionów: zastosowanie modelu potencjału ekonomicznego*, *Acta Universitatis Nicolai Copernici, Oeconomia*, XLIV, 1, s. 113–127.
- Ciżkowicz P., Rzońca A., Umiński S., 2013, *The determinants of regional exports in Poland – a panel data analysis*, *Post-Communist Economies*, 25, 2, s. 206–224.
- Combes P.P., Lafourcade M., Thisse J.-F., Toutain J.-C., 2011, *The Rise and Fall of Spatial Inequalities in France: a Long-Run Perspective*, *Explanations in Economic History*, 48, s. 243–271.
- Combes P.P., Mayer T., Thisse J.-F., 2008, *Economic Geography: The Integration of Regions and Nations*, Princeton University Press, Princeton.
- Coriat B., Dosi G., 2002, *The institutional embeddedness of economic change: an appraisal of the 'Evolutionary' and 'Regulationist' research programmes*, [w:] G.M. Hogson (red.), *A modern reader in institutional and evolutionary economics*, Cheltenham, Northampton.
- Cornett A. P., Iversen S.P., 1998, *The Baltic States in an European and Baltic Perspective: Trade and Transition in the Baltic Rim*, referat przygotowany i wygłoszony na 5 Nordic-Baltic conference in Regional Science, Global-Local Interplay in the Baltic Sea Region, Pärnu, Estonia, (CD-proceedings, Pärnu 1998), <http://www.geo.ut.ee/nbc/paper>.
- Cripps F., Wolleb E., Ciffolilli A., Khurasee N., 2009, *Regional challenges in the Perspective of 2020. Regional disparities and future challenges*, Background Paper on Globalisation, Directorate-General for Regional Policy Unit Conception.
- Czapiński J., Panek T., 2011, *Diagnoza społeczna*, Warszawa, [www.diagnoza.pl](http://www.diagnoza.pl) [13.09.2013].

- Dixit A., 2009, *Governance, Institutions and Economic Activity*, *American Economic Review*, 99(1), s. 5–24.
- Domański B., 2001, *Kapitał zagraniczny w przemyśle Polski. Prawidłowości rozmieszczenia, uwarunkowania i skutki*, Instytut Geografii i Gospodarki Przestrzennej UJ, Kraków.
- Drzewoszewska N., Pietrzak M.B., Wilk J., 2013, *Grawitacyjny model przepływów handlowych między krajami Unii Europejskiej w dobie globalizacji*, *Roczniki Kolegium Analiz Ekonomicznych SGH*, 30/2013, s.187–202.
- Działek J., 2011, *Kapitał społeczny jako czynnik rozwoju gospodarczego w skali regionalnej i lokalnej w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Działek J., 2009, *Social capital and economic growth in Polish Regions*, Munich Personal RePEc Archive, Paper No. 18287, [http://mpra.ub.uni-muenchen.de/18287/1/MPRA\\_paper\\_18287.pdf](http://mpra.ub.uni-muenchen.de/18287/1/MPRA_paper_18287.pdf) [10.07.2012].
- Dziemianowicz W., 2008, *Konkurencyjność gmin w kontekście relacji władze lokalne – inwestorzy zagraniczni*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Evenett S.J. (red.), 2009, *Broken promises: a G-20 Summit, Report by Global Trade Alert*, Centre for Economic Policy Research, London.
- Fingleton B., Garretsen H., Martin R., 2012, *Recessionary shocks and regional employment: evidence on resilience of U.K. regions*, *Journal of Regional Science*, 51(1), s. 109–133.
- Fujita M., Krugman P., Venables A. J., 2000, *The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade*, Cambridge Massachusetts, London.
- Gardawski J., 2009, *Dialog społeczny w Polsce. Teoria, historia, praktyka*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Katedra Socjologii Ekonomicznej SGH, Warszawa.
- Gawlikowska-Hueckel K., 2014a, *Konkurencyjność na poziomie regionalnym. Przegląd literatury*, [w:] K. Gawlikowska-Hueckel, J. Szlachta (red.), *Wrażliwość polskich regionów na wyzwania współczesnej gospodarki. Implikacje dla polityki rozwoju regionalnego*, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warszawa, s. 17–28.
- Gawlikowska-Hueckel K., 2014b, *Światowy kryzys i jego skutki dla wymiany handlowej*, [w:] K. Gawlikowska-Hueckel, J. Szlachta (red.) *Wrażliwość polskich regionów na wyzwania współczesnej gospodarki. Implikacje dla polityki rozwoju regionalnego*, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warszawa, s. 72–92.
- Gawlikowska-Hueckel K., Szydarowski W., Umiński S., 2007, *Uwarunkowania rozwoju przestrzennego Polski wynikające z położenia w regionie Morza Bałtyckiego*, Ekspertyza wykonana na potrzeby KPZK dla Ministerstwa Rozwoju Regionalnego.

- Gawlikowska-Hueckel K., Umiński S., 2000, *Ocena konkurencyjności województw*, Polska Regionów, 12, Gdańsk.
- Golejewska A., 2008, *Lokalizacja bezpośrednich inwestycji zagranicznych w układzie sektorowo-regionalnym*, [w:] A. Zielińska-Głębocka (red.), *Lokalizacja przemysłu a konkurencyjność polskich regionów (w kontekście integracji europejskiej)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk, s. 175–204.
- Gorzela G. (red.), 2009, *Geografia polskiego kryzysu. Kryzys peryferii czy peryferia kryzysu?*, EUROREG, Warszawa.
- Grabow B., Henckel D., Hollbach-Grömig B., 1995, *Weiche Standortfaktoren*, Schriften des Deutschen Institut für Urbanistik, Band 89, Stuttgart-Köln.
- Granato J., Inglehart R., L., 1996, *Cultural Values, Stable Democracy, and Economic Development: A Reply*, *American Journal of Political Science*, 40(3), s. 680–696.
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L., 2000, *The role of social capital in financial development*, NBER Working Paper No. 7563, Cambridge, National Bureau of Economic Research.
- Head K., Mayer T., 2014, *Gravity Equations: Workhorse, Toolkit and Cookbook*, [w:] G. Gopinath, E. Helpman, K. Rogoff (red.) *Handbook of International Economics*, 4, s. 131–195.
- Helliwell J., 1996, *Economic Growth and Social Capital in Asia*, NBER Working Paper No. 5470, Cambridge, National Bureau of Economic Research.
- Hemert Van P., Nijkamp P., 2011, *Critical Success Factors for a Knowledge-Based Economy: An Empirical Study into Background Factors of Economic Dynamism*, [w:] P. Nijkamp, J. Siedschlag (red.) *Innovation, Growth and Competitiveness. Dynamic Regions in the Knowledge-Based World Economy*, Springer Verlag, Berlin-Heidelberg.
- Herbst M., 2007, *Wpływ kapitału ludzkiego i społecznego na (krótkookresowy) wzrost gospodarczy w polskich podregionach*, [w:] M. Herbst (red.) *Kapitał ludzki i kapitał społeczny a rozwój regionalny*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa, s. 166–202.
- Herbst J., Swianiewicz P., 2008, *Kapitał społeczny Dolnego Śląska i Małopolski na tle ogólnopolskiego zróżnicowania regionalnego*, [w:] P. Swianiewicz, J. Herbst, M. Lackowska, A. Mielczarek (red.) *Szafarze darów europejskich*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa, s. 54–124.
- Janc K., 2006, *Human and social capital in Poland – spatial diversity and relations*, *Europa XXI*, 14, s. 39–55.
- Kaczmarek T., 2009, *Globalna gospodarka i globalny kryzys*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.

- Knack S., Keefer P., 1997, *Does social capital have an economic payoff? Across-country investigation*, The Quarterly Journal of Economics, 112(4), s. 1251–1288.
- Komornicki T., 2000a, *Potoki towarowe polskiego handlu zagranicznego a międzynarodowe powiązania transportowe*, Prace Geograficzne, 177, IGiPZ PAN, Warszawa.
- Komornicki T., 2000b, *Powiązania gospodarcze Polski z Europą. Analiza struktury handlu zagranicznego na poziomie województw*, Europa XXI, 4, s. 5–73.
- Komornicki T., 2003a, *Przestrzenne zróżnicowanie międzynarodowych powiązań społeczno-gospodarczych w Polsce*, Prace Geograficzne, 190, IGiPZ PAN, Warszawa.
- Komornicki T., 2003b, *Spatial dimension of the socio-economic connections between Poland and the Kaliningrad district of the Russian Federation*, [w:] T. Palmowski, G. Fedorov, V. Korneevets (red.), *Economic, geopolitical and social problems of co-operation between Kaliningrad and Poland*, Coastal Regions, 6, Gdynia-Pelplin, s. 50–60.
- Komornicki T., 2007, *Polski handel zagraniczny – wewnętrzna struktura regionalna przed i po akcesji do Unii Europejskiej*, [w:] I. Kiniorska, S. Sala (red.), *Rola geografii społeczno-ekonomicznej w badaniach regionalnych*, Nauki Geograficzne w Badaniach Regionalnych; 2, Kielce, s. 347–354.
- Komornicki T., 2009, *Assessment of regional economic hazard based on export statistics*, [w:] J. Kitowski (red.) *Countries of Central and Eastern Europe versus global economic crisis*, Geopolitical Studies, 15, Uniwersytet Rzeszowski, IGiPZ PAN, s. 165–182.
- Komornicki 2010, *Rola wymiany towarowej ze wschodnimi sąsiadami Polski w gospodarce lokalnej*, Prace Komisji Geografii Przemysłu, 15, s. 105–116.
- Komornicki T., 2012, *Odporność gospodarek lokalnych na globalne czynniki ekonomiczne*, [w:] S. Ciok, S. Dołzbłasz (red.), *Problemy współpracy transgranicznej i kształtowania ponadkrajowych powiązań gospodarczych*, Rozprawy Naukowe Instytutu Geografii i Rozwoju Regionalnego Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław, s. 25–40.
- Komornicki T., Śleszyński P., Rosik P., Pomianowski W., 2010, *Dostępność przestrzenna jako przesłanka kształtowania polskiej polityki transportowej*, Biuletyn KPZK PAN, 241, Warszawa.
- Komornicki T., Szejgiec B., 2011, *Handel zagraniczny. Znaczenie dla gospodarki Polski Wschodniej*, Ekspertyza dla Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- Komornicki T., Szejgiec-Kolenda B., 2015, *Przekształcenia przestrzennego rozmieszczenia obszarów koncentracji eksportu – od okresu transformacji systemowej do rzeczywistości pokryzysowej (maszynopis)*.

- Korcelli P., Degórski M., Drzazga D., Komornicki T., Markowski T., Szlachta J., Węclawowicz G., Zaleski J., Zaucha J., 2010, *Ekspertycki projekt koncepcji przestrzennego zagospodarowania kraju do roku 2033*, Studia KPZK, CXXVIII, KPZK PAN, Warszawa.
- Krugman P., 1991, *Increasing Returns and Economic Geography*, Journal of Political Economy, 99(3), s. 483–499.
- Krugman P., 1992, *A Dynamic Spatial Model*, NBER Working Paper 4219, National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- Krugman P., Obstfeld M., 2007, *Ekonomia międzynarodowa. Teoria i polityka*, tom 1, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny W. R., 1997, *Trust in Large Organizations*, American Economic Review Papers and Proceedings, 87(2), s. 333–8.
- Maćkowiak H., 2008, *Struktura towarowa wymiany polskich regionów z Unią Europejską*, [w:] D. Ilnicki, K. Janc (red.), *Przekształcenia regionalnych struktur funkcjonalno-przestrzennych. Europa bez granic – nowe wyzwania*, Rozprawy Naukowe Instytutu Geografii i Rozwoju regionalnego Uniwersytetu Wrocławskiego 3, s. 143–154.
- Maćkowiak H., 2011, *Zmiany w strukturze geograficznej handlu zagranicznego polskich regionów*, [w:] B. Namysłak (red.), *Przekształcenia regionalnych struktur funkcjonalno-przestrzennych. Europa bez granic – nowe wyzwania*, Rozprawy Naukowe Instytutu Geografii i Rozwoju regionalnego Uniwersytetu Wrocławskiego 19, s. 117–132.
- Maćkowiak H., 2013, *Zróżnicowanie struktury handlu zagranicznego Polski w ujęciu regionalnym oraz konkurencyjność eksportowa regionów*, Studia i prace z Geologii i Geografii, 37.
- Mankiw G., Taylor M., 2009, *Makroekonomia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Marer P., 2010, *The global economic crises: impacts on Eastern Europe*, Acta Oeconomica, 60(1), s. 3–33.
- Masiak G., Rzyski S., 2014, *Resilience of Pomorskie Region to economic crisis*, Bulletin of Geography, Socio-economic Series, 25, s. 129–141.
- Matysek-Jędrnych A., 2008, *Współczesne przeobrażenia systemu finansowego i ich konsekwencje*, Bank i Kredyt, styczeń 2008, s. 46–47.
- Miształ P., 2011, *Koncentracja towarowa eksportu a wzrost gospodarczy w krajach Unii Europejskiej*, Ekonomista, 5, s. 691–708.
- Moshirian F., 2011, *The global financial crisis and the evolution of markets, institutions and regulation*, Journal of Banking and Finance, 35(3), s. 502–511.

- Nawrot U., 2009, *Globalny Kryzys finansowy XXI wieku. Przyczyny, przebieg, skutki, prognozy*, CeDeWu, Warszawa.
- Nazarczuk J. M., 2013, *Wpływ światowego kryzysu finansowego na gospodarkę Polski i jej regionów*, [w:] R. Kisiel, M. Wojarska (red.), *Wybrane aspekty rozwoju regionalnego*, Wyd. Fundacja Wspieranie i Promocja Przedsiębiorczości na Warmii i Mazurach, Olsztyn, s. 75–89.
- North D., 1990, *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- OECD, 2001, *OECD Territorial Outlook*, OECD Publications, Paris.
- OIR, 2011, *Regional Challenges in the Perspective of 2020 – Phase 2: Deepening and Broadening the Analysis*, [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/information/studies/index\\_en.cfm#1](http://ec.europa.eu/regional_policy/information/studies/index_en.cfm#1) [dostęp 27.12.2012].
- Orłowski P. W., Pasternak R., Flaht K., Szubert. D., 2010, *Procesy inwestycyjne i strategie przedsiębiorstw w czasach kryzysu*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- Orłowski W. M., 2010, *The Nature of the Current Crisis*, [w:] G. Gorzelak, C.C. Goh (red.), *Financial Crisis in Central and Eastern Europe: From Similarity to Diversity*, s. 9–16.
- Paas T., Tafenau E., 2005, *European trade integration in the Baltic Sea region-A gravity model based analysis*, HWWA Discussion Paper 331, Hamburg Institute of International Economics, Hamburg.
- Paskiewicz M., 2009, *Wpływ kapitału społecznego na wzrost gospodarczy w Polsce na przykładzie wybranych czynników*, Łódź.
- Pawłowska E., 2012, *Kapitał społeczny – diagnoza i pomiar*, Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, Organizacja i Zarządzanie, 63a, 1891, s. 89–100.
- Pietrzak M. B., Łapińska J., 2014, *Zastosowanie modelu grawitacji do identyfikacji czynników determinujących przepływy handlowe w Unii Europejskiej*, Przegląd Statystyczny, LXI, 1, 201, s. 65–77.
- Porter M., 2001, *Porter o konkurencji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Psycharis Y., Dimitris K., Pantazis P., 2014, *Economic crisis and regional resilience: detecting the 'geographical footprint' of economic crisis in Greece*, Regional Science Policy and Practice, 6(2), s. 121–141.
- Puga D., 1999, *The rise and fall of regional inequalities*, European Economic Review, 43(2), s. 303–333.
- Putnam R. D., 1993, *Making democracy work*, Princeton University Press, Princeton.

- Putnam R., Leonardi R., Nanetti R., 1995, *Demokracja w działaniu: tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Fundacja im. Stefana Batorego, Kraków-Warszawa.
- Regions 2020. An Assessment of Future Challenges for EU Regions*, 2008, Commission of the European Communities (CEC), Brussels.
- Rodrik D., 2003, *Institutions, integration, and geography: in search of the Deep Determinants of Economic Growth, in search of prosperity*, Analytic Country Studies on Growth, Princeton.
- Rodrik D., 2007, *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth*, Princeton University Press, Princeton.
- Rosik P., Stepniak M., Komornicki T., 2015, *The decade of the big push to roads in Poland. Impact on improvement in accessibility and territorial cohesion from a policy perspective*, *Transport Policy*, 37, s. 134–146.
- Routledge B. R., von Amsberg J., 2002, *Social capital and growth*, Tepper School of Business, Paper 419, <http://repository.cmu.edu/tepper/419> [7.01.2014].
- Sequeira T. N., Lopes A. F., 2011, *An Endogenous Growth Model with Human and Social Capital Interactions*, *Review of Social Economy*, 69(4), s. 465–493.
- Shahrokhi M., 2011, *The Global Financial Crises of 2007–2010 and the future of capitalism*, *Global Financial Journal*, 22(3), s. 193–210.
- Shiskin J., 1974, *The Changing Business Cycle*, *New York Times*; 1 December, s. 222. (1 December, s. 222).
- Sierocińska K., 2011, *Kapitał społeczny. Definiowanie, pomiar i typy*, *Studia ekonomiczne/Economic studies*, 1 (LXVIII), s. 69–86.
- Siłka P., 2012, *Potencjał innowacyjny wybranych miast a ich rozwój gospodarczy*, *Prace Geograficzne* 236, IGiPZ PAN, Warszawa.
- Śleszyński P., 2007, *Gospodarcze funkcje kontrolne w przestrzeni Polski*, *Prace Geograficzne* 213, IGiPZ PAN, Warszawa.
- Soja E. W., 2000, *Postmetropolis: Critical Studies of Cities and Regions*, Wiley-Blackwell, Malden.
- Szejgiec B., 2010, *Foreign trade commodity flows across the eastern boundary of Poland*, [w]: *Europa XXI*, 20, IGiPZ PAN, Warszawa, s. 45–54.
- Szymański W., 2009, *Kryzys globalny. Pierwsze przybliżenie*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Tabellini G., 2010, *Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe*, *Journal of the European Economic Association*, 8(4), s. 677–716.
- Territorial Agenda 2020 – Towards an Inclusive, Smart and Sustainable Europe of Diverse Regions*, 2011.



- The impact of globalisation and increased trade liberalisation on European regions*, 2008, Study for DG Regio Final report, IGEAT – ULB Politecnico di Milano UMS Riate, Milano.
- Tinbergen J., 1962, *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*, Twentieth Century Fund, New York
- TRACC *Transport Accessibility at Regional/Local Scale and Patterns in Europe. Final Report*, 2015, [http://www.espon.eu/export/sites/default/Documents/Projects/AppliedResearch/TRACC/FR/TRACC\\_FR\\_Volume2\\_ScientificReport.pdf](http://www.espon.eu/export/sites/default/Documents/Projects/AppliedResearch/TRACC/FR/TRACC_FR_Volume2_ScientificReport.pdf) [18.03.2015].
- Umiński S., 2012, *Rozważania nad naturą, przyczynami oraz konkurencyjnością aktywności eksportowej w ujęciu regionalnym dla Polski*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Sopot.
- Umiński S., 2014, *Analiza handlu międzynarodowego na poziomie regionalnym*, [w:] K. Gawlikowska-Hueckel, J. Szlachta (red.), *Wrażliwość polskich regionów na wyzwania współczesnej gospodarki. Implikacje dla polityki rozwoju regionalnego*, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warszawa, s. 29–40.
- Wojciechowski L., Lubacha-Sember J., 2014, *Uwarunkowania przepływu polskich BIZ do krajów UE. Model grawitacyjny z wykorzystaniem danych panelowych*, *Ekonomia Międzynarodowa*, 7, s. 136–149.
- World development report 2009. Reshaping Economic Geography*, 2009, (The) World Bank, Washington.
- Wpływ kryzysu na globalnym rynku finansowym na PKB i produkcję przemysłową Unii Europejskiej ze szczególnym uwzględnieniem sytuacji w polskim przemyśle przetwórczym*, 2009, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa.
- Wyciślak S., 2008, *Globalny kryzys finansowy 2008. Przyczyny – zarażanie – skutki*, *Biuletyn Międzynarodowy Instytutu Nauk Politycznych i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Jagiellońskiego*, 24(24).
- Zaucha J., 2007, *Rola przestrzeni w kształtowaniu relacji gospodarczych. Ekonomiczne fundamenty planowania przestrzennego w Europie Bałtyckiej*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk.
- Zaucha J., Ciołek D., Brodzicki T., Głazek E., 2014b, *Wrażliwość polskich regionów na makroekonomiczne bodźce zewnętrzne*, [w:] K. Gawlikowska-Hueckel, J. Szlachta (red.), *Wrażliwość polskich regionów na wyzwania współczesnej gospodarki. Implikacje dla polityki rozwoju regionalnego*, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warszawa, s. 206–244.
- Zaucha J., Komornicki T., 2013, *Wzrost endogeniczny gospodarki a zagrożenia globalne*, [w:] W. M. Gaczek (red.), *Dynamika, cele i polityka zintegrowanego rozwoju regionów: aspekty teoretyczne i zarządzanie w przestrzeni*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań, s. 237–253.

Zaucha J., Komornicki T., Böhme K., Świątek D., Żuber P., 2014a, *Territorial keys for bringing closer the Territorial Agenda of the EU and Europe 2020*, European Planning Studies, 22(2), s. 246–267.

#### ŹRÓDŁA STATYSTYCZNE

Bank Danych Lokalnych: <http://www.stat.gov.pl/bdl/>.

Państwowa Komisja Wyborcza: <http://pkw.gov.pl/>.

*Sytuacja w handlu zagranicznym Polski po I półroczu 2012 r. na tle aktualnych uwarunkowań koniunkturalnych na świecie (wg wstępnych danych GUS)*, 2012, Ministerstwo Gospodarki, <http://www.mg.gov.pl/>.

World Trade Organization: <http://www.wto.org/>.

*Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I-XII 2011*, 2012, Informacje i opracowania statystyczne GUS, Warszawa.

*Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I-XII 2010*, 2011, Informacje i opracowania statystyczne GUS, Warszawa.

*Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I-XII 2009*, 2010, Informacje i opracowania statystyczne GUS, Warszawa.

*Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I-XII 2008*, 2009, Informacje i opracowania statystyczne GUS, Warszawa.

*Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I-XII 2007*, 2008, Informacje i opracowania statystyczne GUS, Warszawa.

*Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I-XII 2006*, 2007, Informacje i opracowania statystyczne GUS, Warszawa.

*Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I-XII 2005*, 2006, Informacje i opracowania statystyczne GUS, Warszawa.

## EXPORT LINKAGES OF LOCAL ECONOMY IN THE CHANGING ECONOMIC SITUATION – SPATIAL ANALYSIS

### SUMMARY

In the era of globalisation, we are witnessing a number of processes that lead to consolidation of relationships, including trade relations, between the economies. The links occur in parallel on a national scale, at the level of the regions and individual enterprises. Intensification of this kind of interactions results from greater influence of phenomena taking place in the global economy (or in selected countries and regions) on other countries and regions. It particularly concerns responses to crises. Therefore, the regional and national policy of countries with open economies must take into account external circumstances.

Increasing spatial gaps in regions' economic development make us do some research and refer to theoretical concepts that most adequately define the mechanisms and conditions affecting local and regional development. In the framework of regional policy, diverse actions are taken with a view to bridging the regional gaps, improve competitiveness of regional economies, and make their development more dynamic. Facing up to the challenges of competition on global markets requires integrated actions aimed not only at extension of technical infrastructures, but also at adequate education, science, and research policy. According to the hypotheses of the new economic geography, the importance of local (non-mobile) factors to maintaining competitive capacity in the global economy system also increases. The thesis has not been verified in Polish circumstances yet (especially at the local level). Specific macroeconomic conditions (economic crisis) and availability of necessary empirical data provide a possibility of such verification.

This monograph uses the results of studies conducted in the framework of research project Impact of global economic processes on local development funded by the National Science Centre based on decision No DEC-2011/01/B/HS4/03694. The main research objective was to assess the impact of global processes, with particular focus on the economic slowdown in 2008 and 2009, on the economic situation of Polish poviats. The theoretical aspect of the study was also important. The publication verifies research hypotheses formulated in literature on the increasing role of local factors (resources and processes that launch them) to:

- concentration of economic activity in space when trade costs decrease,
- relocation of economic activity in space in a situation where it spills from current locations,
- emergence of expectations among potential investors and employees as a result of changes in the real economy, or occurrence of the coordination effect.

The study uses the exports size and structure measure. Changes in trade indicators in the period of prosperous economy (2005-2007) and economic crisis (2007-2009) were compared. The results were set against the socio-economic situation of individual

and their local resources. The study envisaged extensive statistical and cartographic studies. The distribution of export volume and dynamics was analysed, as well as their correlation with other socio-economic variables. The results were verified during field studies in selected units, by means of in-depth interviews with local authorities and economic organisations.

The spatial scope of the analyses covers the territory of Poland and poviats is the basic unit of the analysis (LAU 1). This disaggregation was used to prepare tables and maps presenting the distribution and structure of export; the level of the country, voivodeships and subregions (regional accounts) was also used to determine the overall socio-economic situation in Poland. Foreign commercial partners, the trade with which was characterised in more detail, were selected based on significant of individual export directions in national and regional exports. Therefore, the analysis covered the most important partners in the export structure (e.g. Germany), the neighbouring countries (in particular Ukraine and the Czech Republic) and the groups of states: Scandinavian countries, NAFTA, European and non-European countries, countries of the former Soviet Union and countries of West, South, South-East and East Asia. The analysis also covered the spatial distribution of export by intermediaries in foreign trade, determined using the code of the prevailing activity according to the Polish Classification of Activities, i.e. section G "Wholesale and retail trade, repair of motor vehicles and motorcycles". The commodity structure of export was prepared based on the data on the value of trade by two-digit codes of the Combined Nomenclature (CN). Three commodity groups were analysed, namely, agri-food products, electrical machinery products and furniture. The time scope of the study covers three main statistical cross sections corresponding to trade in 2005 (directly after the accession to the European Union), 2007 (onset of the economic crisis) and in 2009 (during the first stage of the economic crisis). In dynamic terms, the analysis covered the years 2005-2007 (prosperity) and 2007-2009 (crisis). The studies, in particular the statistical analyses, were performed not only for individual poviats, but also for groups of poviats determined based on the histogram of total export volume for poviats for the baseline year of the analysis.

Specific analyses in the selected 24 poviats were carried out to find territorial factors that may have an impact on attractiveness and competitiveness of the local economy. The administrative units were selected for the analyses based on their participation in the global economy and the level of threats to the local economy caused by external factors. The specific poviat selection criteria included:

- a change in the export volume during the economic downturn; division of poviats into three groups: 1) decrease in export, 2) no change or minor changes, 3) increase in export;
- exports direction diversification degree; division of poviats into three groups: 1) directional concentration, 2) relative diversification of target markets, 3) high diversification of target markets;
- exports commodity diversification degree; division of poviats into three groups: 1) commodity specialisation, 2) relative commodity diversification of exports, 3) high commodity diversification of exports;
- spatial location.

The analysis of spatial distributions at the poviats level (using cartographic comparative methods) allowed identification of some statistically indefinable properties. It was confirmed that during economic prosperity predictable economic processes (described in literature) with classic territorial dimension (referring to core-peripheries arrangements) occur also at the local level. In crisis, the significance of factors that determine the situation of local economies increases (which forms additional argument in favour of this study). It has been proven that exports undergo spatial deglomeration and re-agglomeration with economic cycles. In crisis point increase in exports also occurs, probably conditioned by the agglomeration factor and transport accessibility of external markets. Despite these fluctuations, general spatial arrangement of the role of exports in local economy is rather stable. In parallel, Poland has a belt-shaped, meridional arrangement of geographic and commodity concentration level. Geographic concentration of exports decreases during economic prosperity due to seeking new markets for products. It does not concern some border areas (attachment to seemingly stable and 'easy,' but actually frequently imperfect market of the neighbouring country). With generally low production innovation, the spatial arrangement and level of commodity concentration remain stable. In crisis the increase in geographic concentration is pronounced, while the spatial arrangement and commodity concentration level undergo slight changes. Regardless of these processes, exports of high technologies shift to the southern Poland belt (economic cycle phase notwithstanding).

Analysis of individual exports directions confirms the general proposition that resilience of local economies seems a function of (commodity and geographic) diversification on the one hand, and relationship stability that is difficult to quantify on the other. The stability may result from intra-corporation relations and from good knowledge of specific markets (e.g. in border areas). The proposition is also confirmed by the position of some agglomerations (Wrocław and Poznań) in crisis in relations with developed countries, with absence of such position towards the neighbouring states.

The results also show that higher vulnerability to economic cycles occurs in the case of neighbouring countries on the one hand, and in poviats units with medium or high export level on the other. The dependence on economic cycles is the most pronounced in the analysis of export of commercial entities located in the units with the average value of exports in general. The countries that are vulnerable to cycles include first of all Poland's eastern neighbours (Russia, Belarus and Ukraine, as well as Lithuania). Statistical correlation between changes in export in both analysed periods are also, which is characteristic, visible in relations with Denmark. Other neighbouring countries record high correlation rates only in the case of commercial entities. The links with Germany, Czech Republic, Slovakia and Sweden are well-established and significantly more resilient to the impact of the macroeconomic situation. In this sense, the relations with Western European countries and with virtually all non-European markets are resilient as well. An important conclusion at this stage is certain independence of poviats with both high and low export volume from macroeconomic conditions. This partly confirms earlier propositions (i.a. Gorzelak 2009, Komornicki 2009) concerning relative resilience of both metropolises and the outermost regions

during the first stage of the crisis (before the occurrence of multiplier effects in subsequent years). The results also show very clearly that (compared to trade) production provides more a stable basis for the local economy. Due to intra-corporate relations, the commodity structure of export has a direct impact on its geographical structure. The role of non-European trade is growing significantly in many local economies.

Poviats may be divided into types by the nature of their links with foreign markets:

- stable type (e.g. in western Poland in trade with Germany);
- unstable type (cyclical, e.g. in the case of an important role of trade with eastern partners);
- corporate-dependent type (e.g. Italy in automotive industry centres);
- type with export growing regardless of the macroeconomic situation (successful entry to non-European markets);
- type determined by transport corridors (e.g. trade with Lithuania).

Field studies have shown that numerous factors listed by respondents as conducive to economic development are strictly territorial in nature or are determined by territory. They include spatial and location factors, comprising mainly the location with respect to state borders, urban centres (which are growth poles) and within the road network determining the accessibility of poviats, and a broadly understood human factor, comprising human, social and institutional capital. The studies in selected poviats revealed that while the first two factors, i.e. human and social capital, are satisfactorily represented, the role of institutional capital is insignificant, in particular with regard to joint actions aimed at stable economic development. Infrastructural facilities (in particular road infrastructure) and other elements of infrastructure constituting an advantage in terms of development (e.g. broad gauge railway) are also important.

*Adresy autorów:*

*Tomasz Komornicki, Barbara Szejgiec, Rafał Wiśniewski  
Zakład Przestrzennego Zagospodarowania  
Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania  
im. Stanisława Leszczyckiego  
Polska Akademia Nauk  
ul. Twarda 51/55, 00-818 Warszawa  
E-mail: t.komorn@twarda.pan.pl; b.szejgiec@twarda.pan.pl; rafwis@twarda.pan.pl*

*Jacek Zaucha  
Katedra Makroekonomii  
Uniwersytet Gdański  
ul. Armii Krajowej 119, 81-824 Sopot  
E-mail: jacek.zaucha@gmail.com*

ZAŁĄCZNIK 1.  
SCENARIUSZ WYWIADU POGŁĘBIONEGO W STAROSTWACH  
POWIATOWYCH I IZBACH GOSPODARCZYCH

Starostwo Powiatowe w/Izba gospodarcza w .....

.....  
(wpisać miejscowość)

Imię i nazwisko oraz stanowisko osoby, z którą przeprowadzono wywiad: .....

SCENARIUSZ WYWIADU POGŁĘBIONEGO

**Sytuacja gospodarcza powiatu**

1. Jak Pan/Pani ocenia sytuację gospodarczą powiatu? Co jest „motorem napędowym” gospodarki powiatu? *[dominujące branże]*

.....  
.....  
.....  
.....

2. Jakie zmiany zaszły w gospodarce powiatu w ostatnich 5 latach? Czy uwidaczniają się skutki kryzysu finansowego z 2008 r.? Jaki miał on wpływ na lokalną gospodarkę powiatu? *[czy obserwowane zmiany mają charakter pozytywny czy negatywny; likwidacja/powstawanie firm; ograniczanie/rozwój działalności firm itp.]* Co było głównym czynnikiem tych zmian? *[np. wpływ sytuacji gospodarczej w kraju; wzrost/spadek konkurencyjności powiatu – przyczyny; kapitał ludzki – np. poziom wykształcenia itp.]*

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

3. Jakie działania podejmują władze samorządowe w celu stworzenia dogodnych warunków do rozwoju działalności gospodarczej? *[zachęty, zwolnienia podatkowe; zmniejszenie opłat lokalnych]* Jakie działania podejmują gminy w tym zakresie, a jakie inne instytucje?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. Jakie są wiodące podmioty gospodarcze o dużym wpływie na gospodarkę powiatu? *[nazwy, rodzaj działalności, lokalizacja]* Jak sobie radzą w czasach kryzysu finansowego? *[ogólna ocena]* Czy przyciągają one inne podmioty gospodarcze?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5. Według danych Ministerstwa Finansów w latach 2005-2007 nastąpił spadek wartości eksportu z powiatu sokólskiego, a w kolejnych latach 2007-2009 odnotowano duży wzrost eksportu? Czy może Pan/Pani wskazać tego przyczynę? *[co było powodem tych zmian; specyfika]*

.....

.....

.....

.....

.....

.....



### **Kapitał ludzki, społeczny, demograficzny, rynki pracy**

6. Czy rynek pracy w powiecie bazuje na własnych zasobach, czy też wykorzystuje zewnętrzne zasoby? Czy osoby dojeżdżające do pracy stanowią istotny element lokalnego rynku pracy (dlaczego)? Jaki jest charakter dojazdów do miejsc pracy na terenie powiatu [*dojazdy codzienne, tygodniowe, miesięczne, powiązania z migracjami zagranicznymi*]? W jakich sektorach gospodarki mają miejsce dojazdy?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

7. Czy profile kształcenia w szkołach średnich i wyższych odpowiadają bieżącemu zapotrzebowaniu lokalnego rynku pracy? Czy istnieje współpraca między pracodawcami a szkołami?

.....

.....

.....

.....

.....

8. Jak Pan/Pani ocenia dostępność do Internetu i usług elektronicznych w powiecie? Jakie działania zostały zrealizowane/są realizowane/zostaną zrealizowane w celu rozwoju usług społeczeństwa informacyjnego? [*wykluczenie cyfrowe; e-zdrowie – sieci informacji o zdrowiu, elektroniczne książeczki zdrowia, portale poświęcone zdrowiu itp.*]

.....

.....

.....

.....

.....

9. Jaka jest specyfika migracji z powiatu? Czy można określić skalę migracji nierejestrowanych? *[kierunki migracji; struktura migrantów]* Jaka jest skala migracji młodych ludzi po ukończeniu edukacji?

.....

.....

.....

.....

.....

10. Jak Pan/Pani ocenia aktywność społeczną i poziom przedsiębiorczości mieszkańców powiatu? Czy obserwuje się zjawisko tzw. wymuszonego zatrudnienia? *[czy powstają różnego rodzaju stowarzyszenia, zrzeszenia, organizacje pozarządowe; stowarzyszenia/organizacje wspierające działalność gospodarczą; powstawanie nowych firm; wielkość wymuszonego zatrudnienia]*

.....

.....

.....

.....

.....

.....

### **Inwestycje i instytucje otoczenia biznesu**

11. Czy istnieją w powiecie instytucje otoczenia biznesu ułatwiające prowadzenie działalności gospodarczej? *[stowarzyszenia przedsiębiorców, izby gospodarcze, centra wspierania przedsiębiorczości, ośrodki zapewniające początkującym przedsiębiorcom z sektora MSP pomoc w uruchomieniu i prowadzeniu firmy]* Jak Pan/Pani ocenia ich działalność? Jak Pan/Pani ocenia ogólne warunki prowadzenia działalności gospodarczej w powiecie?

.....

.....

.....

.....

.....

12. Czy na terenie powiatu znajdują się wolne tereny inwestycyjne? Jaki jest aktualny stan ich zagospodarowania? *[kto inwestuje; jakiego rodzaju inwestycje, plany inwestycyjne itp.]*

.....

.....

.....

.....

.....

.....

13. Proszę krótko scharakteryzować ruch inwestycyjny w latach 2005-2012. *[inwestycje gospodarcze; jakie firmy powstały/upadły, przejęcia firm; rodzaj działalności; wielkość inwestycji; lokalizacja; obecność bezpośrednich inwestycji zagranicznych.]*. Na ile przemiany te były skutkiem kryzysu finansowego, a na ile czynników lokalnych?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

#### **Szara strefa**

14. Czy można określić wielkość zjawiska szarej strefy na terenie powiatu? Czy jest ono częste? Czy można określić gdzie się ono koncentruje i w jakich grup pracujących dotyczy?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**Czynniki instytucjonalne i lokalne**

15. Czy istnieje współpraca instytucjonalna między władzami gminnymi a powiatowymi lub między powiatami w celu zwiększenia potencjału rozwojowego? Jeśli tak, to w jakich dziedzinach? Jakie są efekty tej współpracy?

.....

.....

.....

.....

.....

16. Czy istnieje współpraca między podmiotami gospodarczymi działającymi na terenie powiatu? Czy istnieje współpraca zewnętrzna tj. z podmiotami funkcjonującymi poza obszarem powiatu?

.....

.....

.....

.....

.....

17. Jakie są lokalne uwarunkowania decydujące o atrakcyjności gospodarczej (inwestycyjnej) powiatu? *[położenie względem granic państwowych, dróg, dużych ośrodków miejskich itp., kapitał ludzki/społeczny/demograficzny, potencjał edukacyjny; wyposażenie w infrastrukturę techniczną, bliskość centrów logistycznych itp.]* Jakie lokalne czynniki mogą decydować o sukcesie gospodarczym lub porażce w kontekście konkurencji z innymi powiatami? *[element synergii]*

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ZAŁĄCZNIK 2A.  
SCENARIUSZ WYWIADU POGŁĘBIONEGO  
W PRZEDSIĘBIORSTWACH-EKSPORTERACH

EXP.

Nazwa podmiotu gospodarczego/powiat: .....

.....

Imię i nazwisko/stanowisko rozmówcy: .....

.....

SCENARIUSZ WYWIADU POGŁĘBIONEGO  
W PODMIOTACH GOSPODARCZYCH

**1 OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA POWIATU**

1. Jak Pan/Pani ocenia sytuację gospodarczą powiatu? Co jest „motorem napędowym” gospodarki powiatu? Jaka jest sytuacja Państwa firmy w odniesieniu do ogólnej sytuacji gospodarczej powiatu?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. Jakie działania podejmują władze samorządowe w celu stworzenia dogodnych warunków do rozwoju działalności gospodarczej?

.....

.....

.....

.....

.....

3. Według danych Ministerstwa Finansów w latach 2005-2007 odnotowano wzrost wartości eksportu z powiatu przasnyskiego, a w kolejnych latach 2007-2009 odnotowano spadek eksportu? Czy może Pan/Pani wskazać główne przyczyny tego spadku?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## ② OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA FIRMY

4. Jakie zmiany zaszły w funkcjonowaniu firmy w latach 2007-2011 (przed i po kryzysowym roku 2008)? Czy odczuwalne są skutki kryzysu finansowego?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5. Jak Pan/Pani ocenia ogólne warunki prowadzenia działalności gospodarczej? Co wpłynęło na zmiany warunków prowadzenia działalności gospodarczej?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**3 DZIAŁALNOŚĆ EKSPORTOWA**

6. Czy Państwa firma prowadzi działalność eksportową? Co jest głównym towarem produkowanym przez Państwa firmę, a co głównym towarem przeznaczonym na eksport? Jaki jest udział eksportu w przychodach ze sprzedaży?

.....

.....

.....

.....

7. Jakież zaszły zmiany w wielkości eksportu w latach 2007-2009? Czy kryzys był bezpośrednim powodem tych zmian?

.....

.....

.....

.....

8. Proszę wymienić trzy najważniejsze kraje eksportowe? Czy w latach 2007-2011 zmieniły się kierunki eksportu towarów produkowanych przez Państwa firmę? Dlaczego nastąpiły zmiany w geograficznych kierunkach eksportu?

.....

.....

.....

.....

9. Które czynniki ułatwiają, a które utrudniają prowadzenie działalności eksportowej z tymi krajami? *[wymienionymi w pyt. 3]*

Czynniki ułatwiające

.....

.....

.....

.....

Czynniki utrudniające:

.....

.....

.....

.....

.....

10. Czy Państwa firma planuje rozszerzenie eksportu o inne państwa? Jakiej? Jakiej są motywy ekspansji handlowej?

.....

.....

.....

.....

.....

**4 KAPITAŁ LUDZKI, INWESTYCJE, KONDYCJA FINANSOWA FIRMY**

11. Czy prowadzą Państwo inną działalność zagraniczną niż eksportowa?

.....

.....

.....

.....

.....

12. Jakimi były zmiany w zatrudnieniu w latach 2007-2011? Czy zmiany te były skutkiem kryzysu finansowego?

.....

.....

.....

.....

.....



13. Jak Pan/Pani ocenia zasoby rynku pracy w powiecie? Czy nie ma problemów z zatrudnieniem pracowników o odpowiednich kwalifikacjach i wykształceniu?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

14. Czy inwestują Państwo w rozwój firmy? Jakie jest główne źródło finansowania tych inwestycji? Jakiego rodzaju są to inwestycje?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

15. Czy kryzys finansowy miał wpływ na wielkość przychodów Państwa firmy? Czy spowodował zadłużenie lub wzrost zadłużenia?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## 5 UWARUNKOWANIA LOKALNE

16. Gdyby musieli Państwo przenieść swoją firmę do innego powiatu w Polsce nie zmieniając profilu jej działalności, proszę ocenić istotność poszczególnych czynników na Państwa wybór (proszę ocenić każdy czynnik zaznaczając odpowiednie pole).

| Czynniki  | bardzo<br>ważne          | ważne                    | mało<br>ważne            | bez<br>znaczenia         |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| a) duży lokalny rynek zbytu   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| b) położenie na skrzyżowaniu szlaków komunikacyjnych, bliskość i centrów logistycznych                      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| c) bliskość portu lotniczego autostrad, ponadregionalnych połączeń kolejowych                               | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| d) wysoka jakość szkół i uczelni  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| e) bliskość instytutów badawczych   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| f) znajomość lokalnego środowiska ludzi, firm i decydentów  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| g) bliskość dostawców   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| h) bliskość odbiorców   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| i) tania siła robocza i niskie koszty robocizny   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| j) wykwalifikowana siła robocza   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| k) wspieranie działalności gospodarczej przez władze publiczne, jednostki obsługi biznesu, izby gospodarcze | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| l) wiarogodny samorząd lokalny i powiatowy  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| m) dobry wizerunek miasta/powiatu/gminy   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| n) aktywne organizacje pozarządowe  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| o) piękno krajobrazu i piękna przyroda  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| p) niskie koszty wynajęcia obiektów produkcyjnych i biurowych, niskie ceny ziemi                            | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| r) niskie koszty energii  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| s) niskie opłaty lokalne  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| t) dobra komunikacja miejska  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| u) dostępne mieszkania  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| w) dobre zaplecze medyczne  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| x) ciekawe życie kulturalne   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| y) możliwości wypoczynku  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| z) inne (proszę wpisać jakie?)  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| .....   |                          |                          |                          |                          |
| .....   |                          |                          |                          |                          |

17. Jak Państwo oceniają wymienione czynniki dla kondycji przedsiębiorstwa w czasie kryzysu finansowego (proszę ocenić każdy czynnik zaznaczając odpowiednie pole).

| Czynniki   | bardzo ważne             | ważne                    | mało ważne               | bez znaczenia            |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| a) dostępność kredytów w lokalnych bankach   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| b) infrastruktura lokalna (drogi, infrastruktura przesyłowa)                       | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| c) dostępność do rynków zbytu  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| d) dostępność do Internetu   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| e) dostępność odpowiednio wykwalifikowanej siły roboczej                           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| f) wsparcie lokalnych instytucji popierania biznesu                                | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| g) jakość działań władz lokalnych i powiatowych                                    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| h) zaufanie do instytucji i mieszkańców gminy                                      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| i) aktywność organizacji pozarządowych   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| j) lokalna tożsamość i więzi lokalne (rodzinne, społeczne, zaufanie międzyludzkie) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| k) polityka rządu  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| l) zachowanie zagranicznych odbiorców  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| m) inne (proszę wpisać jakie?)   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| .....  |                          |                          |                          |                          |
| .....  |                          |                          |                          |                          |

## 6 DANE PRZEDSIĘBIORSTWA

Forma prawna .....

Rok powstania firmy/rok rozpoczęcia działalności eksportowej .....

Wielkość zatrudnienia .....

Rodzaj kapitału (zaznaczyć właściwe)

- a) wyłącznie polski
- b) polski i zagraniczny, z przewagą kapitału polskiego
- c) polski i zagraniczny, z przewagą kapitału zagranicznego
- d) wyłącznie zagraniczny

Główne źródło przychodu firmy (zaznaczyć właściwe):

- a) handel na rynku krajowym – lokalnym
- b) handel na rynku krajowym – ogólnopolskim
- c) mieszane – handel na rynku krajowym i zagranicznym
- d) handel na rynku zagranicznym



ZAŁĄCZNIK 2B. PROD.  
SCENARIUSZ WYWIADU POGŁĘBIONEGO  
W PRZEDSIĘBIORSTWACH PRODUKCYJNYCH I HANDLOWYCH

Nazwa podmiotu gospodarczego/powiat: .....

.....

Imię i nazwisko/stanowisko rozmówcy: .....

.....

SCENARIUSZ WYWIADU POGŁĘBIONEGO W PODMIOTACH  
GOSPODARCZYCH

**1 OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA POWIATU**

1. Jak Pan/Pani ocenia sytuację gospodarczą powiatu? Co jest „motorem napędowym” gospodarki powiatu? Jaka jest sytuacja Państwa firmy w odniesieniu do ogólnej sytuacji gospodarczej powiatu?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. Jakie działania podejmują władze samorządowe w celu stworzenia dogodnych warunków do rozwoju działalności gospodarczej?

.....

.....

.....

.....

.....

3. Według danych Ministerstwa Finansów w latach 2005-2007 nastąpił spadek wartości eksportu z powiatu sokólskiego, a w kolejnych latach 2007-2009 odnotowano duży wzrost eksportu? Czy może Pan/Pani wskazać tego przyczynę?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## **2** OGÓLNA CHARAKTERYSTYKA FIRMY

4. Jakie zmiany zaszły w funkcjonowaniu firmy w latach 2007-2011 (przed i po kryzysowym roku 2008)? Czy odczuwalne są skutki kryzysu finansowego?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5. Jak Pan/Pani ocenia ogólne warunki prowadzenia działalności gospodarczej? Co wpłynęło na zmiany warunków prowadzenia działalności gospodarczej?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

**3 KAPITAŁ LUDZKI, INWESTYCJE, KONDYCJA FINANSOWA FIRMY**

6. Jakie były zmiany w zatrudnieniu w latach 2007-2011? Czy zmiany te były skutkiem kryzysu finansowego?

.....

.....

.....

.....

7. Jak Pan/Pani ocenia zasoby rynku pracy w powiecie? Czy nie ma problemów z zatrudnieniem pracowników o odpowiednich kwalifikacjach i wykształceniu?

.....

.....

.....

.....

8. Czy inwestują Państwo w rozwój firmy? Jakie jest główne źródło finansowania tych inwestycji? Jakiego rodzaju są to inwestycje?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

9. Czy kryzys finansowy miał wpływ na wielkość przychodów Państwa firmy? Czy spowodował zadłużenie lub wzrost zadłużenia?

.....

.....

.....

.....

#### 4 UWARUNKOWANIA LOKALNE

10. Gdyby musieli Państwo przenieść swoją firmę do innego powiatu w Polsce nie zmieniając profilu jej działalności, proszę ocenić istotność poszczególnych czynników na Państwa wybór (proszę ocenić każdy czynnik zaznaczając odpowiednie pole).

| Czynniki  | bardzo ważne             | ważne                    | mało ważne               | bez znaczenia            |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| a) duży lokalny rynek zbytu   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| b) położenie na skrzyżowaniu szlaków komunikacyjnych, bliskość i centrów logistycznych                      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| c) bliskość portu lotniczego autostrad, ponadregionalnych połączeń kolejowych                               | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| d) wysoka jakość szkół i uczelni  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| e) bliskość instytutów badawczych   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| f) znajomość lokalnego środowiska ludzi, firm i decydentów  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| g) bliskość dostawców   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| h) bliskość odbiorców   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| i) tania siła robocza i niskie koszty robocizny   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| j) wykwalifikowana siła robocza   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| k) wspieranie działalności gospodarczej przez władze publiczne, jednostki obsługi biznesu, izby gospodarcze | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| l) wiarogodny samorząd lokalny i powiatowy  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| m) dobry wizerunek miasta/powiatu/gminy   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| n) aktywne organizacje pozarządowe  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| o) piękno krajobrazu i piękna przyroda  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| p) niskie koszty wynajęcia obiektów produkcyjnych i biurowych, niskie ceny ziemi                            | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| r) niskie koszty energii  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| s) niskie opłaty lokalne  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| t) dobra komunikacja miejska  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| u) dostępne mieszkania  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| w) dobre zaplecze medyczne  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| x) ciekawe życie kulturalne   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| y) możliwości wypoczynku  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| z) inne (proszę wpisać jakie?)  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| .....   |                          |                          |                          |                          |
| .....   |                          |                          |                          |                          |



11. Jak Państwo oceniają wymienione czynniki dla kondycji przedsiębiorstwa w czasie kryzysu finansowego (proszę ocenić każdy czynnik zaznaczając odpowiednie pole).

| Czynniki   | bardzo ważne             | ważne                    | mało ważne               | bez znaczenia            |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| a) dostępność kredytów w lokalnych bankach   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| b) infrastruktura lokalna (drogi, infrastruktura przesyłowa)                       | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| c) dostępność do rynków zbytu  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| d) dostępność do Internetu   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| e) dostępność odpowiednio wykwalifikowanej siły roboczej                           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| f) wsparcie lokalnych instytucji popierania biznesu                                | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| g) jakość działań władz lokalnych i powiatowych                                    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| h) zaufanie do instytucji i mieszkańców gminy                                      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| i) aktywność organizacji pozarządowych   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| j) lokalna tożsamość i więzi lokalne (rodzinne, społeczne, zaufanie międzyludzkie) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| k) polityka rządu  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| l) zachowanie zagranicznych odbiorców  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| m) inne (proszę wpisać jakie?)   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| .....  |                          |                          |                          |                          |
| .....  |                          |                          |                          |                          |

## 5 DANE PRZEDSIĘBIORSTWA

Forma prawna .....

Rok powstania firmy/rok rozpoczęcia działalności eksportowej .....

Wielkość zatrudnienia .....

Rodzaj kapitału (zaznaczyć właściwe)

- a) wyłącznie polski
- b) polski i zagraniczny, z przewagą kapitału polskiego
- c) polski i zagraniczny, z przewagą kapitału zagranicznego
- d) wyłącznie zagraniczny

Główne źródło przychodu firmy (zaznaczyć właściwe):

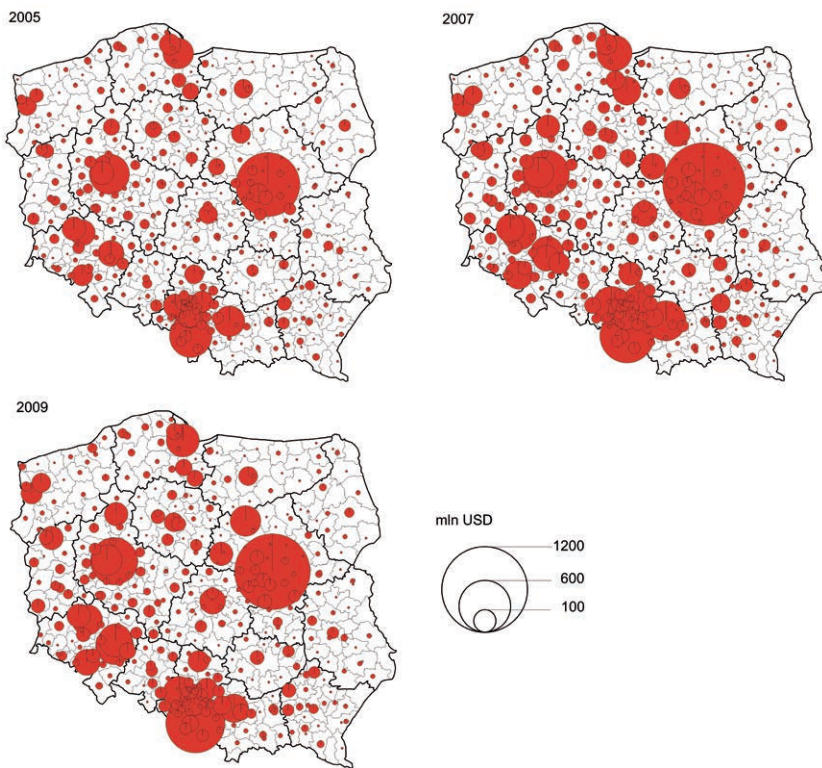
- a) handel na rynku krajowym – lokalnym
- b) handel na rynku krajowym – ogólnopolskim
- c) mieszane – handel na rynku krajowym i zagranicznym
- d) handel na rynku zagranicznym



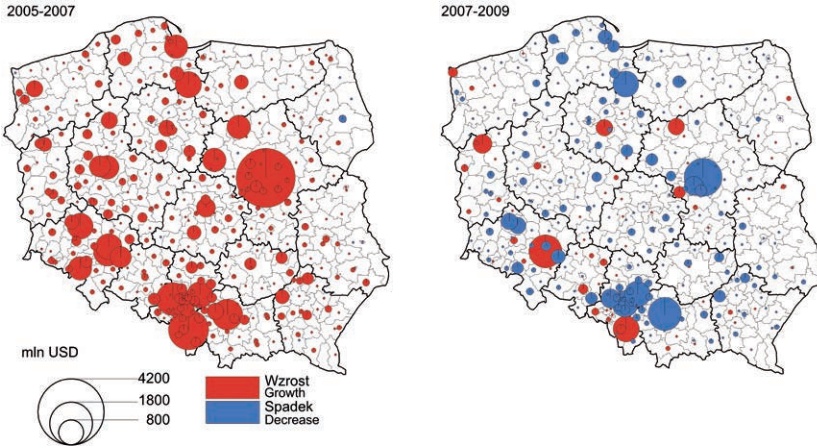
ZAŁĄCZNIK 3.  
PRZESTRZENNE ZRÓŻNICOWANIE EKSPORTU

1. STRUKTURA GEOGRAFICZNA EKSPORTU

1.1. EKSPORT DO KRAJÓW EUROPEJSKICH

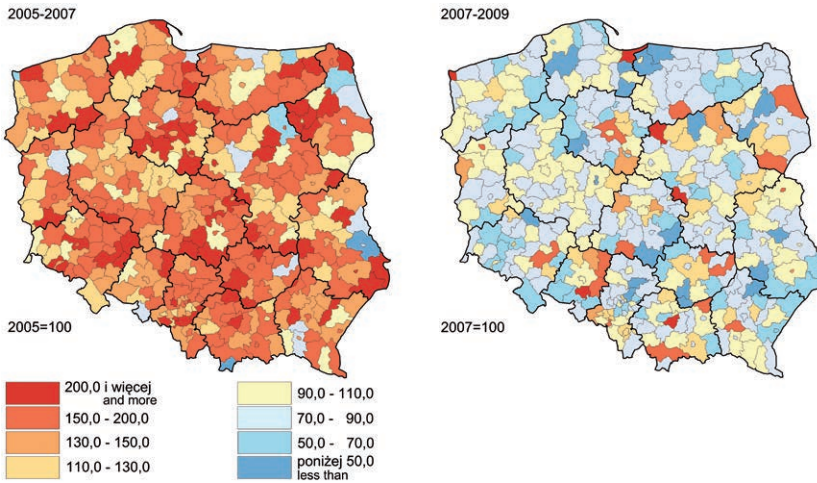


Ryc. 1. Rozkład przestrzenny eksportu do krajów europejskich  
Fig. 1. Spatial distribution for export to European countries



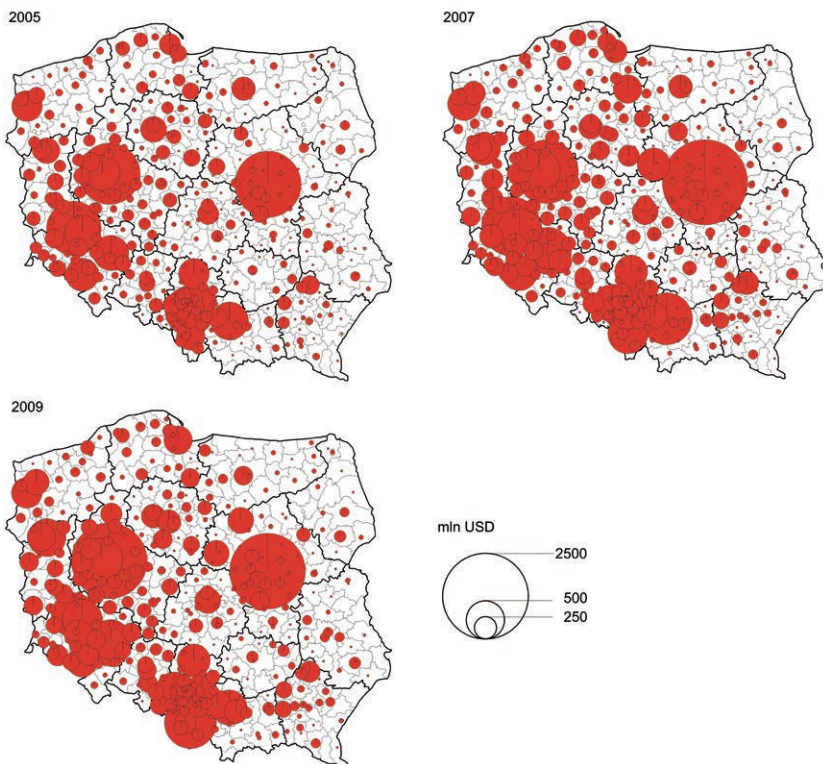
Ryc. 2. Bezwzględne zmiany eksportu do krajów europejskich w latach 2005-2007 i 2007-2009

Fig. 2. Absolute changes in export to European countries in the period 2005-2007 and 2007-2009

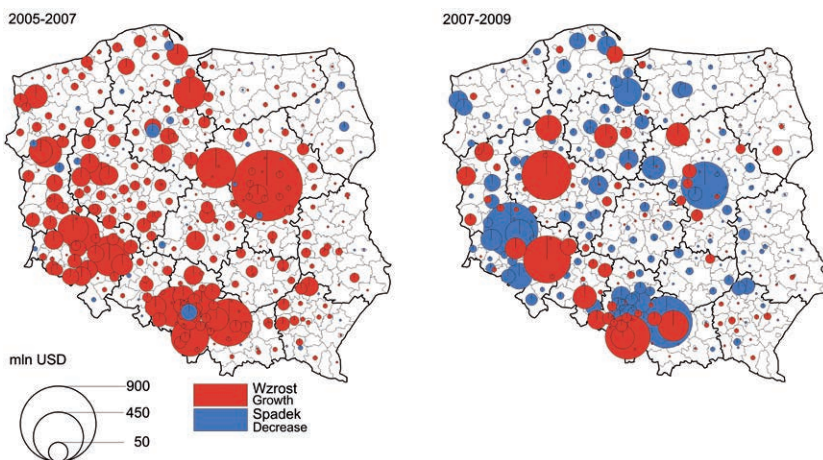


Ryc. 3. Dynamika eksportu do krajów europejskich 2005-2007 i 2007-2009

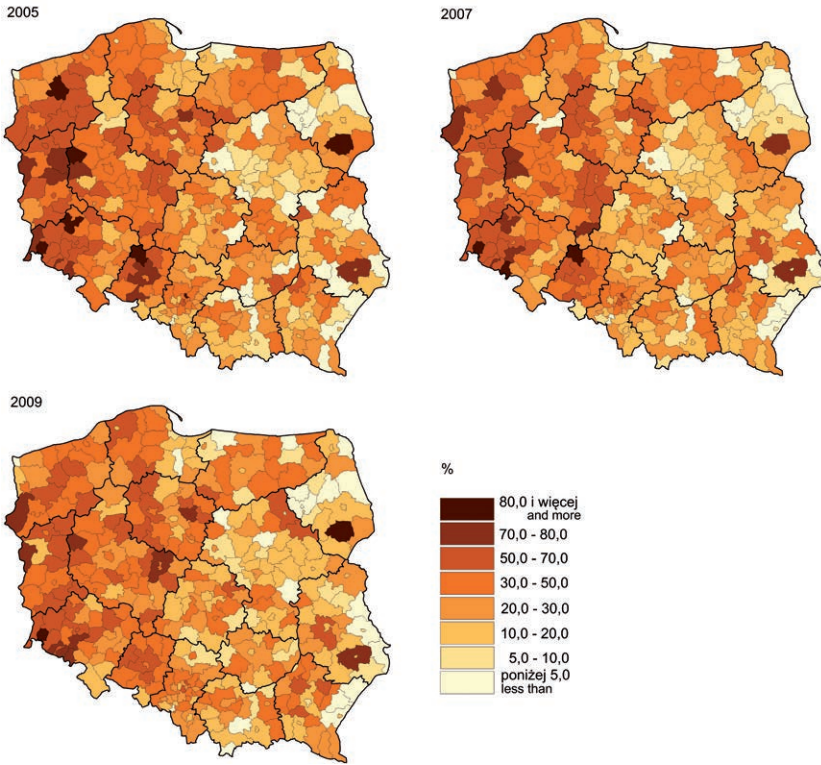
Fig. 3. Export dynamics to European countries, 2005-2007 and 2007-2009



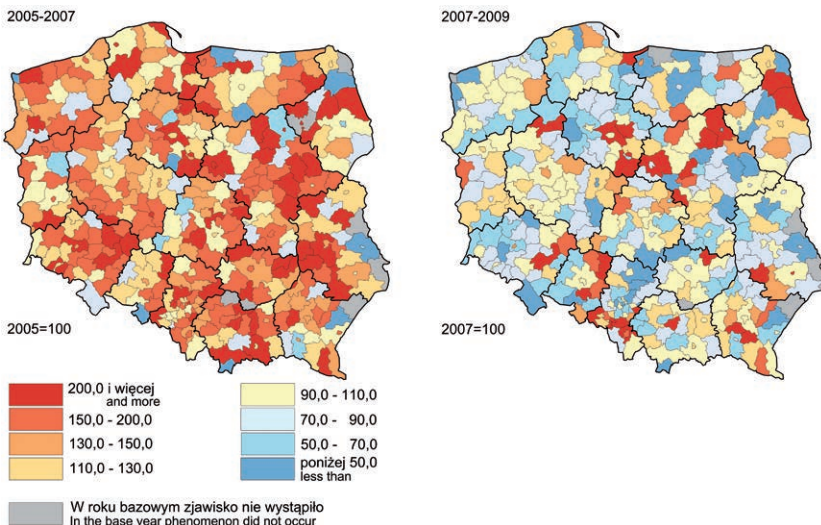
Ryc. 4. Przestrzenny rozkład eksportu do Niemiec  
Fig. 4. Spatial distribution for export to Germany



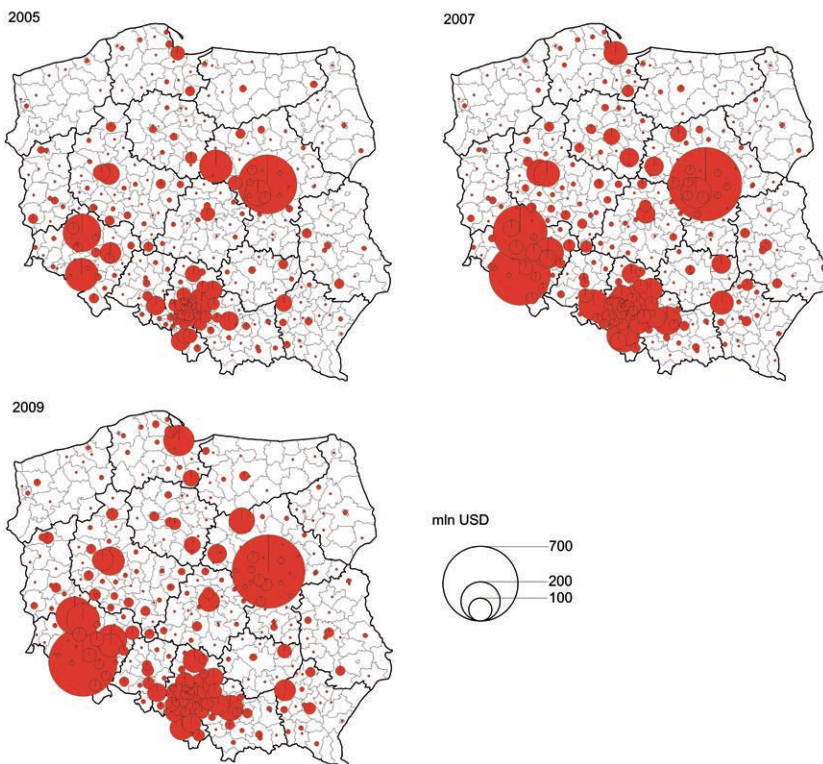
Ryc. 5. Bezwzględne zmiany eksportu do Niemiec w latach 2005-2007 i 2007-2009  
Fig. 5. Absolute changes in export to Germany in the period 2005-2007 and 2007-2009



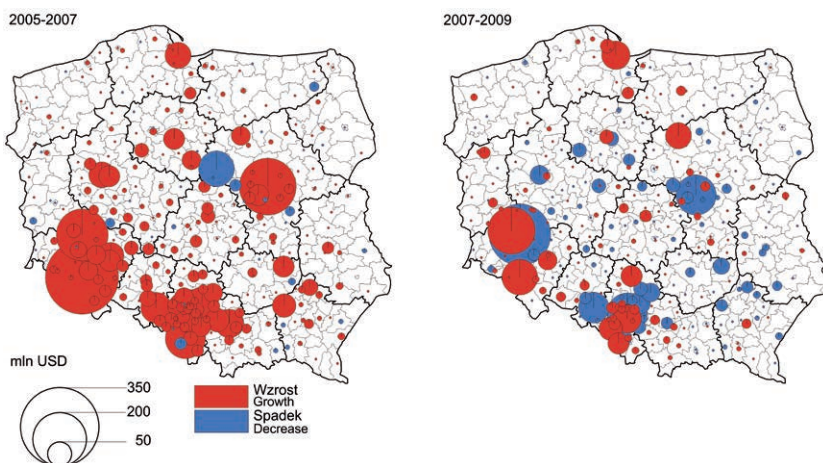
Ryc. 6. Udział eksportu do Niemiec w eksporcie ogółem  
 Fig. 6. Share of export to Germany in total export



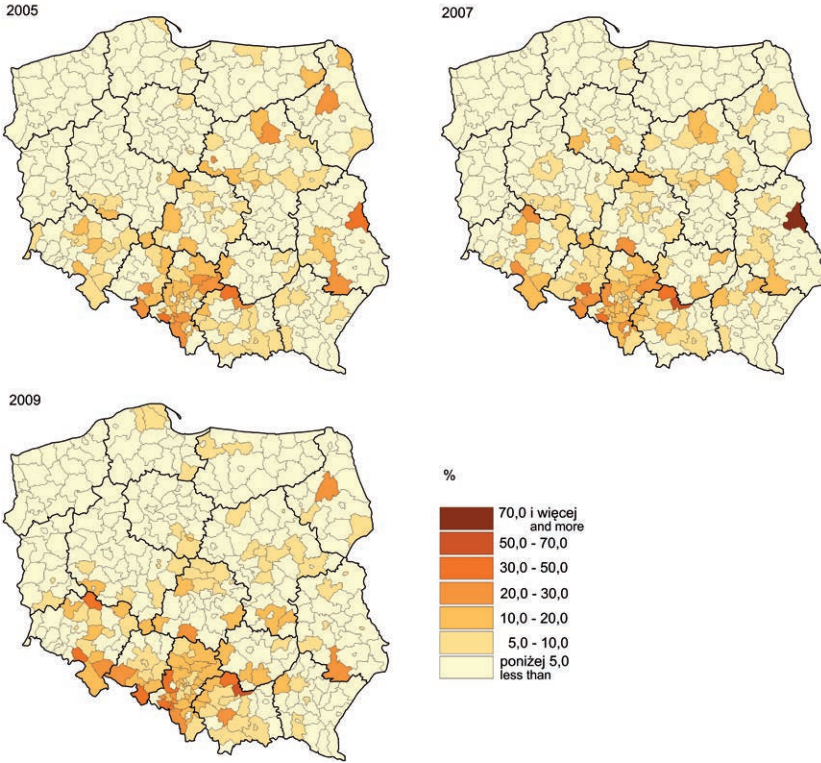
Ryc. 7. Dynamika eksportu do Niemiec 2005-2007 i 2007-2009  
 Fig. 7. Export dynamics to Germany, 2005-2007 and 2007-2009



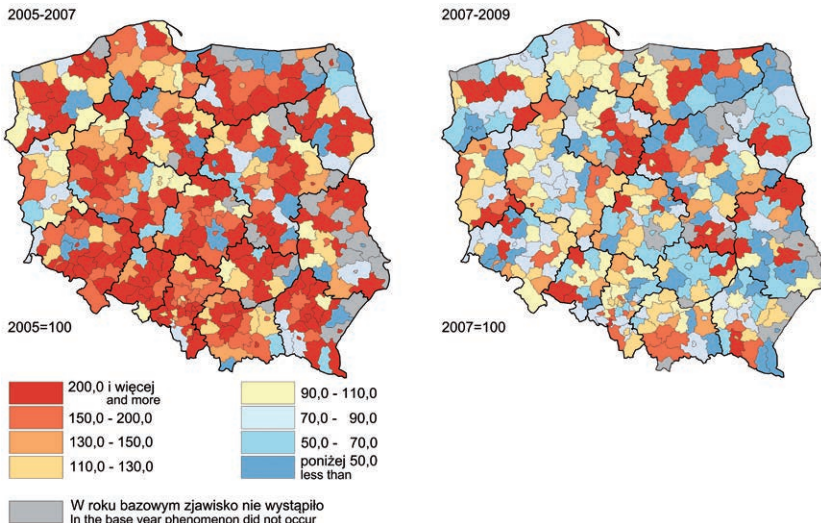
Ryc. 8. Przestrzenny rozkład eksportu do Czech  
Fig. 8. Spatial distribution for export to the Czech Republic



Ryc. 9. Bezwzględne zmiany eksportu do Czech w latach 2005-2007 i 2007-2009  
Fig. 9. Absolute changes in export to the Czech Republic in the period 2005-2007 and 2007-2009

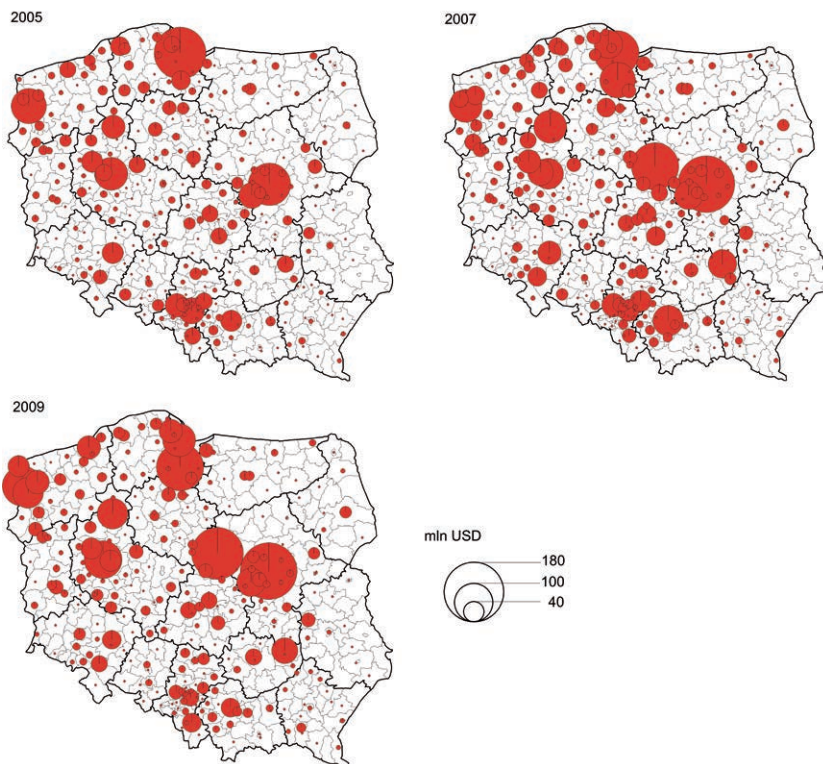


Ryc. 10. Udział eksportu do Czech w eksporcie ogółem  
Fig. 10. Share of export to the Czech Republic in total export

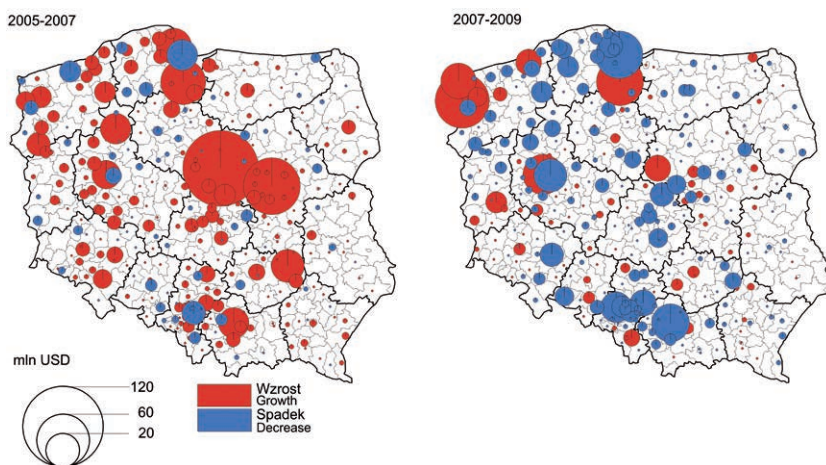


Ryc. 11. Dynamika eksportu do Czech 2005-2007 i 2007-2009  
Fig. 11. Export dynamics to the Czech Republic, 2005-2007 and 2007-2009

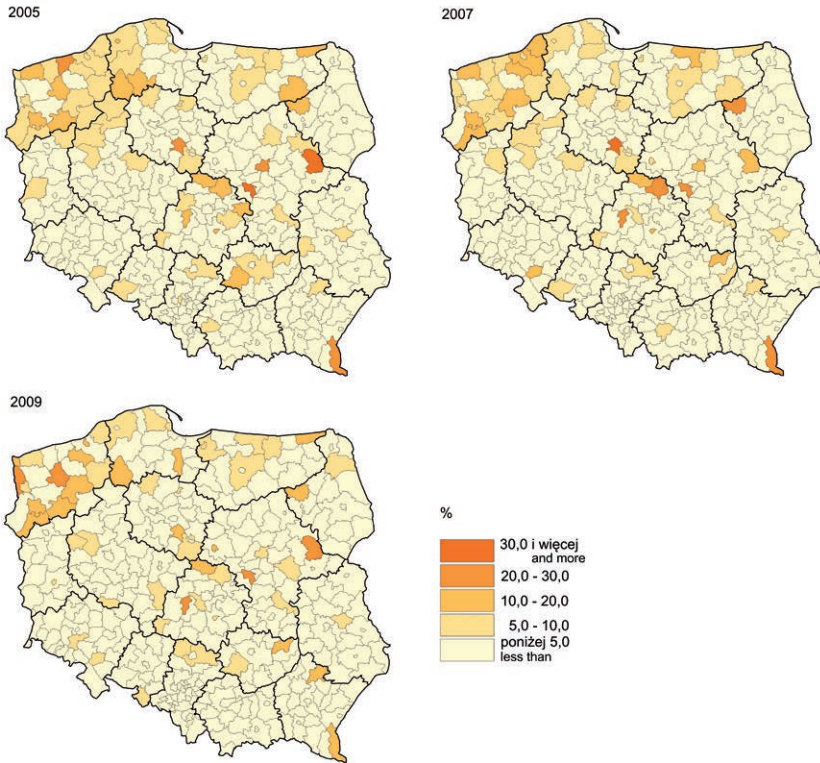




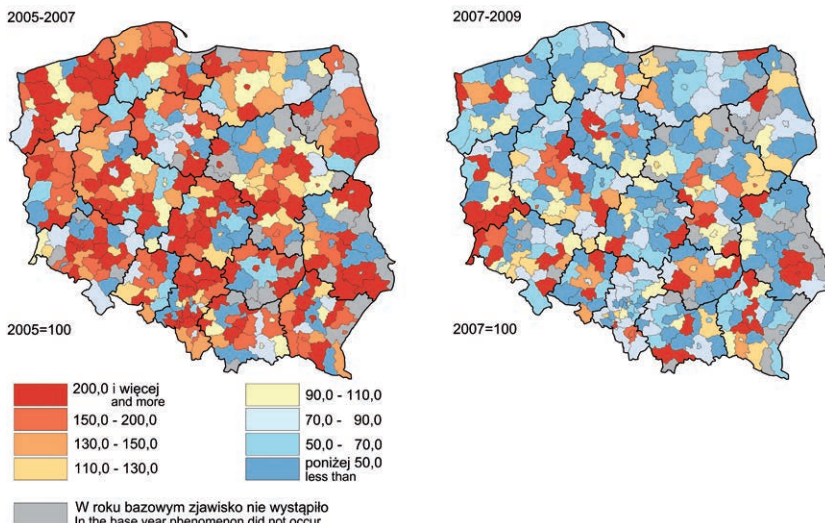
Ryc. 12. Rozkład przestrzenny eksportu do Danii  
Fig. 12. Spatial distribution for export to Denmark



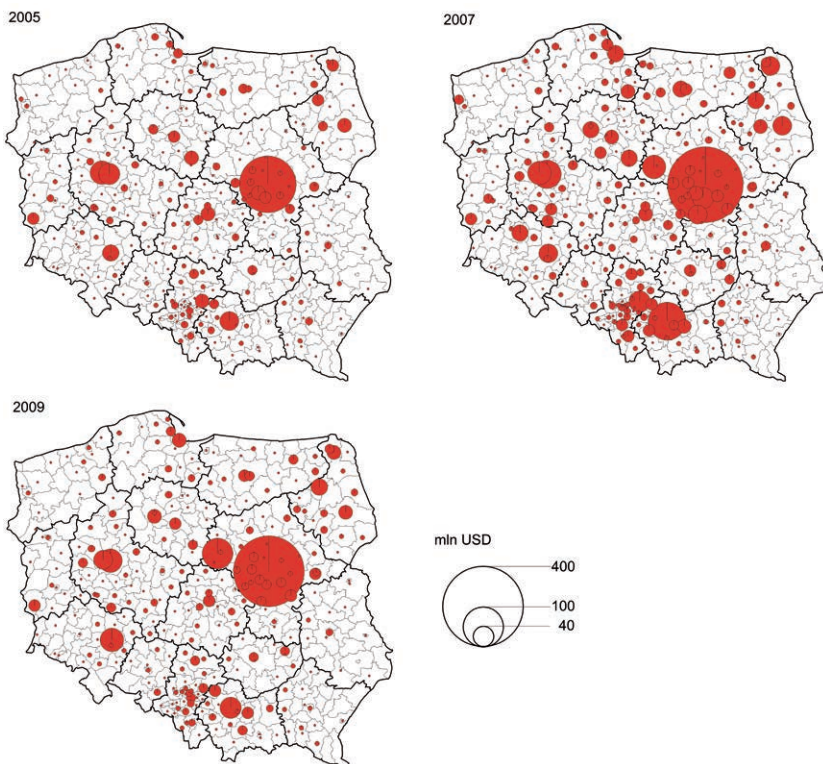
Ryc. 13. Bezwzględne zmiany eksportu do Danii w latach 2005-2007 i 2007-2009  
Fig. 13. Absolute changes in export to Denmark in the period 2005-2007 and 2007-2009



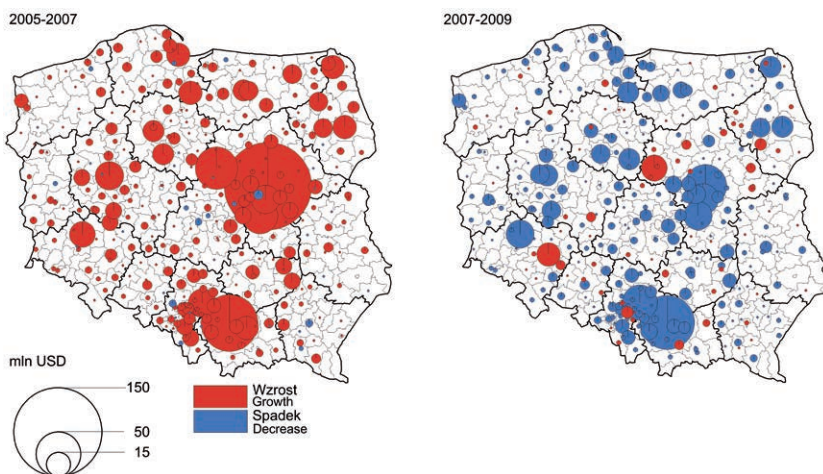
Ryc. 14. Udział eksportu do Danii w eksporcie ogółem  
Fig. 14. Share of export to Denmark in total export



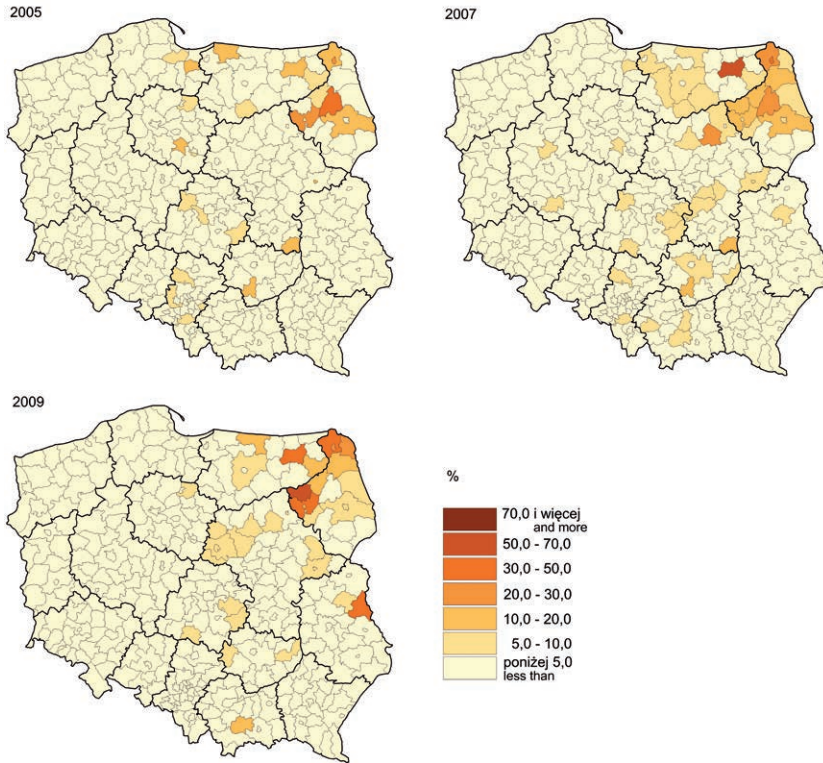
Ryc. 15. Dynamika eksportu do Danii 2005-2007 i 2007-2009  
Fig. 15. Export dynamics to Denmark, 2005-2007 and 2007-2009



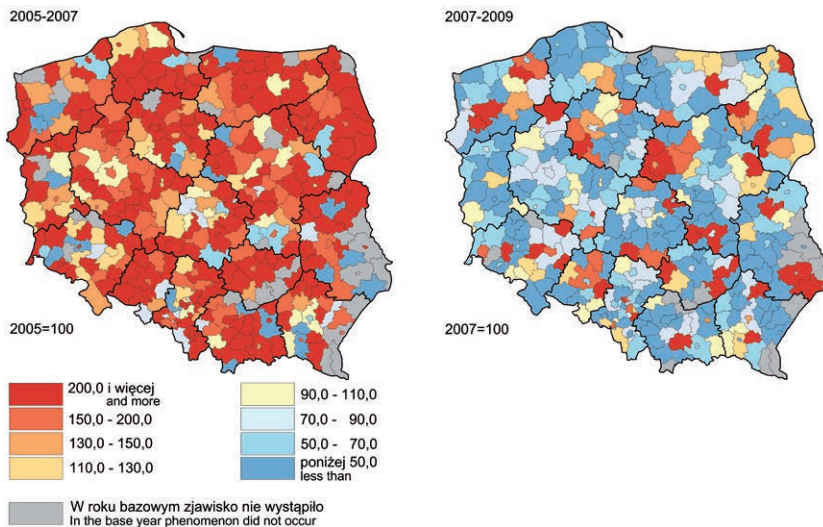
Ryc. 16. Rozkład przestrzenny eksportu na Litwę  
Fig. 16. Spatial distribution for export to Lithuania



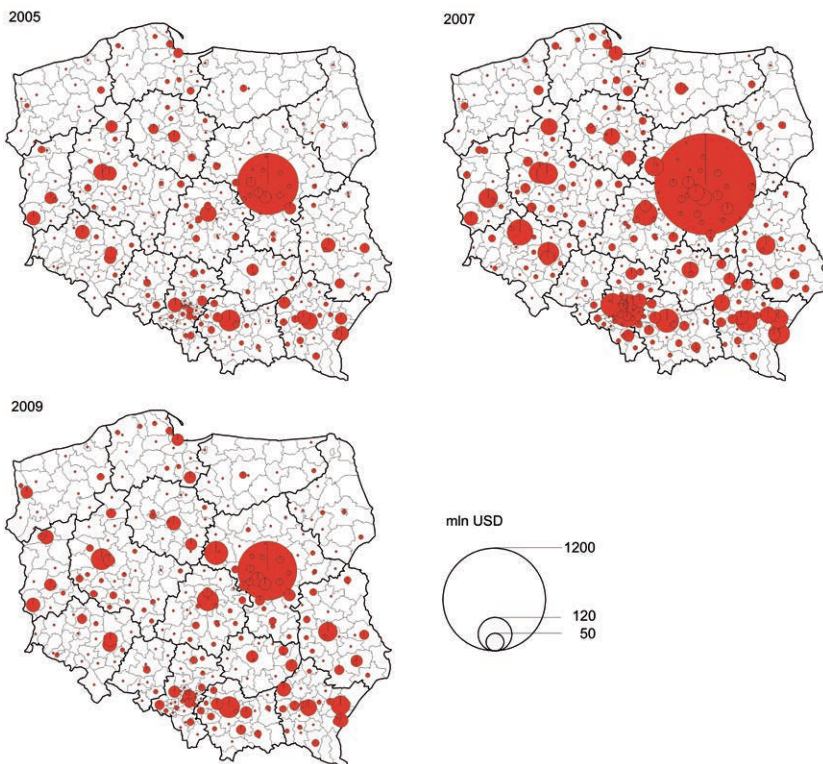
Ryc. 17. Bezwzględne zmiany eksportu na Litwę w latach 2005-2007 i 2007-2009  
Fig. 17. Absolute changes in export to Lithuania in the period 2005-2007 and 2007-2009



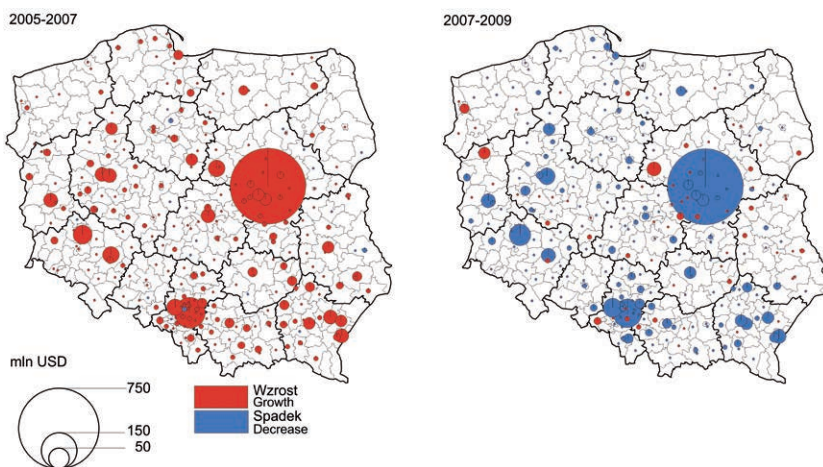
Ryc. 18. Udział eksportu na Litwę w eksporcie ogółem  
Fig. 18. Share of export to Lithuania in total export



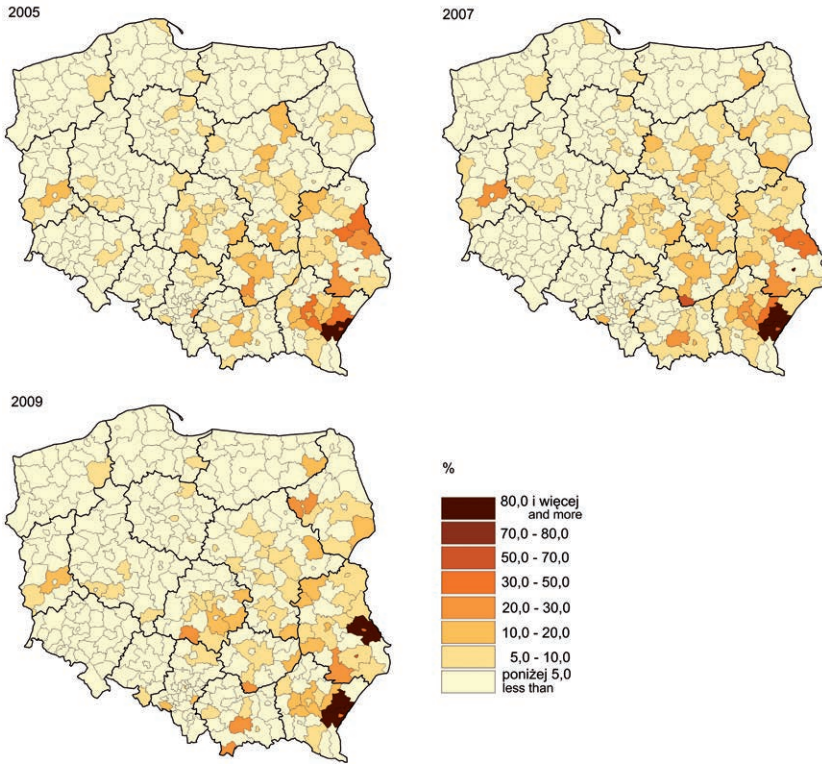
Ryc. 19. Dynamika eksportu na Litwę 2005-2007 i 2007-2009  
Fig. 19. Export dynamics to Lithuania, 2005-2007 and 2007-2009



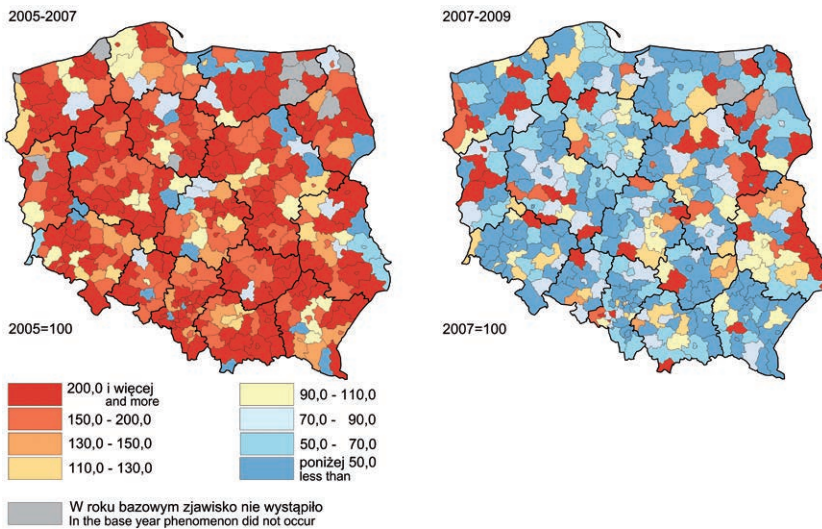
Ryc. 20. Rozkład przestrzenny eksportu na Ukrainę  
 Fig. 20. Spatial distribution for export to Ukraine



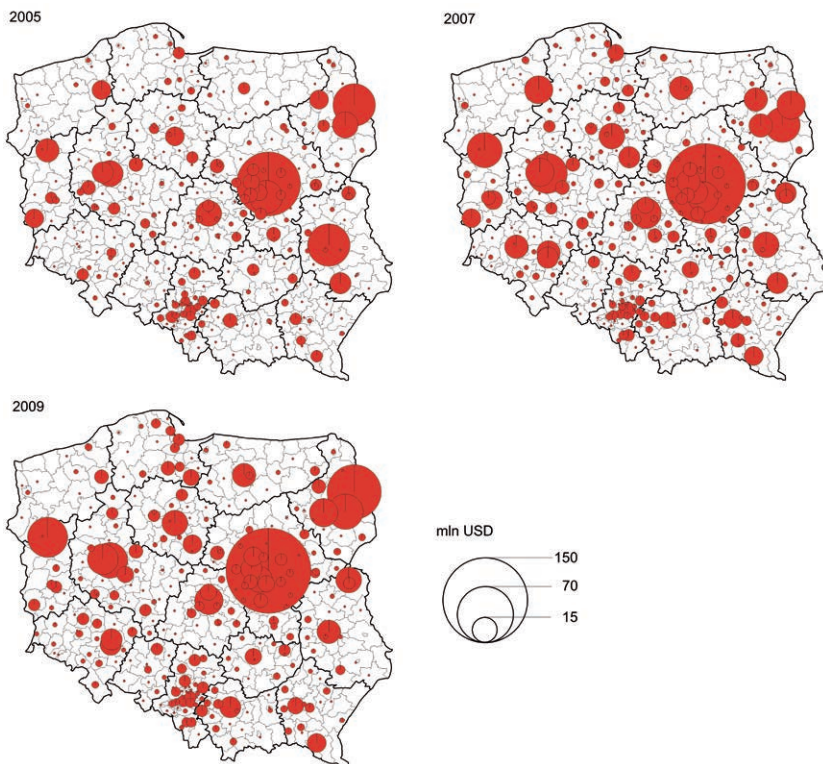
Ryc. 21. Bezwzględne zmiany eksportu na Ukrainę w latach 2005-2007 i 2007-2009  
 Fig. 21. Absolute changes in export to Ukraine in the period 2005-2007 and 2007-2009



Ryc. 22. Udział eksportu na Ukrainę w eksporcie ogółem  
 Fig. 22. Share of export to Ukraine in total export

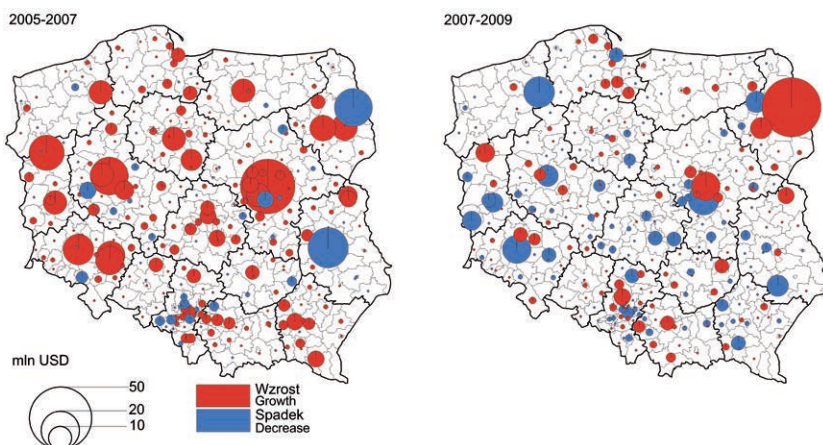


Ryc. 23. Dynamika eksportu na Ukrainę 2005-2007 i 2007-2009  
 Fig. 23. Export dynamics to Ukraine, 2005-2007 and 2007-2009



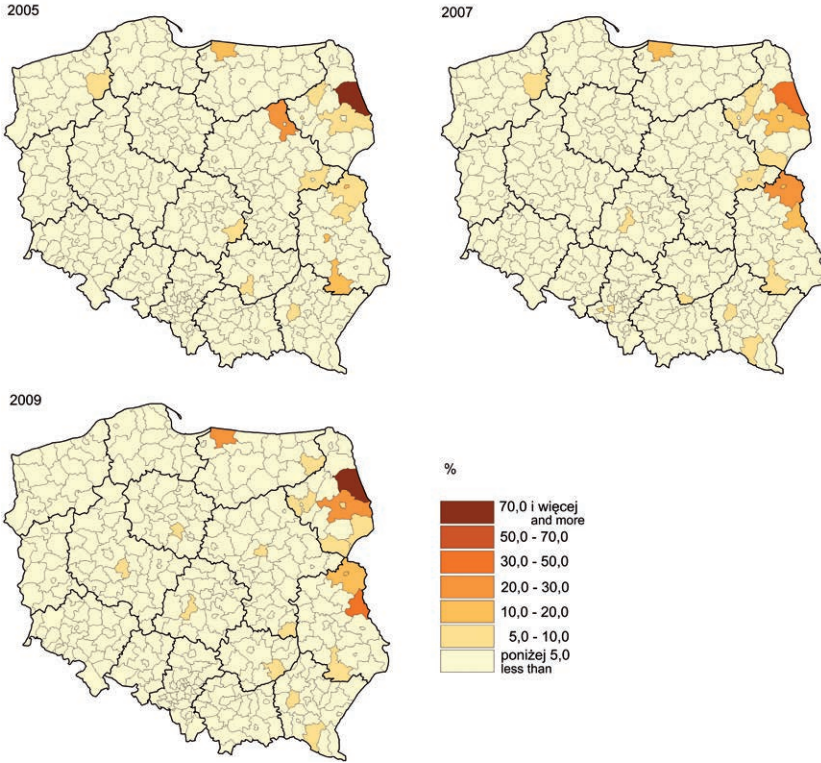
Ryc. 24. Rozkład przestrzenny eksportu do Białorusi

Fig. 24. Spatial distribution for export to Belarus

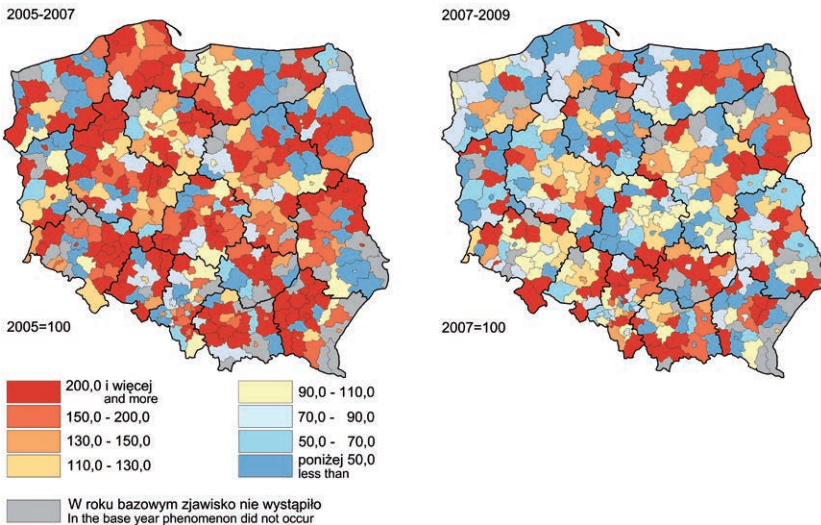


Ryc. 25. Bezwzględne zmiany eksportu do Białorusi w latach 2005-2007 i 2007-2009

Fig. 25. Absolute changes in export to Belarus in the period 2005-2007 and 2007-2009

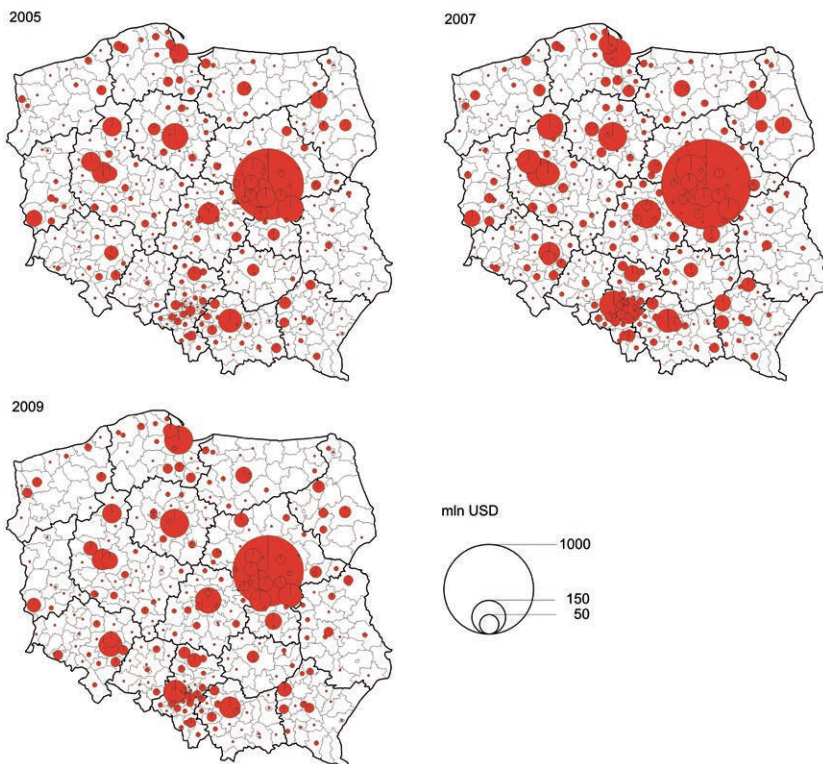


Ryc. 26. Udział eksportu do Białorusi w eksporcie ogółem  
Fig. 26. Share of export to Belarus in total export



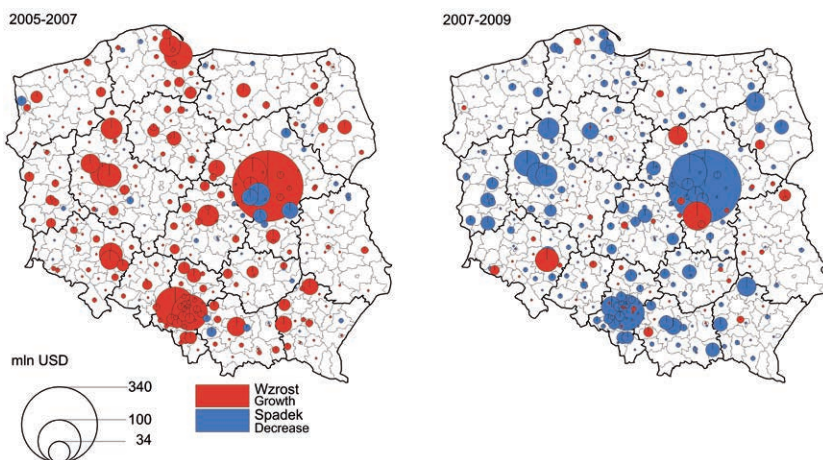
Ryc. 27. Dynamika eksportu do Białorusi 2005-2007 i 2007-2009  
Fig. 27. Export dynamics to Belarus, 2005-2007 and 2007-2009





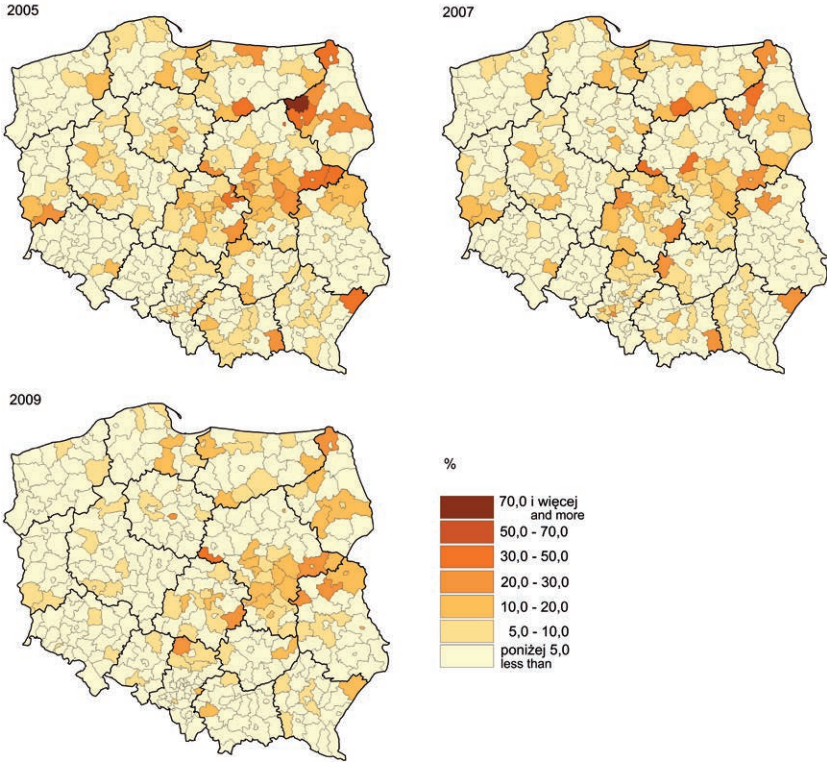
Ryc. 28. Rozkład przestrzenny eksportu do Rosji

Fig. 28. Spatial distribution for export to Russia

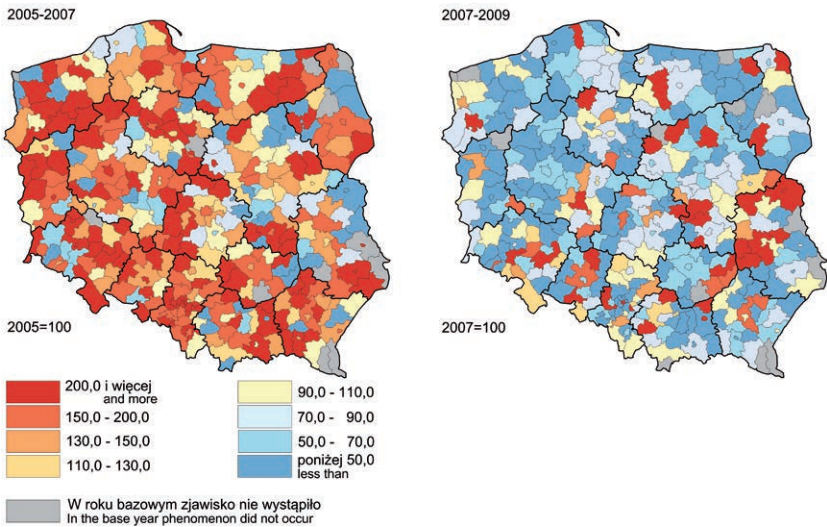


Ryc. 29. Bezwzględne zmiany eksportu do Rosji w latach 2005-2007 i 2007-2009

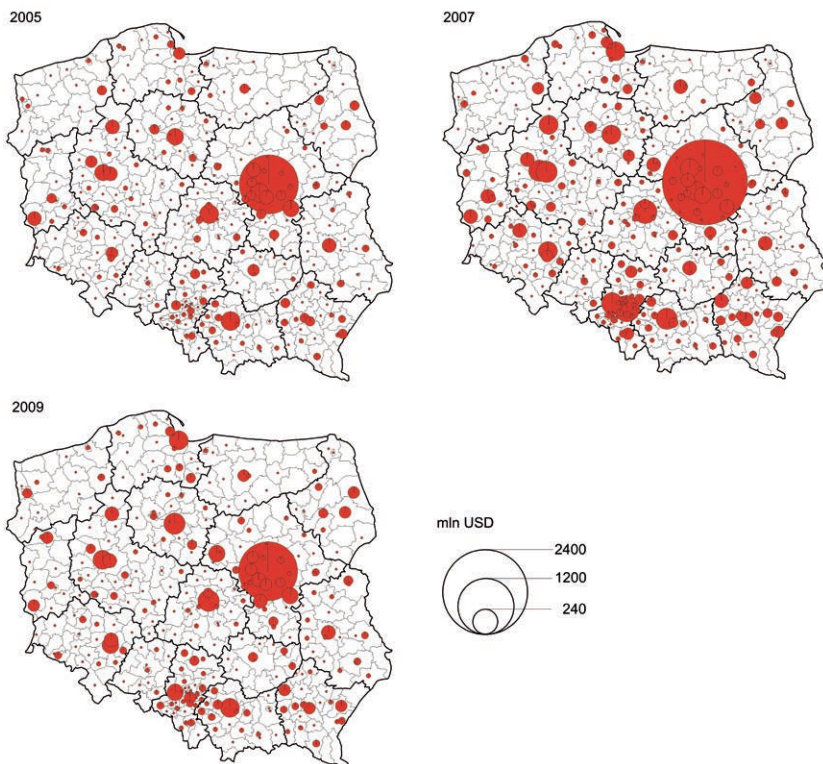
Fig. 29. Absolute changes in export to Russia in the period 2005-2007 and 2007-2009



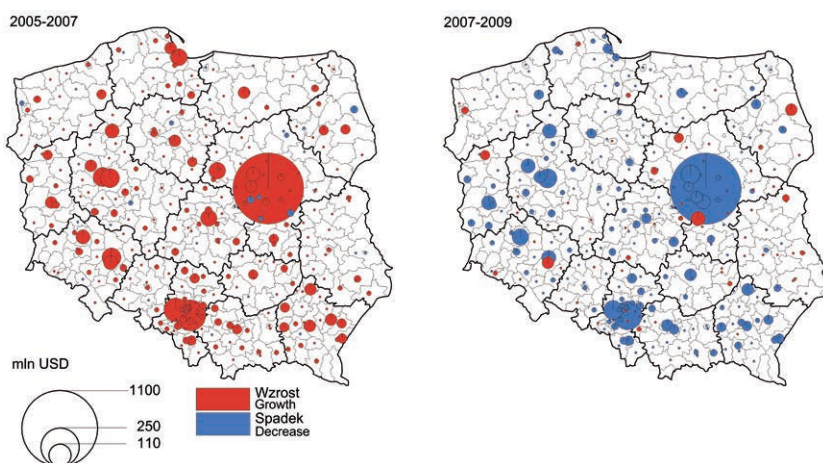
Ryc. 30. Udział eksportu do Rosji w eksporcie ogółem  
 Fig. 30. Share of export to Germany in total export



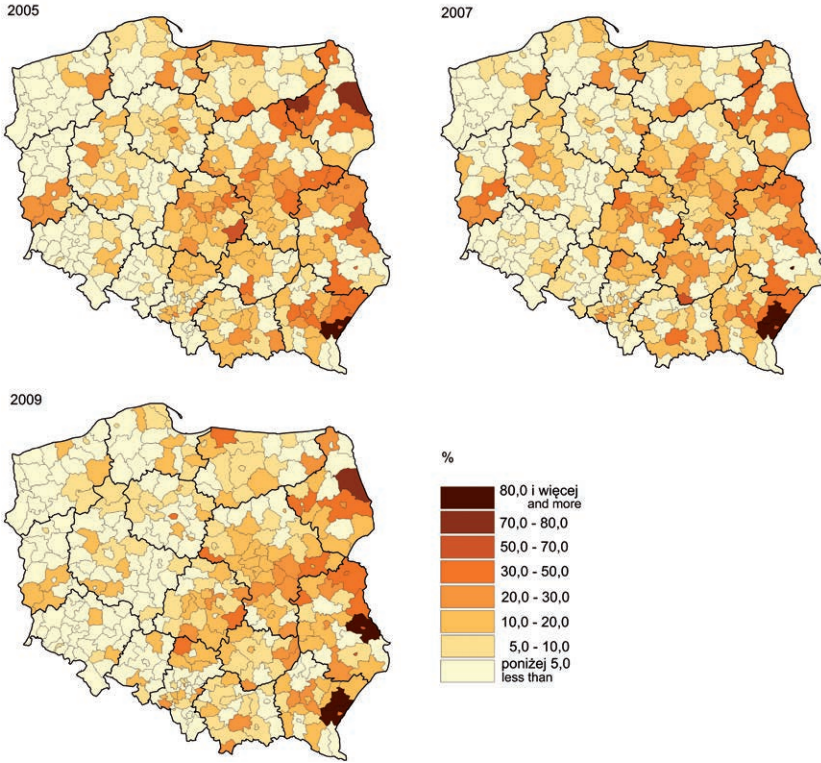
Ryc. 31. Dynamika eksportu do Rosji 2005-2007 i 2007-2009  
 Fig. 31. Export dynamics to Russia, 2005-2007 and 2007-2009



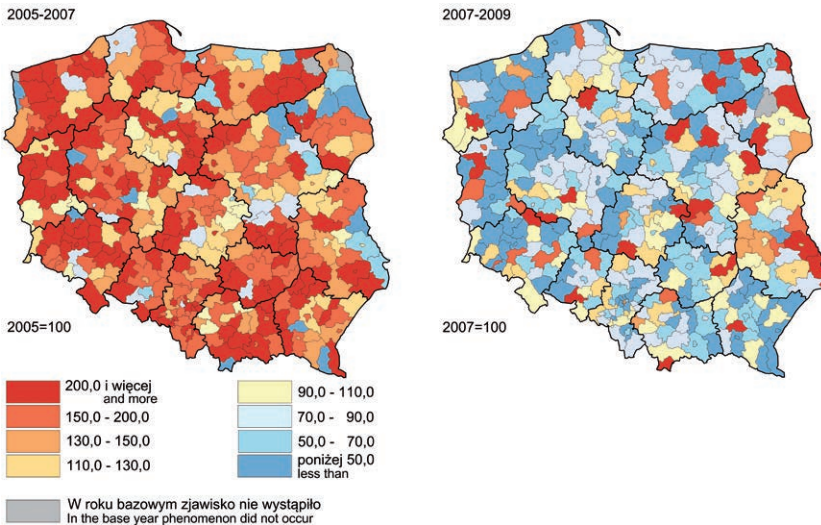
Ryc. 32. Rozkład przestrzenny eksportu na Białoruś, do Rosji i na Ukrainę  
 Fig. 32. Spatial distribution for export to Belarus, Russia and Ukraine



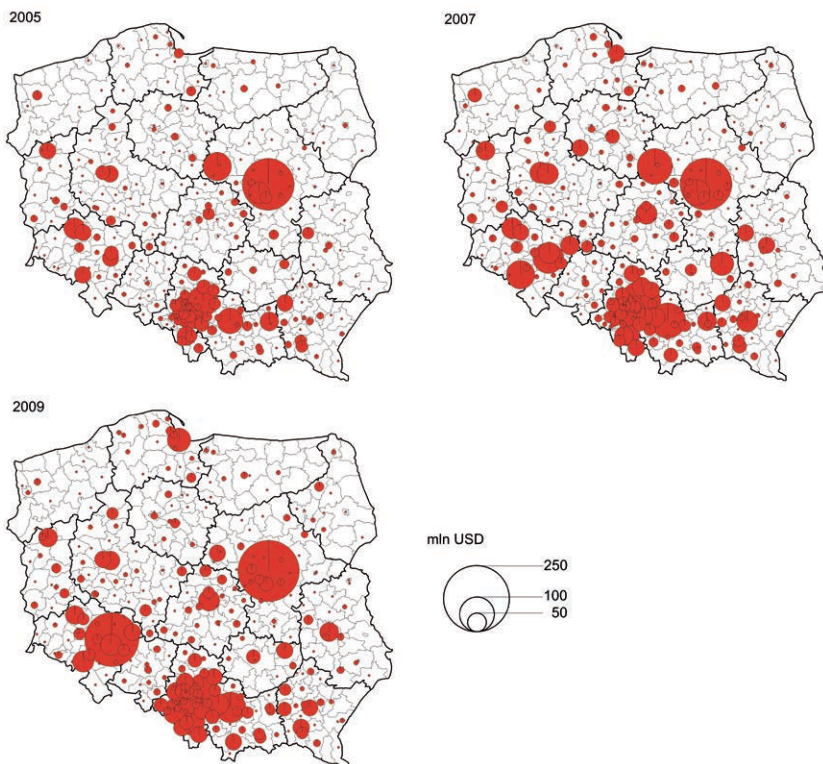
Ryc. 33. Bezwzględne zmiany eksportu na Białoruś, do Rosji i na Ukrainę w latach 2005-2007 i 2007-2009  
 Fig. 33. Absolute changes in export to Belarus, Russia and Ukraine in the period 2005-2007 and 2007-2009



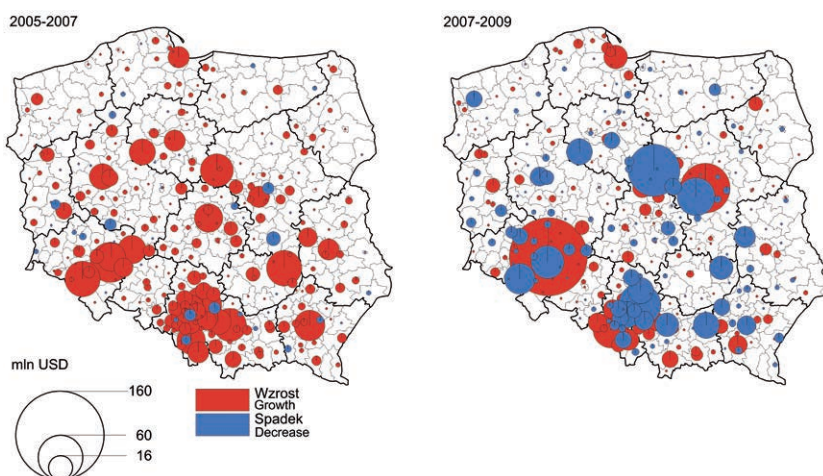
Ryc. 34. Udział eksportu na Białoruś, do Rosji i na Ukrainę w eksporcie ogółem  
 Fig. 34. Share of export to Belarus, Russia and Ukraine in total export



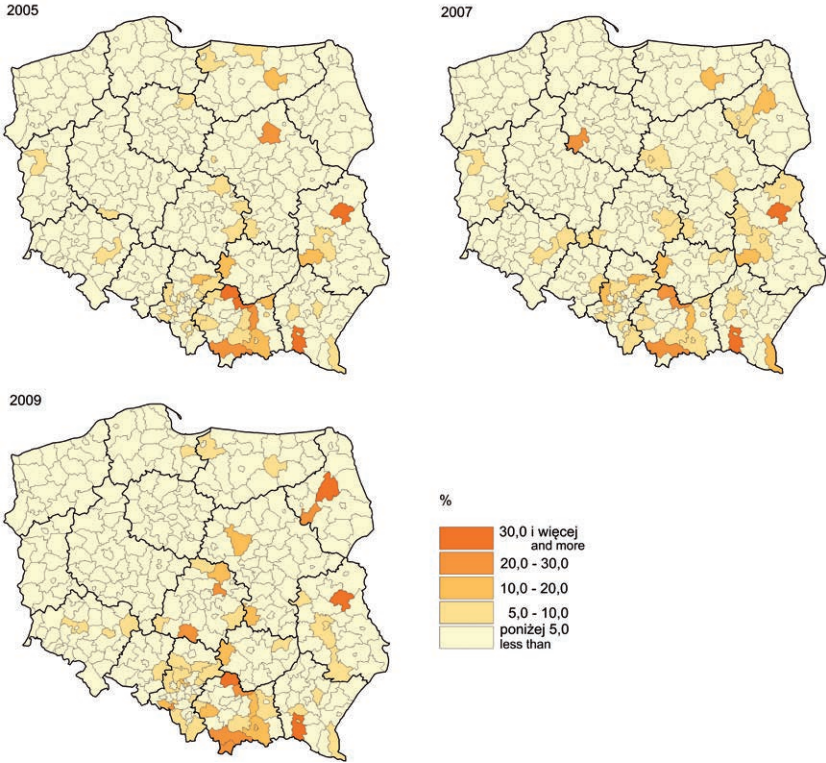
Ryc. 35. Dynamika eksportu na Białoruś, do Rosji i na Ukrainę 2005-2007 i 2007-2009  
 Fig. 35. Export dynamics to Belarus, Russia and Ukraine, 2005-2007 and 2007-2009



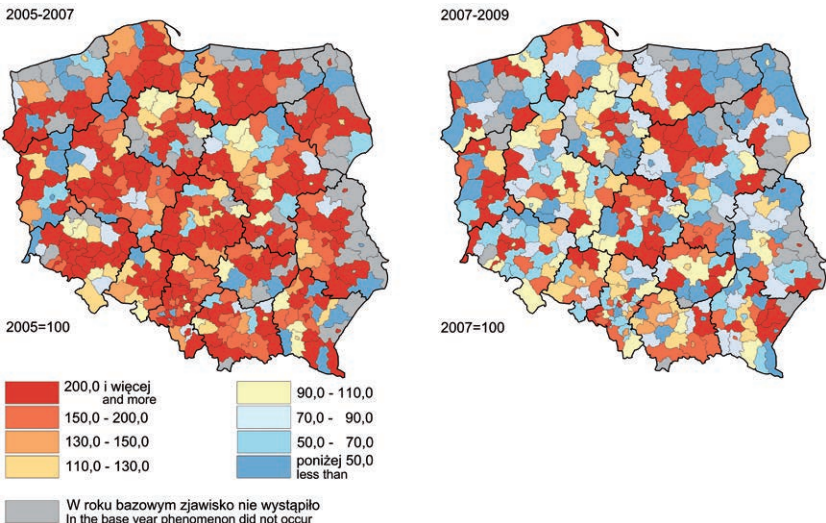
Ryc. 36. Rozkład przestrzenny eksportu na Słowację  
 Fig. 36. Spatial distribution for export to Slovakia



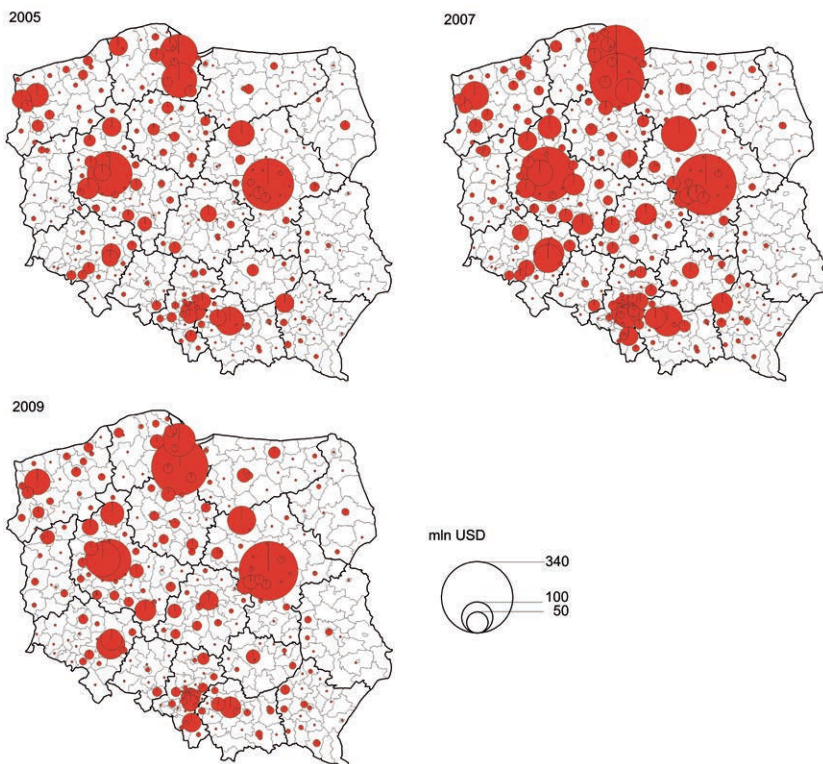
Ryc. 37. Bezwzględne zmiany eksportu na Słowację w latach 2005-2007 i 2007-2009  
 Fig. 37. Absolute changes in export to Slovakia in the period 2005-2007 and 2007-2009



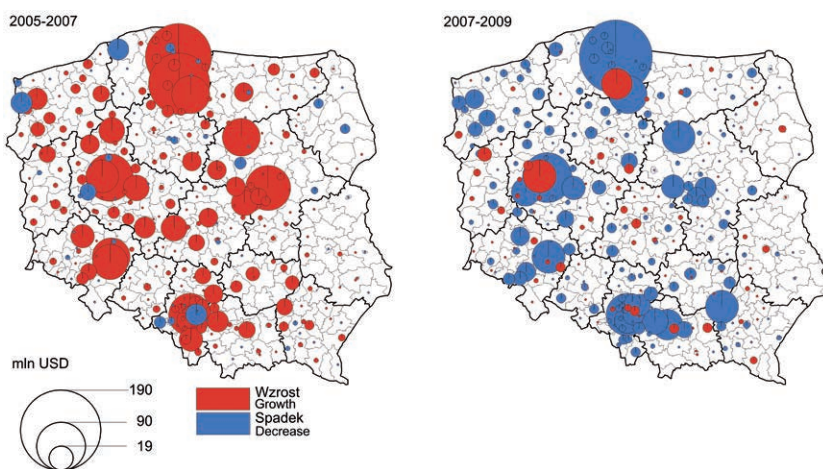
Ryc. 38. Udział eksportu na Słowację w eksporcie ogółem  
 Fig. 38. Share of export to Slovakia in total export



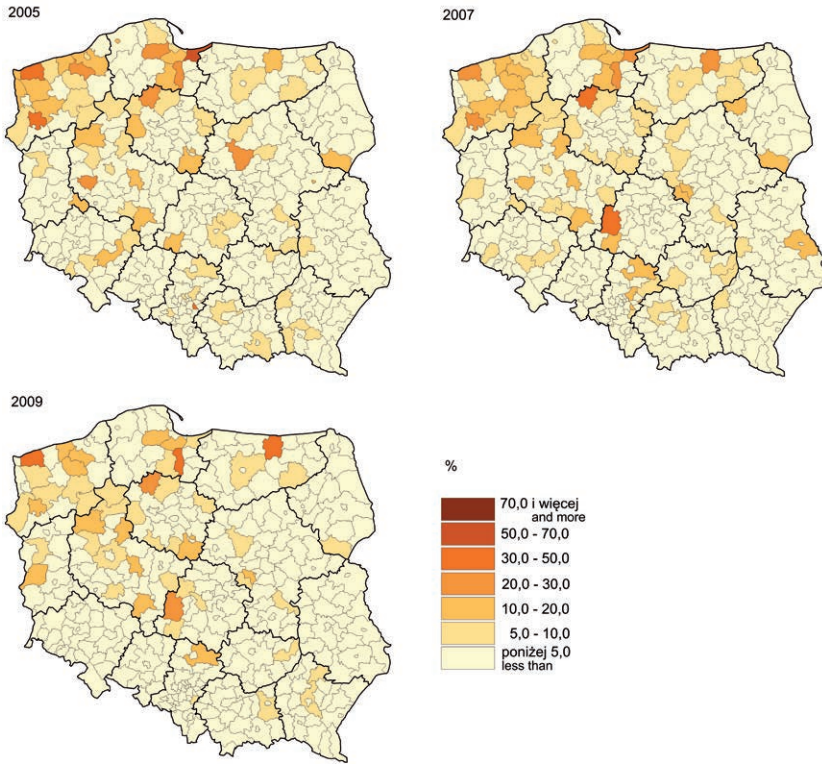
Ryc. 39. Dynamika eksportu na Słowację 2005-2007 i 2007-2009  
 Fig. 39. Export dynamics to Slovakia, 2005-2007 and 2007-2009



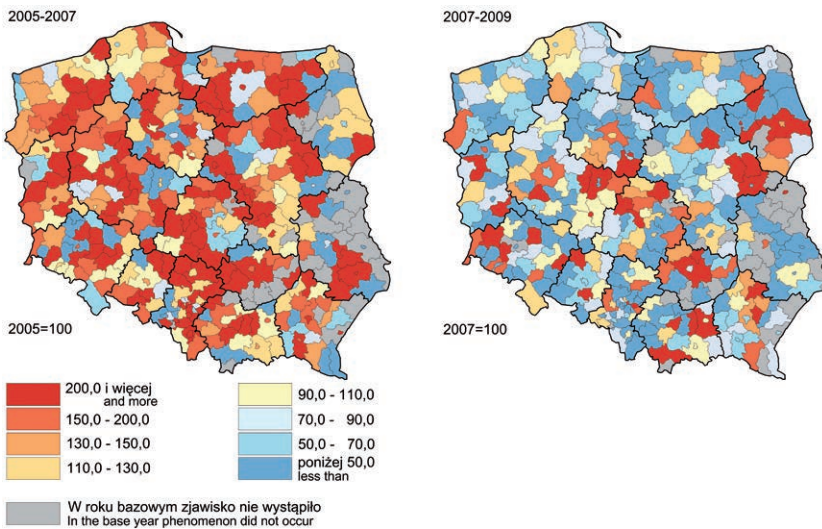
Ryc. 40. Rozkład przestrzenny eksportu do Szwecji  
Fig. 40. Spatial distribution for export to Sweden



Ryc. 41. Bezwzględne zmiany eksportu do Szwecji w latach 2005-2007 i 2007-2009  
Fig. 41. Absolute changes in export to Sweden in the period 2005-2007 and 2007-2009



Ryc. 42. Udział eksportu do Szwecji w eksporcie ogółem  
 Fig. 42. Share of export to Sweden in total export

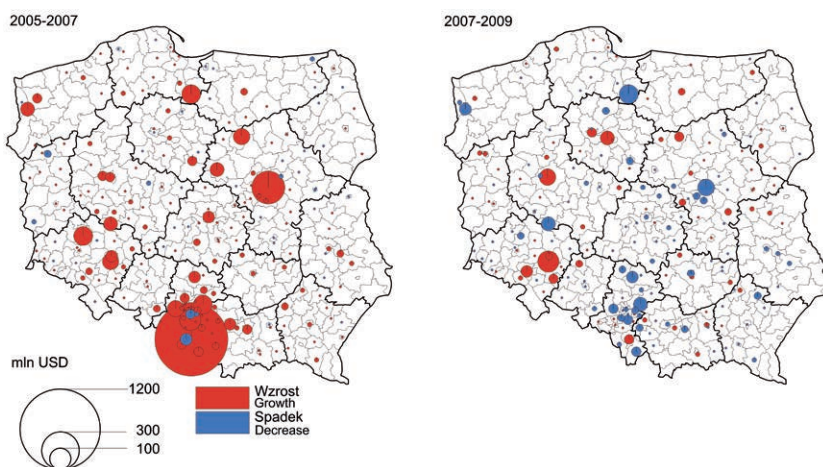


Ryc. 43. Dynamika eksportu do Szwecji 2005-2007 i 2007-2009  
 Fig. 43. Export dynamics to Sweden, 2005-2007 and 2007-2009

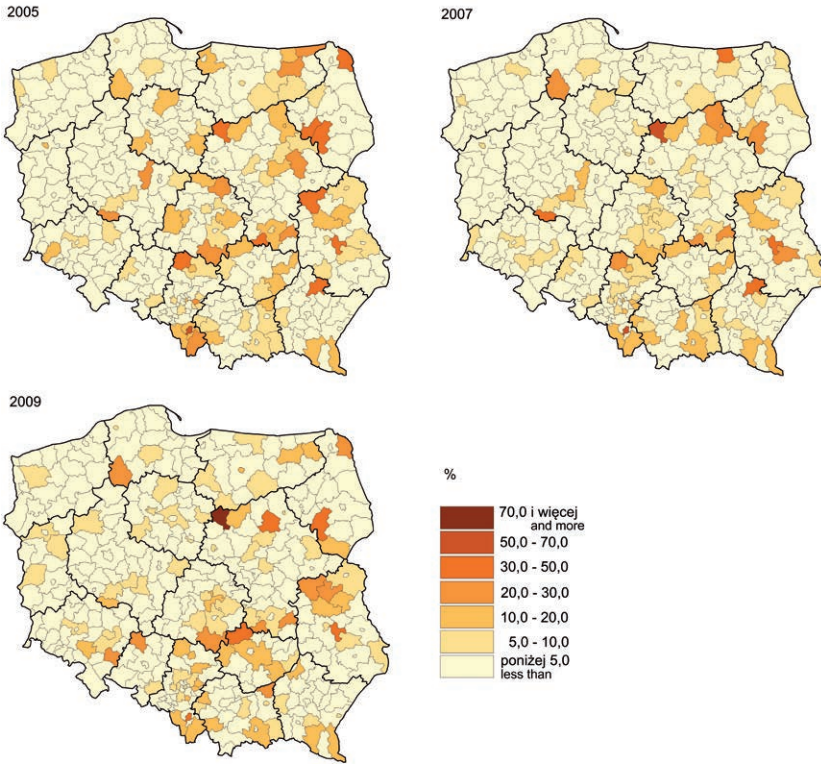




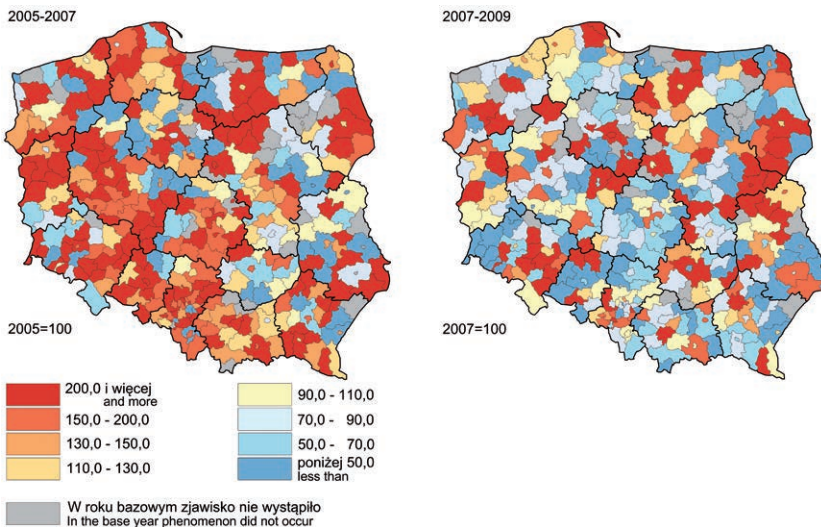
Ryc. 44. Rozkład przestrzenny eksportu do Włoch  
 Fig. 44. Spatial distribution for export to Italy



Ryc. 45. Bezwzględne zmiany eksportu do Włoch w latach 2005-2007 i 2007-2009  
 Fig. 45. Absolute changes in export to Italy in the period 2005-2007 and 2007-2009

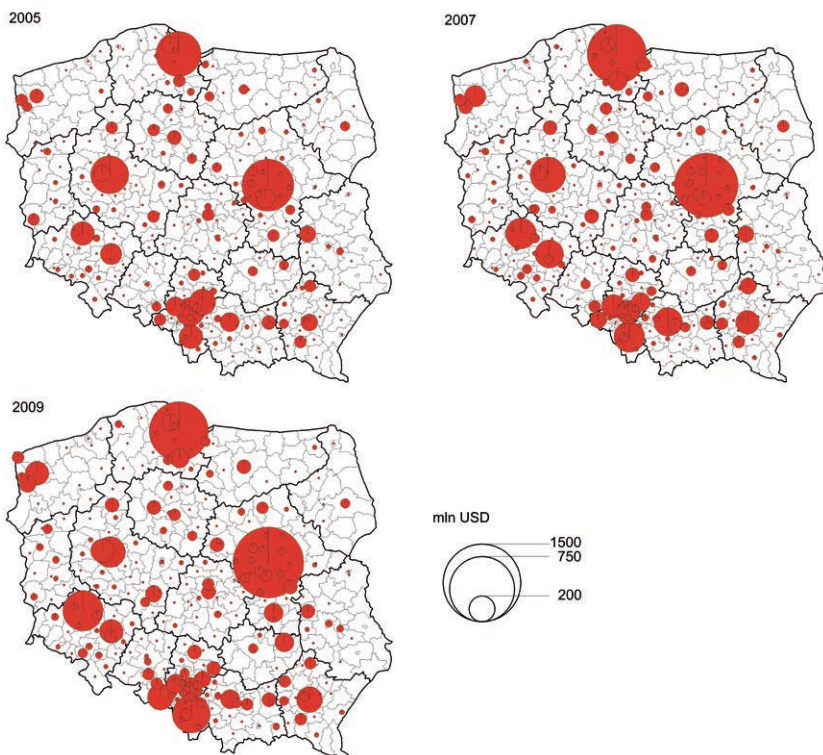


Ryc. 46. Udział eksportu do Włoch w eksporcie ogółem  
 Fig. 46. Share of export to Italy in total export

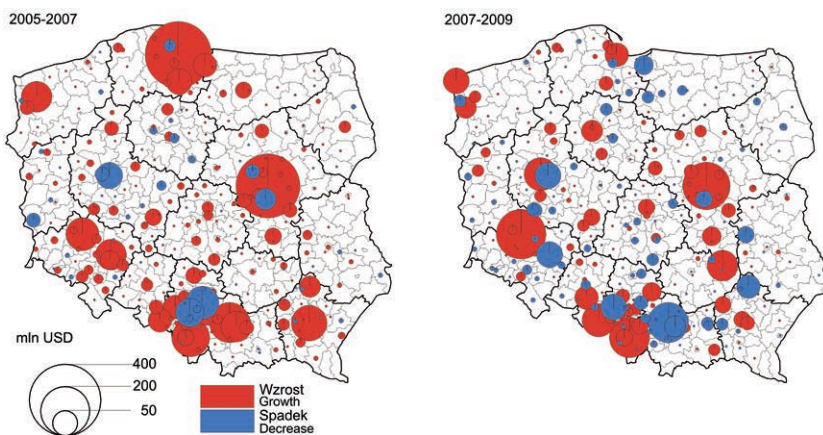


Ryc. 47. Dynamika eksportu do Włoch 2005-2007 i 2007-2009  
 Fig. 47. Export dynamics to Italy, 2005-2007 and 2007-2009

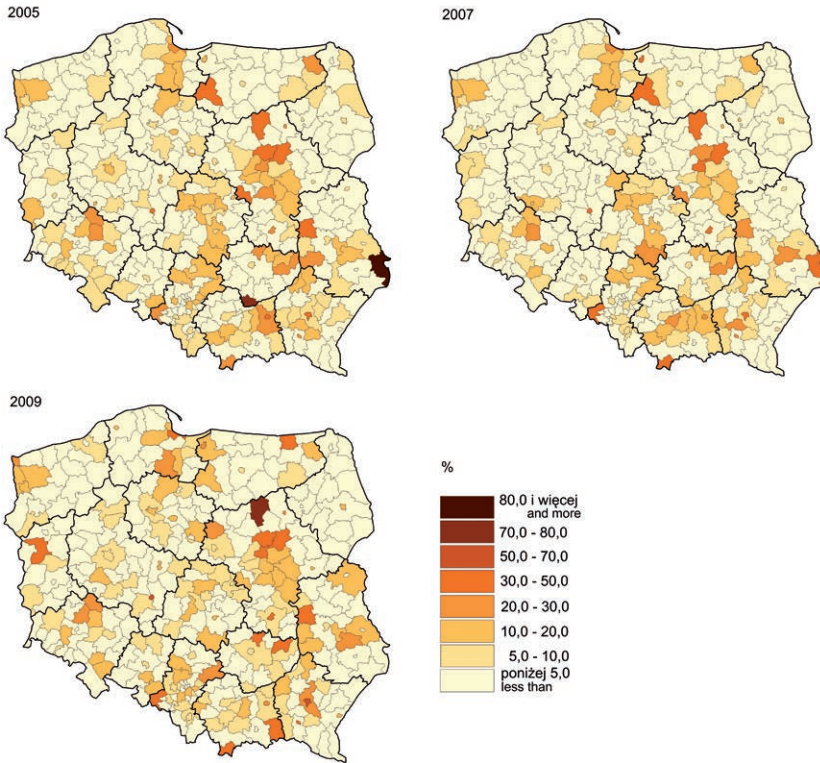
## 1.2. EKSPORT DO KRAJÓW POZAEUROPEJSKICH



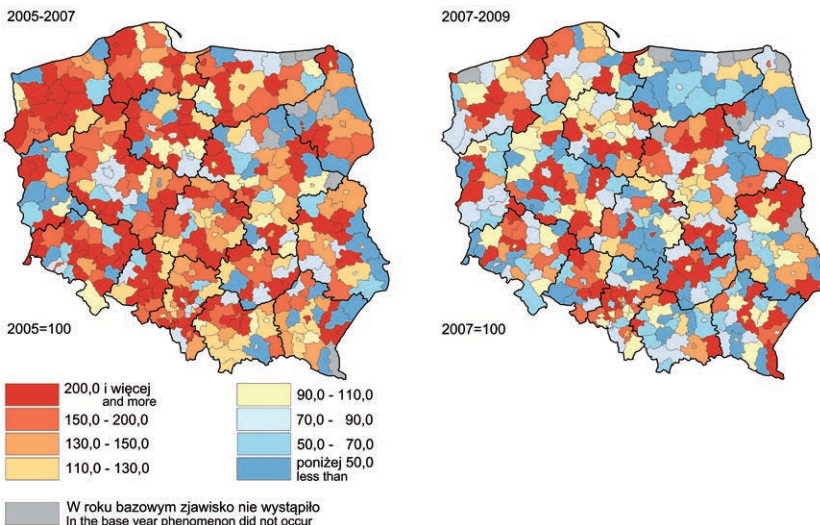
Ryc. 48. Rozkład przestrzenny eksportu do krajów pozaeuropejskich  
Fig. 48. Spatial distribution for export to non-European countries



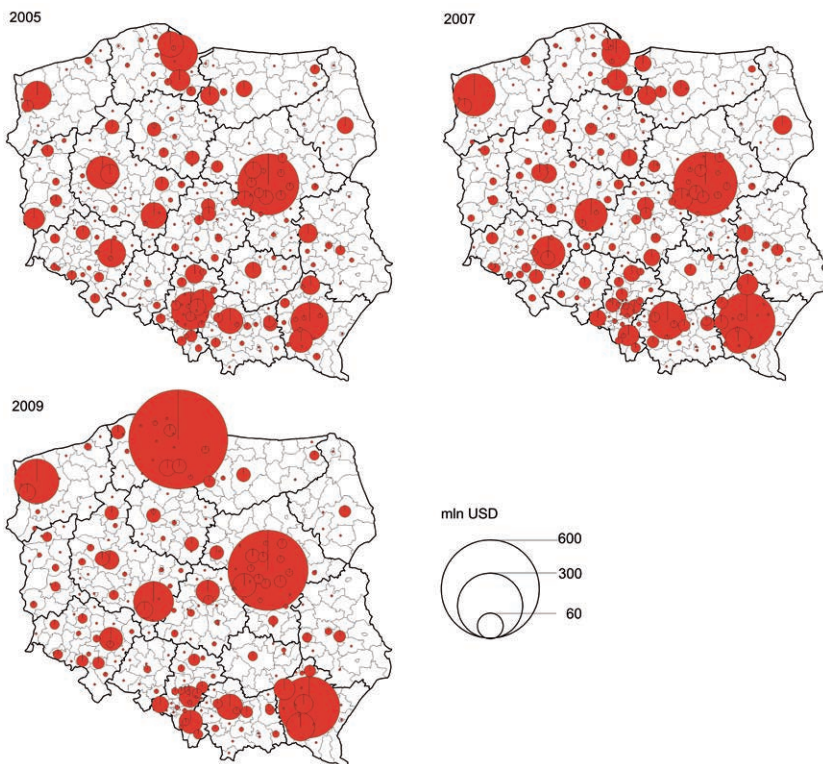
Ryc. 49. Bezwzględne zmiany eksportu do krajów pozaeuropejskich w latach 2005-2007 i 2007-2009  
Fig. 49. Absolute changes in export to non-European countries in the period 2005-2007 and 2007-2009



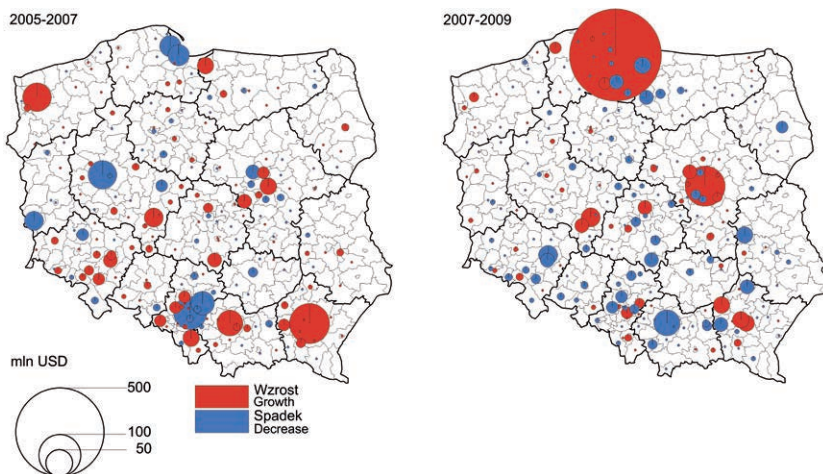
Ryc. 50. Udział eksportu do krajów pozaeuropejskich w eksporcie ogółem  
Fig. 50. Share of export to non-European countries in total export



Ryc. 51. Dynamika eksportu do krajów pozaeuropejskich 2005-2007 i 2007-2009  
Fig. 51. Export dynamics to non-European countries, 2005-2007 and 2007-2009

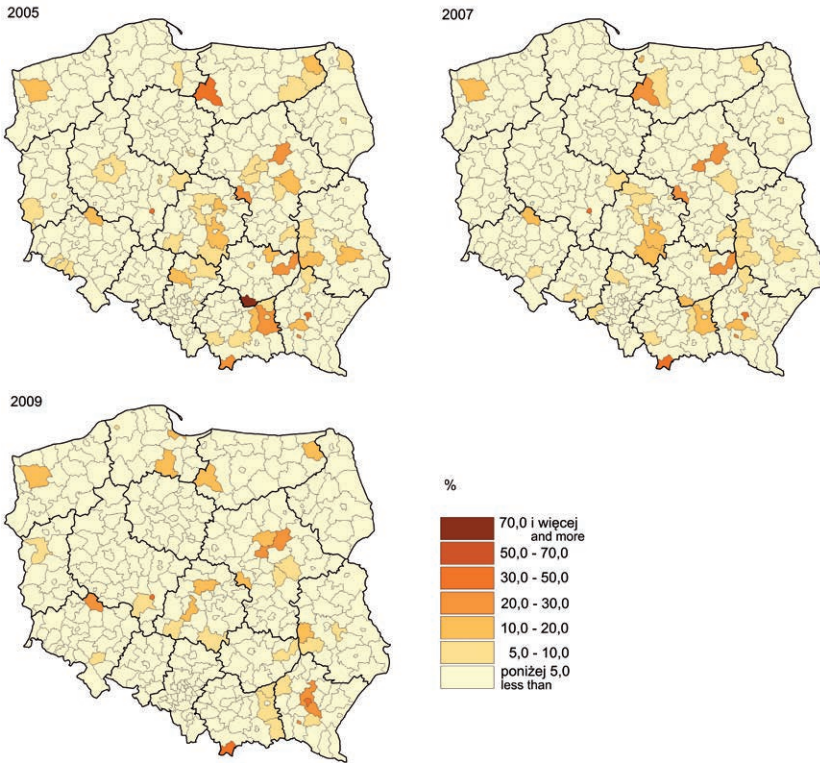


Ryc. 52. Rozkład przestrzenny eksportu do krajów NAFTA  
 Fig. 52. Spatial distribution for export to NAFTA countries

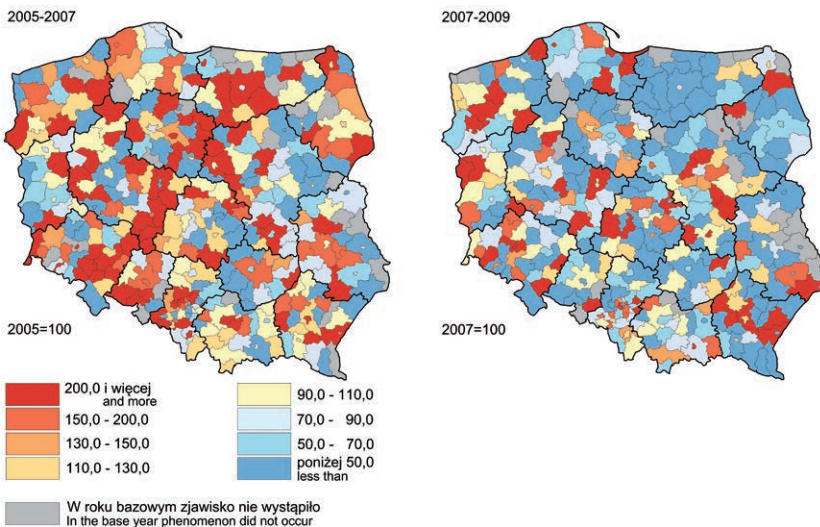


Ryc. 53. Bezwzględne zmiany eksportu do krajów NAFTA w latach 2005-2007 i 2007-2009

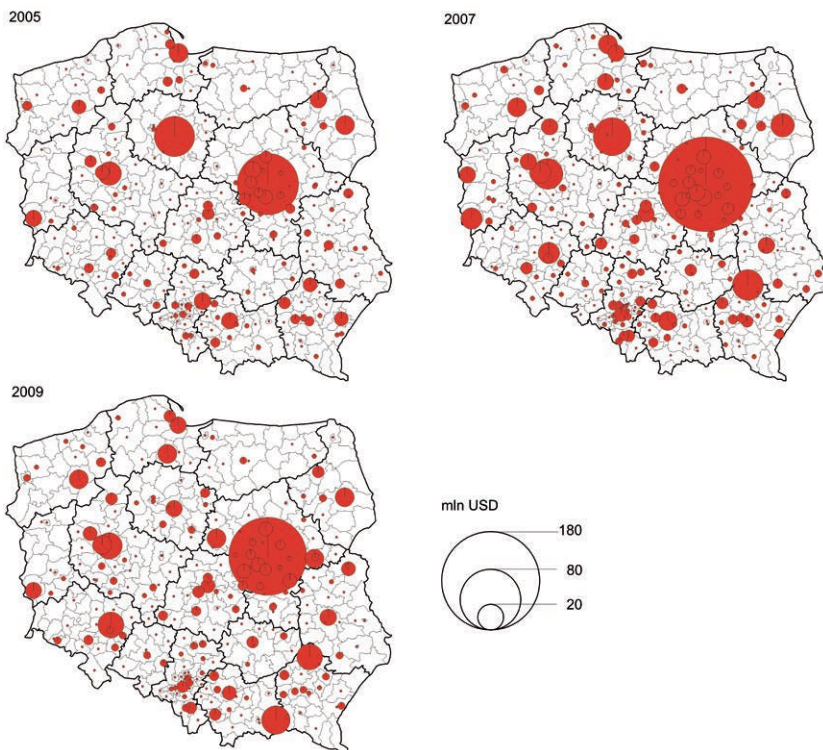
Fig. 53. Absolute changes in export to NAFTA countries in the period 2005-2007 and 2007-2009



Ryc. 54. Udział eksportu do krajów NAFTA w eksporcie ogółem  
Fig. 54. Share of export to NAFTA countries in total export

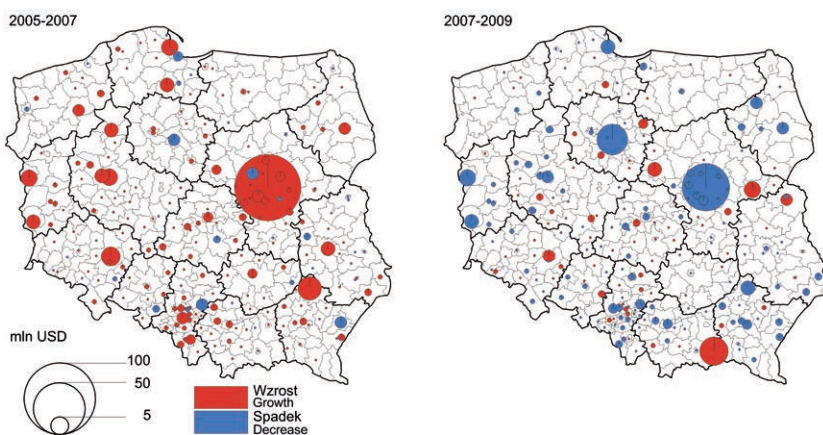


Ryc. 55. Dynamika eksportu do krajów NAFTA 2005-2007 i 2007-2009  
Fig. 55. Export dynamics to NAFTA countries, 2005-2007 and 2007-2009



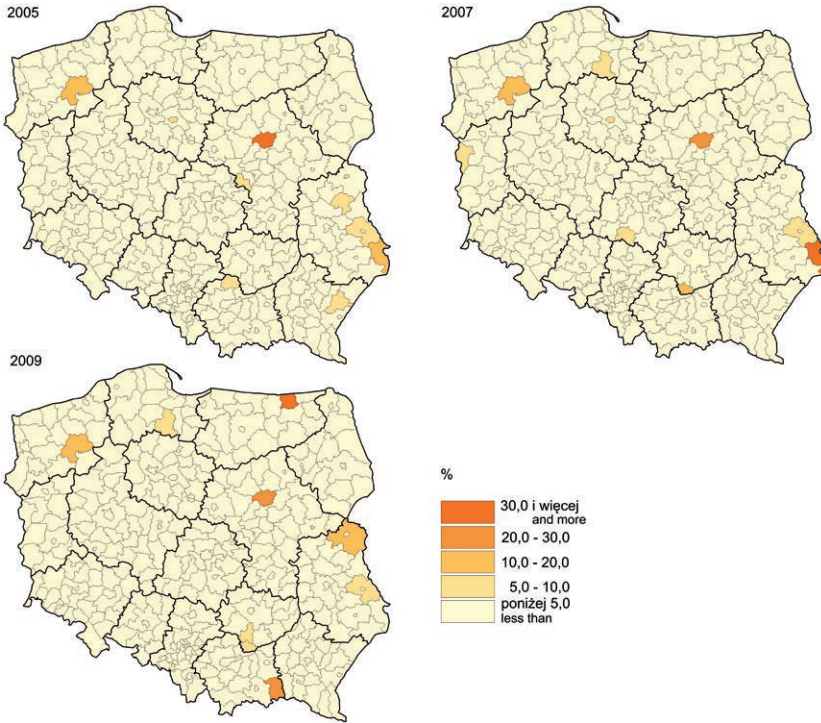
Ryc. 56. Rozkład przestrzenny eksportu do krajów d. ZSRR (poza Białorusią, Rosją i Ukrainą)

Fig. 56. Spatial distribution for export to countries of the former USSR (excluding Belarus, Russia and Ukraine)

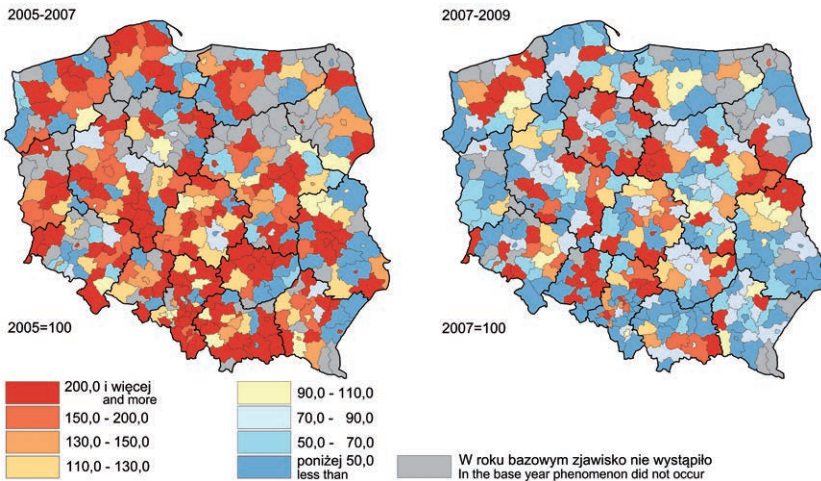


Ryc. 57. Bezwzględne zmiany eksportu do krajów d. ZSRR (poza Białorusią, Rosją i Ukrainą) w latach 2005-2007 i 2007-2009

Fig. 57. Absolute changes in export to countries of the former USSR (excluding Belarus, Russia and Ukraine) in the period 2005-2007 and 2007-2009

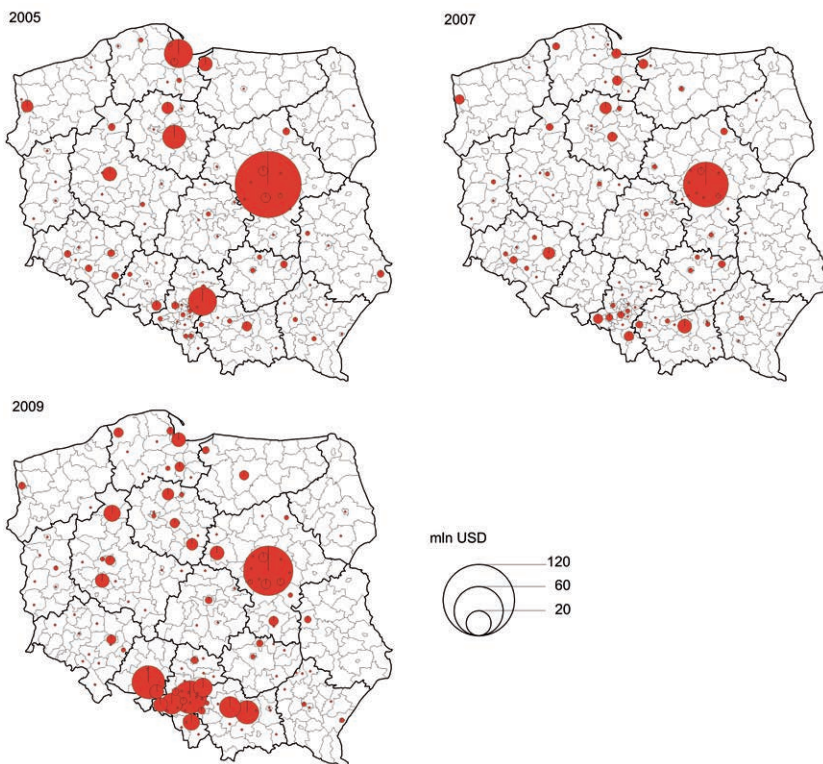


Ryc. 58. Udział eksportu do krajów d. ZSRR (poza Białorusią, Rosją i Ukrainą) w eksporcie ogółem  
 Fig. 58. Share of export to countries of the former USSR (excluding Belarus, Russia and Ukraine) in total export

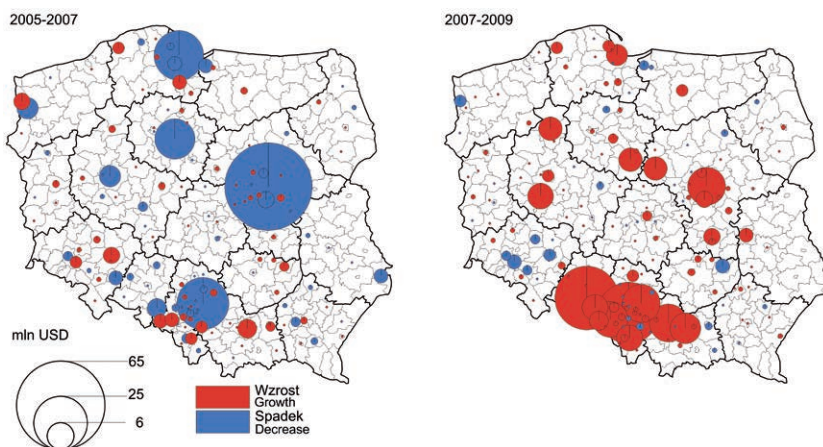


Ryc. 59. Dynamika eksportu do krajów d. ZSRR (poza Białorusią, Rosją i Ukrainą) 2005-2007 i 2007-2009  
 Fig. 59. Export dynamics to countries of the former USSR (excluding Belarus, Russia and Ukraine), 2005-2007 and 2007-2009



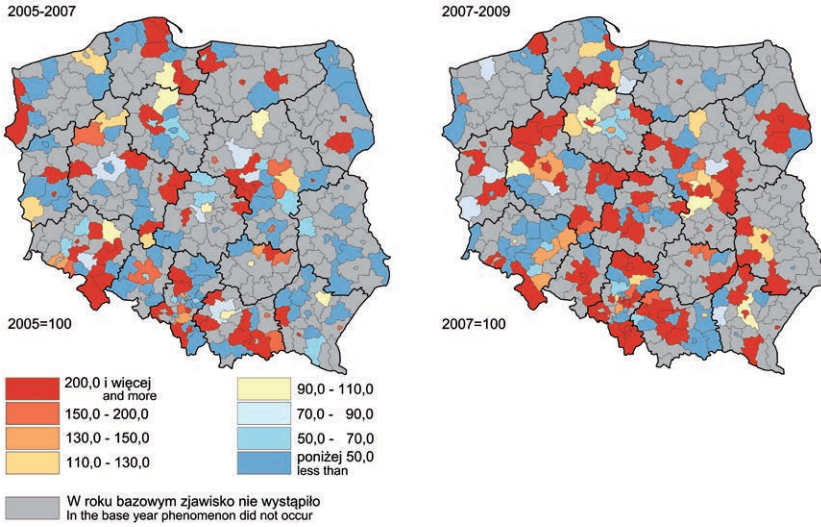


Ryc. 60. Rozkład przestrzenny eksportu do krajów Azji Południowej  
Fig. 60. Spatial distribution for export to countries of South Asia

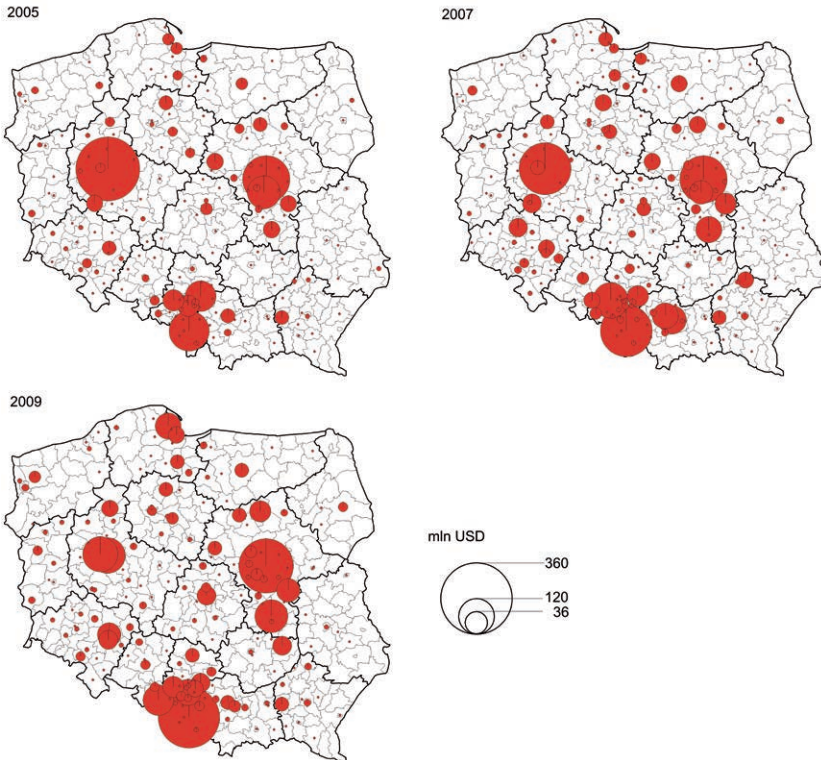


Ryc. 61. Bezwzględne zmiany eksportu do krajów Azji Południowej w latach 2005-2007 i 2007-2009

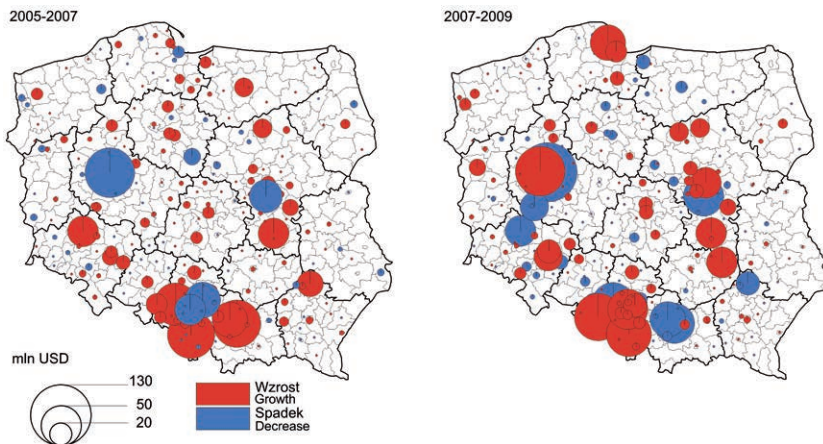
Fig. 61. Absolute changes in export to countries of South Asia in the period 2005-2007 and 2007-2009



Ryc. 62. Dynamika eksportu do krajów Azji Południowej 2005-2007 i 2007-2009  
Fig. 62. Export dynamics to countries of South Asia, 2005-2007 and 2007-2009

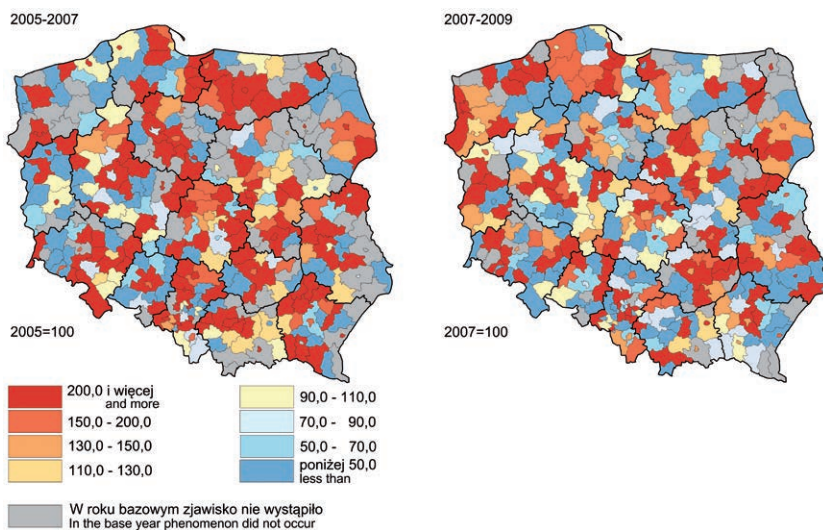


Ryc. 63. Rozkład przestrzenny eksportu do krajów Azji Zachodniej  
Fig. 63. Spatial distribution for export to countries of West Asia



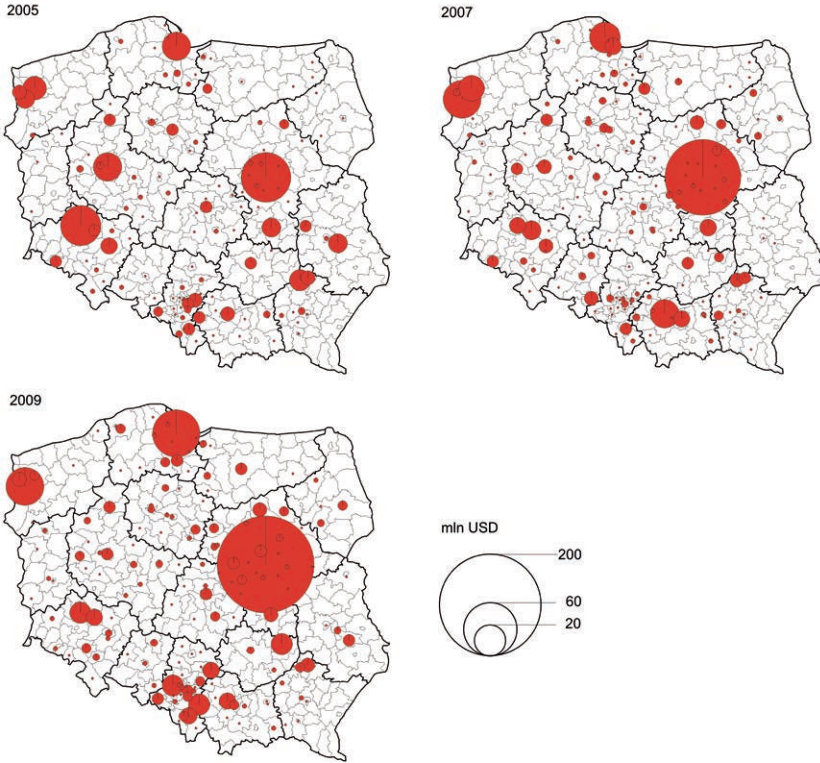
Ryc. 64. Bezwzględne zmiany eksportu do krajów Azji Zachodniej w latach 2005-2007 i 2007-2009

Fig. 64. Absolute changes in export to countries of West Asia in the period 2005-2007 and 2007-2009

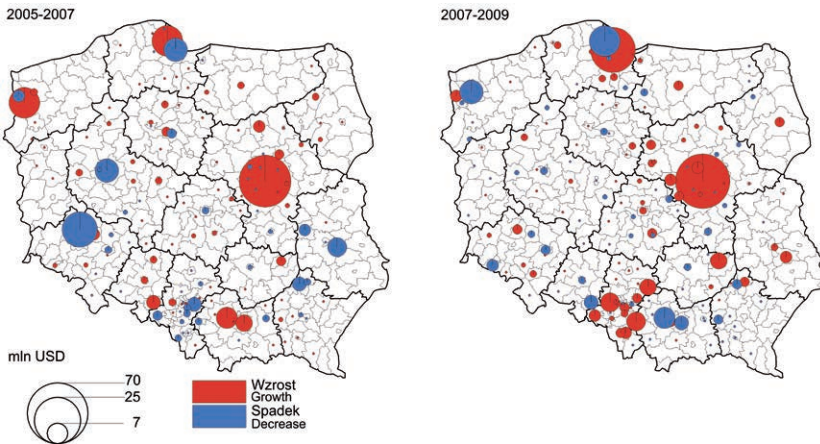


Ryc. 65. Dynamika eksportu do krajów Azji Zachodniej 2005-2007 i 2007-2009

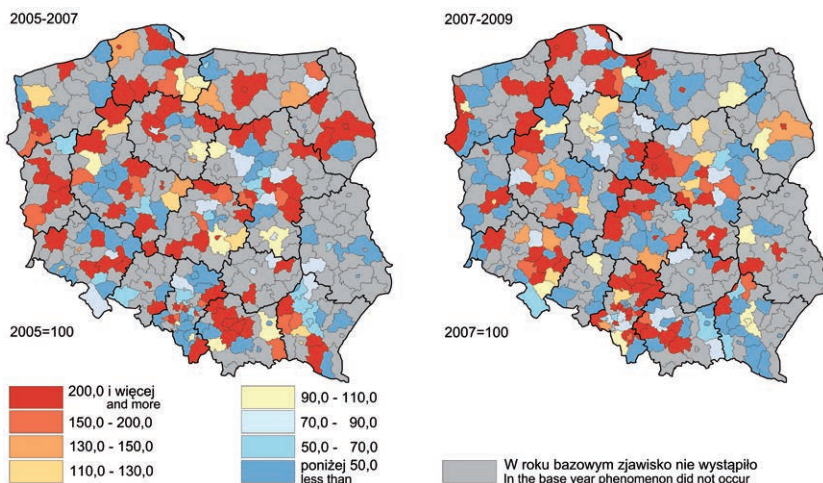
Fig. 65. Export dynamics to countries of West Asia, 2005-2007 and 2007-2009



Ryc. 66. Rozkład przestrzenny eksportu do krajów Azji Południowo-Wschodniej  
 Fig. 66. Spatial distribution for export to countries of South-East Asia

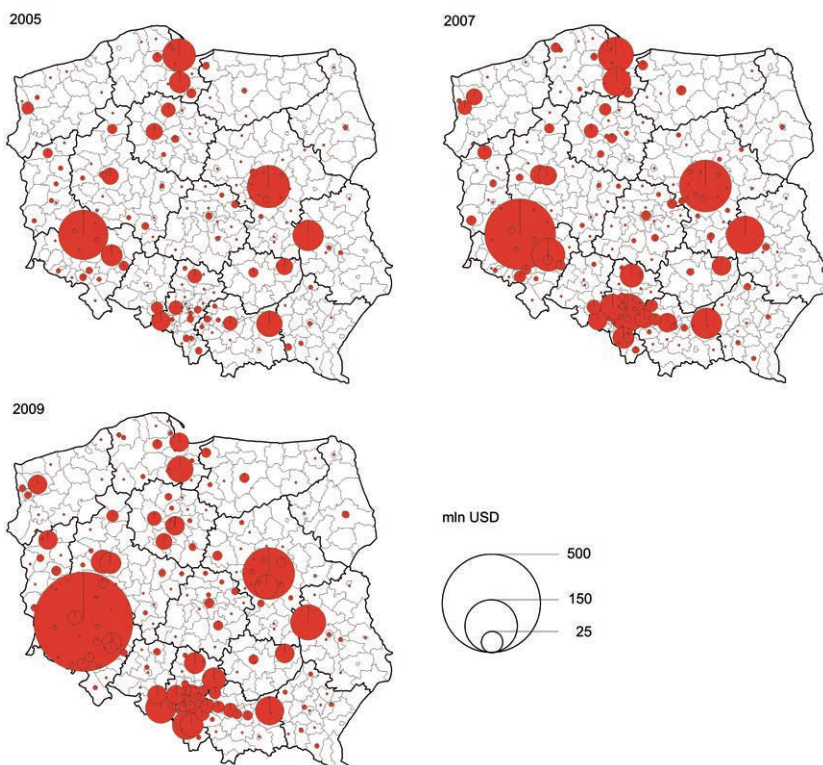


Ryc. 67. Bezwzględne zmiany eksportu do krajów Azji Południowo-Wschodniej w latach 2005-2007 i 2007-2009  
 Fig. 67. Absolute changes in export to countries of South-East Asia in the period 2005-2007 and 2007-2009



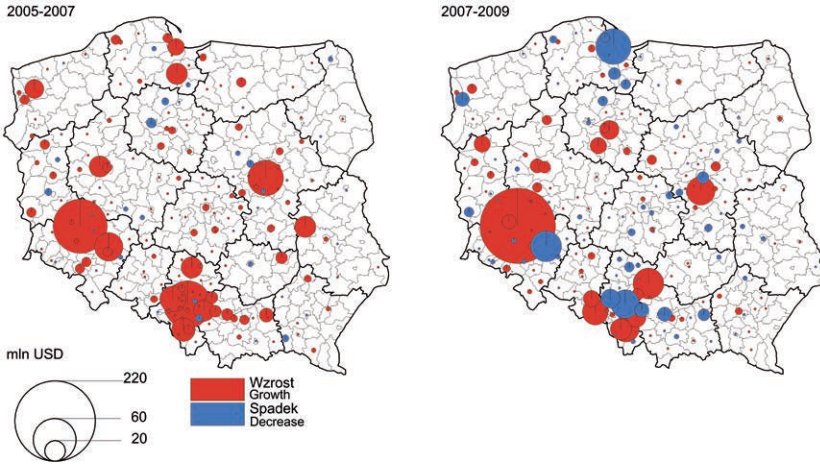
Ryc. 68. Dynamika eksportu do krajów Azji Południowo-Wschodniej 2005-2007 i 2007-2009

Fig. 68. Export dynamics to countries of South-East Asia, 2005-2007 and 2007-2009



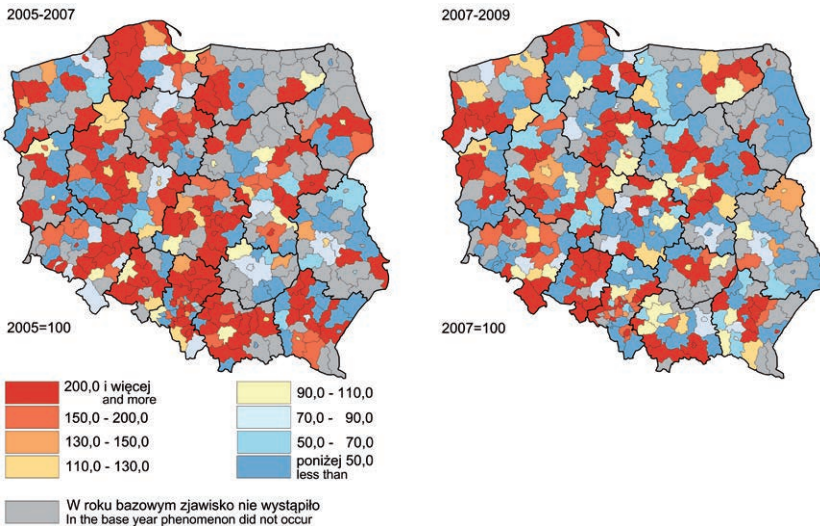
Ryc. 69. Rozkład przestrzenny eksportu do krajów Azji Wschodniej

Fig. 69. Spatial distribution for export to countries of East Asia



Ryc. 70. Bezwzględne zmiany eksportu do krajów Azji Wschodniej w latach 2005-2007 i 2007-2009

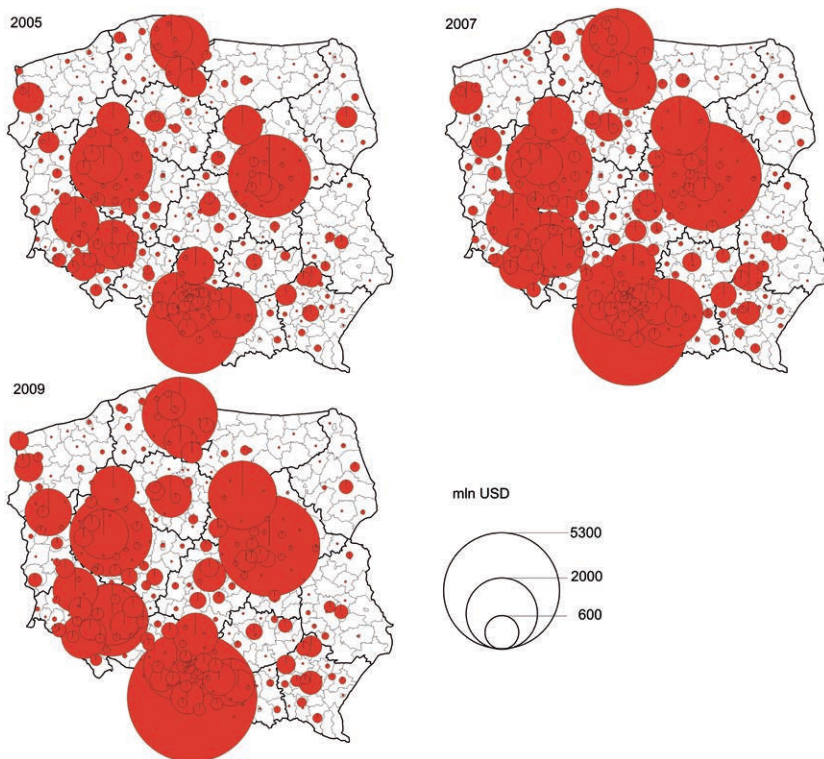
Fig. 70. Absolute changes in export to countries of East Asia in the period 2005-2007 and 2007-2009



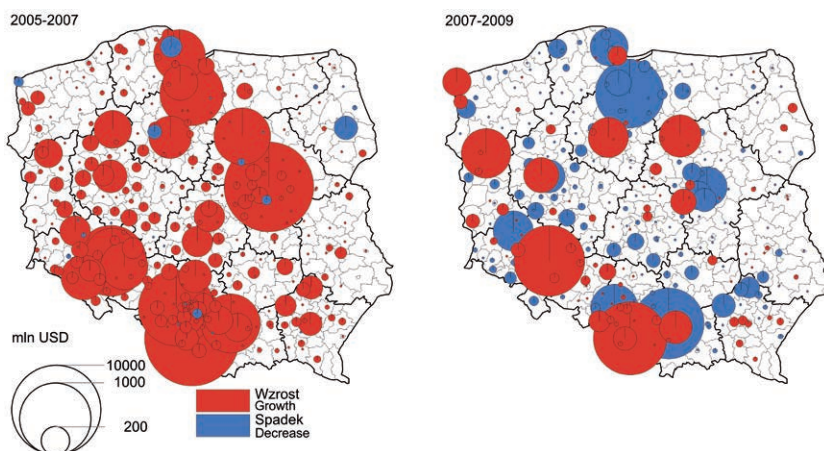
Ryc. 71. Dynamika eksportu do krajów Azji Wschodniej 2005-2007 i 2007-2009

Fig. 71. Export dynamics to countries of East Asia, 2005-2007 and 2007-2009

## 2. STRUKTURA TOWAROWA EKSPORTU

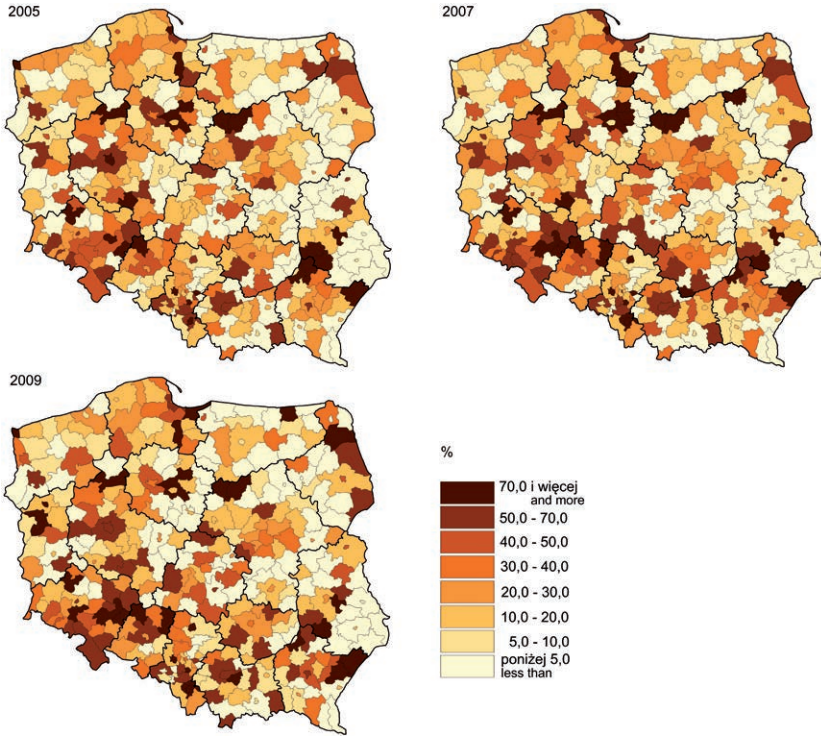


Ryc. 72. Rozkład przestrzenny eksportu wyrobów przemysłu elektromaszynowego  
 Fig. 72. Spatial distribution for export of electro-engineering industry products

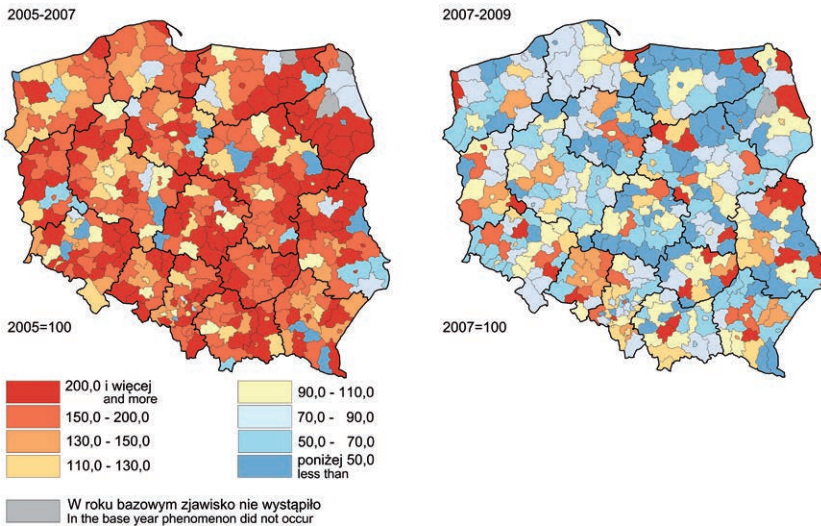


Ryc. 73. Bezwzględne zmiany eksportu wyrobów przemysłu elektromaszynowego w latach 2005-2007 i 2007-2009

Fig. 73. Absolute changes in export of electro-engineering industry products in the period 2005-2007 and 2007-2009



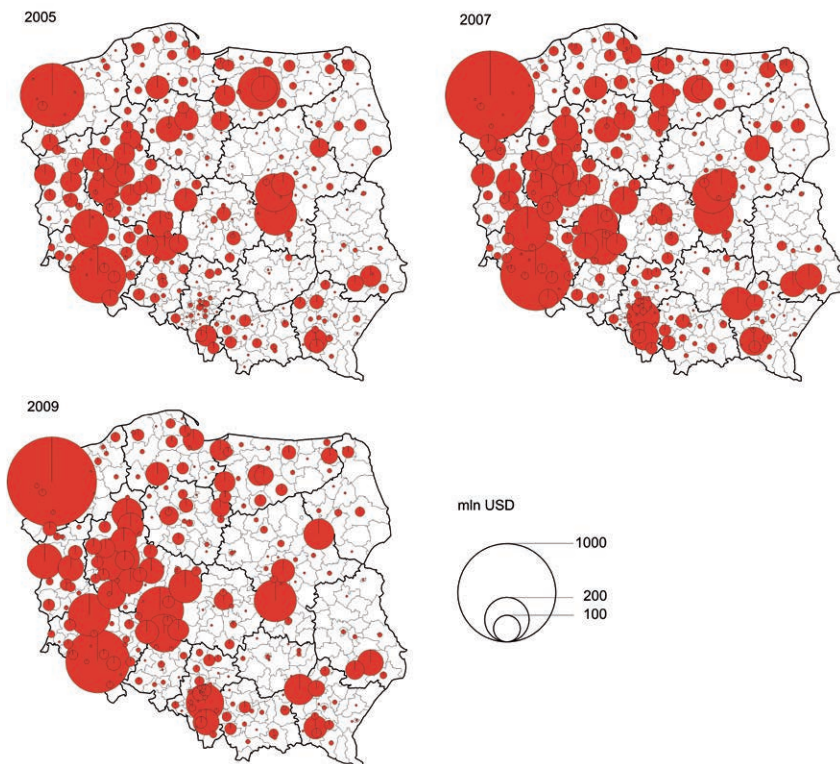
Ryc. 74. Udział eksportu wyrobów przemysłu elektromaszynowego w eksporcie ogółem  
Fig. 74. Share of electro-engineering industry products in total export



Ryc. 75. Dynamika eksportu wyrobów przemysłu elektromaszynowego 2005-2007  
i 2007-2009

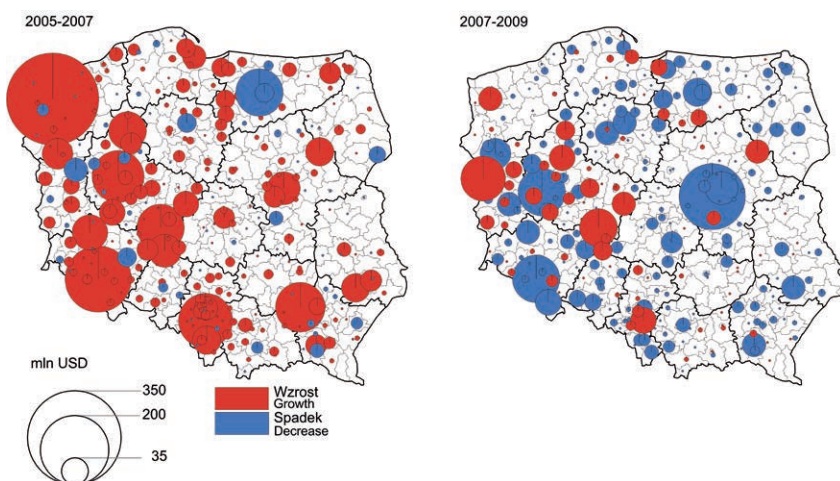
Fig. 75. Export dynamics of electro-engineering industry products, 2005-2007  
and 2007-2009





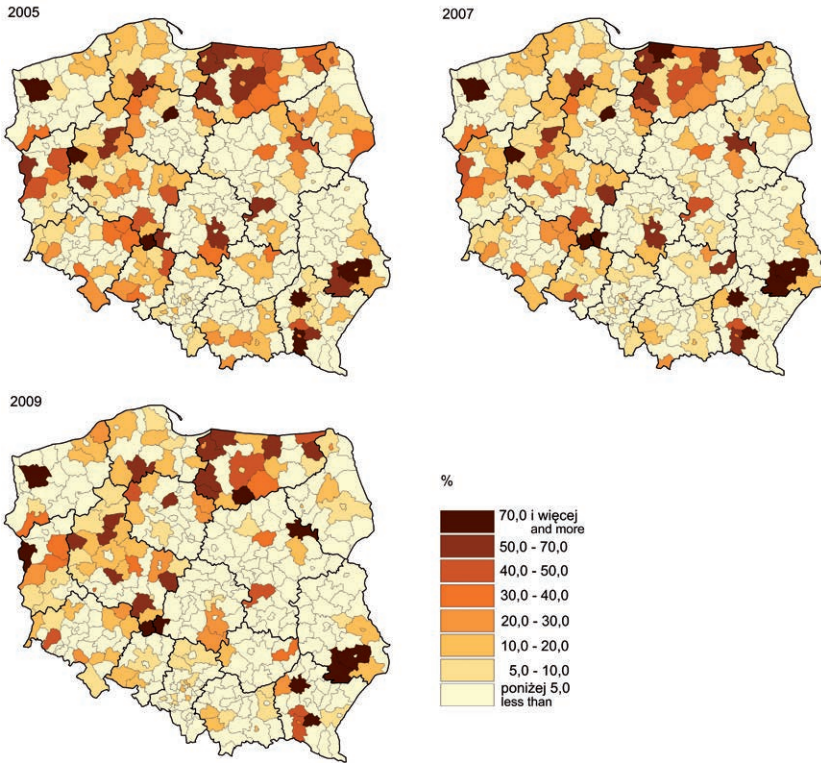
Ryc. 76. Rozkład przestrzenny eksportu mebli

Fig. 76. Spatial distribution for export of furniture industry products

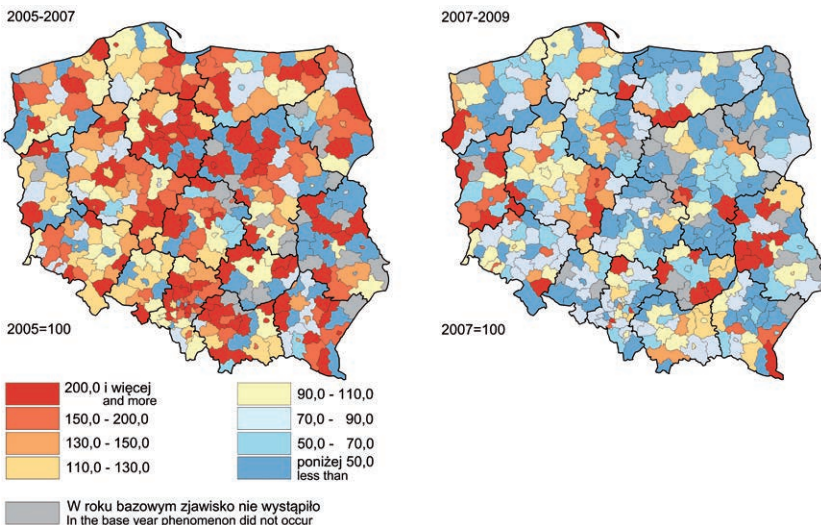


Ryc. 77. Bezwzględne zmiany eksportu mebli w latach 2005-2007 i 2007-2009

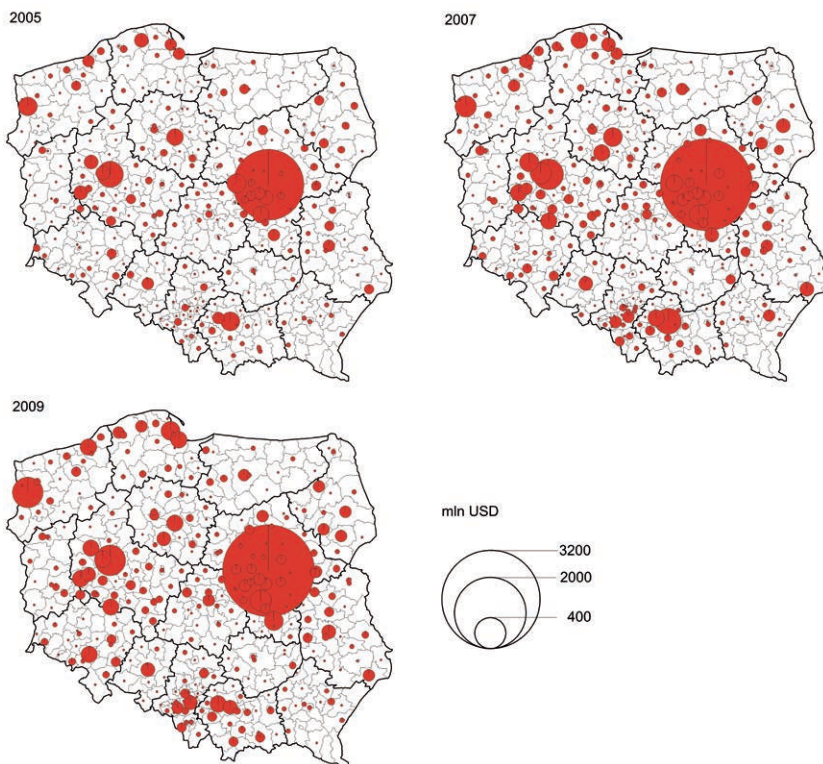
Fig. 77. Absolute changes in export of furniture industry products in the period 2005-2007 and 2007-2009



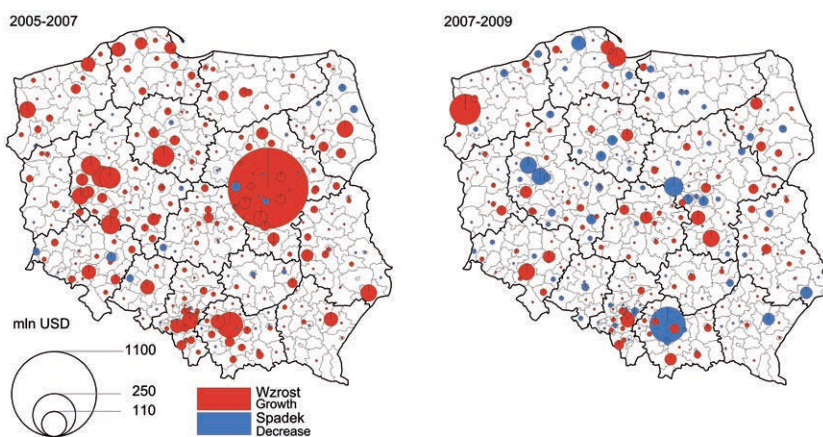
Ryc. 78. Udział eksportu mebli w eksporcie ogółem  
 Fig. 78. Share of furniture industry products in total export



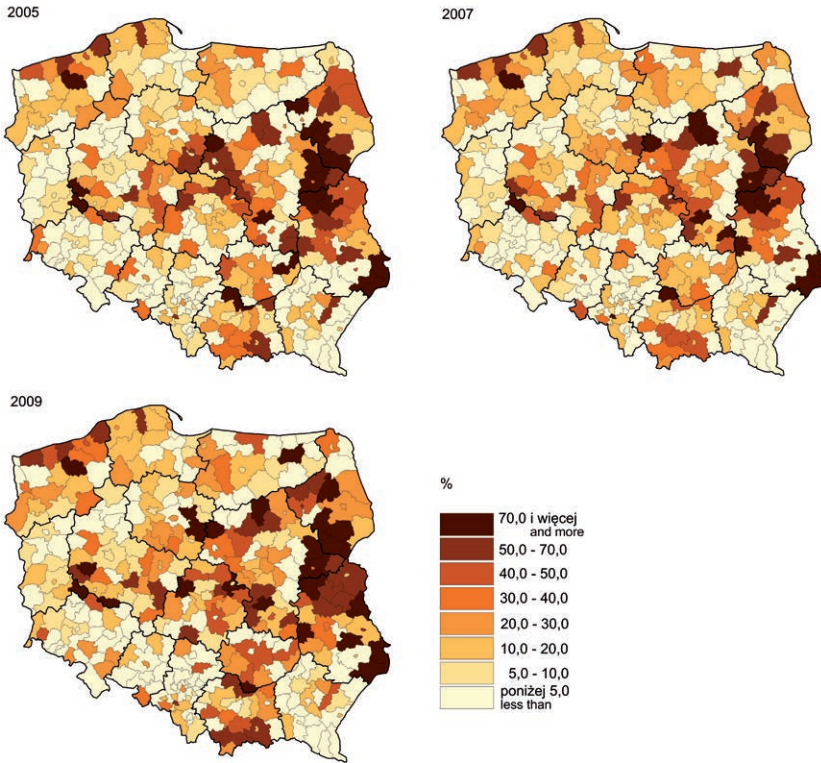
Ryc. 79. Dynamika eksportu mebli 2005-2007 i 2007-2009  
 Fig. 79. Export dynamics of furniture industry products, 2005-2007 and 2007-2009



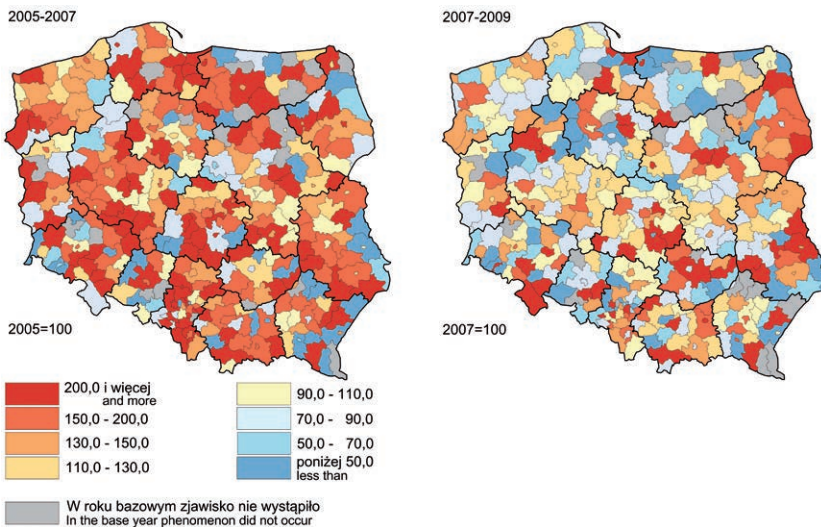
Ryc. 80. Rozkład przestrzenny eksportu artykułów rolno-spożywczych  
 Fig. 80. Spatial distribution for export of agriculture and food industry products



Ryc. 81. Bezwzględne zmiany eksportu artykułów rolno-spożywczych w latach 2005-2007 i 2007-2009  
 Fig. 81. Absolute changes in export of agriculture and food industry products in the period 2005-2007 and 2007-2009

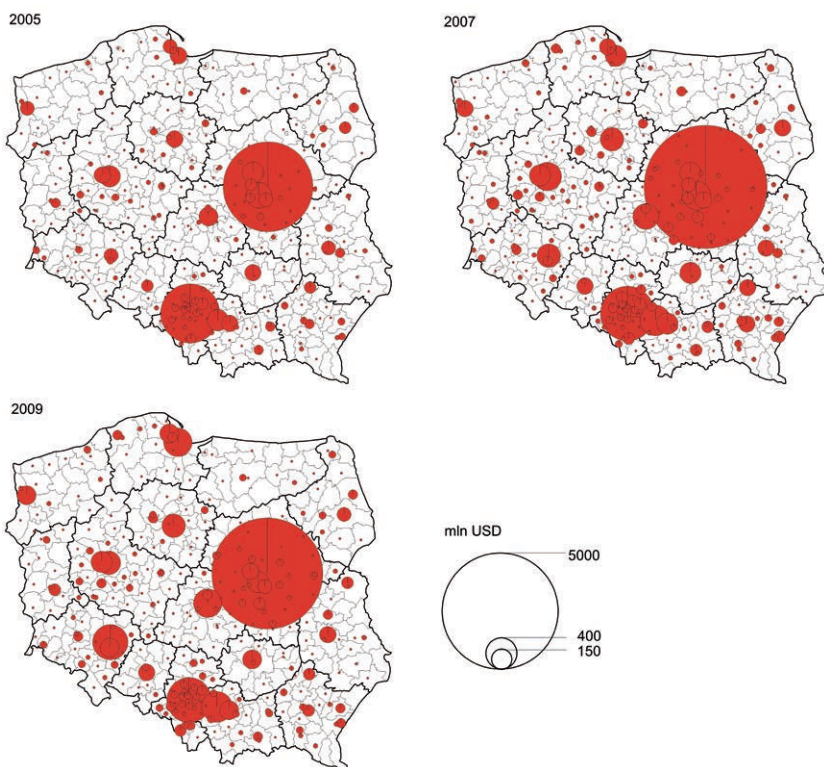


Ryc. 82. Udział eksportu artykułów rolno-spożywczych w eksporcie ogółem (%)  
 Fig. 82. Share of agriculture and food industry products in total export

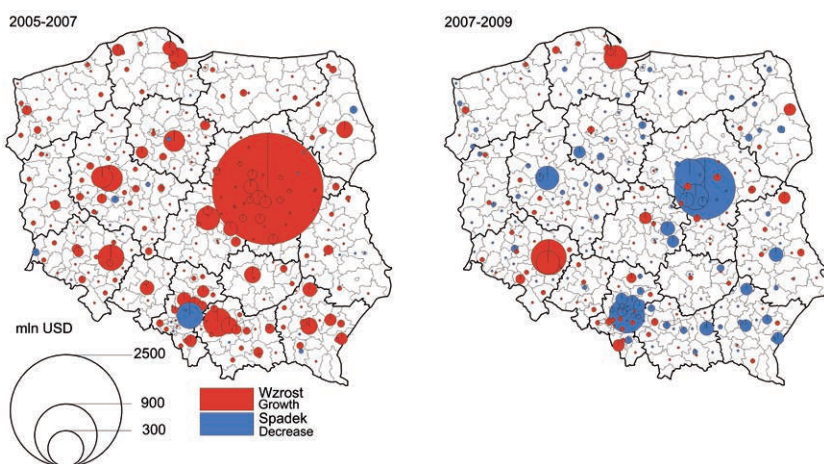


Ryc. 83. Dynamika eksportu artykułów rolno-spożywczych 2005-2007 i 2007-2009  
 Fig. 83. Export dynamics of agriculture and food industry products, 2005-2007 and 2007-2009

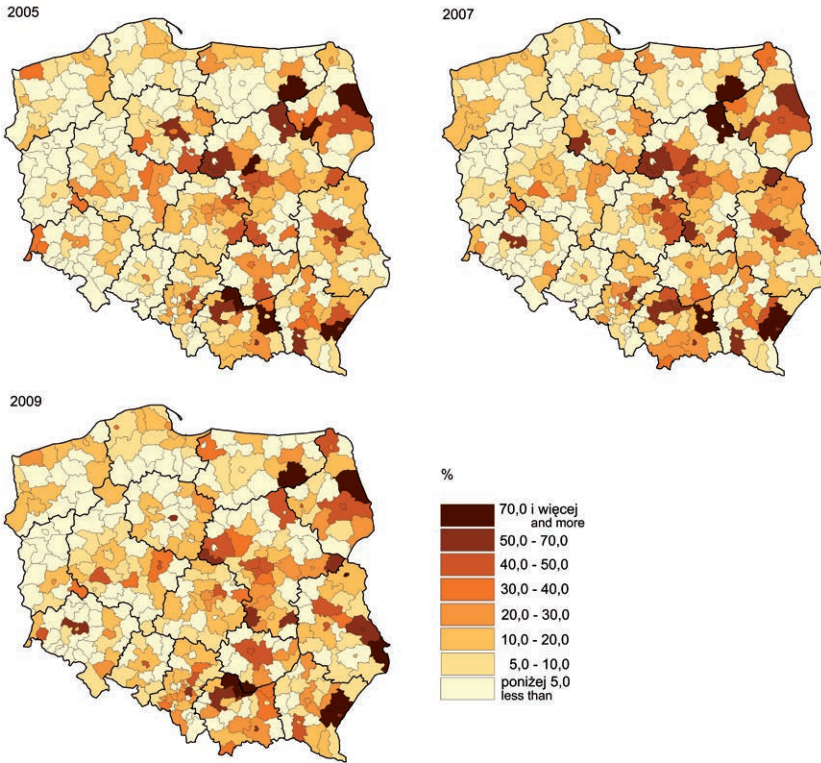
## 3. AKTYWNOŚĆ EKSPORTOWA POŚREDNIKÓW



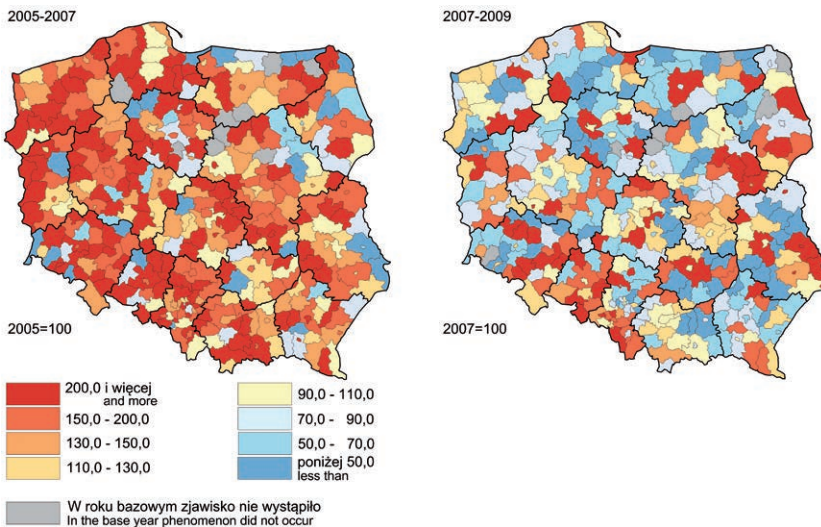
Ryc. 84. Rozkład przestrzenny eksportu pośredników  
 Fig. 84. Spatial distribution for export through intermediaries



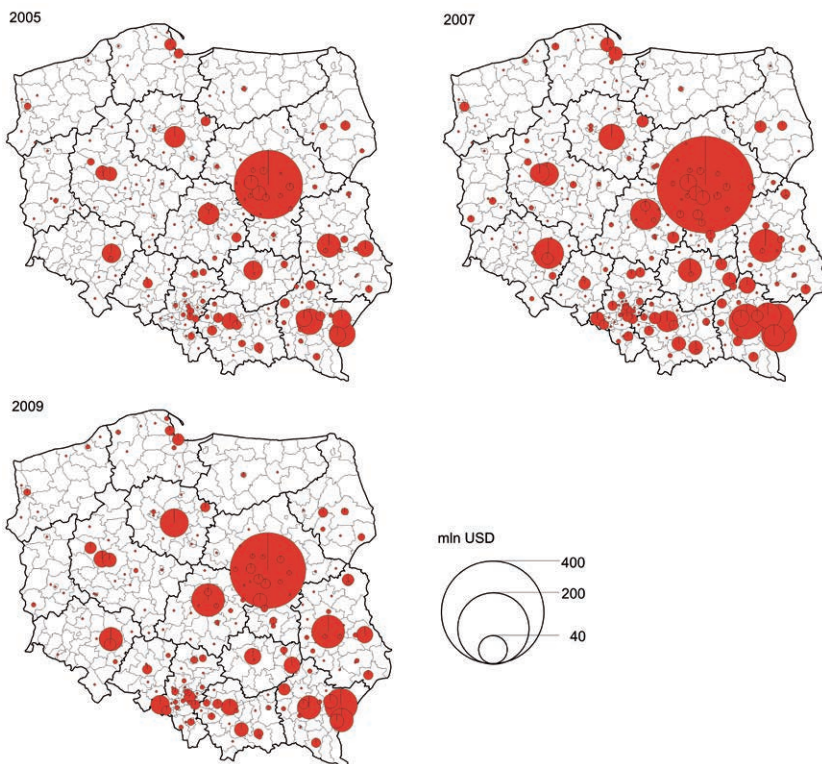
Ryc. 85. Bezwzględne zmiany eksportu pośredników w latach 2005-2007 i 2007-2009  
 Fig. 85. Absolute changes in export through intermediaries in the period 2005-2007 and 2007-2009



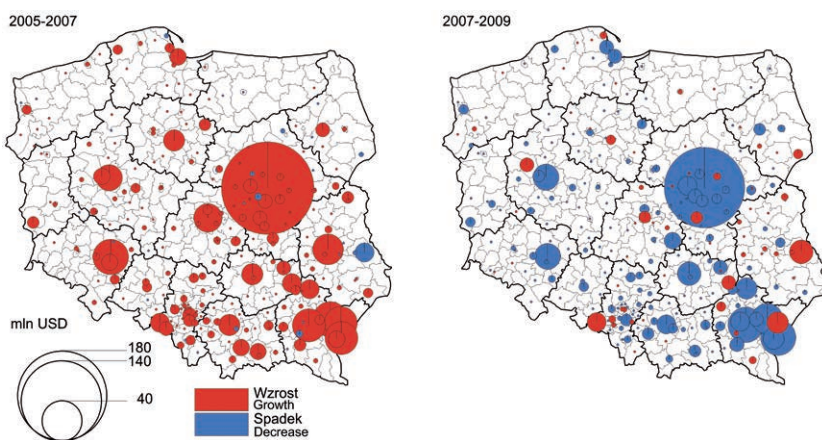
Ryc. 86. Udział eksportu pośredników w eksporcie ogółem  
Fig. 86. Share of export through intermediaries in total export



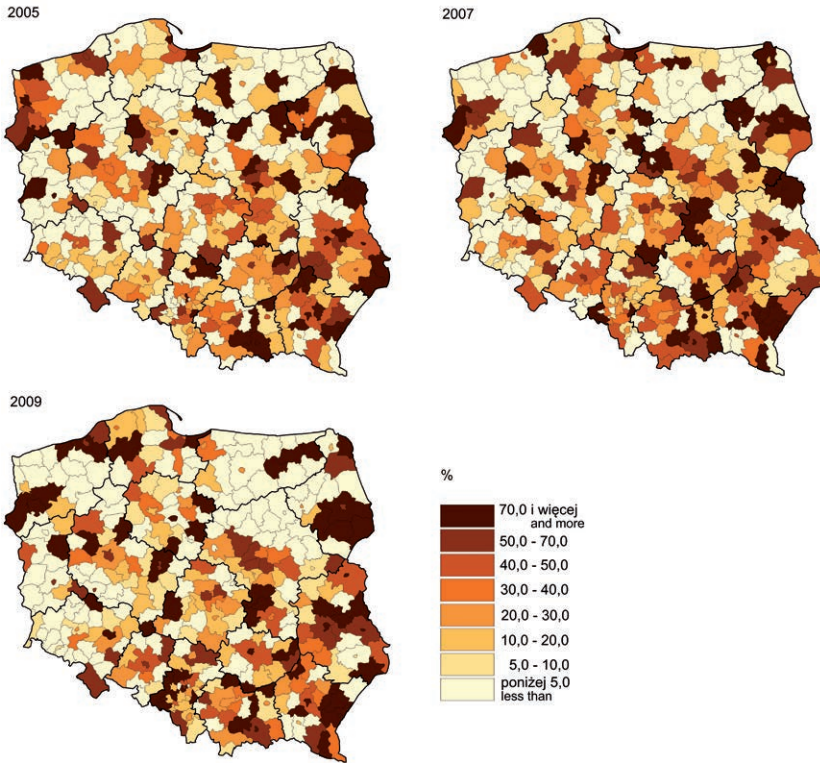
Ryc. 87. Dynamika eksportu pośredników w latach 2005-2007 i 2007-2009  
Fig. 87. Export through intermediaries dynamics, 2005-2007 and 2007-2009



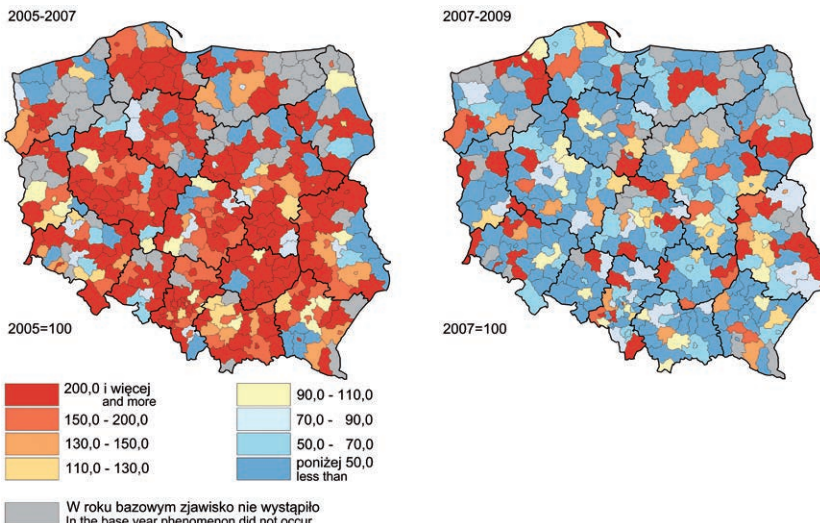
Ryc. 88. Rozkład przestrzenny eksportu pośredników na Ukrainę  
 Fig. 88. Spatial distribution for export through intermediaries to Ukraine



Ryc. 89. Bezwzględne zmiany eksportu pośredników na Ukrainę w latach 2005-2007 i 2007-2009  
 Fig. 89. Absolute changes in export through intermediaries to Ukraine in the period 2005-2007 and 2007-2009

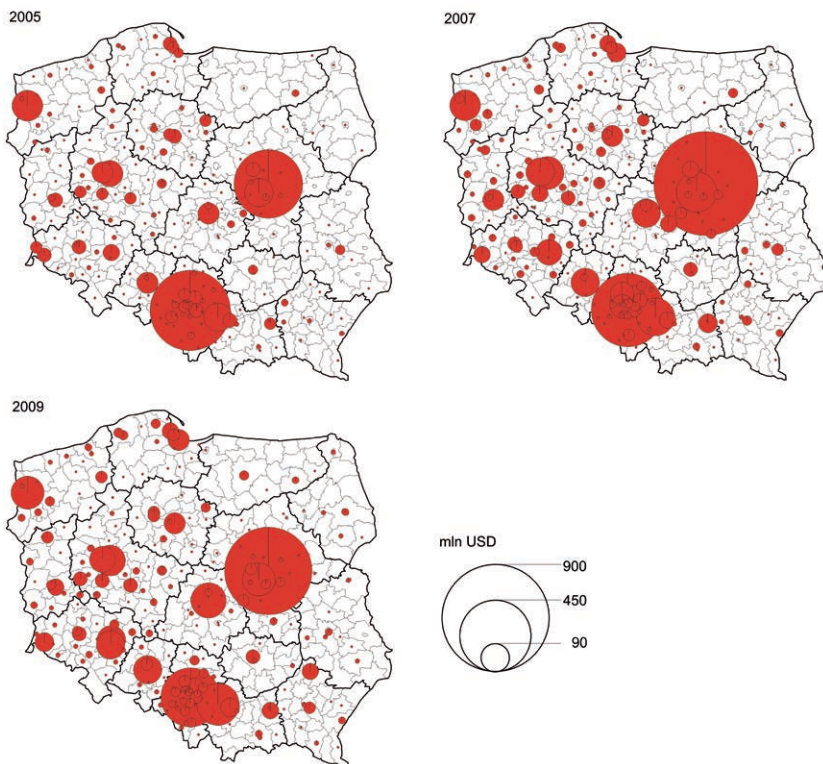


Ryc. 90. Udział eksportu pośredników na Ukrainę w eksporcie ogółem  
 Fig. 90. Share of export through intermediaries to Ukraine in total export

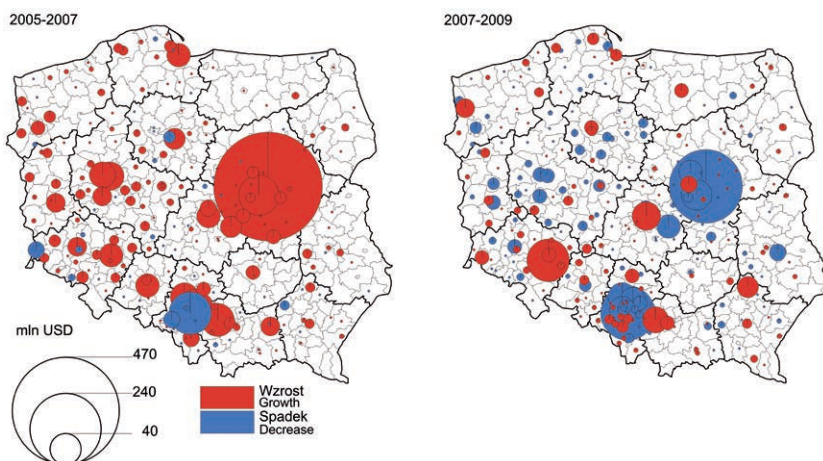


Ryc. 91. Dynamika eksportu pośredników na Ukrainę w latach 2005-2007 i 2007-2009  
 Fig. 91. Export through intermediaries dynamics to Ukraine, 2005-2007 and 2007-2009



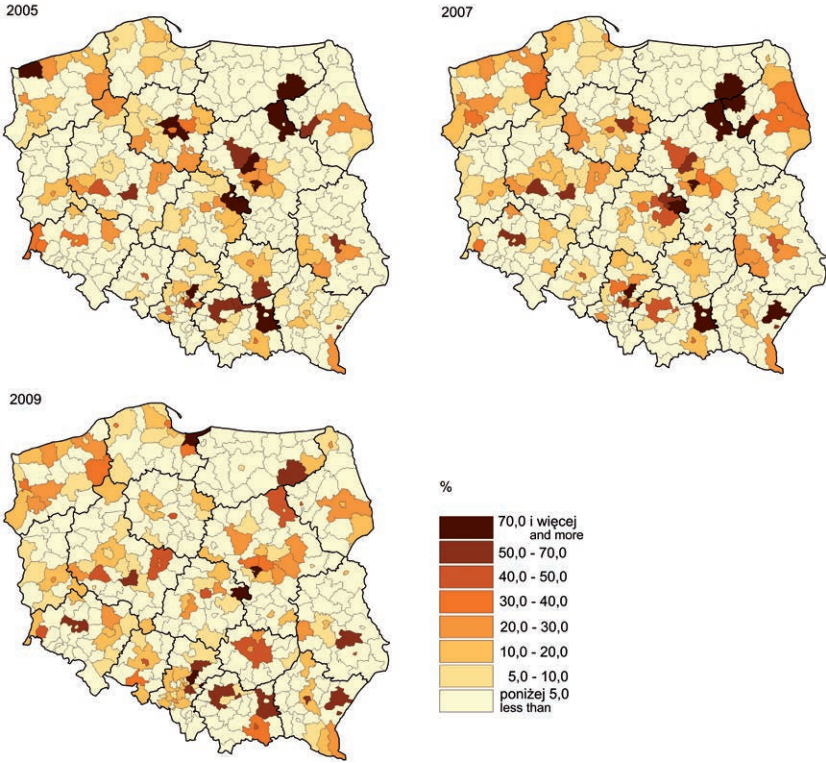


Ryc. 92. Rozkład przestrzenny eksportu pośredników do Niemiec  
 Fig. 92. Spatial distribution for export through intermediaries to Germany

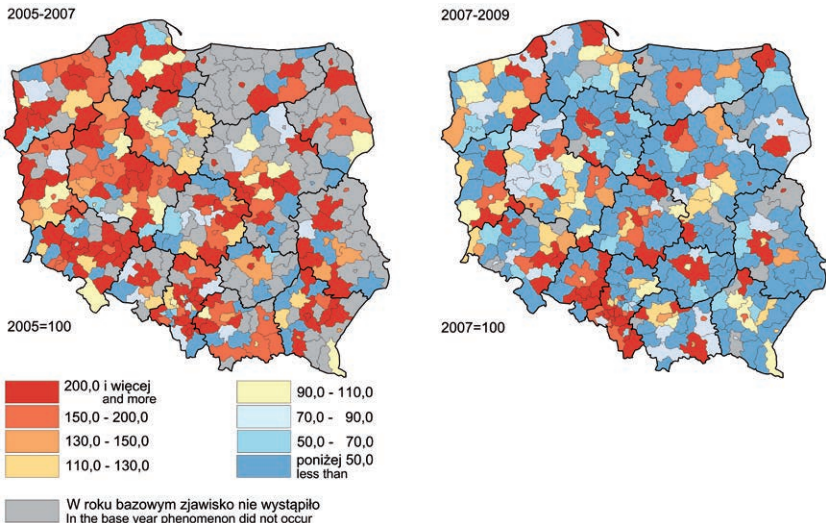


Ryc. 93. Bezwzględne zmiany eksportu pośredników do Niemiec w latach 2005-2007 i 2007-2009

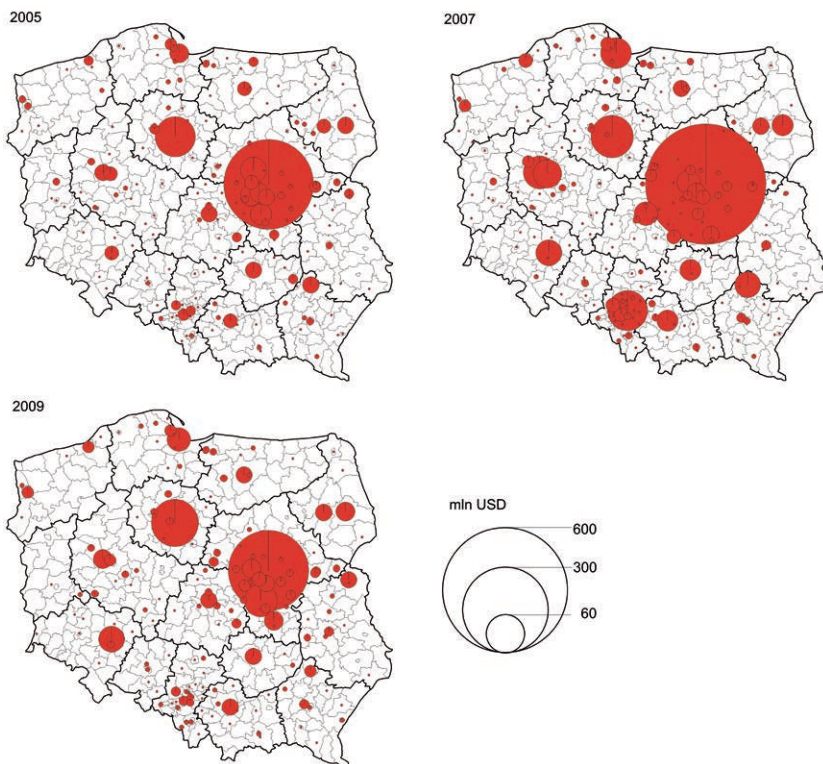
Fig. 93. Absolute changes in export through intermediaries to Germany in the period 2005-2007 and 2007-2009



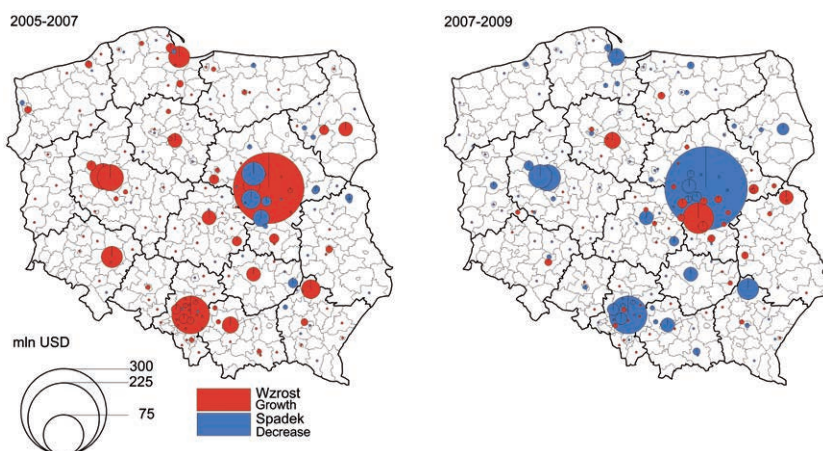
Ryc. 94. Udział eksportu pośredników do Niemiec w eksporcie ogółem  
 Fig. 94. Share of export through intermediaries to Germany in total export



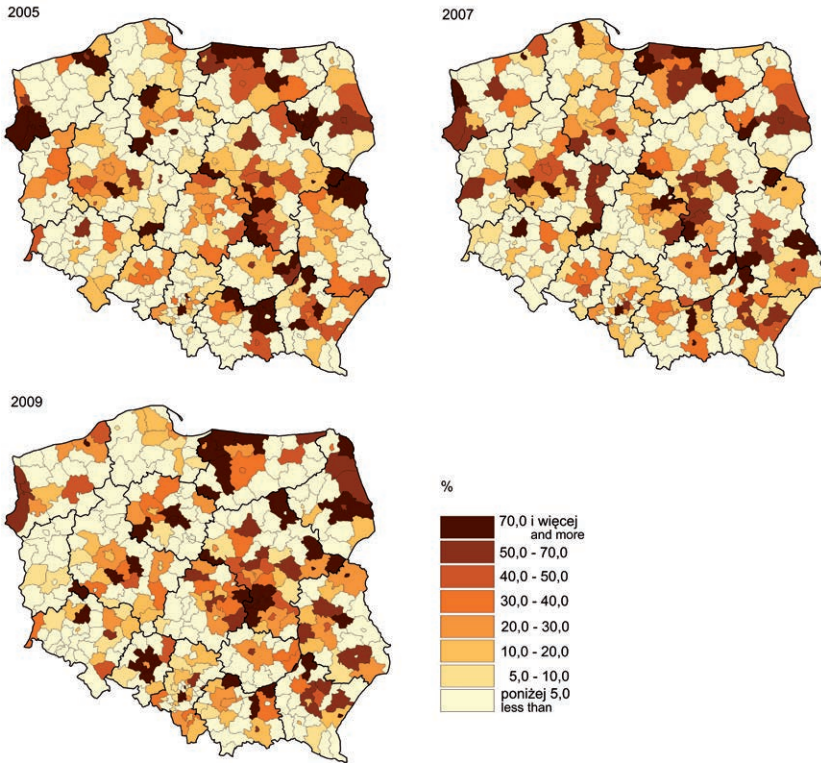
Ryc. 95. Dynamika eksportu pośredników do Niemiec w latach 2005-2007 i 2007-2009  
 Fig. 95. Export through intermediaries dynamics to Germany, 2005-2007 and 2007-2009



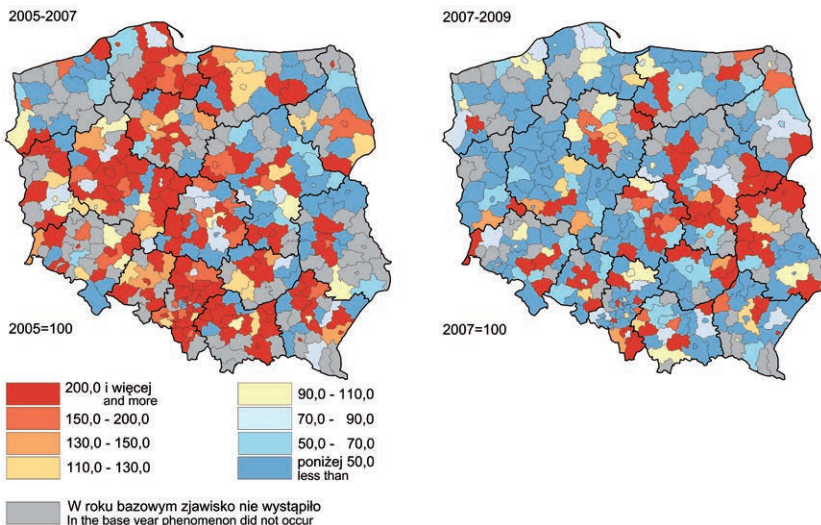
Ryc. 96. Rozkład przestrzenny eksportu pośredników do Rosji  
 Fig. 96. Spatial distribution for export through intermediaries to Russia



Ryc. 97. Bezwzględne zmiany eksportu pośredników do Rosji w latach 2005-2007 i 2007-2009  
 Fig. 97. Absolute changes in export through intermediaries to Russia in the period 2005-2007 and 2007-2009



Ryc. 98. Udział eksportu pośredników do Rosji w eksporcie ogółem  
 Fig. 98. Share of export through intermediaries to Russia in total export



Ryc. 99. Dynamika eksportu pośredników do Rosji w latach 2005-2007 i 2007-2009  
 Fig. 99. Export through intermediaries dynamics to Russia, 2005-2007 and 2007-2009

Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania PAN im. Stanisława Leszczyckiego wydaje następujące publikacje seryjne:

*Geographia Polonica,*  
*Przegląd Geograficzny,*  
*Europa XXI,*  
*Prace Geograficzne,*  
*Studia Obszarów Wiejskich,*  
*Atlas Warszawy*

oraz *Dokumentacja Geograficzna, Geopolitical Studies, Bibliografia Geografii Polskiej, Atlas Rzeczypospolitej Polskiej (1993–1997) i Centralny Katalog Zbiorów Kartograficznych w Polsce (1961–2000).*

#### MONOGRAFIE

1. Kozłowska-Szczęśna T., Błażejczyk K., Krawczyk B., 1997, *Bioklimatologia człowieka. Metody i ich zastosowanie w badaniach bioklimatu Polski.*
2. Starkel L., 2001, *Historia doliny Wisły od ostatniego zlodowacenia do dziś.*
3. Kozłowska-Szczęśna T., Błażejczyk K., Krawczyk B., Limanówka D., 2002, *Bioklimat uzdrowisk polskich i możliwości jego wykorzystania w lecznictwie.*
4. Kozłowska-Szczęśna T., Krawczyk B., Kuchcik M., 2004, *Wpływ środowiska atmosferycznego na zdrowie i samopoczucie człowieka.*
5. Gawryszewski A., 2005, *Ludność Polski w XX wieku.*
6. Węclawowicz G., Bański J., Degórski M., Komornicki T., Korcelli P., Śleszyński P., 2006, *Przestrzenne zagospodarowanie Polski na początku XXI wieku.*
7. Taylor Z., 2007, *Rozwój i regres sieci kolejowej w Polsce.*
8. Matuszkiewicz J.M. (red.), 2007, *Geobotaniczne rozpoznanie tendencji rozwojowych zbiorowisk leśnych w wybranych regionach Polski.*
9. Roo-Zielińska E., Solon J., Degórski M., 2007, *Ocena stanu i przekształceń środowiska przyrodniczego na podstawie wskaźników geobotanicznych, krajobrazowych i glebowych.*
10. Gawryszewski A., 2009, *Ludność Warszawy w XX wieku.*
11. Grzeszczak J., 2010, *Gentryfikacja osadnictwa. Charakterystyka, rozwój koncepcji badawczej i przegląd wyjaśnień.*
12. Eberhardt P., 2011, *Political migrations on Polish territories (1939–1950).*
13. Błażejczyk K., 2011, Kunert A., *Bioklimatyczne uwarunkowania rekreacji i turystyki w Polsce.*
14. Korcelli P., Grochowski M., Kozubek E., Korcelli-Olejniczak E., Werner P., 2012, *Development of Urban-Rural Regions: from European to Local Perspective.*
15. Taylor Z., 2013, Ciechański A., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w polskim transporcie.*

W dobie globalizacji obserwuje się szereg procesów prowadzących do pogłębiania wzajemnych związków, w tym handlowych, między poszczególnymi gospodarkami. Powiązania te występują równocześnie w skali całych krajów, jak i na poziomie regionów oraz pojedynczych przedsiębiorstw. Intensyfikacja tego typu interakcji wynika ze wzrostu oddziaływania zjawisk zachodzących w gospodarce światowej (lub w wybranych krajach i regionach) na inne kraje i regiony. W szczególności dotyczy to reakcji na sytuacje kryzysowe.

Rosnące dysproporcje przestrzenne w rozwoju gospodarczym regionów skłaniają do poszukiwania i odniesienia do koncepcji teoretycznych, które w sposób najbardziej adekwatny określają mechanizmy oraz warunki kształtujące proces rozwoju lokalnego i regionalnego. W ramach prowadzonej polityki regionalnej podejmowane są różnorodne działania mające na celu redukcję regionalnych dysproporcji, wzrost konkurencyjności regionalnych gospodarek oraz zdynamizowanie ich rozwoju. Sprostanie wyzwaniom konkurencji na rynkach światowych wymaga prowadzenia zintegrowanych działań zmierzających nie tylko do rozbudowy infrastruktury technicznej, ale również realizacji odpowiedniej polityki edukacyjnej i naukowo-badawczej. Zgodnie z hipotezami nowej geografii ekonomicznej wzrasta również znaczenie czynników lokalnych (niemobilnych) dla zachowania zdolności konkurencyjnej w systemie gospodarki globalnej. Teza ta nie była dotąd weryfikowana w warunkach polskich (zwłaszcza na szczeblu lokalnym).

Taką możliwość stworzyły specyficzne warunki makroekonomiczne (kryzys ekonomiczny) połączone z dostępnością niezbędnych danych empirycznych. Dzięki temu możliwe było zbadanie znaczenia niemobilnych zasobów i lokalnie uwarunkowanych procesów rozwojowych dla zachowania przez polskie powiaty zdolności konkurencyjnej w systemie gospodarki globalnej oraz ocena mechanizmów lokalnych umożliwiających polskim powiatom adaptację do zmian globalnych w gospodarce światowej.

