



TERYTORIUM

**I WSPÓŁCZESNE DYLEMATY
JEGO ROZWOJU**

ALEKSANDRA JEWTUCHOWICZ



WYDAWNICTWO
UNIwersYTETU
ŁÓDZKIEGO

TERYTORIUM

***I WSPÓŁCZESNE DYLEMATY
JEGO ROZWOJU***

ALEKSANDRA JEWTUCHOWICZ



WYDAWNICTWO UNIwersYTETU ŁÓDZKIEGO · ŁÓDŹ 2005

RECENZENT

Florian Kuźnik

REDAKTOR WYDAWNICTWA UŁ

Ewa Siwińska

KOREKTOR

Danuta Bąk

OKŁADKĘ PROJEKTOWAŁA

Barbara Grzejszczak

© Copyright by Aleksandra Jewtuchowicz, 2005

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

2005

Wydanie I. Nakład 300 egz. Ark. druk. 13,25.

Papier kl. III, 80 g, 70x100.

Zam. 64/3867/2005. Cena zł 20,-

Drukarnia Uniwersytetu Łódzkiego

90-236 Łódź, ul. Pomorska 143

ISBN 83-7171-860-8

Spis treści

Wstęp	5
I. Rewolucja technologiczna i nowy paradygmat rozwoju	9
1. Globalizacja	9
1.1. Istota globalizacji	9
1.2. Od gospodarki międzynarodowej do globalnej	11
1.3. Czynniki i mechanizmy globalizacji	16
1.4. Społeczne i gospodarcze konsekwencje globalizacji	22
2. Globalizacja a rozwój regionalny	30
2.1. Organizacja w sieci	30
2.2. Głokalizacja – łącznik między globalnym i lokalnym wymiarem rozwoju	36
2.3. Procesy terytorializacji	41
2.4. Metropolizacja	45
II. Terytorium – koncepcje i charakterystyka	55
1. Koncepcja rozwoju lokalnego – geneza i istota	55
1.1. Geneza rozwoju lokalnego	55
1.2. Istota rozwoju lokalnego	58
2. Terytorialny charakter rozwoju	63
3. Wymiar i skala rozwoju terytorialnego	66
4. Od przestrzeni „miejsca” do terytorium „aktora”	69
III. Terytorialne formy organizacji produkcji	72
1. Ramy koncepcji i typologie	72
2. Dystrykty przemysłowe	75
2.1. Marshallowskie dystrykty przemysłowe	75
2.2. Włoskie dystrykty przemysłowe	77
2.3. Nowe dystrykty przemysłowe	80
3. Technopole i technopole	86
4. Skupiska przemysłowe (<i>clusters</i>)	89
5. Terytorialne systemy produkcyjne	90
6. Rodzaje przestrzennych form organizacji produkcji, atuty i ograniczenia	94
IV. Procesy konstrukcji terytorium	101
1. Zmiana podejścia do relacji terytorium → firma	101
2. Konkurencja i konkurencyjność terytoriów	102

2.1. Istota konkurencji i konkurencyjności	102
2.2. Czynniki konkurencji terytorialnej	104
3. Kapitał relacyjny (społeczny) i „governance” (regulacja)	118
3.1. Kapitał relacyjny (społeczny)	119
3.2. „Governance”	122
4. Strategie i trajektorie rozwoju terytorium	129
4.1. Proces tworzenia skupisk (aglomeracja)	130
4.2. Proces tworzenia się specjalizacji	131
4.3. Budowa specyficzności terytorium	133
5. Koncepcja terytoriów „uczących się”	134
V. Innowacje i środowiska przedsiębiorczości	139
1. Proces innowacji	139
2. Organizacja procesu innowacji i transferu technologii	144
3. Środowiska innowacyjne i umiędzynarodawiające	147
4. Typologia środowisk – próba syntezy	153
VI. Środowiska przedsiębiorczości czy „przedsiębiorczość rozproszona” (Budowanie sieci powiązań i układów partnerskich w regionie łódzkim. Studium przypadku)	157
1. Gospodarka regionu łódzkiego i jej przemiany	158
1.1. Specyfika procesu transformacji	158
1.2. Przedsiębiorstwa, ich cechy i problemy rozwoju	162
1.3. Innowacje i strategie rozwoju przedsiębiorstw	168
2. Instytucje, ich rozwój i strategie działania	173
2.1. Instytucje w gospodarce regionu	173
2.2. Rodzaje działalności i dostępność usług	176
2.3. Finansowanie i kompetencje	179
3. Region łódzki – środowiska „w trakcie powstawania”	180
3.1. Relacje między przedsiębiorstwami	180
3.2. Relacje między przedsiębiorstwami a ich instytucjonalnym otoczeniem	186
3.3. Rola władz lokalnych w tworzeniu środowisk i budowaniu kapitału relacyjnego (społecznego)	192
Zakończenie	195
Bibliografia	201

Wstęp

Kryzys modelu rozwoju związany z wielką skalą produkcji, masową konsumpcją i organizacją wielkich, międzynarodowych przedsiębiorstw silnie zintegrowanych pionowo rozpoczyna w Europie Zachodniej bardzo szybkie i znaczące zmiany ekonomiczne i społeczne. Przedsiębiorstwa sukcesywnie przechodzą z organizacji silnie zhierarchizowanej do modelu, zainspirowanego przez doświadczenia japońskie, opartego na decentralizacji działalności operacyjnych powiązanych z centralizacją centrum definiującego ich globalną strategię. Zmiany w gospodarce i wprowadzanie, innego niż fordyzm, modelu rozwoju zmusza również rządy państw do przeorientowania swojej polityki i sposobów zarządzania, a naukowców i badaczy do przeformułowania powszechnie stosowanych definicji gospodarki regionalnej i do zastanowienia się, w jaki sposób i w jakiej mierze wymiar narodowy i międzynarodowy przekłada się na poziom lokalny.

Głównym wyzwaniem, przed jakim obecnie stoją wszystkie gospodarki, bez względu na ich wielkość i zaawansowanie w rozwoju lub w transformacji jest globalizacja. Uzależnia je ona coraz bardziej od niekontrolowanych przez siebie wpływów. Z jednej strony obserwujemy zjawisko coraz większego umiędzynarodowienia produkcji, co powoduje rozbitcie przestrzeni lokalnej. Z drugiej, w miarę pogłębiania się globalizacji gospodarki wzrasta znaczenie poziomu lokalnego w rozwoju ekonomicznym.

Globalizacja nie jest ani dobra, ani zła. Jest kolejnym etapem rozwoju świata, zjawiskiem, od którego nie można uciec. Jest procesem dynamicznym, którego rezultaty są jeszcze trudne do określenia, ponieważ jej przebieg warunkują zjawiska z pozoru przeciwstawne, przeplatające się wzajemnie i pojawiające się równocześnie w skali świata oraz wewnątrz mniejszych obszarów, takich jak kraje i regiony. Z jednej strony integruje ona kraje i różne grupy społeczne, z drugiej zaś prowadzi do nowych podziałów, modyfikacji istniejących powiązań, tworzenia nowych zależności. Na poziomie narodowym, globalizacja pozostawia także miejsce mniejszym jednostkom terytorialnym. Pojawia się nowy układ: rozumowanie w kategoriach narodowy – międzynarodowy zastępowane jest przez analizę związków globalny – lokalny. Chodzi tu o rozwój przebiegający według logiki

sieci wielowymiarowej, kompleksowej, twórczej, jednocześnie bardzo terytorialnej i bardzo światowej. „Gospodarka-świat” widziana jest jako rozległy archipelag (A. Veltz, 1996)¹. Wszystkie te nowe procesy i zjawiska radykalnie zmieniają stosowane do dzisiaj podejścia do nauk przestrzennych, powstaje nowy paradygmat: terytorium.

Badania terytorium i problemów jego rozwoju mieszczą się w nurcie badań na temat rozwoju lokalnego i regionalnego. Koncepcje tego rozwoju przyjmują społeczności lokalne za jego podstawowy czynnik. Pojęcie rozwoju lokalnego dotyczy nie tyle wielkości badanego obszaru, jego zasięgu przestrzennego, co pewnej „filozofii” działania, pewnych metod postępowania. Rozwój lokalny określa się często jako strategię lub metodę rozwoju regionalnego (I. Pietrzyk, 2000). Jest to idea gospodarki zdolnej do szybkiej adaptacji i do zarządzania systemami złożonymi i zróżnicowanymi pod względem kultury, społeczności, techniki, jak również gustów oraz zmienności potrzeb i produktów te potrzeby zaspokajających.

Podstawową cechą rozwoju lokalnego jest jego „terytorialność”, to znaczy, że jest on zawsze związany z konkretną przestrzenią geograficzną, ekonomiczną i społeczną. Wymiar terytorialny dotyczy przede wszystkim warunków organizacyjnych, które umożliwiają lub przynajmniej ułatwiają prowadzenie twórczych działalności. W ten sposób terytorium pojawia się jako forma organizacji gospodarczej, jako miejsce zbiorowych, zlokalizowanych procesów ekonomicznych. Staje się ono miejscem zdefiniowanym przez bliskość problemów i koordynację oczekiwań i działalności indywidualnych. Wymiar i pojęcie „terytorium” jest osią, wokół której koncentrują się rozważania w prezentowanej książce. Przedstawione tu przemyślenia i analizy są efektem długoletnich studiów teoretycznych i empirycznych autorki prowadzonych w Polsce i za granicą, przede wszystkim we Francji w ramach realizowanej od 15 lat bezpośredniej współpracy naukowej z Uniwersytetem Montpellier III.

Jednym z celów napisania tej pracy było uporządkowanie współczesnych koncepcji rozwoju terytorialnego, pokazanie czynników, które decydują o dynamice tego rozwoju oraz warunków włączania się lokalnych gospodarek w szybki i skomplikowany proces globalizacji. Innymi słowy, chodziło o szukanie odpowiedzi na pytanie, co warunkuje fakt, że pewne regiony rozwijają się i odnoszą sukcesy, są regionami „wygrywającymi”, jak je określali G. Benko i A. Lipietz (1992), a inne, mimo pozornie sprzyjających okoliczności, nie mogą wyjść z kryzysu. Myślą przewodnią pracy jest analiza

¹ Odniesienia do publikacji ważnych z punktu widzenia omawianych w tej książce problemów, które miały decydujący wpływ na jej treść i układ, umieszczone są w tekście w nawiasach i znajdują się w wykazie bibliograficznym, inne źródła, mniej istotne dla tematu, oraz przypisy wyjaśniające umieszczone są na dole strony.

relacji gospodarka – społeczeństwo, co w praktyce przekłada się na relacje terytorium lokalne – przedsiębiorstwo. Zagadnieniem centralnym jest terytorium i sposób, w jaki wpływa ono na zachowania i organizację produkcji, będąc jednocześnie samo przez nie przekształcane.

Praca składa się z sześciu rozdziałów. Przyjmując jako punkt wyjścia stwierdzenie, że to globalizacja warunkuje rozwój lokalny, przedmiotem rozważań w rozdziale I są zagadnienia natury procesów globalizacji, ich wpływu i powiązań z rozwojem regionalnym. Chodziło tu m. in. o pokazanie, że globalizacja ma także wymiar lokalny, który znajduje swój wyraz w takich procesach jak terytorializacja firm czy metropolizacja.

Rozdział II jest prezentacją cech rozwoju lokalnego i jego terytorialnego wymiaru. Terytorium traktowane jako pewna forma organizacji i interakcji społecznych, staje się czynnikiem uprzywilejowanym tego rozwoju, w miarę gdy gromadzi ono wszystkie elementy, historyczne, kulturalne, społeczne, które są bazą specyficznych modeli organizacji produkcji i ciągłej interakcji między sferą ekonomiczną i społeczną. W takim ujęciu przedmiotem uwagi są współzależności, zachodzące między dynamiką organizacji przemysłowej i organizacji terytorialnej, widoczne przede wszystkim w procesie kreacji i dyfuzji innowacji technologicznych. Głównym zagadnieniem zarówno teoretycznym, jak i badawczym jest opis i analiza dwóch podstawowych zbiorów: terytorium i firmy oraz zachodzących między nimi współzależności.

Te dwa zbiory są przedmiotem pogłębionych badań w kolejnych dwóch rozdziałach, z których III wyjaśnia, w jaki sposób przedsiębiorstwa wpływają na strukturę konkretnej przestrzeni. Chodzi zarówno o rolę dużych firm w kształtowaniu tej struktury, jak i zbiorów małych przedsiębiorstw pojmowanych jako swoista organizacja. Przestrzennym wyrazem tych relacji są różnego rodzaju terytorialne formy organizacji przemysłu jak dystrykty, technopole, skupiska przemysłowe, lokalne systemy produkcyjne itp.

Rozważania w rozdziale IV zmierzają do zrozumienia przyczyn, dla których przedsiębiorstwa wybierają określone miejsce swojej działalności. Ściśle z wyborami lokalizacyjnymi przedsiębiorstw związane jest określenie czynników konkurencji przestrzennej, co z kolei prowadzi nas do analizy dynamiki i organizacji terytorium.

Rozdział V poświęcony jest przede wszystkim środowisku przedsiębiorczości, którego pojęcie nawiązuje bezpośrednio do koncepcji terytorium. Jest ono wyrazem pewnych umiejętności społeczności lokalnych, zdolności do samoorganizowania się, współpracy, przestrzegania norm itp. To ono warunkuje taką a nie inną przestrzenną formę organizacji produkcji i decyduje o dynamice rozwoju. Terytorialne formy organizacji produkcji są wynikiem dynamiki przemysłowej, a środowisko dynamiki terytorialnej.

Niezbędnym warunkiem powstania innowacyjnego środowiska przedsiębiorczości i na bazie lokalnego systemu produkcyjnego warunkującego

trwałość dynamiki rozwoju, jest odejście od konkurencyjnego modelu zachowań przedsiębiorstw i zastąpienie go nową koncepcją współpracy i tworzenia układów partnerskich między trzema podstawowymi kategoriami aktorów: przedsiębiorstw, instytucji i władzy lokalnej. Mechanizmy budowania takich sieci powiązań są sprawą bardzo trudną i skomplikowaną. Przede wszystkim muszą one wynikać z chęci „aktorów” zaangażowanych w ten proces. Chodzi tu o świadomy i dobrowolny udział społeczności lokalnych w sprawowaniu władzy. Muszą one czuć się podmiotem wszelkich zmian zachodzących na ich terytorium i być świadomymi swojej terytorialnej tożsamości, bowiem, jak pisał sławny regionalista francuski Ph. Aydalot, rozwój nie jest towarem, który można importować. Można kupić inżynierów, fabryki, produkty, ale nie rozwój (Ph. Aydalot, 1984; G. Duché, 2001). Zagadnienie powstawania środowisk przedsiębiorczości jest przedmiotem szczegółowej analizy w rozdziale VI. Jest to studium przypadku, w którym starano się pokazać problem tworzenia się terytorialnych systemów produkcyjnych w województwie łódzkim.

Polska, jako kraj transformujący się, przechodzący od gospodarki scentralizowanej do gospodarki rynkowej, stanowi interesujące pole badawcze, szczególnie w kontekście organizacji i dynamiki przemysłowej rozważanej w skali przestrzeni określanej jako „nowe terytoria”. Łódź i region łódzki jest przedmiotem systematycznych studiów prowadzonych przez Zespół Zakładu Ekonomiki Regionalnej i Ochrony Środowiska Uniwersytetu Łódzkiego pod naukowym kierownictwem autorki tej książki oraz w ścisłej współpracy z naukowcami z Uniwersytetu Montpellier III we Francji. Efektem tej współpracy i studiów jest bogata baza empiryczna dotycząca sytuacji społeczeństwa i gospodarki województwa po zmianach ustrojowych 1990 r. oraz tworzących się relacji między działającymi tu przedsiębiorstwami, instytucjami i polityką władz publicznych. Badania te wykonywane były w różnych okresach i przez różne grupy osób i stanowiły bazę do różnych opracowań, jak: ekspertyzy, artykuły, prace doktorskie. Wyniki i interpretacje zebranego materiału empirycznego prezentowane były również na licznych konferencjach krajowych i zagranicznych. Posłużyły one również autorce tej książki do sformułowania ogólnych wniosków na temat rodzącej się przedsiębiorczości i mechanizmów budowania układów partnerskich w warunkach gospodarek postsocjalistycznych.

I. REWOLUCJA TECHNOLOGICZNA I NOWY PARADYGMAT ROZWOJU

1. Globalizacja

1.1. Istota globalizacji

W ostatnim ćwierćwieczu XX w. w literaturze ekonomicznej coraz częściej używany jest termin „globalizacja”, który opisuje proces przechodzenia gospodarki światowej od międzynarodowego do „globalnego” systemu gospodarczego. Zastępuje on pojęcie umiędzynarodowienia stosowane dotychczas dla opisu międzynarodowych strategii przedsiębiorstw. Termin „globalizacja” ma oznaczać jakościowe zmiany i pojawienie się nowego paradygmatu, który określa ramy odniesienia dla gospodarek i przedsiębiorstw¹. Chodzi tu o ogromne zmiany geopolityczne warunków produkcji, konkurencji i współzależności. W literaturze panuje zgodność poglądu, że jest to jedno z głównych wyzwań, przed którymi staje współczesny człowiek. T. L. Friedman (2001, s. 17) stwierdza, że „powstał nowy międzynarodowy system – globalizacja. To jest »to coś«, na czym należy się skupić. Globalizacja nie jest jedynym procesem, który wpływa na wydarzenia rozgrywające się dziś na świecie, ale jeśli istnieje jakaś gwiazda przewodnia czy siła kształtująca świat, to jest nią właśnie ów system”. Dla M. Castellsa (2003, s. 306) „globalizacja stała się hasłem nowego porządku technologicznego, ekonomicznego i społecznego”, a według B. Liberskiej (2002, s. 19) jest to „nowa jakość w procesie internacjonalizacji i postrzeganie świata jako nowego porządku, w którym pojawiły się nowe rynki, [...] nowe narzędzia przekazu, [...] nowi aktorzy, [...] nowe zasady i sposób funkcjonowania instytucji”.

„Globalizacja” jest już dzisiaj terminem powszechnie stosowanym² i zajmuje miejsce centralne we wszystkich dyskusjach na temat zmian społecznych i gospodarczych, ale, jak twierdzi G. Stonehouse (2001, s. 23), również często nadużywanym lub używanym błędnie. Wynika to ze złożoności tego zjawiska i jego wielowymiarowości. Globalizację można analizować z różnych

¹ L. C. Thurow (1999, s. 9) charakter tego procesu oddaje w tytule „nowa gra, nowe zasady, nowe strategie”, a E. Luttwak (2000, s. 12) mówi, że mamy dzisiaj do czynienia z nową wersją kapitalizmu, który nazywa turbokapitalizmem.

² Bibliografia na temat globalizacji zarówno krajowa, jak i zagraniczna, jest bardzo obszerna i liczy już dzisiaj dziesiątki pozycji.

punktów widzenia, co nieuchronnie prowadzi do upraszczania sensu pojęcia i w konsekwencji do mnożenia definicji o różnym stopniu uogólnienia.

Jedną z najbardziej ogólnych charakterystyk tego zjawiska podaje Komisja Europejska, określając globalizację „jako proces, w którym rynki i produkcja w różnych krajach stają się coraz bardziej współzależne w związku z dynamiką wymiany towarów i usług, przepływem kapitału i technologii”³. Dla B. Liberskiej (2002, s. 20) jest „procesem poszerzenia i pogłębienia się współzależności między krajami i regionami wskutek rosnących przepływów międzynarodowych oraz działalności korporacji transnarodowych, co prowadzi do jakościowo nowych powiązań między firmami, rynkami i gospodarkami”.

A. Gwiazda (1998, s. 9) uważa, że globalizacja „oznacza wzrost różnego rodzaju międzynarodowych powiązań między różnymi podmiotami życia międzynarodowego oraz wzajemne, najczęściej asymetryczne oddziaływania we wszystkich sferach życia społeczeństwa od umiędzynarodowienia rynków i kapitału po kulturę masową, migracje, finanse i zapewnienie pokoju”.

Autorzy skupieni w Grupie Lizbońskiej przyjmują definicję A. McGrewa⁴, według którego termin ten odnosi się do „wielości powiązań i sprzężeń pomiędzy państwami i społeczeństwami tworzącymi obecny system świata. Opisuje proces, w którym wydarzenia, decyzje i działania w jednej części świata mają znaczące konsekwencje dla pojedynczych ludzi i całych społeczności w odległych częściach globu” (*Granice konkurencji*, 1996, s. 50). Natomiast dla M. Castellsa (1998, s. 121) jest to „gospodarka zdolna funkcjonować jako całość w realnym czasie i w skali planetarnej”.

A. Zorska (2000, s. 20) podsumowując różne określenia globalizacji działalności gospodarczej definiuje ją jako „dokonujący się na świecie długofalowy proces integrowania coraz większej liczby krajowych gospodarek ponad ich granicami, dzięki rozszerzaniu oraz intensyfikowaniu wzajemnych powiązań (inwestycyjnych, produkcyjnych, handlowych, kooperacyjnych), w wyniku czego powstaje ogólnosiwiatowy system ekonomiczny o dużej współzależności i znaczących reperkusjach działań podejmowanych/toczących się nawet w odległych krajach”.

Wielość definicji jest charakterystyczna dla zjawisk złożonych, wieloaspektowych i dynamicznych. Częściej określa się ich cechy niż precyzuje samo pojęcie. W przypadku charakterystyki procesu globalizacji uwaga jest

³ Annual Economic Report for 1997, European Economy, No. 63, European Commission, Brussels, cyt. za B. Liberska, 2002, s. 18.

⁴ A. McGrew, *Conceptualizing Global Politics*, [w:] *Global Politics*, ed. A. McGrew. Polity Press, Cambridge, 1992; definicja sformułowana przez A. McGrewa, jakkolwiek ogólnie cytowana, wykazuje pewne niedostatki, szczególnie w odniesieniu do gospodarki, chodzi o to, że w niewielkim stopniu akcentuje dynamiczny charakter globalizacji, cyt. za A. Zorska, 2000, s. 15.

skierowana na takie elementy, jak: liberalizacja gospodarki światowej, wielość i intensyfikacja międzynarodowych powiązań i współzależności, zniesienie barier geograficznych w przepływach towarów, usług, kapitału, informacji i technologii, kompresja czasu i przestrzeni, koncentracja kapitałów.

1.2. Od gospodarki międzynarodowej do globalnej

Klasyczne teorie rozwoju gospodarczego zakładały stałość czynników produkcji. Uważano, że z natury rzeczy były one statyczne. Otwarcie granic dla międzynarodowego handlu i presja konkurencji wymuszała na gospodarkach narodowych specjalizowanie się w produkcji dóbr, które można było wytwarzać najefektywniej, a powstałe nadwyżki importować. Pozwalało to osiągnąć wyższy poziom spożycia. W modelach tych wpływy z importu i z eksportu między krajami dotyczyły tylko towarów i produkcji finalnej. Produkcja, związana zawsze z określonym terytorium, organizowała się wokół rynku wewnętrznego, narodowego. Strategie i przyszłość przedsiębiorstw związane były i zależały od tego rynku i państwo prowadziło politykę jego rozwoju i ochrony, przyszłe decyzje i projekty gospodarcze można było opierać na możliwości ekstrapolacji lub antycypacji istniejących trendów.

Dzisiejsze przedsiębiorstwo, bez względu na swoją wielkość, zmuszone jest do przyjmowania strategii wpisującej się w perspektywę globalną. Aby sprostać wszechobecnej i coraz trudniejszej konkurencji, musi stale rozwijać swoje zdolności adaptacyjne. Od tych zdolności, od umiejętności dostrzegania, prawidłowego identyfikowania i interpretowania dochodzących z otoczenia sygnałów zależy ich sukces.

Globalizację charakteryzują dwa wymiary: zasięg (lub rozprzestrzenianie się) i intensywność różnego rodzaju przepływów towarów, usług, kapitału, technologii, informacji (*Granice konkurencji*, 1996, s. 50; B. Liberska, 2002, s. 20). M. J. Stankiewicz (2002, s. 47–48) zwraca uwagę, że do tych dwóch wymiarów należy dodać jeszcze horyzont czasu. Globalizacja ma swoją historię, ani nie pojawiła się nagle, ani nie jest jeszcze zakończona. T. L. Friedman (2001, s. 11–18) wyróżnia dwie epoki globalizacji. Pierwsza to okres od pierwszej rewolucji przemysłowej, tzn. od połowy XIX w. do końca lat 20. XX w., drugi etap zaczął się w latach 70. XX w. i trwa do dzisiaj⁵. Ta dzisiejsza globalizacja różni się od poprzedniej nie tylko zakresem,

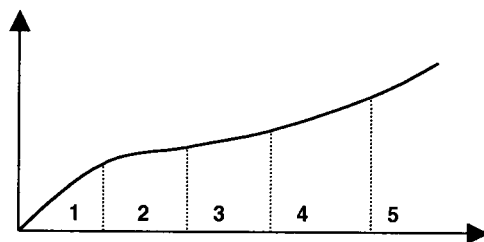
⁵ Wielu autorów poszukuje początków globalizacji w przeszłości, nawet bardzo odległej, sięgając do przykładów handlu prowadzonego przez Egipcjan czy Imperium Rzymskie, jednak w większości przypadków procesy dzisiejszej globalizacji łączone są z rewolucją przemysłową XVIII i XIX w., zob. G. Stonehouse, J. Hamill, D. Campbell, T. Purdie, 2001, s. 25;

ale także naturą. Pierwsza opierała się na obniżaniu kosztów transportu, które otwierało rynki narodowe na niespotykaną wcześniej skalę, a światową potęgą ekonomiczną była Wielka Brytania. Podstawą dzisiejszej globalizacji była rewolucja informatyczna, polityczna dominacja Stanów Zjednoczonych Ameryki, amerykańska kultura i amerykańska gospodarka. „Nowa epoka globalizacji ma pewne elementy, które znamy z przeszłości [...], elementy, których nigdy wcześniej nie obserwowaliśmy, i elementy zupełnie nowe, których nawet w pełni nie rozumiemy. [...] Jeśli pierwsza epoka zmniejszyła rozmiar świata z »dużego« na »średni«, to w nowej epoce skurczył się on ze »średniego« do »małego«”⁶ (Friedman, 2001, s. 15). Dynamizm współczesnych procesów zwiększa niepewność, zwłaszcza że radykalność zmian uniemożliwia w coraz większej ilości przypadków korzystanie z wiedzy i doświadczeń przeszłości, tym bardziej że, jak przewiduje L. C. Thurow (1998, s. 20), w wieku XXI nie będzie dominującego mocarstwa zdolnego do kształtowania, organizowania i narzucania reguł gry ekonomicznej. Gospodarcza dominacja Stanów Zjednoczonych kończy się, a świat, który powstaje, będzie wielobiegunowy.

Globalizacja jako przede wszystkim zjawisko ekonomiczne nie jest oparta na społeczeństwach i państwach narodowych, lecz na korporacjach transnarodowych, rynku i operatorach rynku. To oni są głównymi aktorami w procesie powstawania ogólnoswiatowego systemu, wiążącego i uzależniającego od siebie gospodarki poszczególnych krajów. Pod rygiem przetrwania są zmuszeni do ewoluowania i ciągłego dostosowywania się do zmian, które często same wywołują. Firmy te nie stały się nagle globalnymi. W rzeczywistości przeszły cały długi i skomplikowany proces przemian dostosowawczych i adaptacyjnych, które w efekcie doprowadziły je do działalności o globalnym zasięgu. Proces ten J. Forowicz (1997, s. 57) podzieliła na etapy, które obrazuje rys. 1.

G. W. Kołodko, 2001, s. 33–35; M. J. Stankiewicz, 2002, s. 47–48; L. C. Thurow, 1999; podobny podział na dwa etapy globalizacji stosuje T. Łuczka, 2000, s. 7–8; trzeba jednak wyraźnie podkreślić, że nieregularność i burzliwość współczesnych zmian każe traktować dzisiejszą globalizację jako zjawisko jakościowo nowe, co powoduje, że możliwość ekstrapolacji lub antycypacji istniejących trendów podlega istotnemu ograniczeniu, naruszenie dotychczasowej równowagi zwiększa niepewność i zmniejsza możliwości przewidywania, pojawiły się nowe reguły gry ekonomicznej, wymagające nowych instrumentów i metod badawczych, zob. J. Naisbitt, 1997, s. 37; L. C. Thurow, 1999, s. 18–20; zwraca na to uwagę B. Jałowiecki cytując F. Braudela: „globalizacji [...] nie należy mylić z pojęciem gospodarki światowej, ponieważ to ostatnie zjawisko [...] istnieje już co najmniej 400 lat”, B. Jałowiecki, 1999, s. 11.

⁶ W literaturze zjawisko to nazywane jest kompresją czasu i przestrzeni, skracanie czasu i przestrzeni nabiera strategicznego znaczenia w rozwoju konkurujących przedsiębiorstw, a w dłuższej perspektywie ma również implikacje dla rozwoju poszczególnych krajów i regionów świata, A. Zorska, 2000, s. 17.



1 – rozwój w skali krajowej, 2 – wzrost działalności eksportowej, 3 – produkcja za granicą, 4 – internalizacja przedsiębiorstwa, 5 – globalizacja przedsiębiorstwa

Rys. 1. Fazy ewolucji przedsiębiorstwa

Źródło: J. Forowicz, 1997, s. 57.

W pierwszym okresie rozwoju przedsiębiorstwo funkcjonuje przede wszystkim opierając się na krajowych czynnikach produkcji i wykorzystuje krajowe rynki, na których sprzedaje większą część swoich produktów. Eksport, jeżeli istnieje, nie jest jego główną strategią, zwłaszcza gdy rozmiar rynku wewnętrznego jest satysfakcjonujący.

Drugi etap rozwoju przedsiębiorstwa następuje wtedy, gdy zaczyna ono uzyskiwać nadwyżki produkcji, przekraczające popyt krajowy. Jest ono wtedy zmuszone do rozszerzenia rynku i swoją uwagę kieruje na zagranicę, eksportując tam część swojej produkcji.

Faza trzecia to zakładanie za granicą filii produkcyjnych, które pozwalają zmniejszyć koszty, przede wszystkim transportu i lepiej wykorzystać miejscowe zasoby. Wówczas, gdy zaczyna następować wymiana między filiami zagranicznymi a firmą macierzystą i pojawia się koordynacja i konsolidacja operacji międzynarodowych, przedsiębiorstwo przechodzi do czwartego etapu rozwoju, do fazy umiędzynarodowienia.

Ostatnia faza, globalizacja, oznacza intensyfikację i bardziej zaawansowany etap procesu umiędzynarodowienia⁷. Na tym etapie firma rozpoczyna centralne koordynowanie wszystkich operacji produkcyjnych, dystrybucji czy usług; sprzedaje swoją produkcję i zdobywa niezbędne do tego składniki na całym świecie; lokalizuje swoje przedsiębiorstwa i przenosi działalności operacyjne do różnych krajów, najczęściej tam, gdzie wartość dodana produktu

⁷ Traktowanie globalizacji jako ostatniego stadium umiędzynarodowienia przedsiębiorstw można znaleźć u wielu autorów, zob. A. Zorska, 2000, s. 14; O. Torrès, 1999, s. 83; B. Liberska, 2002, s. 18–19; P. Veltz globalizację łączy z przekroczeniem znaczących etapów w koordynacji nie tylko strategicznej, ale operacyjnej firm i sieci, na których się one opierają i wyraźnie podkreśla, że globalizacja i umiędzynarodowienie to dwa pojęcia analitycznie niezależne; dodaje również, że wyższy stopień koordynacji nie jest nigdy jednakowy dla różnych działalności; w pewnych przypadkach koordynacja taka dotyczy głównie działalności związanych z powstaniem i rozwojem produkcji; w innych, firma koncentruje się na korzyściach z sieci produkcji lub interakcji z rynkiem (marketing, dystrybucja), P. Veltz, 1996, s. 111.

okazuje się najwyższa, a koszty produkcji niskie. Na tym etapie ewolucji przedsiębiorstwo szuka partnerów, mogących zmniejszyć koszty stałe funkcjonowania.

Różnica między przedsiębiorstwem międzynarodowym a globalnym nie zależy od wielkości przedsiębiorstwa, ale od strategii, jaką ono przyjmuje. Globalizacja i umiędzynarodowienie to są dwa pojęcia analitycznie niezależne – twierdzi A. Veltz (1996, s. 111). Fakt, że przedsiębiorstwo jest obecne w kilku krajach i na kilku kontynentach, jest warunkiem niezbędnym, ale jeszcze niewystarczającym, aby nazywać jego strategię globalną. Trzeba jeszcze, aby wytwórczość różnych jednostek składających się na całość przedsiębiorstwa była wspólnie koordynowana (O. Torrès, 1999, s. 85). Jeśli mamy wielkie przedsiębiorstwo, które posiada dziesiątki filii w świecie, ale każda z nich ma dużą samodzielność, a działalności jednych filii są słabo skoordynowane z innymi oraz małe przedsiębiorstwo, które posiada dwie jednostki produkcyjne, jedną w jednym kraju a drugą w innym i działają one w sposób mocno skoordynowany, to o tym drugim powiemy, że stosuje strategię globalizacji, a pierwsze nie. Taka ocena wynika z analizy jakościowej⁸. W strategii międzynarodowej są respektowane cechy specyficzne każdej filii, w zasadzie nie są one wyspecjalizowane w określonym typie produktu lub etapie produkcji. Filie mają dość dużą autonomię i każda z nich stosuje odrębne strategie w zależności od rynków, na których funkcjonują, co oznacza, że pozycja konkurencyjna danej filii jest niezależna od pozycji innej operującej w innym kraju. Zarząd całego przedsiębiorstwa koordynuje jedynie kontrolę finansową i marketing finansowy, a czasami może centralizować część prac badawczo-rozwojowych czy produkcji (J. Forowicz, 1997, s. 58–61).

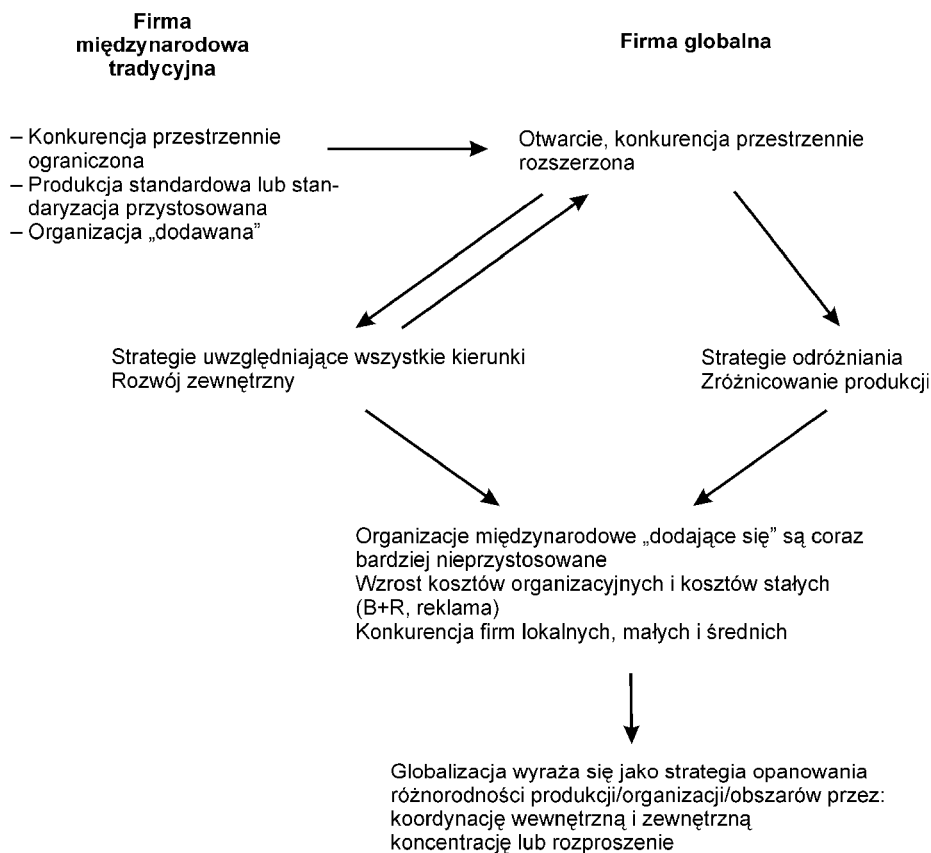
Przyjęcie strategii globalnej oznacza, że cały świat staje się potencjalnym rynkiem, konkurencja jest postrzegana globalnie, a wszelkie działania są koordynowane i integrowane w skali światowej. S. Kasiewicz (1997, s. 82–84) przyjmuje, że przedsiębiorstwo jest zarządzane globalnie, gdy:

- posiada globalną misję i strategię;
- alokacja podstawowych czynników produkcji, takich jak ziemia, kapitał, praca, materiały i informacje, zależy od warunków ich pozyskania z rynku światowego;
- posiada globalny wymiar podstawowych funkcji gospodarczych, takich jak funkcje operacyjne, finansowe, marketingowe i badawczo-rozwojowe;
- posiada odpowiednią infrastrukturę informatyczną dostosowaną do działalności w skali światowej, co zapewnia sprawne przesyłanie informacji i koordynację działań;

⁸ Szersze rozwinięcie tego tematu można znaleźć w innej pracy tego autora: O. Torrès-Blay, 2000.

– zatrudnia menedżerów, charakteryzujących się postawą globalną, czyli potrafiących podejmować decyzje w skali światowej pomimo różnic kulturowych, politycznych i społecznych, a także potrafiących komunikować się z ludźmi wielu narodowości.

Proces przekształcania się tradycyjnych przedsiębiorstw o wielu lokalizacjach w firmy globalne prezentuje rys. 2.



Rys. 2. Strategie i zachowania przedsiębiorstw międzynarodowych i globalnych
Źródło: P. Veltz, 1996, s. 116.

Nie wielkość więc ani liczba filii za granicą czy stopa eksportu tworzą przedsiębiorstwo globalne, ale istnienie międzynarodowej koordynacji ich aktywności. Siła powiązań między nimi powoduje, że w przeciwieństwie do firm międzynarodowych pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa w danym kraju zależy od jego pozycji w innych krajach. Kryterium, według którego odróżnia się klasyczne przedsiębiorstwo międzynarodowe lub wielonarodowe

od przedsiębiorstwa globalnego, jest zdolność tego drugiego do wykorzystywania kombinacji zasobów geograficznie (w skali światowej) rozproszonych. W strategii globalnej firma selektywnie lokalizuje czynności w różnych krajach i koordynuje je, żeby pozyskać i rozszerzyć konkurencyjną przewagę w całej sieci (M. F. Porter, 2001, s. 394). „Globalizacja to koordynowane rozproszenie” – konkluduje O. Torrès (1999, s. 85). W ten sposób przedsiębiorstwo globalne można definiować poprzez stopień dostępności do rozmaitych zasobów i kompetencji, które są rozmieszczone w różnych częściach świata. Fundamentalnym problemem jest tu zjawisko rosnącego zróżnicowania produktów, dóbr i usług i przejście od pojęcia konkurencji opartej głównie na cenach do pojęcia konkurencji opartej jednocześnie na cenie i różnorodności.

1.3. Czynniki i mechanizmy globalizacji

Globalizacja nie jest układem statycznym, to dynamicznie toczący się proces, który kształtuje się pod wpływem wielu czynników, stale modyfikując istniejące powiązania i tworząc nowe współzależności. Tak jak istnieje wiele definicji globalizacji, tak i autorzy w różny sposób klasyfikują czynniki i mechanizmy, wpływające na jej wewnętrzną dynamikę. Lista czynników, w zależności od szczegółowości opisu zjawiska, jest mniej lub bardziej obszerna. Do najważniejszych, akcentowanych przez wszystkich autorów należą: postęp techniczny i technologiczny, pod wpływem którego nastąpił niezwykle rozwój transportu, telekomunikacji, informatyki, liberalizacja przepływu dóbr, kapitału, ludzi oraz informacji, prowadząca do zmian w konkurencji międzynarodowej, oraz zmiany polityczne, tworzące nową filozofię rozwoju, nową politykę ekonomiczną państw i związane z tym procesy deregulacji, czyli zmianę roli państwa w sterowaniu życiem społecznym i gospodarczym. Podsumowaniem niejako analizy mechanizmów prowadzących do globalizacji jest wypowiedź L. C. Thurowa (1999, s. 12), który za przyczynę problemów społecznych i gospodarczych, przed jakimi stanął współczesny kapitalizm, uważa zderzenie się nowych technologii z nowymi ideologiami, które stwarzają nową grę ekonomiczną z nowymi regułami.

Próbie usystematyzowania czynników kształtujących globalizację podejmuje w swojej pracy G. Stonehouse, J. Hamill, D. Campbell i T. Purdie (2001, s. 23–24 i 57–59). Wprowadzają oni koncepcje globalizacji rynków i globalizacji sektorów, uważając rozróżnienie to za istotne i konieczne, gdyż, jak podkreślają cytowani autorzy, mieszanie tych dwóch pojęć może

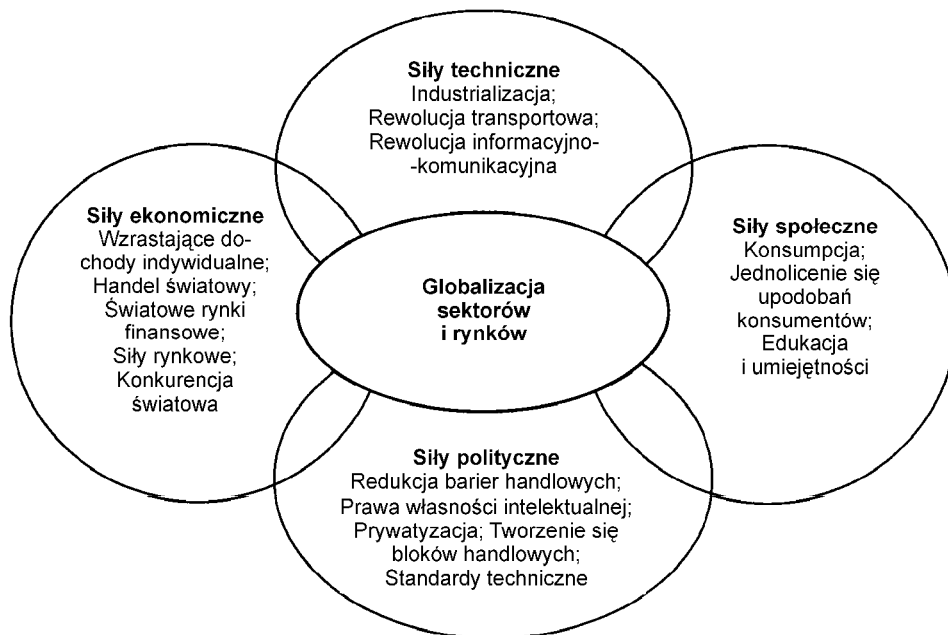
doprowadzić do błędnej analizy otoczenia konkurencyjnego i w konsekwencji do przyjęcia nieodpowiedniej strategii⁹. Sektory stanowią część podażową systemu ekonomicznego, rynki – część popytową. Rynki, określane przez konsumentów, koncentrują się na produktach i usługach, spełniających określone potrzeby klientów. Firmy działają w dwóch odrębnych grupach rynków: na tych, gdzie sprzedają swoje produkty i usługi, oraz gdzie uzyskują swoje zasoby. Istota globalizacji sektorów jest odmienna. Tu uwaga skoncentrowana jest na firmie i jej zdolności do powiększania wartości dodanej w skali globalnej. Zdolność ta zależy od odpowiedniej konfiguracji i koordynacji działań produkcyjnych, inaczej mówiąc, od sposobu wykorzystania zasobów, kompetencji i technologii, co bezpośrednio przekłada się na przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwa. Globalizacja rynków i globalizacja sektorów, przynosząc różne konsekwencje dla gospodarki i społeczeństw, oczywiście od siebie współzależą. Przedsiębiorstwa, dążąc do uzyskania przewagi konkurencyjnej w sektorze, muszą brać pod uwagę obecne i potencjalne rynki, nie odniosą bowiem sukcesu, jeżeli nie zdołają sprzedać swoich produktów z zyskiem.

Proces globalizacji rynków i sektorów jest złożony i skomplikowany i według G. Stonehouse (2001, s. 25) przebiega pod wpływem czterech sił: technicznych, ekonomicznych politycznych i społecznych (rys. 3)¹⁰.

Siły prowadzące do globalizacji są ze sobą sprzężone, co prowadzi do ich jednoczesnego i wzajemnego oddziaływania, a to z kolei potęguje ich wpływ na rynki i sektory. Wzajemne oddziaływanie, charakterystyczne dla zjawisk dynamicznych, zmusza nas do patrzenia na globalizację jako na skomplikowany układ zależności, w którym w zasadzie nie można pominąć żadnego elementu. Próba rozpatrywania pojedynczego czynnika w oderwaniu

⁹ Szeroką analizę strategii globalnych przedsiębiorstw, sektorów i rynków czytelnik znajdzie w pracy G. Yip, 1996, z której cytowani autorzy zaczerpnęli wiele przykładów i definicji.

¹⁰ Zbliżone podziały można znaleźć również u innych autorów, autorzy tzw. Grupy Lizbońskiej (grupa współpracujących ze sobą 19 uczonych, pochodzących z Japonii, Europy Zachodniej i Ameryki Północnej, którzy zaproponowali pakt o współpracy w ramach globalizującego się świata, nazwa pochodzi od Lizbony, miejsca wspólnych spotkań roboczych) charakteryzują globalizację wyróżniając obszary jej działania, które dotyczą finansów, rynków i strategii (w szczególności konkurencji), technologii, badań i rozwoju oraz wiedzy, stylów życia i modeli konsumpcji (a co za tym idzie kultury), rządzenia i regulacji prawnych, politycznego ujednoczenia świata, *Granice konkurencji*, 1996, s. 48. W. Anioł charakteryzuje globalizację poprzez ścieżki (lub kanały) transmisji tego procesu: ścieżkę ekonomiczną, obejmującą handel zagraniczny, kooperację przemysłową, transfer kapitału i technologii, migrację siły roboczej, ścieżkę kulturową, obejmującą mass media, kulturę masową, współpracę kulturalną, naukową i sportową, ruch turystyczny, ruchy i organizacje humanitarne, ścieżkę polityczną, do której zalicza rządowe i pozarządowe ruchy, organizacje i decyzje oraz ścieżkę ekologiczną, W. Anioł, 1989, s. 71.



Rys. 3. Siły prowadzące do globalizacji

Źródło: G. Stonehouse, J. Hamill, D. Campbell, T. Purdie, 2001, s. 25.

od wpływu innych może prowadzić do błędnych interpretacji i fałszywych wniosków.

Technika i technologia zawsze odgrywała, i nadal odgrywa istotną rolę jako motor zmian¹¹. Podstawą współczesnej globalizacji i jej najważniejszą siłą jest rewolucja informatyczna i technologiczna, której oddziaływanie najbardziej widoczne jest na dwóch płaszczyznach: infrastrukturze i produkcji przemysłowej. Postęp w infrastrukturze, zarówno transporcie, jak i w informatyce oraz telekomunikacji, spowodował niespotykane do tej pory możliwości obniżenia kosztów przy jednoczesnym wzroście szybkości przemieszczania osób, towarów i informacji¹². T. L. Friedman nazywa to zjawisko „demokratyzacją technologii, gdyż pozwala ono coraz większej liczbie ludzi – mających coraz więcej komputerów domowych, modemów, telefonów komórkowych, systemów telewizji kablowej i łączy z Internetem – docierać

¹¹ Interesującą analizę wpływu technologii na strategię przedsiębiorstw i ich zachowania przestrzenne w ujęciu historycznym, tzn. od pierwszej rewolucji przemysłowej do współczesnej epoki technopolizacji czytelnik znajdzie w artykule A. Sallez, 1992.

¹² Jako przykład autorzy z Grupy Lizbońskiej podają, że każdego dnia 55 tys. samolotów krąży wokół kuli ziemskiej; w roku 1990 wykonały one pracę przewozową równą 2,1 trylionu pasażerokilometrów, z czego połowę stanowiły międzynarodowe loty rozkładowe; dodatkowo na naszej planecie istnieje ok. 400 mln samochodów, *Granice konkurencji*, 1996, s. 31.

coraz dalej, do coraz większej liczby krajów, coraz szybciej, coraz głębiej i za coraz niższą cenę”. (T. L. Friedman, 2001, s. 72). Łatwość podróżowania i komunikowania się prowadzi do wymieszania kultur, co z kolei zwiększa wiedzę i świadomość istnienia różnych produktów i marek na całym globie. Postępuje ujednocianie preferencji klientów i pojawienie się konsumpcji globalnej. Wzrastający poziom wydajności w skali świata i związany z tym wzrost dochodów kształtuje popyt na coraz bardziej zunifikowane produkty (samochody, telewizory, telefony, komputery osobiste itp.), oferowane w coraz większym stopniu podobnym konsumentom. Istnienie zaś podobnych potrzeb sprzyja rynkowym czynnikom globalizacji i standaryzacji produktów.

Siły społeczne połączone z demokratyzacją technologii „globalizują produkcję”. Oznacza to, że dzisiaj każdy może być wytwórcą. „Po raz pierwszy w dziejach ludzkości wszystko może być wyprodukowane i sprzedane wszędzie na świecie. W gospodarce kapitalistycznej oznacza to wykonywanie każdego komponentu oraz każdej czynności w takim miejscu na kuli ziemskiej, gdzie można to zrobić najtaniej, oraz sprzedawanie będących tego wynikiem produktów lub usług tam, gdzie ceny i zyski są najwyższe”. (L. C. Thurow, 1999, s. 157). Kraje rozwijające się nie muszą już wysyłać surowców do krajów rozwiniętych, umożliwiając im produkowanie towarów przetworzonych, a potem wysyłanie ich z powrotem do nich. Dzięki demokratyzacji technologii wszystkie kraje mają dziś szansę zdobyć odpowiednią technologię, surowce i fundusze, by stać się producentami lub podwykonawcami wysoko przetworzonych wyrobów albo dostawcami zaawansowanych usług. Kapitał staje się coraz bardziej mobilny, co w połączeniu z łatwością komunikowania się powoduje, że granice poszczególnych państw stają się coraz bardziej przenikalne dla działalności gospodarczej realizowanej w skali międzynarodowej. Konsekwencją tego procesu jest włączanie się do światowej gospodarki nowych krajów, mogących zaoferować swoje produkty po znacznie niższych cenach, co wynika ze stosunkowo niższej ceny siły roboczej. Zjawiska te powodują, że nieznane dotąd na szeroką skalę rynki lokalne stają się rynkami o światowym zasięgu oddziaływania. „Demokratyzacja technologii oznacza, że możliwości tworzenia bogactwa uległy geograficznemu rozproszeniu, dając wszystkim wcześniej nie mającym łączności ze światem ludziom szansę dostępu do wiedzy i jej wykorzystania” (T. L. Friedman, 2001, s. 77).

Upowszechnienie i demokratyzacja technologii zmusiło przedsiębiorstwa do odchodzenia od produkcji masowej typu fordowskiego, która w nowych warunkach okazała się systemem zbyt sztywnym, nie zapewniającym już wystarczająco dużych dochodów. Cechą nowego systemu jest przechodzenie do produkcji o wysokiej wartości i związanej z nią elastyczności, która dzięki możliwości szybkich zmian w parametrach i rodzajach produkcji

pozwała na zaspokajanie indywidualnych potrzeb poszczególnych klientów¹³. Podobne przekształcenia dokonują się w innych działach gospodarki (jak np. w usługach czy budownictwie), które tradycyjnie opierały się również na produkcji masowej. Dotyczy to wszystkich typów przedsiębiorstw, bez względu, czy wykorzystują tradycyjne, czy zaawansowane technologie. Cechą elastyczności produkcyjnej jest „zwiększanie szybkości dostosowania oraz integrowanie działań wszystkich trzech etapów procesu wytwórczego: badań, produkcji i dystrybucji” (A. Zorska, 2000, s. 26).

Elastyczność to nie tylko umiejętność dostosowywania się do wymogów poszczególnych rynków. Jest to również sposób na redukcję kosztów poprzez globalne podejście do lokalizacji działalności. Lokalizacja należy do jednej z najważniejszych decyzji strategicznych firm globalnych, obejmując wszystkie ogniwa łańcucha wartości dodanej, które mogą być umieszczone w różnych krajach¹⁴. Istotnym kryterium lokalizacji są specyficzne warunki charakterystyczne dla danego miejsca i dla danej działalności. Elastyczność w tym przypadku będzie oznaczała nie tylko lokalizacje w wielu miejscach, lecz także zdolność do przemieszczania działalności z jednego miejsca do drugiego (G. S. Yip, 1996, s. 145).

W rozwoju globalnej gospodarki równie ważne jak technologie były działania i polityka ekonomiczna rządów państw i uruchamiane przez nie procesy gospodarcze. Według L. C. Thurowa po II wojnie światowej, kiedy gospodarka globalna zaczęła powstawać, nowe technologie jeszcze nie istniały. To ideologie były tymi siłami, które kierowały zmianami. „Ideologia popchnęła kapitalistyczny świat w kierunku globalnym, który później został wzmocniony przez technologię. [...] Technologia przyspieszyła rozwój dzisiejszej globalnej gospodarki, lecz stworzyły ją postawy społeczne oraz działania rządowe wpływające z tych postaw” (L. C. Thurow, 1999, s. 157–158). Politykę rządów w tym zakresie można, za autorami Grupy Lizbońskiej, sprowadzić do trzech elementów: liberalizacji, prywatyzacji i deregulacji

¹³ Fordyzm odznaczał się wielkoseryjną produkcją i dystrybucją standardowych wyrobów przeznaczonych dla masowego użytkownika; elastyczna specjalizacja (lub postfordyzm), kształtowana pod wpływem nowoczesnych technologii, pozwala na zmniejszenie skali produkcji i przystosowywanie do potrzeb klientów odmian bazowego produktu globalnego, co w konsekwencji zwiększa jego różnorodność. G. Yip podaje przykład przedsiębiorstwa National Bicycle Industrial Company, będącego filią japońskiego koncernu elektronicznego Matsushita; zatrudniając 20 pracowników i komputer wykonujący prace projektowe. Ta mała wytwórnia, na bazie blisko 20 modeli i ok. 200 kolorów, mogłaby wytwarzać ponad 11 mln różnych produktów o każdej niemal wielkości, a klienci są kojarzeni z zamówieniami przed każdym rozpoczęciem produkcji, G. Yip, 1996, s. 160–161.

¹⁴ M. Porter decyzje te dzieli na dwa zagadnienia: konfiguracje (gdzie się lokuje) i koordynacje, czyli sposób, w jaki poszczególne działalności są do siebie dostosowane, M. Porter, 2001, s. 389–397; problem ten będzie szerzej omówiony w rozdz. III.

(*Granice konkurencji*, 1996, s. 65–67). Działania państw w tym zakresie polegają przede wszystkim na stopniowym znoszeniu ograniczeń w gospodarce w ramach zawieranych międzynarodowych umów (mogą to być porozumienia dwustronne, wielostronne lub regionalne). Ich polityka stymulowana i wspomagana jest przez instytucje globalne, jak: Światowa Organizacja Handlu, Bank Światowy, Międzynarodowy Fundusz Walutowy.

Szeroka liberalizacja handlu międzynarodowego i otwieranie rynków narodowych na wolny przepływ dóbr, usług, ludzi i kapitałów były zawsze uważane za jeden z podstawowych motorów globalizacji. Polityka rządowa może sprzyjać lub ograniczać wymianę poprzez mniej lub bardziej korzystną politykę handlową, obniżanie bądź całkowite znoszenie barier celnych i prawnych, tworzenie porównywalnych standardów technicznych, uregulowania dotyczące przepływów kapitałów własności technologii, czyli inaczej mówiąc, poprzez tworzenie mniej lub bardziej korzystnych dla rozwoju gospodarki globalnej warunków tak w skali światowej, jak i krajowej. Liberalizacja niewątpliwie przyspieszyła procesy prywatyzacji. W świecie, w którym konkurencja nabrała wymiaru globalnego, a konkurencyjność stała się krótko- i średniookresowym celem przedsiębiorstw, prywatyzacja jawi się jako najlepszy środek alokacji dostępnych zasobów. Zwolennicy tego poglądu twierdzą wręcz, że „wymagania rynku były i są wciąż uważane za najlepszy demokratyczny wyraz potrzeb społecznych i najlepszy mechanizm wartościowania potrzeb” (*Granice konkurencji*, 1996, s. 66).

Liberalizacji wymiany i przyspieszonym procesom prywatyzacji towarzyszy postępująca deregulacja, efektem której jest systematyczna utrata przez państwo pozycji jedyne go organu władzy, kształtującego i sterującego całym życiem społecznym i gospodarczym w kraju. W tym procesie szczególna rola przypadła Stanom Zjednoczonym Ameryki. Podstawowe znaczenie miała tu deregulacja rynków finansowych. Od połowy lat 70. XX w. postępuje systematyczne otwieranie krajowych rynków finansowych i wprowadzanie regulacji prawnych, usprawniających przepływy kapitałów. Proces ten wzmocniony jest przez innowacje stosowane w instytucjach finansowych, nasycanie ich technologią i co za tym idzie, zwiększanie ich dostępności, a także szybkości, bezpieczeństwa i efektywności prowadzonych operacji. Nowe narzędzia finansowe pozwalają bowiem rozłożyć ryzyko na wszystkich uczestników rynku: inwestorów instytucjonalnych i prywatnych, kredytobiorców oraz pośredników kapitałowych, a także często na społeczeństwo danego kraju czy regionu. Ponadto, multilokalizacje sprawiają, że ryzykiem są obciążone już nie tylko przedsięwzięcia we własnym kraju (kraju pochodzenia przedsiębiorstwa), ale mogą dotyczyć wielu państw, co umożliwia firmom kalkulowanie ryzyka w skali międzynarodowej.

Wzrost skali, zakresu i środków działania instytucji finansowych przyczynił się do zwiększenia ich znaczenia w gospodarce światowej¹⁵. Zglobalizowane rynki finansowe, będące aktualnie podstawowym miejscem finansowania dużych firm, rządzą się własnymi kryteriami i stosują politykę, która może różnić się od polityki rozwoju prowadzonej przez poszczególne państwa. Na tych rynkach zyski muszą być szybkie i wysokie, a banki, selekcionując projekty według własnych kryteriów rentowności, wpływają na zmiany nie tylko w przedsiębiorstwach i branżach, ale i także na strukturę gospodarczą poszczególnych krajów i ich rynki pracy. Państwa i społeczeństwa reagują różnie na te procesy. Pewne jest, że wzrost ekonomiczny w skali światowej jest szybki i zmierza do modelu gospodarek otwartych.

1.4. Społeczne i gospodarcze konsekwencje globalizacji

Globalizacja jako skomplikowany, światowy układ zależności i zjawisko dynamiczne wywołuje różnorodne następstwa tak dla gospodarek, jak i społeczeństw. Następstwa te wywołują żywe emocje i dzielą polityków, naukowców oraz przedstawicieli różnych grup społecznych na zwolenników i przeciwników tego zjawiska. W zależności od siły i kierunku oddziaływania zmian oraz przyjmowanych przez dyskutantów postaw względem globalizacji są akcentowane bądź jej pozytywne, bądź negatywne strony.

Wśród pozytywnych następstw globalizacji wlicza się m. in. wzrost produktywności i, związany z tym, wzrost dochodów i poziomu życia, łatwość komunikowania się i szeroki dostęp do informacji, zwiększający możliwości rozwoju społeczeństw i jednostek ludzkich, obniżanie kosztów działań, wzrost skali i tempa odkryć i innowacji, co prowadzi do lepszego zaspokojenia potrzeb i podniesienia jakości życia (rozwój medycyny, wydłużanie przeciętnego czasu życia, uwolnienie lub złagodzenie niedogodności związanych z ciężką i niebezpieczną dla człowieka pracą itp.). Do zalet globalizacji jej zwolennicy zaliczają również możliwość międzynarodowej koordynacji działań m. in. w dziedzinie zapobiegania degradacji środowiska czy prowadzenia wspólnych badań naukowych.

Natomiast przeciwnicy globalizacji podkreślają przede wszystkim jej negatywne skutki społeczne. Dzisiejszy świat dzieli się, według E. Luttwaka (2000), na zwycięzców i przegranych globalnej gospodarki. Z jednej strony oferuje ona ogromne możliwości zdobycia sławy, wielkich pieniędzy i kariery,

¹⁵ Przykładowo: każdego dnia na rynkach finansowych wymienia się ok. 1 500 mld \$, jest to równe PKB Francji, produkcji rocznej Francji lub jednemu tygodniowi produkcji amerykańskiej. Te ogromne możliwości umożliwiają grupom finansowym prowadzić strategie w skali całej planety, co nie jest możliwe dla władzy politycznej i społecznej, B. Leprince, 1998, s. 45.

*Dalsza część książki dostępna w wersji
pełnej.*

