



Instytut Rozwoju



Gdański Obszar
Metropolitalny



NORDA
NOCENNA OBSZAROWA
PARTNERSTWA I STABILNOŚCI

OPRACOWANIE STRATEGII ROZWOJU GDAŃSKIEGO OBSZARU METROPOLITALNEGO DO 2030 ROKU

Diagnoza sektorowa

Internacjonalizacja Obszaru Metropolitalnego

Krystyna Gawlikowska-Hueckel

Stanisław Umiński

Gdańsk 2014

Spis treści

1. Wprowadzenie
2. Podsumowanie
3. Uwarunkowanie OM, stan obecny
4. Podstawowe trendy i próba ich ekstrapolacji na przyszłość
5. Identyfikacja podstawowych problemów
 - 5.1. Branże eksportowe o najwyższym potencjale eksportowym reprezentowane na terenie OM. Jak na terenie OM kształtuje się struktura eksportu według zaawansowania technologicznego?
 - 5.2. Jak kształtuje się zróżnicowanie branż z punktu widzenia handlu wewnątrzgałęziowego? Jakie są szanse na zbilansowanie wolumenu eksportu i importu?
 - 5.3. Jakie są potrzeby istniejących jak i potencjalnych eksporterów w zakresie potencjalnego wsparcia ze strony władz OM?
 - 5.4. Jak kształtuje się eksport produktów rolnych i spożywczych z terenu OM?
 - 5.5. Jakie – ze względu na strukturę i koncentrację eksportu – występują zagrożenia dla gospodarki OM związane z sytuacją geopolityczną?
 - 5.6. Jaka jest orientacja geograficzna eksportu oraz możliwości wejścia na nowe rynki?
 - 5.7. Jak się kształtuje i czym determinowana jest atrakcyjność inwestycyjna OM?
 - 5.8. Jaki jest charakter zagranicznych inwestycji bezpośrednich na terenie OM i jak wpływają one na konkurencyjność gospodarki, w tym na eksport?
 - 5.9. Jak kształtują się relacje między podmiotami z kapitałem rodzimym i kapitałem zagranicznym?
6. Analiza zróżnicowania wewnętrznego w obrębie OM – rdzeń/obszar uzupełniający
7. Analiza benchmarkingowa – OM Trójmiasta na tle ZIT
8. SWOT parametryczny – wyniki
9. Propozycja działań (współpracy) w ramach OM
10. Podsumowanie
11. Rekomendacje dalszych prac analitycznych dla OM/NORDA (niemożliwych do realizacji)

Spis literatury

1. Wprowadzenie

Procesy globalizacji doprowadziły do otwarcia gospodarki krajów, regionów i aglomeracji na współpracę i konkurencję zewnętrzną. Skutki tej ekspozycji są wielorakie. Wzrosły możliwości eksportu przez rodzime przedsiębiorstwa (wskutek całkowitego lub częściowego zniesienia barier ilościowych i celnych w transferze produktów i usług). Regiony uczestniczą w przyciąganiu, ale także coraz częściej w eksporcie kapitału w postaci zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB), przy czym szczególne znaczenie dla gospodarki lokalnej mają inwestycje w nowoczesne sektory gospodarki, o wysokim poziomie innowacyjności¹.

Obok, wymienionych „kanałów” przepływów dóbr, usług i kapitału między gospodarką światową i regionalną, istnieją jeszcze inne, które generują skutki przejawiające się w większym stopniu internacjonalizacji, ale których nie można skwantyfikować. Mogą się one przyczynić do większej rozpoznawalności regionu oraz pomagać w zawieraniu kontraktów i umów międzynarodowych. Są to np. cyklicznie organizowane imprezy międzynarodowe, takie jak targi i wystawy, umiędzynarodowienie szkolnictwa wyższego, projekty międzynarodowe realizowane przez jednostki naukowe czy imprezy kulturalne.

Nowy paradygmat rozwoju (Castells, 2008) zakłada, że rozwój metropolii (regionu) nie jest wyłącznie funkcją jego własnego potencjału, ale również relacji, jakie wytwarzają się między nim, a innymi jednostkami terytorialnymi. Podstawą względnie trwałych więzi są kanały, poprzez które tworzą się sieci współpracy.

Rysunek 1. Kanały ekspozycji metropolii na internacjonalizację



Źródło: Opracowanie własne

Internacjonalizacja generuje impulsy wzrostu, które nie występują w gospodarce zamkniętej. Przejawiają się one w zwiększeniu produkcji (popyt zagraniczny), wzroście zatrudnienia, przepływie technologii (BIZ), efekcie naśladowania dobrych praktyk, większej zdolności do innowacji.

¹ W najszerszym znaczeniu internacjonalizacja oznacza każdy rodzaj działalności podejmowanej przez przedsiębiorstw za granicą. W literaturze wyróżnia się internacjonalizację czynną, polegającą na ekspansji zagranicznej oraz bierną która polega na tworzeniu związków z partnerami zagranicznymi z wykluczeniem działalności poza granicami kraju (Gorynia, 2000).



Przy analizie internacjonalizacji należy także uwzględnić zagrożenia, które się z nią wiążą. Wysoki stopień otwartości gospodarki powoduje jej znaczną ekspozycję na wahania koniunktury na rynkach partnerów handlowych. Szczególne ryzyko występuje w przypadku dużej koncentracji eksportu w kilku gałęziach. Podobnie, negatywne skutki może mieć niewielka liczba partnerów handlowych. ZIB mogą okazać się mało perspektywiczne, ze względu na ryzyko ich przeniesienia do krajów o niższych kosztach produkcji lub oferujących korzystniejsze podatki.

W diagnozie sytuacji w zakresie internacjonalizacji obszaru metropolitalnego dokonano analizy eksportu na szczeblu powiatów oraz gmin, w oparciu o dostępne dane statystyczne. Podkreślić należy, że nie we wszystkich gminach są zlokalizowane podmioty eksportujące, nie we wszystkich znajdują się większe zagraniczne inwestycje bezpośrednie (ZIB). W tym kontekście należy wyraźnie i jednoznacznie podkreślić, że wielkość obrotów eksportowych czy obecność ZIB nie może stanowić podstawy do oceny i podziałów obszaru metropolitalnego na części „lepsze” bądź „gorsze”. We współczesnym podejściu do rozwoju regionalnego eksponuje się znaczenie potencjału endogenicznego i wzrostu opartego o przewagi z niego wynikające. Z tego względu wyniki badań należy interpretować wyłącznie jako diagnozę sytuacji i wskazanie, w których z gmin/powiatów obszaru metropolitalnego zaistniały warunki, aby część produkcji była eksportowana.

Jeżeli chodzi o ZIB, to również ich lokalizacja może wiązać się ze specyficznymi cechami, które występują w określonym miejscu. Ich brak w żaden sposób nie dyskredytuje jakości środowiska i warunków ośrodków, w których nie są one zlokalizowane.

Nie oznacza to jednak, że przedsiębiorstwa produkujące wyłącznie na rynek krajowy powinny zaniechać prób internacjonalizacji, a gminy, w których nie ma inwestorów zagranicznych przestać zabiegać o ich pozyskanie.

W opracowaniach poświęconych problematyce konkurencyjności, akcentuje się zewnętrzny jej wymiar – czyli właśnie umiędzynarodowienie. Potwierdzeniem wysokiej konkurencyjności jest zdolność regionu do przyciągania ZIB. Aktywność eksportowa natomiast jest "przywilejem" najbardziej produktywnych i konkurencyjnych podmiotów gospodarczych. Co więcej – wejście na rynki zagraniczne prowadzi do wzrostu produktywności eksporterów na zasadzie "uczenia się poprzez eksportowanie". Eksport prowadzi do tzw. selekcji i sortowania – czego skutkiem może być wzrost różnicowań regionalnych. Jeżeli bowiem najbardziej produktywne podmioty stają się eksporterami, a eksport prowadzi do dalszego wzrostu produktywności przez "learning by exporting" – to brak procesów naśladownictwa (eksporterów przez nie eksporterów) i współpracy – zwiększy prawdopodobieństwo polaryzacji społeczno-gospodarczej w regionie.

Analiza umiędzynarodowienia dotycząca regionów, powiatów lub tym bardziej gmin, ze względu na ograniczoną dostępność danych statystycznych – ma jedynie charakter przybliżony². Większość danych w ujęciu regionalnym gromadzona jest według siedziby podmiotu. Ponadto – ze względu na kwestie tajemnicy statystycznej – próba analizy na niskim poziomie dezagregacji (produktowej oraz terytorialnej) – skutkuje poważnym ograniczeniem dostępności materiału statystycznego. Informacje

² Zob. szerzej w S. Umiński 2012.



statystyczne gromadzone przez różne instytucje, bądź nawet w obrębie jednej instytucji w różnych formularzach – nie są kompatybilnie i nie są porównywalne.

Autorzy diagnozy pragną wyrazić swoją wdzięczność za poświęcony czas oraz cenne informacje, które przekazały nam różne instytucje. W szczególności dziękujemy przedstawicielom: Agencji Rozwoju Gdyni, Biura Rozwoju Gdańska, Invest Pomerania, Izbie Turystyki. Wyrażamy również podziękowania jednostkom samorządu terytorialnego za udział w ankiecie.

2. Podsumowanie

Obszar Metropolitalny cechuje się relatywnie wysokimi wskaźnikami umiędzynarodowienia, wyższymi niż przeciętne dla Polski. W latach 2008-2013 udział eksportu OM w eksporcie Polski zwiększył się (z 4,7% do 5,7%). Nastąpiło to w trudnych latach kryzysu, w których odnotowano znaczny spadek wymiany międzynarodowej na rynkach światowych. Fakt ten świadczy o znacznych zdolnościach adaptacyjnych przedsiębiorstw zlokalizowanych w OM.

Eksport w OM generowany jest w dominującej części przez przemysł; mniejsze znaczenie dla eksportu mają usługi, a najmniejsze rolnictwo. Związane jest to ze specyfiką i odrębnością tych trzech sektorów gospodarki- przemysł jest działem, który w największym stopniu podlega internacjonalizacji. Warto podkreślić, że wysoki eksport może przyczynić się do wzmocnienia roli przemysłu, co jest bardzo ważne wobec planów reindustrializacji UE. Próby renesansu tego sektora są w pełni uzasadnione; jak wynika z badań, 80% innowacji powstaje w przemyśle, 75% eksportu jest generowane przez przemysł. Jedno miejsce pracy w przemyśle stwarza jedno miejsce pracy w usługach (EC,2012).

Nietypową cechą internacjonalizacji OM jest fakt, że liczba eksportujących MSP jest wyższa niż liczba dużych firm sprzedających za granicę. Dotyczy to zarówno Trójmiasta, jak i innych gmin OM. Dynamika wzrostu liczby eksportujących MSP w latach 2008-2013 była wyższa niż firm dużych. Stanowi to dowód dobrej kondycji tego ważnego dla gospodarki sektora. Drugą, wyróżniającą OM cechą jest to, że aż 77,3% wartości eksportu pochodzi z firm o kapitale krajowym. Jest to sygnał świadczący o tym, że rodzime firmy, zlokalizowane w obszarze metropolitalnym, skutecznie radzą sobie na rynku globalnym.

Analiza lokalizacji podmiotów eksporterów wskazuje na ich znaczną koncentrację w gminach Gdańska, gminie miasta Gdyni oraz w gminie miejskiej Tczew. W 2013 roku te trzy gminy generowały łącznie 88,8% obrotów eksportowych całego OM. W latach 2008-2013 dominacja tych gmin zwiększyła się.

Analiza struktury produktowej wskazuje na to, że w eksporcie największe znaczenie mają dobra o relatywnie niskim stopniu przetworzenia. W strukturze produktowej eksportu OM dominuje grupa towarowa: statki, łodzie oraz konstrukcje pływające, druga – pod względem znaczenia – jest grupa paliwa mineralne, oleje substancje bitumiczne woski mineralne. Największe ujawnione przewagi komparatywne (w stosunku do eksporterów krajowych) osiągnęły w eksporcie grupy towarowej: statki i łodzie.

OM cechuje się relatywnie niskim (w porównaniu do Polski) udziałem handlu wewnątrzgałęziowego.



Pozytywną stroną mniejszego zaangażowania w ten rodzaj wymiany jest większa odporność na szoki, spowodowane załamaniem produkcji w firmach kooperujących.

Eksport OM jest geograficznie zróżnicowany. Charakterystyczne jest to, że w porównaniu do średniej dla Polski, mniejsze jest znaczenie rynku starych krajów członkowskich (UE15) oraz nowych krajów UE. Większe ciężenie w kierunku krajów UE15 występuje w gminach OM (poza Trójmiastem).

Najpoważniejszymi odbiorcami eksportu pochodzącego z OM jest Norwegia, Niemcy, Niderlandy, USA i Szwecja. W latach 2008-2013 nastąpiły dość duże zmiany w strukturze sprzedaży; największe przyrosty odnotowano w przypadku Singapuru oraz USA.

Drugim czynnikiem, przy pomocy której dokonano oceny stopnia internacjonalizacji OM, jest obecność zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Z 4885 podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego, zarejestrowanych w województwie pomorskim, 85% (4160) przypada na OM. W grudniu 2013 roku, w OM działało 81 inwestorów zagranicznych. Większość inwestycji (64) zlokalizowanych było w Trójmieście (obliczenia wykonane w oparciu o bazy danych PAIiIZ). Zlokalizowanych jest tu także 61 firm znajdujących się na liście „wielkich inwestorów”.

Analiza struktury kapitału zagranicznego zainwestowanego w OM wskazuje, że większość inwestycji zrealizowana została w sekcji C, czyli w przetwórstwie przemysłowym. Kapitał zainwestowany w OM pochodzi przede wszystkim z USA, Niemiec, Finlandii, Wielkiej Brytanii, Kanady, Danii, Szwecji, Szwajcarii oraz Niderlandów.

Potencjalna, ogólna atrakcyjność obszaru metropolitalnego, jest wysoka – klasa B. Rzeczywista atrakcyjność inwestycyjna – oceniana na podstawie napływu inwestycji – wskazuje na wysoką pozycję OM pod względem: produktywności majątku trwałego oraz pracy, samofinansowania JST oraz nakładów inwestycyjnych. Najwyższe oceny atrakcyjności inwestycyjnej (klasa 1) uzyskały: Sopot, Pruszcz Gdański, Tczew, Gdańsk, Gdynia, Wejherowo, Puck, Kolbudy, Reda (Godlewska-Majkowska, et.all., 2012). Do branż priorytetowych, jeżeli chodzi o politykę inwestycyjną, zalicza się: sektor ICT, energetykę, branżę farmaceutyczną i kosmetyki, sektor usług nowoczesnych BPO, logistykę oraz branżę motoryzacyjną.

Obszar metropolitalny cechuje się wewnętrznym zróżnicowaniem. Wyraźna koncentracja eksportu, inwestycji zagranicznych występuje w rdzeniu. Jest to pewna prawidłowość, która ma miejsce również w innych obszarach metropolitalnych. Dywersyfikacja obszaru odnosi się również do zróżnicowania oferty eksportowej, koncentracji produktowej eksportu, rynków zbytu.

3. Internacjonalizacja w Obszarze Metropolitalnym. Stan obecny

W roku 2013 wartość eksportu podmiotów mających siedzibę w OM kształtowała się na poziomie 8,8 mld EUR; udział OM w eksporcie Polski wyniósł 5,7% (w porównaniu do 5,4 mld EUR i 4,7% w 2008 roku). W latach 2008-2013 nastąpił wzrost obrotów eksportowych w dwunastu gminach OM. Na podkreślenie zasługuje fakt, że wzrost wolumenu eksportu nastąpił w okresie kryzysu, kiedy popyt na

wielu rynkach uległ zahamowaniu, a nawet redukcji. Dowodzi to względnie dobrej kondycji eksporterów, ich konkurencyjności oraz skutecznej realizacji strategii eksportowych.

Wartość eksportu w przeliczeniu na jednego mieszkańca OM w 2013 roku wyniosła 5,8 tys. EUR, a w Trójmieście 9,7 tys. EUR (4 tys. EUR dla Polski ogółem). Wysoki poziom tego wskaźnika jest potwierdzeniem zdolności do konkurowania.

Udział eksportu w przychodach ze sprzedaży ogółem różni się istotnie dla trzech sektorów gospodarki³:

- w dziale przemysłu wynosi 30,7%, natomiast udział eksportu i importu łącznie, w przychodach sięga 76,6%. Wartość eksportu na jednego pracującego kształtuje się na poziomie 358,4 tys. PLN, a eksportu i importu łącznie 895,8 tys. PLN;
- w sektorze usług, wpływy z eksportu stanowią 6,8% przychodów ogółem, a eksport na jednego pracującego wynosi 53,7 tys. PLN;
- w rolnictwie, udział eksportu w przychodach stanowi 0,1%, a wartość eksportu na jednego pracującego 12,3 tys. PLN.

Wyniki przeprowadzonych badań potwierdzają wnioski sformułowane przez teorie rozwoju trójsektorowego oraz rezultaty badań empirycznych. Przemysł jest tym działem gospodarki, który w największym stopniu podlega internacjonalizacji. Usługi – ze względu na ich cechy – są głównie „konsumowane na miejscu”, jednak stopień ich umiędzynarodowienia wzrasta. Mimo szczególnej roli przemysłu, podkreślić należy, że w Gdańsku oraz w Gdyni, a także powiatach gdańskim i wejherowskim działa znaczna liczba eksporterów, prowadzących działalność w sferze usług. Jak już wspomniano, część z nich pełni *de facto* funkcję polegającą na pośrednictwie. Ich aktywność jest jednak bardzo ważna, ponieważ dysponują wiedzą i doświadczeniem o rynkach zagranicznych, rozliczeniach międzynarodowych, sieciach dystrybucji itp., której nie posiada część, szczególnie małych, podmiotów.

Wśród eksporterów zwraca uwagę znaczna liczba małych i średnich podmiotów (wyższa niż dużych firm sprzedających za granicę). Sytuacja ta dotyczy zarówno Trójmiasta, jak i innych gmin OM. Sytuacja ta utrzymała się w okresie 2008-2013, kiedy to przybyło więcej eksportujących małych i średnich przedsiębiorstw niż firm dużych.

Tabela1. Liczba eksporterów w OM w roku 2008 oraz 2013 według wielkości przedsiębiorstwa oraz w podziale na Trójmiasto i obszar uzupełniający

Kryterium wielkości eksportera	małe	średnie	duże
Rok 2008			
OM - poza Trójmiastem	44	202	211

³Według najnowszych, dostępnych danych statystycznych ze sprawozdań finansowych F01 za rok 2012.

Trójmiasto	179	542	301
Rok 2013			
OM - poza Trójmiastem	83	357	234
Trójmiasto	227	667	353

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Izby Celnej. Firmy małe, wielkość przychodów do 10 tys. PLN. Firmy średnie – 10 tys. – 1 mln PLN. Firmy duże – powyżej 1 mln PLN.

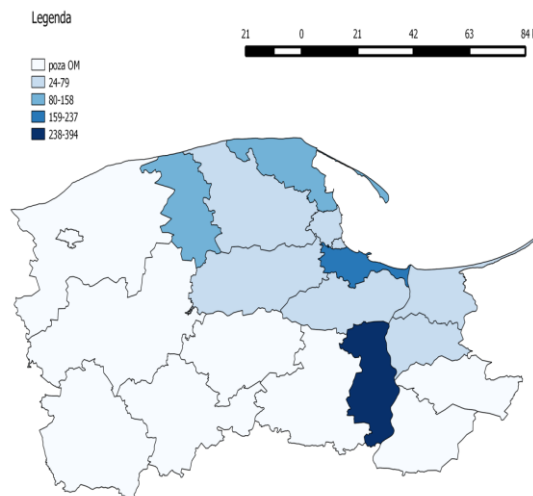
Silny sektor MSP jest dowodem istnienia „zdrowej”, zdolnej do konkutowania gospodarki rynkowej, czego najlepszą weryfikacją jest zdolność sprzedaży na wymagające rynki zagraniczne.

Analiza strumieni eksportowych oceniana z punktu widzenia lokalizacji przedsiębiorstw, które je generują wskazuje na ich relatywnie dużą koncentrację. W roku 2013, największy udział w eksporcie miały podmioty zlokalizowane w gminie miasta Gdańska (62,5%), gminie miasta Gdyni (19,2%) oraz Tczewa (7,1%); łączny udział tych gmin w eksporcie OM wyniósł 88,8%.

Dominacja Trójmiasta (a ściśle gmin: Gdańska i Gdyni, udział gminy Sopot w eksporcie w 2013 roku wynosił 1%) pogłębia się. W latach 2008-2013 udział tych trzech gmin w strukturze eksportu całego obszaru metropolitalnego wzrósł z 76% w 2008 do 86,3% w 2013 roku.

Nieco inny obraz zróżnicowania przestrzennego eksportu ilustruje wskaźnik wartości eksportu w przeliczeniu na jednego pracującego (w powiatach OM). Jest on najwyższy w powiecie tczewskim.

Mapa 1. Wartość eksportu w przeliczeniu na jednego pracującego w powiatach GOM w 2012 roku (tys. PLN)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych

Jak widać, najwyższym wskaźnikiem wartości eksportu na jednego pracującego charakteryzuje się powiat tczewski, następnie grodzki gdański. W kolejnej grupie znajdują się powiat pucki i lęborski. Następną

klasę tworzą powiaty: malborski, nowodworski, gdański, kartuski, grodzki sopocki, grodzki gdyński oraz wejherowski.

Przeprowadzenie dokładnej analizy eksportu usług nie jest możliwe ze względu na niedostępność danych w statystykach celnych. Pośrednio można jednak eksport ten określić na podstawie sprawozdań finansowych F01. Jeśli eksport podmiotów z OM, składających sprawozdania finansowe F01 w 2012 roku potraktujemy jako 100%, wówczas 22% przypada na podmioty prowadzące działalność w sektorze usług. Bardzo wyraźna jest dominacja miasta Gdańska (65% przychodów z eksportu usług OM), Gdyni (19%) oraz powiatu tczewskiego (9%) nad pozostałymi powiatami OM. Eksport podmiotów z sektora usług rejestrowany jest przede wszystkim w sekcji handel i naprawa pojazdów oraz transport i magazynowanie.

4. Podstawowe trendy w zakresie umiędzynarodowienia i próba ich ekstrapolacji na przyszłość

Obecna sytuacja geopolityczna jest bardzo niepewna, dlatego trudno ekstrapolować dotychczasowe trendy dotyczące międzynarodowej wymiany handlowej i napływu kapitału zagranicznego w sposób czysto statystyczny. Prawdopodobieństwo zakłócenia prawidłowości jest bardzo wysokie. Jakie czynniki będą wpływać na proces internacjonalizacji OM? Generalnie, można je podzielić na dwie grupy: wewnętrzne, które zależą od potencjału endogenicznego i zewnętrzne, związane z sytuacją na rynkach międzynarodowych. Czynniki te łącznie będą określać warunki cenowo-kursowe eksportu i importu.

Czynniki wewnętrzne z reguły są bardziej przewidywalne, ponieważ –oprócz specjalizacji- określonej przez warunki naturalne (na Pomorzu jest to czynnik dużo bardziej odczuwalny niż w innych polskich OM) - są one determinowane przez sektor przedsiębiorstw, ich siłę, determinację, skłonność do ryzyka z jednej strony i przez pojemność rynku wewnętrznego z drugiej strony. Bodźce zewnętrzne pochodzą z rynków międzynarodowych; w dobie globalizacji są one dominujące i w znaczącym stopniu wpływają na czynniki wewnętrzne.

Tabela 1. Czynniki wewnętrzne i zewnętrzne mogące wpłynąć na poziom internacjonalizacji Obszaru Metropolitalnego.

Czynniki wewnętrzne	Czynniki zewnętrzne o charakterze negatywnym	Czynniki zewnętrzne o charakterze pozytywnym
Zmiany strukturalne w gospodarce, których skutkami mogą być: zwiększanie udziału sektora usług w gospodarce.	Sankcje nakładane na eksport. Wzrost protekcjonizmu na rynkach międzynarodowych.	Stabilizacja rynków międzynarodowych.
Reindustrializacja, której skutkiem może być zwiększenie znaczenia przemysłu, przejawiający się we wzroście liczby zatrudnionych w tym sektorze gospodarki oraz we	Brak popytu (lub obniżenie) popytu na rynkach międzynarodowych.	Wzrost popytu na rynkach międzynarodowych na produkty i usługi wytwarzane w OM.

wzroście udziału w tworzeniu PKB.		
Zmiany wewnątrz sektora przemysłu: w wariacie optymistycznym- wzrost udziału branż nowoczesnych i technologicznie zaawansowanych lub w wariacie konserwatywnym, brak głębokich przeobrażeń strukturalnych i utrwalanie się dotychczasowego stanu.	Wzrastająca konkurencja rynków „tanich”.	Stabilna konkurencja na rynkach krajów “tanich”.
Wzrost atrakcyjności inwestycyjnej OM. Napływ ZIB z sektora nowoczesnych technologii.	Odptyw kapitału i zagranicznych inwestorów.	Napływ kapitału, wzrost zainteresowania inwestorów OM.

Źródło: opracowanie własne

Rozwój sytuacji będzie zależał od siły działania wymienionych czynników oraz ich kombinacji. Jedna kwestia wydaje się być przesądzona, procesy globalizacji i internacjonalizacji wydają się nieodwracalne, a nawet mogą się pogłębiać.

Przy założeniu pewnej stabilizacji rynków, można założyć, że struktura eksportu będzie ulegać pewnym zmianom. Należy jednakże podkreślić, że nie będą to przeobrażenia radykalne. Wieloletnia obserwacja eksportu regionów Polski pozwala na konkluzję, że podstawowe strukturalne dostosowania dokonały się na początku transformacji oraz w okresie akcesji Polski do Unii Europejskiej. Bardziej dynamiczne przemiany strukturalne w eksporcie w regionach lub subregionach Polski w ostatnich latach są przede wszystkim rezultatem aktywności podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego.

W najbliższej dekadzie nie należy się zatem spodziewać radykalnych zmian w strukturze eksportu z OM. Istniejąca specjalizacja ulegnie pogłębieniu. Wielu eksporterów ma szansę na ugruntowanie swojej pozycji, wchodząc na nowe rynki zbytu, a także inwestując na tych rynkach (np. firmy z branży jachtowej). Lokaty kapitału w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich pełniłyby w tym przypadku istotną funkcję wsparcia eksportu. Ponadto, w przypadku wielu mniejszych podmiotów, będzie postępował proces wzrostu umiędzynarodowienia aktywności gospodarczej. Globalizacja oznacza łatwość nawiązywania kontaktów i wymiany informacji. Małe i średnie podmioty z OM rozpoznają/poznają swą pozycję konkurencyjną na rynkach zagranicznych. Rynek krajowy – dla wyspecjalizowanych producentów – staje się za mały i z tego względu eksport jest traktowany jako poszerzenie możliwości zbytu.

Głębsze zmiany w strukturze eksportu OM mogą wystąpić, gdyby zrealizował się scenariusz poważnego napływu ZIB. Dotychczasowe trendy jednak na to nie wskazują. Wysokiej potencjalnej atrakcyjności OM towarzyszy relatywnie niższa atrakcyjność rzeczywista, mierzona faktycznym napływem inwestycji. Co więcej, ze względu na rolę procesów grawitacyjnych i aglomeracyjnych oraz znaczenie potencjału rynkowego, największe, proeksportowo zorientowane inwestycje w Polsce lokowane są na południu oraz



południowym-zachodzie Polski. Pod względem dostępu do dużych i chłonnych rynków zbytu w Europie, OM ma charakter peryferyjny. Fakt ten był podkreślany przez uczestników debat prowadzonych z interesariuszami OM. Z tego względu, poprawa dostępności transportowej do OM ma i w dalszej perspektywie będzie miała decydujące znaczenie dla wzrostu potencjału eksportowego.

Aktywność promocyjna wobec nowych inwestorów powinna koncentrować się na branżach uznanych za priorytetowe (materiały Invest in Pomerania oraz konsorcjum Price Waterhouse Coopers i Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową, 2011): sektor ICT, energetykę, branżę farmaceutyczną i kosmetyki, sektor usług nowoczesnych BPO, logistykę oraz branżę motoryzacyjną. To w tych branżach można przewidywać wzrost eksportu z tytułu napływu nowych inwestycji. Pamiętać należy przy tym, że inwestycje podejmowane w przemyśle cechuje większa proeksportowa orientacja, mimo, że umiędzynarodowienie działalności usługowej (zwłaszcza nowoczesnych usług dla biznesu) wzrasta.

Pewne zmiany w kalkulacjach dotyczących opłacalności eksportu będzie miało wprowadzenie w Polsce euro. Ze względu na fakt, że w branży stoczniowej i petrochemicznej eksport rozliczany jest głównie w USD, skutki eliminacji ryzyka kursowego w eksporcie do krajów strefy euro będzie mniej odczuwalne.

5. Identyfikacja podstawowych problemów

Podstawowe problemy badawcze, stanowiące przedmiot analizy w ramach niniejszej diagnozy cząstkowej, nawiązują do uzgodnionej w raporcie Metodologicznym listy pytań, uzupełnionej następnie i skorygowanej po spotkaniach z interesariuszami z Obszaru Metropolitalnego.

5.1. Branże eksportowe o najwyższym potencjale eksportowym reprezentowane na terenie OM. Jak na terenie OM kształtuje się struktura eksportu według zaawansowania technologicznego?

Branże o najwyższym potencjale eksportowym zostały zidentyfikowane w oparciu o statystyki celne dla podmiotów mających siedzibę w OM. Przyjęto podejście odwołujące się do tzw. ujawnionego potencjału eksportowego, uznane w teorii oraz empirii handlu zagranicznego. Podejście takie jest także podstawą do rozwijania-pogłębiania przewag komparatywnych/konkurencyjnych, zgodnie z ideą "inteligentnych specjalizacji".

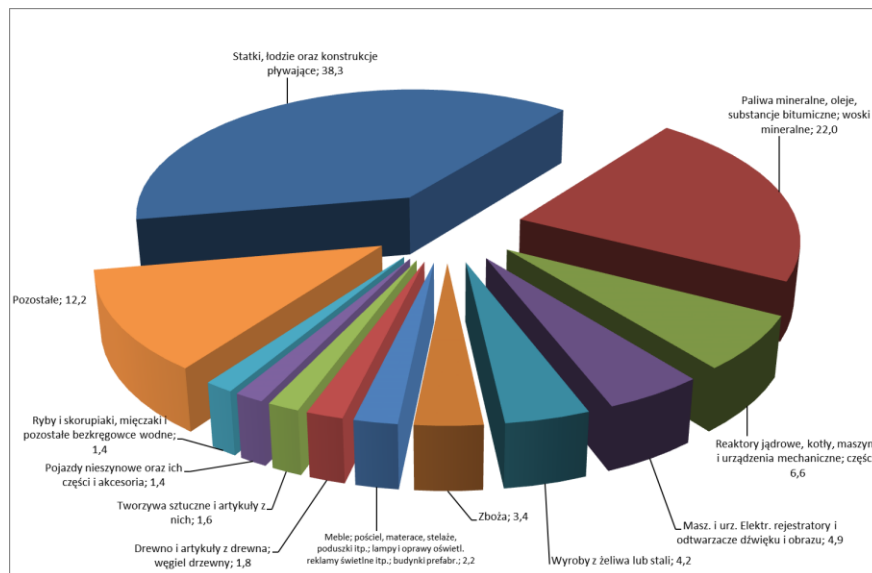
Struktura produktowa eksportu podmiotów mających siedzibę w OM jest w znacznej mierze zdeterminowana przez "morskość" obszaru, ale także przez charakter zlokalizowanego tu przemysłu. Niezależnie od tego, że wiele podmiotów gospodarczych pełni funkcję pośrednika w eksporcie, to baza przemysłowa określa charakter specjalizacji eksportowej.

W strukturze produktowej eksportu OM (wykres 1) dominuje grupa towarowa: statki, łodzie oraz konstrukcje pływające, na które przypada 38,2% sprzedaży za granicę. Druga – pod względem udziału – jest grupa paliwa mineralne, oleje substancje bitumiczne woski mineralne (22%). Dwie grupy towarowe: reaktory jądrowe, kotły, maszyny i urządzenia mechaniczne, części (6,6%) oraz maszyny i urządzenia

elektryczne, rejestratory i odtwarzacze dźwięku i obrazu (4,9%) można zaliczyć do produktów o wysokim stopniu przetworzenia⁴.

Największe ujawnione przewagi komparatywne (w stosunku do eksporterów krajowych) osiągane są w eksporcie grupy towarowej: statki i łodzie; udział OM w eksporcie tej grupy produktowej Polski, jest 14 razy większy, niż ogółem udział OM w eksporcie Polski. Ten rodzaj eksportu związany jest ze specyfiką położenia, doświadczeniami i tradycjami tej branży. Znaczne przewagi komparatywne oraz zdolność do eksportu wskazują na celowość wspierania tej branży (przy pomocy nienaruszających umów międzynarodowych instrumentów).

Wykres 2. Struktura eksportu podmiotów mających siedzibę w OM, w 2013 roku



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Izby Celnej. Na wykresie przedstawione zostały tylko te grupy produktowe, dla których udział w eksporcie OM jest większy niż 1%.

W eksporcie największe znaczenie mają dobra o relatywnie niskim stopniu przetworzenia. Korzystny byłby wzrost udziału produktów o wysokiej wartości dodanej, co przyczyniłoby się do zwiększenia zysków oraz szans na stabilizację (popyt na produkty o wysokim stopniu przetworzenia jest mniej elastyczny niż na dobra podstawowe).

W obrębie całego OM, eksport produktów wysokich technologii jest skoncentrowany w trzech gminach: Tczew (42%), Gdańsk (26%), Gdynia (14%). „Przekłada” się to na znaczny udział produktów wysokich technologii w eksporcie podmiotów mających siedzibę w gminie Tczew - 78%. Dla Gdańska wskaźnik ten wynosi 5,5%, dla Gdyni 9,4%.

4. Jest to pochodną struktury gospodarki; wg danych GUS, 2013) udział produktów o wysokim poziomie zaawansowania technologicznego spadł z 6,8 proc. w 2010 do 5,4 proc. w roku 2012 (Rocznik Statystyczny Przemysłu 2013, GUS, Warszawa, luty 2014, to ostatnie dostępne dane⁴



Niepokojący jest fakt, że udział tego typu produktów w eksporcie OM ogółem w roku 2008 wynosił 18%, a w roku 2013 obniżył się do 13,2%.

5.2. Jak kształtuje się zróżnicowanie branż z punktu widzenia handlu wewnątrzgałęziowego? Jakie są szanse na zbilansowanie wolumenu eksportu i importu?

Handel zagraniczny może mieć charakter typu międzygałęziowego, bądź wewnątrzgałęziowego (IIT – *intra industry trade*). Pierwszy z nich polega na tym, że przedmiotem eksportu są różne produkty. Drugi dotyczy sytuacji, gdy dany kraj/region importuje oraz eksportuje towary należące do tej samej grupy produktowej⁵.

Intensywność IIT⁶ dla OM w 2013 roku kształtowała się na poziomie 69%, była zatem niższa niż dla Polski ogółem (78%). Należy jednak zastrzec, że w przypadku regionów, IIT zazwyczaj cechuje niższa intensywność niż dla całego kraju. Dla regionu mniej prawdopodobne jest (niż dla kraju), że znajdują się w nim eksporterzy i importerzy tych samych produktów.

W obszarze OM istnieje dość znaczące zróżnicowanie poziomu indeksów wymiany wewnątrzgałęziowej w poszczególnych gminach. Część gmin nie odnotowuje wymiany wewnątrzgałęziowej. Tylko jedna gmina łączyce posiada indeks wyższy od przeciętnego dla Polski (89,6). Wysokie indeksy IIT (od 50 do 75%) występują także w gminach: Gdynia, Żukowo, Somonino, Łeba, miasto Gdańsk, Tczew, Krokowa, Sierakowice oraz Kolbudy. Należy zastrzec, że w przypadku gmin o niskiej wartości obrotów handlowych, wysoka wartość indeksu może wynikać z aktywności pojedynczej firmy, która zajmuje się np. reeksportem. j.

Spośród grup produktów, które w handlu zagranicznym podmiotów zlokalizowanych w OM odgrywają największą rolę (więcej niż jedynoprocentowy udział w sumie eksportu i importu), wysoka intensywność IIT występuje w przypadku: reaktorów jądrowych, kotłów, maszyn i urządzeń mechanicznych (93%), statków, łodzi oraz konstrukcji pływających (91%); mebli, pościeli, materaców, lamp itp. (80%); tworzyw sztucznych i artykułów z nich (79%) oraz ryb i skorupiaków (73%).

Obroty handlowe podmiotów mających siedzibę w OM nie są zrównoważone. Charakteryzuje je trwały deficyt handlowy, czyli nadwyżka importu nad eksportem. Związane jest to ze specyfiką przemysłu OM. Największe ujemne saldo wymiany dotyczy grupy produktowej paliwa mineralne, oleje substancje bitumiczne woski mineralne (-3,3 mld EUR). Rafineria Lotos jest importerem surowców, natomiast sprzedaż kieruje głównie na rynek krajowy. Relatywnie duży deficyt występuje także w grupie

⁵ Na przykład, podmioty zlokalizowane w regionie X, importują samochody marki A, jednocześnie importując samochody marki B. Istotne są przy tym cechy użytkowe produktów: samochód A różni się od B. Handel typu wewnątrzgałęziowego występuje między rozwiniętymi krajami, z podobnym poziomem dochodów, o podobnych preferencjach popytowych (np. w obrębie UE). Handel typu międzygałęziowego ma miejsce np. między Niemcami i Rosją, kiedy to przedmiotem importu i eksportu są produkty należące do innych grup. Niemcy sprzedają do Rosji samochody, farmaceutyki, maszyny. Rosja zaś do Niemiec: ropę naftową, gaz itp.

⁶ Obliczona na podstawie 100 działów (grup produktowych).



produktowej maszyny i urządzenia elektryczne, rejestratory i odtwarzacze dźwięku i obrazu (-345 mln EUR) oraz odzież i dodatki odzieżowe (-118 mln EUR).

Warto wskazać również grupy produktów, w wymianie których, podmioty z siedzibą w OM odnotowują największą nadwyżkę eksportu nad importem. Są to: statki, łodzie oraz konstrukcje pływające (503 mln EUR), zboża (256 mln EUR), wyroby z żeliwa lub stali (226 mln EUR).

Obserwacja strumieni eksportu i importu na przestrzeni lat wskazuje, że ze względu na charakter bazy przemysłowej w OM, szanse na zbilansowanie strumieni eksportu i importu są niewielkie. Ujemne saldo wymiany handlowej w 2013 roku wyniosło 3,3 mld EUR, co jest ekwiwalentem deficytu "tworzonego" przez grupę produktów paliw mineralnych. Zaznaczyć należy, że deficyt w handlu zagranicznym, szczególnie w odniesieniu do regionów, nie podlega prostej interpretacji, ponieważ w znacznej mierze wynika ze specyfiki struktury przemysłu.

5.3. Jakie są potrzeby istniejących jak i potencjalnych eksporterów w zakresie potencjalnego wsparcia ze strony władz OM?

Dotychczas brak jest wyników ankiet skierowanych do eksporterów.

5.4. Jak kształtuje się eksport produktów rolnych i spożywczych z terenu OM?

W porównaniu z innymi obszarami metropolitalnymi, produkty rolne i spożywcze w eksporcie ogółem nie mają dużego znaczenia (Umiński 2012). Ich udział stanowi 10% eksportu OM. Wskazać należy jednak na ich wysoki udział (powyżej 50%) w eksporcie podmiotów mających siedzibę w gminach: Hel, Jastarnia, Gniewino, Władysławowo, Stężyca, Łeba, Nowy Staw, Puck, Somonino, Lębork, Rumia oraz Kartuzy. Z punktu widzenia struktury towarowej, w eksporcie dominują zboża (33% eksportu produktów rolnych i spożywczych OM); ryby i skorupiaki (14%); mięso i podroby (9%); nasiona, owoce, rośliny lecznicze (8%), przetwory z mięsa, ryb i skorupiaków (6,5%); przetwory z warzyw i owoców (6%); produkty mleczarskie, jaja, miód (5%).

Wysoki udział zbóż w eksporcie wynika z pośrednictwa w handlu, na rzecz podmiotów zlokalizowanych w innych częściach kraju (poprzez Bałtycki Terminal Zbożowy oraz Morski Terminal Masowy). Część eksportu jest jednak związana z uprawami mającymi miejsce w OM (np. zbóż)⁷. Analiza tzw. ujawnionych przewag komparatywnych wskazuje, że przewagi w zakresie wskazanych produktów rolnych OM są wysokie. Dla zbóż wskaźnik RCA wynosi 6, co oznacza, że w tej grupie towarowej, udział OM w eksporcie Polski jest 6-krotnie wyższy, niż udział OM w eksporcie Polski ogółem. Odpowiednie wartości RCA

⁷ Zwracali na to uwagę uczestnicy konsultacji społecznych – podkreślając znaczenie gmin o charakterze miejsko-wiejskim.

wynoszą: 3,1 dla nasion, owoców oleistych, ziaren, owoców oraz roślin przemysłowych i leczniczych oraz 2,3 dla ryb i skorupiaków i przetworów z nich.

W OM funkcjonuje wiele podmiotów zajmujących się eksportem produktów ryb i przetworów rybnych. Są to firmy o ugruntowanej pozycji. Wiele z nich, z powodzeniem sprzedaje wyroby na rynkach zagranicznych, przy czym w niektórych segmentach rynku, oferowane przez nie produkty mają znaczący udział. Należy przy tym zaznaczyć, że w branży rybnej występuje znaczna importochłonność eksportu. Wiele gatunków ryb i skorupiaków, sprowadzanych jest z innych krajów, w celu przetworzenia.

Analizując eksport artykułów rolnych i spożywczych należy zwrócić uwagę na szczególną wrażliwość tego sektora na wahania na rynkach międzynarodowych. Przykładowo, ostatnio wprowadzone przez Rosję embargo na eksport produktów żywnościowych stanowi ok. 3,2% konsumpcji żywności gospodarstw domowych w Polsce (nie uwzględniając wydatków na usługi gastronomiczne) (Jaworski et al., 2014). Jest to na tyle dużo, że nadwyżka ta nie może być zaabsorbowana przez rynek wewnętrzny i bardzo trudno wyeksportować ją na inne rynki w krótkim czasie (niektóre produkty rolne i spożywcze wymagają szybkiej konsumpcji).

5.5. Jakie – ze względu na strukturę i koncentrację eksportu – występują zagrożenia dla gospodarki OM związane z sytuacją geopolityczną?

W strukturze produktowej eksportu OM dominują towary związane z relatywnie silnie rozwiniętym sektorem morskim gospodarki. Branża ta wykazała się znaczną elastycznością; mimo załamania się potężnego przemysłu stoczniowego jest nadal najbardziej znaczącym eksporterem w OM (zmieniła się struktura eksportu).

Odbiorcy produktów tego sektora są dość znacząco zróżnicowani: od wielkich armatorów do amatorów sportów wodnych. Można zatem wnioskować, że –po okresie ogromnych turbulencji – eksport tej branży będzie się utrzymywał.

Drugą pod względem wolumenu eksportu jest grupa towarowa: paliwa mineralne, substancje bitumiczne, woski mineralne. Ze względu na wysoką importochłonność, branża ta może być bardziej narażona na wahania na rynkach światowych. Załamanie importu ropy naftowej, a nawet brak ciągłości dostaw może wpłynąć na ograniczenie produkcji i eksportu.

Pozostała część eksportu OM jest bardziej rozproszona i dlatego wahania popytu na rynkach międzynarodowych nie będą mieć aż tak znaczącego wpływu na gospodarkę OM. Tym niemniej, wszelkie sankcje, które są wprowadzane na rynkach krajów eksporterów skutkują trudnościami w zbycie wyprodukowanych towarów i mogą przyczynić się do spadku efektywności przedsiębiorstw.

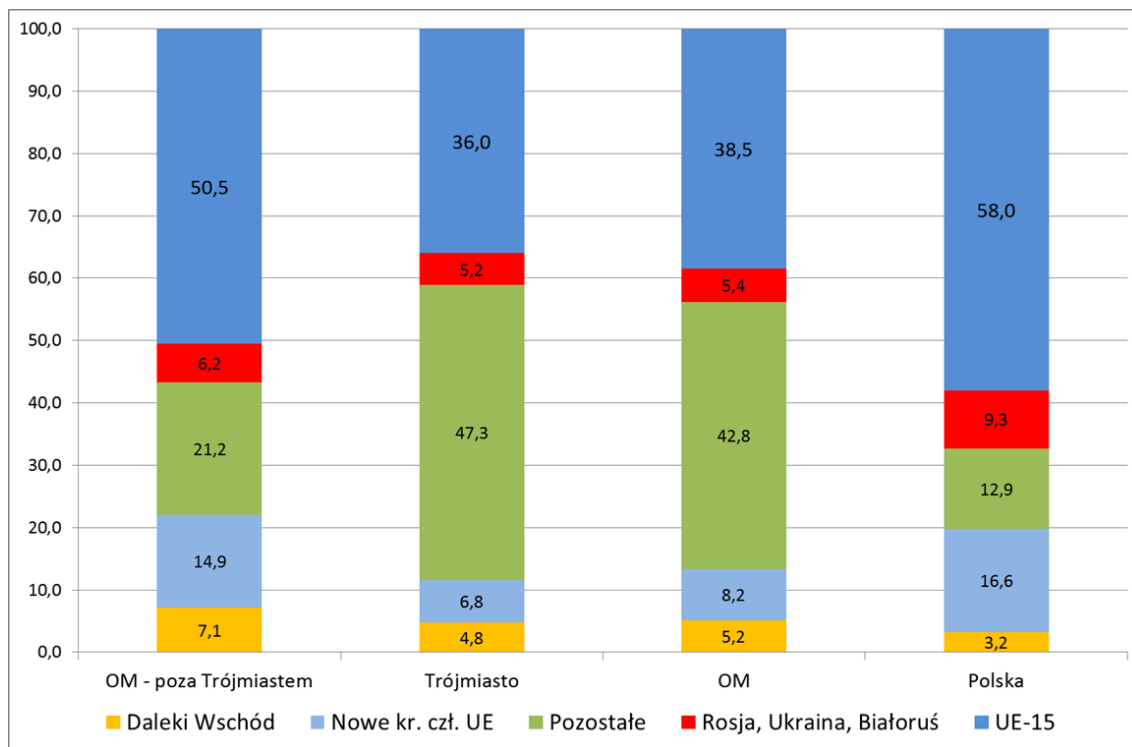
Zagrożenia mogą być tym większe, im bardziej skoncentrowany jest eksport i zależą również od tego, na ile rynków jest kierowany.

Warto zauważyć, że w eksporcie OM dominują produkty o niskim stopniu przetworzenia, na które łatwiej znaleźć substytuty na innych rynkach. Większemu uniezależnieniu od sytuacji geopolitycznej sprzyjałby wzrost udziału eksportu produktów o wysokim stopniu przetworzenia i wartości dodanej.

5.6. Jaka jest orientacja geograficzna eksportu oraz możliwości wejścia na nowe rynki?

Geograficzna struktura eksportu podmiotów mających siedzibę w OM jest specyficzna. W porównaniu z eksportem Polski ogółem, dla OM wyraźnie mniejszy jest udział rynków krajów Unii Europejskiej, oraz wysoki tzw. pozostałych krajów⁸. Taka struktura wynika przede wszystkim z charakteru oferty produktowej eksportu, w której znaczny udział mają statki oraz inne produkty przemysłu stocznioowego, które znajdują odbiorców głównie poza Europą, a jeśli w Europie, to poza Unią Europejską. Wyraźna jest przy tym dywersyfikacja wewnątrz OM. Różnice w znaczeniu krajów UE oraz "pozostałych" krajów ujawniają się przede wszystkim między Trójmiastem oraz poza trójmiejską częścią OM.

Wykres 3. Struktura eksportu podmiotów mających siedzibę w OM w 2013 roku w podziale na *core* oraz obszar uzupełniający. Porównanie z Polską ogółem (w procentach)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Izby Celnej

Najpoważniejszym odbiorcą eksportu OM jest Norwegia, na rynek której trafia 16,9% eksportu całego OM. Kolejnymi, z punktu widzenia wolumenu sprzedaży, partnerami są: Niemcy, Niderlandy, USA i Szwecja. W latach 2008-2013 nastąpiły dość duże zmiany w strukturze sprzedaży; największe przyrosty odnotowano w przypadku Singapuru oraz USA. Najpoważniejszy spadek obrotów eksportowych

⁸ Grupa ta zawiera wszystkie kraje nie należące do: Dalekiego Wschodu, Unii Europejskiej oraz z wyłączeniem Rosji, Ukrainy i Białorusi.

odnotowano w handlu ze Szwecją. Znaczenie Norwegii jako rynku zbytu w dłuższej perspektywie może się zmniejszyć. Redukcji bowiem może ulec popyt na statki typu off-shore, które kraj ten zamawia w stoczniach Trójmiasta.

Analiza tzw. ujawnionych przewag konkurencyjnych OM w odniesieniu do eksportu do poszczególnych krajów świata wskazuje, że relacje eksportowe podmiotów z OM na tle całego kraju, są szczególnie silne z takimi krajami, jak: Vanuatu, Liberia, Bahamy, Singapur, Panama, Cypr, Norwegia. OM wnosi do eksportu Polski skierowanego do tych właśnie krajów znacznie więcej, niż do eksportu Polski ogółem.

Określenie perspektywicznych, eksportowych rynków zbytu dla OM jest trudne, przede wszystkim ze względu na niepewną sytuację gospodarczą w czasie kryzysu, tendencje do wzrostu protekcjonizmu handlowego, a także bardzo niepewną sytuację w Rosji i Ukrainie. Splot takich czynników, jak: nadmorskie położenie, silna specjalizacja produkcyjna w branży (około)stoczniowej oraz konstrukcji metalowych, pośrednictwo w eksporcie na rzecz podmiotów z innych regionów a także ujawnione przewagi komparatywne w eksporcie zboża wskazują na perspektywę wzrostu eksportu na pozazuropejskie, oddalone rynki zbytu, zaopatrywanie których odbywa się przede wszystkim drogą morską (w tym Afryka).

W eksporcie OM udział biorą nie tylko duże, "flagowe" firmy regionu, ale także liczne mniejsze podmioty gospodarcze. Dla każdej z tych grup producentów, ze względu na oferowany produkt, inne rynki określić można jako najbardziej perspektywiczne. W branży jachtowej, na przykład, wysoki popyt oczekiwany jest na rynkach krajów arabskich (stąd np. działania stoczni jachtowych z OM mające na celu powstanie biur handlowych w tym regionie świata). Dla podmiotów działających w niszowym segmencie produktów audiofilskich (zasilające przewody za kilka tys. USD, wzmacniacze lamowe itp.) bądź w sektorze elektronicznym (Satel), trudno o wskazanie rynków konkretnych krajów. W segmencie małych, nowoczesnych firm, które są dopiero na wczesnym etapie "rozglądania się", docelowe kierunki geograficzne są trudne do określenia. Podmioty te powinny być adresatem działań promocyjnych polegających na dofinansowaniu badań potencjalnych rynków zbytu, przygotowania strategii eksportowych oraz zarządzania sprzedażą eksportową.

5.7. Jak kształtuje się i czym determinowana jest atrakcyjność inwestycyjna OM?

Potencjalna, ogólna atrakcyjność inwestycyjna (ocena potencjału regionu przed podjęciem o lokalizacji inwestycji w danym miejscu) obszaru metropolitalnego, jest wysoka, Pomorze zaliczane jest do klasy B (Godlewska-Majkowska, et. all, 2012). Obiektywnie, wydaje się, że atrakcyjność ta powinna być wyższa i że OM powinien znajdować się w klasie A. Na obniżenie oceny wpływa przede wszystkim peryferyjność położenia w stosunku do innych metropolii. Poprawa warunków dostępności, skrócenie czasu dojazdu i transportu do Pomorza powinna przyczynić się do poprawy percepcji OM jako miejsca lokalizacji inwestycji zagranicznych. Do najlepiej ocenianych cech (mikroklimatów) charakteryzujących atrakcyjność inwestycyjną należą zasoby pracy (klasa A) oraz nakłady inwestycyjne (klasa A). Rentowność majątku

trwałego pozwoliła na zakwalifikowanie OM do klasy B, natomiast w zakresie mikroklimatów rynek, infrastruktura techniczna, administracja, produktywność pracy przedsiębiorstw, rentowność przedsiębiorstw pracy, samofinansowanie JST województwo pomorskie plasuje się w klasie C. Jako słabe strony klimatu inwestycyjnego zostały ocenione: infrastruktura społeczna (klasa E) oraz innowacyjność (klasa D). Najwyższe oceny atrakcyjności inwestycyjnej dotyczą: Sopotu, Pruszcza Gdańskiego, Tczewa, Gdańska, Gdyni, Wejherowa, Pucka, Kolbud oraz Redy (Godlewska-Majkowska, et.all., 2012).

Wnioski te potwierdzają badania agencji Invest in Pomerania, które jako najważniejsze atuty OM (z punktu widzenia atrakcyjności dla inwestorów zagranicznych) identyfikują: położenie geograficzne, jakość i dostępność wykwalifikowanej kadry, koszty związane z prowadzeniem działalności gospodarczej, wsparcie finansowe.

Z kolei w raporcie IBnGR (Hildebrandt, Nowicki, et. all., 2013), podregion trójmiejski zaliczany jest do najbardziej atrakcyjnych pod względem inwestycyjnym, a do jego silnych stron należą: wysoka jakość zasobów pracy, wysoko rozwinięta bazę kultury, wysokie nakłady na infrastrukturę publiczną, wysoka siła nabywcza gospodarstw domowych i firm, wysoka gęstość instytucji otoczenia biznesu, korzystna struktura gospodarki, wysoka wydajność oraz wysoki poziom powierzchni chronionej i niski stopień zanieczyszczenia ściekami. Jako słabą stroną zidentyfikowano wysoki poziom przestępczości i niską wykrywalność sprawców.

Warto odnotować pewną dychotomię oceny dotyczącej położenia geograficznego, które jest jednocześnie najważniejszą, głęboką determinantą rozwoju regionalnego, uwarunkowaniem, które stanowi swoisty „kod genetyczny” regionu, wyposażając go w niemożliwe do zmiany cechy (np. nadmorskość). Z jednej strony, położenie OM jest atutem, ponieważ wpływa na możliwości wykorzystania różnego rodzaju transportu, sprzyja rozwojowi turystyki, ma związek z jakością życia, kreuje możliwości ściślejszej współpracy z regionami i portami zlokalizowanymi w basenie Morza Bałtyckiego oraz Skandynawią.

Z drugiej strony, brak szybkich połączeń (na miarę XXI wieku) kolejowych, drogowych z „resztą” kraju i Europą powoduje peryferyzację OM i skutkuje tym, że inwestorzy preferują inne aglomeracje, czyli- poza Warszawą, która jest klasą sama dla siebie- położone bliżej południowej i zachodniej granicy Polski.

5.8. Jaki jest charakter zagranicznych inwestycji bezpośrednich na terenie OM i jak wpływają one na konkurencyjność gospodarki, w tym na eksport?

Określenie charakteru ZIB w OM przeprowadzone zostało w dwóch płaszczyznach: na podstawie dostępnych danych statystycznych oraz jako ocena ekspercka.

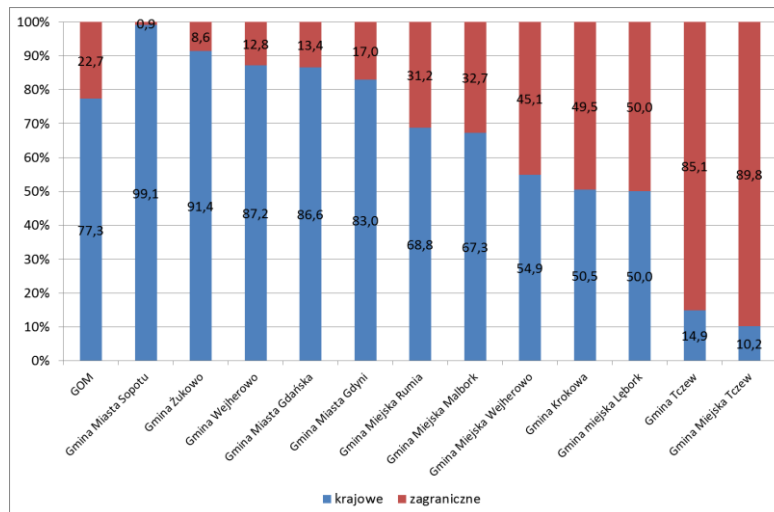
Z 4885 podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego, zarejestrowanych w województwie pomorskim w rejestrze Regon, 85% (4160) przypada na OM. Koncentracja podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w obrębie obszaru metropolitalnego jest większa, niż koncentracja wszystkich podmiotów (krajowych i zagranicznych łącznie).

Według danych PAliIZ oraz Invest in Pomerania, w województwie pomorskim działała około 100 dużych inwestorów zagranicznych, z czego 81 (81%) na terenie OM. Większość inwestycji (64) zlokalizowanych jest w Trójmieście, pozostałych 17 – w obszarze uzupełniającym. Większość dużych inwestycji zrealizowana została w sekcji C, czyli w przetwórstwie przemysłowym. Dziesięć inwestycji zaliczanych jest do sekcji J (informacja i komunikacja), która obejmuje między innymi działalność wydawniczą, związaną z oprogramowaniem oraz działalność usługową w zakresie informacji. Kapitał zainwestowany w OM pochodzi przede wszystkim z USA, Niemiec, Finlandii, Wielkiej Brytanii, Kanady, Danii, Szwecji, Szwajcarii oraz Niderlandów.

Przychody z działalności podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego (składających sprawozdanie KZ w 2012 roku), wyniosły 39,7 mld PLN, co stanowiło 82% wartości dla całego województwa pomorskiego. Na Trójmiasto przypada 69% przychodów z całego OM; duża jest też rola powiatu tczewskiego.

W porównaniu z Polską ogółem, udział podmiotów z zagranicznym kapitałem w eksporcie nie jest wysoki. W 2013 roku kształtował się na poziomie 23%. Wyraźne są przy tym różnicowania wewnątrz OM. Najwyższym udziałem ZIB w eksporcie wyróżniają się gminy: Tczew – ponad 80% oraz Lębork, Krokowa, Wejherowo – około 50%.

Wykres 4. Struktura eksportu według własności krajowej i zagranicznej w 2013 (według wartości eksportu w EUR) dla OM oraz gmin OM, których udział w eksporcie OM jest równy lub wyższy niż 0,5%

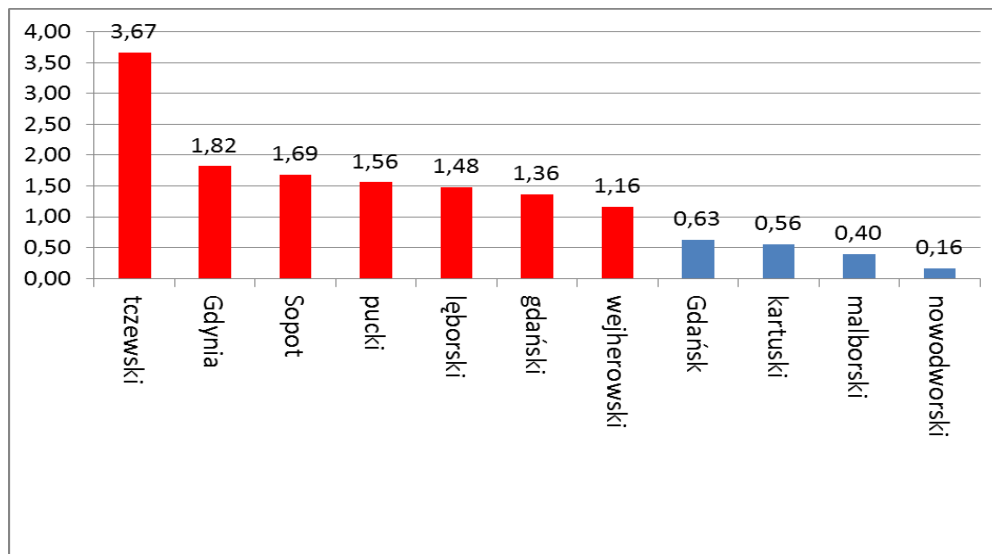


Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Izby Celnej

Relatywnie mała rola, jaką ZIB odgrywają w eksporcie OM może być interpretowana dwojako. Jest dowodem, że rodzime podmioty mają konkurencyjną ofertę eksportową oraz realizują skuteczne strategie wejścia na zagraniczne rynki. Z drugiej strony, obserwacja pozytywnych zmian w zakresie potencjału eksportowego w regionach Polski wskazuje, że ZIB są ich zasadniczym czynnikiem sprawczym. Eksport w Polsce w ostatniej dekadzie rósł szczególnie dynamicznie w tych regionach, w których pojawili się znaczący zagraniczni inwestorzy, szczególnie w sektorze samochodowym (i części samochodowych).

Na podstawie sprawozdań F02(+Sp) oraz sprawozdań KZ⁹ sporządzony został prosty wskaźnik, który w przybliżeniu informuje o aktywności podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego dla poszczególnych powiatów względem całego OM¹⁰. Wartość wskaźnika powyżej jedności wskazuje na- wyższą niż przeciętna dla OM- aktywność podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego. Najwyższa wartość wskaźnika (3,67) dotyczy powiatu tczewskiego, wysoka jest także (powyżej 1,5) dla Gdyni, Sopotu oraz powiatu puckiego.

Wykres 5. Wskaźnik aktywności podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego dla powiatów OM, w roku 2012



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Gdańsku

W nadchodzących latach spodziewać się można zmian w zakresie źródeł pochodzenia inwestycji zagranicznych w OM. Na globalnym rynku przepływów kapitałowych, coraz mniejsza rola przypada firmom z USA, rośnie natomiast rola inwestorów wywodzących się z Indii, Rosji, Chin, Meksyku, Irlandii, Austrii, Korei Płd. oraz Izraela (Umiński 2014 s. 93 oraz dane UNCTAD).

Analiza przemian struktury geograficznej pochodzenia ZIB wskazuje na to, że sytuacja się zmienia i jest dynamiczna. Oznacza to, że promocja OM jako miejsca lokalizacji ZIB będzie musiała uwzględniać coraz bardziej spolaryzowaną sytuację w zakresie źródeł/miejsc pochodzenia inwestycji. Ponadto, pojawił się nowy rodzaj kapitału, zaliczany do ZIB. Są to Państwowe Fundusze Majątkowe (*Sovereign Wealth Funds*). Są one krytykowane, a źródłem obiekcji jest to, że motywacje tych funduszy mają przede wszystkim

⁹ Ze względu na nieporównywalność baz danych statystycznych, nie jest możliwe przeprowadzenie bardziej zaawansowanych analiz.

¹⁰ Wskaźnik skonstruowany został on na podstawie przychodów ze sprzedaży, jako relacja udziału powiatu w całości przychodów podmiotów w OM składających sprawozdania F02(+Sp) do udziału powiatu w całości przychodów podmiotów w OM składających sprawozdania KZ (sprawozdania KZ dotyczą podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego).



charakter polityczny (mniej ekonomiczny), oraz że często nie wiadomo, kto jest rzeczywistym inwestorem.

Z punktu widzenia znaczenia celów strategicznych OM, należałoby dążyć do stworzenia warunków, które przyciągną kapitał zagraniczny, ale określonego rodzaju. Na problem ten warto spojrzeć z punktu widzenia inwestorów. Wzrost konkurencji w skali globalnej oraz łatwość przenoszenia kapitału spowodowały intensywny proces poszukiwania miejsc, w których jego zainwestowanie przynosi wyższe zyski. Tendencji tej sprzyjały porozumienia zawierane między krajami, na mocy których znoszone są w mniejszym stopniu (WTO) lub w większym (UE) tradycyjne bariery ograniczające wymianę i transfer czynników produkcji (Gawlikowska-Hueckel, Szlachta, red. 2014), czy też skutek postępującej liberalizacji i deregulacji rynków (Consensus Waszyngtoński GTN, 2003). Do pozytywnych zmian strukturalnych w OM mogą przyczynić się inwestycje, które poszukują miejsc o wysokiej jakości kapitału ludzkiego i społecznego, dobrej jakości życia, sprzyjającym otoczeniu biznesu.

Analiza przepływu kapitału na świecie w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich wskazuje na to, że czynnikiem sprawczym przepływu kapitału są podobieństwa między krajami, a nie różnice (Cieślik, 2005). Te podobieństwa dotyczą: poziom dochodu *per capita*, relatywnego wyposażenia w czynniki produkcji. Im zatem wyższy będzie poziom rozwoju OM, tym większa będzie jego atrakcyjność dla potencjalnych inwestorów.

Analizując percepcję OM przez inwestorów zagranicznych należy zwrócić uwagę na to, że kierują się oni różnymi motywami i że waga tych motywów zmienia się wraz z cyklem inwestycyjnym (J.H. Dunning i S.M. Lundan, 2008).

5.9. Jak kształtują się relacje między podmiotami z kapitałem rodzimym i kapitałem zagranicznym?

Nie mamy odpowiedzi na ankiety skierowane do przedsiębiorstw.

6. W jakim stopniu o potencjale eksportowym OM i jego międzynarodowej atrakcyjności inwestycyjnej decydują uwarunkowania międzynarodowe?

Jedną z podstawowych cech współczesnej przedsiębiorczości jest jej międzynarodowy charakter. Tym samym, Obszar Metropolitalny jest uczestnikiem pewnej gry, która toczy się na wielu poziomach i dotyczy konkurencji o rynki zbytu, przyciąganie inwestycji oraz kapitału i zasobów ludzkich. Rozwój metropolii jest w znacznej mierze uwarunkowany wynikami tej gry.

Handel zagraniczny jest dzisiaj motorem wzrostu regionów i krajów. Wolumen obrotów wymiany międzynarodowej wzrastał systematycznie od 1982 roku. Ostatni kryzys obnażył jednak mechanizmy, które powodują, że w sytuacji recesji handel ulega zahamowaniu, co nieuchronnie pociąga za sobą spadek produkcji. Sytuację pogarsza handel wewnętrzzałęziowy, w którym uczestniczy wielu partnerów (WTO, 2009) oraz duży stopień zależności handlu od zewnętrznych źródeł finansowania. W sytuacji



kryzysu „przełożyło się” to na deficyt środków finansowych¹¹. Cechą ostatniego załamania gospodarczego był również renesans tendencji protekcyjnych. Symptomatyczne było to, że wiele ograniczeń w wymianie wprowadziły kraje należące do WTO, organizacji, która od dwóch dekad (WTO powstała w 1994 roku) walczyła o liberalizację handlu światowego, a także kraje UE, ugrupowania, które wprowadzanie barier handlowych zalicza do podstawowych hamulców naruszających wolność rynku.

Należy zatem być świadomym tego, że cechą współczesnego świata jest duża niepewność rynków i nieprzewidywalność zachowań partnerów handlowych oraz inwestorów zagranicznych. Bardzo dobrze ilustruje to opinia Banku Światowego, zgodnie z którą „zdrowie” gospodarki światowej poprawiło się¹², i z tego względu „teraz jest właściwy czas, aby przygotować się do następnego kryzysu” (WB, 2014).

Mimo tej niepewności, należy dążyć do zwiększania eksportu z OM oraz poszukiwać nowych rynków zbytu, ponieważ ich dywersyfikacja zmniejsza ryzyko związane ze spadkiem popytu u jednego czy kilku partnerów handlowych. Obecnie, jeżeli chodzi o eksport, to najpoważniejszymi konkurentami dla eksporterów OM są „tani” producenci, którzy niezwykle agresywnie walczą o rynki zbytu.

Warto też odnieść się do faktu, że Polska względnie dobrze przetrwała ostatnie światowe załamanie gospodarcze. Nie może to jednak stanowić podstawy do optymistycznych prognoz, że sytuacja ta powtórzy się przy kolejnych recesjach. W latach 2008+ utrzymanie dodatniego tempa wzrostu PKB stało się możliwe głównie dzięki ogromnym inwestycjom finansowanym z Funduszy Strukturalnych, które utrzymały poziom zatrudnienia i popytu. Utrzymaniu pozycji na rynkach międzynarodowych z kolei „pomógł” płynny kurs złotego, którego deprecjacja –poprzez ceny- podnosiła zdolność do konkurowania polskich produktów eksportowych.

7. Analiza zróżnicowania wewnętrznego w obrębie OM – rdzeń/obszar uzupełniający

Analiza lokalizacji podmiotów eksporterów wskazuje na ich znaczną koncentrację w gminie miasta Gdańska (62,5%), gminie miasta Gdyni (19,2%) oraz gminie miejskiej Tczew (7,1%). Te trzy gminy generowały łącznie 88,8% obrotów eksportowych całego OM (w 2013 roku). W latach 2008-2013 udział podmiotów mających siedzibę w gminach: Gdańsk, Gdynia i Sopot w eksporcie obszaru metropolitalnego zwiększył się z 76% w 2008 roku do 86,3% w roku 2013 (przy czym udział gminy Sopot w 2013 roku wyniósł 1%). Strumienie eksportowe są w znacznej mierze pochodną lokalizacji firm, które jako miejsce funkcjonowania preferują Trójmiasto.

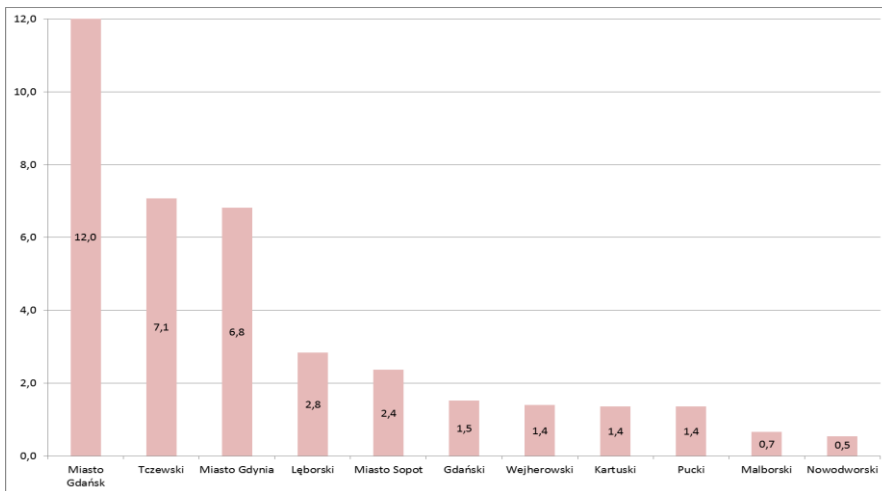
¹¹Międzynarodowe instytucje finansowe starały się stworzyć dodatkowe narzędzia wspomagające handel, ich skuteczność była jednak ograniczona.

¹² Bank Światowy uważa jednak, że nie jesteśmy całkiem bezpieczni, dlatego należy przyspieszyć reformy fiskalne i strukturalne.

Dominacja Trójmiasta (a ściśle gmin: Gdańska i Gdyni, udział gminy Sopot w 2013 roku wynosił 1%) pogłębia się. W latach 2008-2013 udział tych trzech gmin w strukturze eksportu całego obszaru metropolitalnego wzrósł z 76% w 2008 roku do 86,3% w roku 2013.

Najwyższy wskaźnik eksportu *per capita* ma gmina miejska Gdańsk, relatywnie wysoki jest on również dla gminy Tczew oraz gminy miejskiej Tczew, a także gminy miasta Gdyni. Wyższe od przeciętnego dla Polski wskaźniki osiągnięte są w gminie Krokowa i Gniewino.

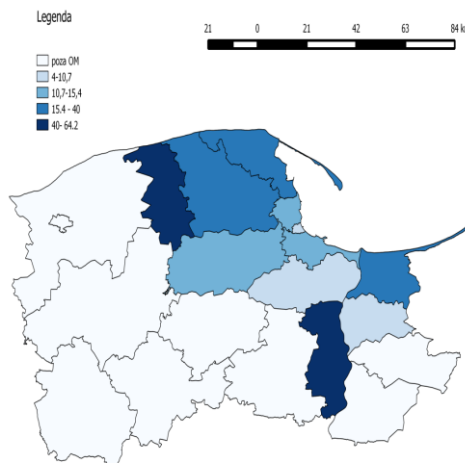
Wykres 6. Wartość eksportu *per capita* w powiatach OM w roku 2013 (EUR)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Izby Celnej oraz GUS (BDL)

Z kolei największym udziałem eksportu w przychodach przedsiębiorstw wyróżniają się powiaty: tczewski i lęborski, następnie wejherowski, pucki i lęborski.

Mapa 2. Udział eksportu w przychodach przedsiębiorstw ogółem dla powiatów OM w 2012 roku (%)





Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Izby Celnej oraz GUS (BDL)

OM cechuje zróżnicowanie rynków zbytu. Podmioty mające siedzibę w gminach Krynica Morska oraz Lichnowy eksportują wyłącznie do Rosji, Ukrainy i Białorusi, a gmina Cewice wyłącznie na rynek UE. Bardzo wysokie „uzależnienie” (ponad 90% eksportu) od rynków UE 15 występuje w gminach: Jastarnia, Suchy Dąb, gminie miejskiej Władysławowo, Chmielnie, Tczewie, Kartuzach, Kosakowie, Luzinie.

Największa koncentracja produktowa eksportu w OM występuje w gminie miejskiej Puck, gdzie na dwa spośród dwudziestu dwóch eksportowanych produktów przypada 97,9% całego eksportu. Kolejna jest gmina Kosakowo (89,3%), gmina Tczew (82,6%), gmina Somonino (81,3%) oraz gmina Puck (80,5%). Relatywnie najmniejsza koncentracja dotycząca dwóch produktów występuje w gminie miejskiej Malbork (30,4%), Sopocie (37,1%) oraz Rumi (39,1%).

OM cechuje również zróżnicowanie poziomu indeksów wymiany wewnątrzgałęziowej: tylko jedna gmina łączyce ma indeks wyższy od przeciętnego dla Polski (89,6). Część gmin nie odnotowuje wymiany wewnątrzgałęziowej.

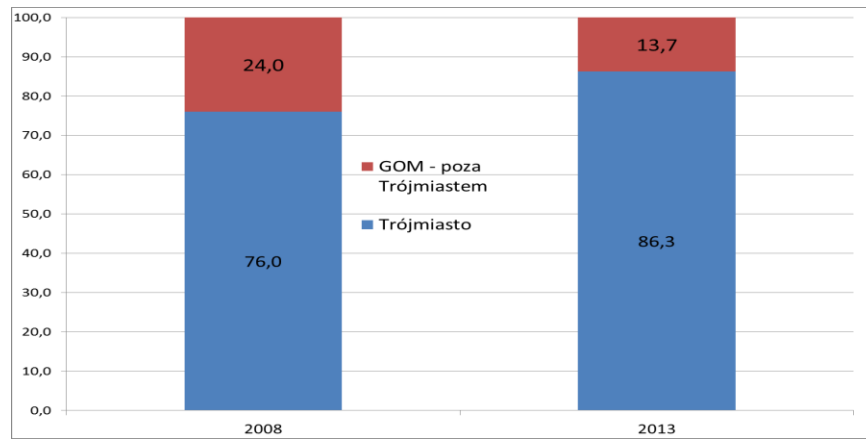
Udział przedsiębiorstw eksportujących o kapitale krajowym jest zróżnicowany i waha się w zależności od gminy; największy jest w: Sopocie (99,1), gminie Żukowo (91,4), gminie Wejherowo (87,2%). Udział firm eksportujących z udziałem kapitału zagranicznego jest większy od 50% tylko w dwóch gminach: Tczew i gminie miejskiej Tczew.

Udział gmin OM w eksporcie podmiotów z kapitałem zagranicznym w znacznej mierze zależy od liczby oraz wielkości przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego, zlokalizowanych na ich terenie. Największy udział ma gmina Gdańsk (37%), gmina miejska Tczew (28,1%), gmina miasta Gdyni (14,4%). Eksport w przeliczeniu na jednego pracującego (w dziale przemysłu) osiąga najwyższą wartość w Gdańsku, gdzie w 2012 roku wyniósł 618 tys. PLN, w powiecie tczewskim (570 tys. PLN), w powiecie lęborskim (163 tys. PLN) oraz w Gdyni (147 tys. PLN). Udział eksportu w przychodach ogółem tego sektora jest najwyższy w powiecie tczewskim (80,6%), lęborskim (52,9%), w mieście Gdyni (38,3%) oraz w powiecie wejherowskim (37,1%).

W całym OM 57, 6% wartości eksportu jest przewożone drogą morską. W największym stopniu transport morski jest wykorzystywany przez eksporterów mających siedzibę w gminie miasta Gdańska (79,6% wartości eksportu); następnie w Gdyni (29,9%) i w gminie Tczew (14,6%). W gminie miejskiej Tczew dość znaczny jest udział transportu lotniczego (26%), a w gminie Tczew dominuje transport drogowy (80,6%).

Między częściami OM widoczne jest zróżnicowanie jednostkowych wartości eksportu (wartość jednego kilograma eksportu, wyrażona w EUR). Dla OM poza Trójmiastem wynosi ona 3,1 EUR; dla Trójmiasta 0,9 EUR; dla Polski ogółem 1,5 EUR. Ze względu na działalność inwestorów zagranicznych w branży elektronicznej, w przypadku gminy miejskiej Tczew, wartość jednego kg eksportu kształtuje się na poziomie 17 euro.

Wykres 7. Struktura eksportu OM w podziale na Trójmiasto oraz obszar poza Trójmiastem w latach 2008 oraz 2013

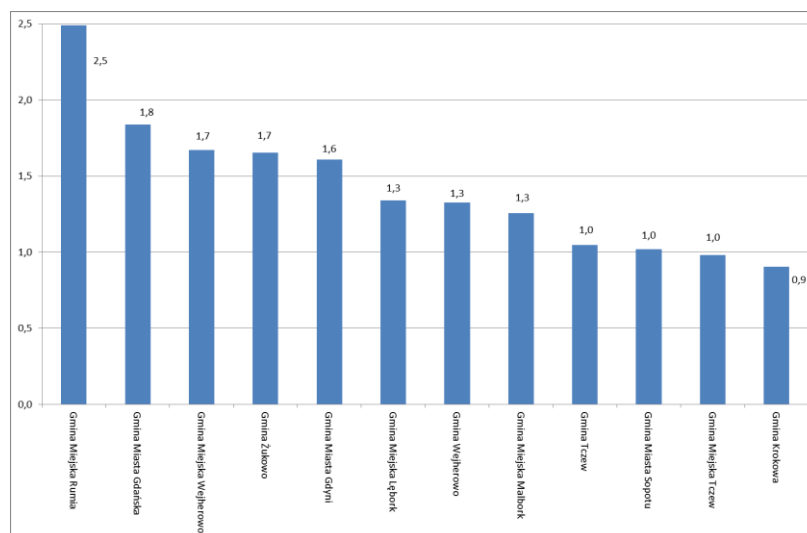


Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Izby Celnej

W latach 2008-2013, gminy OM cechowały się zróżnicowaniem dynamiki eksportu. Należy zastrzec, że uzyskane wyniki obliczeń traktować należy z pewną ostrożnością. W przypadku niewielkiej wartości eksportu, małej liczby eksporterów oraz niestabilności relacji handlowych, dynamika zmian w kilku gminach jest bardzo duża. Na przykład, w gminie Gniewino, wartość eksportu w roku 2013 była ponad 2,5 tys. razy wyższa, niż w roku 2008. Z drugiej strony, znaczne spadki wartości eksportu odnotowano w gminach: Cewice, Subkowy, Przywidz, Reda, Władysławowo, Sztutowo, Lichnowy oraz Linia.

Na wykresie 8 zaprezentowano dynamikę eksportu dla poszczególnych gmin w latach 2013 – 2008. Indeks informuje, jak wartość eksportu wyrażona w EUR w 2013 roku ma się do wartości w roku 2008. Prezentowane wyniki obliczeń ograniczono do wybranych gmin; takich, w których wystąpił eksport w roku 2008 i 2013 oraz ich udział w eksporcie OM jest większy niż 0,5%.

Wykres 8. Indeks eksportu w roku 2013 względem roku 2008 dla wybranych gmin OM



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Izby Celnej

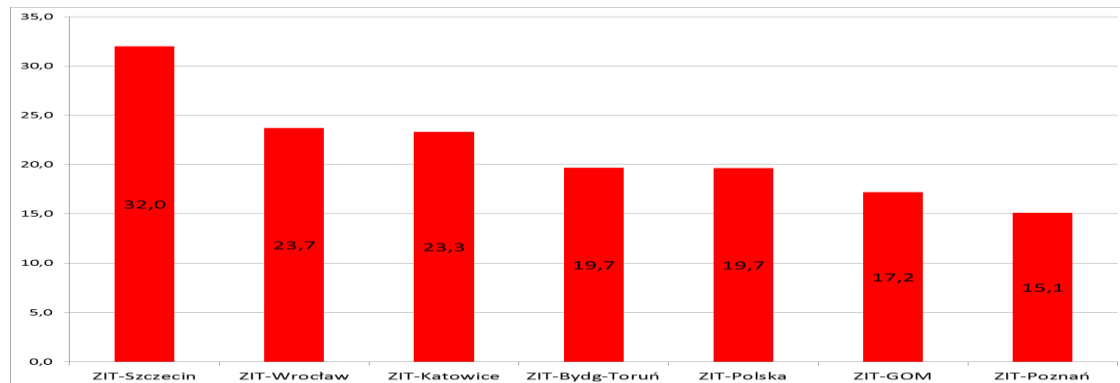
Najwyższy wzrost obrotów eksportowych w 2013 roku (w stosunku do 2008) miał miejsce w gminie miejskiej Rumi; zwiększył się 2,5 razy. Wzrost obrotów nastąpił w dwunastu gminach OM, co wydaje się bardzo istotne, zważywszy że badane lata były okresem spadku koniunktury na rynkach światowych. Zwraca uwagę relatywnie wysoki wzrost obrotów w gminie miejskiej Gdańsk i gminie miejskiej Gdynia, co przyczyniło się do zwiększenia udziału tych dwóch gmin w całości eksportu OM.

7. Analiza benchmarkingowa – analiza OM na tle innych obszarów ZIT

Porównanie OM do innych obszarów metropolitalnych w Polsce jest utrudnione ze względu na ograniczoną dostępność danych statystycznych w odpowiedniej skali dezagregacji terytorialnej. W badaniu wykorzystano dane o eksporcie (na poziomie powiatów) odwołując się do definicji ZITów, (wg Ministerstwa Rozwoju Regionalnego), mimo, że Obszar Metropolitalny nie jest w pełni tożsamy z ZIT.

W przeprowadzonej analizie bardzo ważne jest porównanie sytuacji OM do innych obszarów metropolitalnych, ponieważ wówczas uzyskujemy punkt odniesienia i urealnienie oceny sytuacji. Porównania takiego dokonano na obszarów ZIT 6 polskich metropolii.

Wykres 9. Porównanie udziału eksportu w przychodach ogółem dla wybranych ZIT-ów (rok 2102, w procentach)



Źródło: Obliczenia własne w oparciu o dane GUS, sprawozdania finansowe F01

Jak wynika z porównania sytuacji w zakresie udziału eksportu w przychodach wybranych ZIT, sytuacja w OM jest relatywnie gorsza niż w pozostałych obszarach. Udział eksportu w przychodach ze sprzedaży w OM jest niższy od przeciętnego w Polsce i w 2012 roku wyniósł 17,2%. Jedynym obszarem ZIT, w którym wskaźnik ten jest niższy niż w OM jest Poznań (15,1%). Najwyższy jest w obszarze ZIT Szczecina, gdzie kształtował się na poziomie 32%.

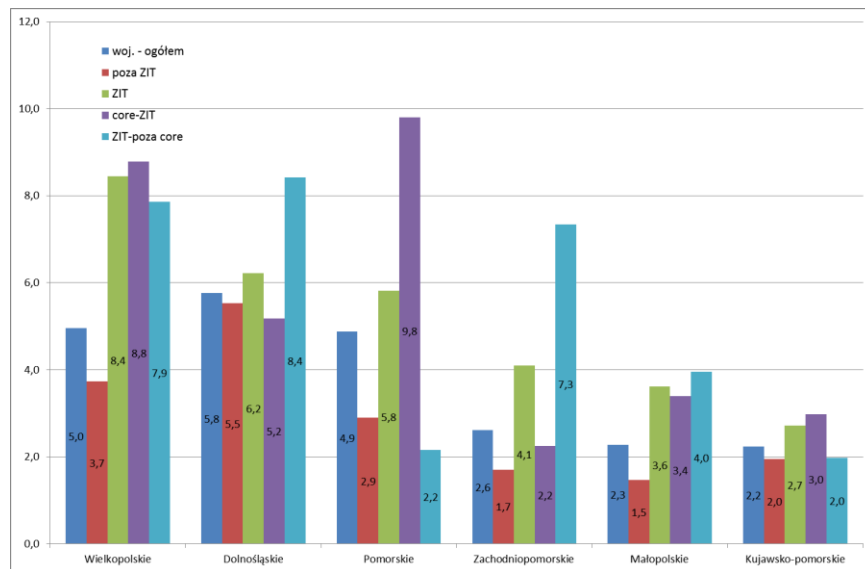
W porównaniu z innymi ZIT, OM cechuje specyficzna geograficzna struktura eksportu. Podmioty zlokalizowane w OM wyróżnia niski udział krajów UE w eksporcie, za to bardzo wysoki udział

"pozostałych krajów". Jest to głównie skutkiem eksportu produktów przemysłu stocznioowego i konstrukcji metalowych poza UE, a także poza Europę. Na przykład, poznańskim obszarze ZIT, 76% eksportu kierowane jest do UE, a 15% do "pozostałych krajów" – w przypadku OM udziały te wynoszą odpowiednio 47% i 42%.

W porównaniu z innymi ZIT, w OM wyraźna jest, wspomniana już wcześniej, silna koncentracja potencjału eksportowego w tzw. *core*. W Trójmieście eksport jest w dużym stopniu bezpośrednio związany „z morzem”. Cechą OM jest także jego bardzo wysoki udział w eksporcie całego województwa. W 2013 roku (wg danych Izby Celnej) było to 81% (dla porównania: 36% na Dolnym Śląsku, 44% w Wielkopolsce).

OM jest podobny do innych ZIT pod względem udziału eksportu w przychodach ze sprzedaży w podziale na *core* oraz obszar uzupełniający. Podobnie, jak w innych ZIT, także w OM udział eksportu w przychodach ogółem jest niższy dla *core* (14%) niż dla obszaru uzupełniającego (32%). Ekspozycja na ryzyko związane z eksportem i ewentualną niestabilną sytuacją na rynkach zagranicznych jest zatem większa dla obszaru uzupełniającego.

Wykres 10. Wartość eksportu *per capita* w 2013 roku (tys. EUR), porównanie ZITów



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Izby Celnej oraz GUS (BDL)

8. SWOT parametryczny-wyniki

W trakcie konsultacji z przedstawicielami różnych środowisk OM sporządzono wykaz silnych i słabych stron oraz szans i zagrożeń. Należy podkreślić, że identyfikacji cech oraz ich priorytetyzacji dokonano w wyniku debaty uczestników spotkania.

	Silne strony		Słabe strony
S1	Nadmorskie położenie, i infrastruktura umożliwiająca tani eksport (transport)	W1	Niska świadomość eksportowa (nie znamy swoich przewag konkurencyjnych, nie mamy świadomości korzyści z eksportu itp.)
S2	Silny sektor MSP oparty na tradycji eksportowej	W2	Niski endogeniczny potencjał eksportowy
S3	Duży zasób wykształconej kadry technicznej	W3	Wysokie koszty i trudności w pozyskiwaniu terenów inwestycyjnych
S4	Relatywnie niskie koszty pracy	W4	Brak rozpoznania potrzeb eksporterów
S5	Obecność dużych, wiodących firm eksportujących	W5	Eksport wyrobów niskoprzetworzonych
	Szanse		Zagrożenia
01	Dostępność transportowa	T1	Silna konkurencja zewnętrzna (kraje i inne regiony metropolitalne) o niższych kosztach produkcji
02	Nowe kierunki rozwoju	T2	Wysokie koszty energii elektrycznej i niepewność dostaw
03	Cyfryzacja gospodarki	T3	Nieprzejrzyste regulacje (krajowe i UE)
04	Globalizacja	T4	Niestabilna sytuacja geopolityczna
05	Reindustrializacja	T5	Atrakcyjniejsze warunki biznesowe na rynkach innych OM i za granicą

Następnie sporządzono macierz konfrontacji osiągniętych rezultatów analizy SWOT, dokując oceny, czy: -

-dana mocna strona pozwoli nam wykorzystać daną szansę?

-dana mocna strona pozwoli nam zniwelować dane zagrożenie?

-dana słaba strona ogranicza możliwość wykorzystania danej szansy?

-dana słaba strona potęguje ryzyko związane z danym zagrożeniem?

Macierz konfrontacji wyników SWOT*

	01 ...	02 ...	03 ...	04 ...	05...	T1 ...	T2 ...	T3 ...	T4 ...	T5 ...
S1 ...	2	1	0	0	1	2	0	0	0	0
S2 ...	2	1	2	0	0	0	0	0	0	0
S3 ...	0	1	2	1	1	1	0	0	0	1
S4 ...	0	1	0	2	2	0	0	0	0	1
S5 ...	2	2	2	2	1	1	0	0	0	0
W1 ...	1	2	0	2	1	1	0	0	0	1
W2 ...	1	0	1	1	1	2	2	1	0	2
W3 ...	2	1	0	2	2	2	2	2	0	2
W4 ...	1	2	0	2	0	2	2	1	1	2
W5 ...	0	2	0	2	1	2	1	0	0	2

*Skala odpowiedzi: 0 – brak oddziaływania (związek), 1 – słabe oddziaływanie (związek), 2 – silne oddziaływanie (związek)

Zestawienie silnych powiązań strategicznych

	O	T
S	9	1
W	8	12

9. Propozycja działań (współpracy) w ramach OM

W obszarze ZIB, działalność Invest in Pomerania jako wspólnej inicjatywy, dowodzi skuteczności współpracy. Model funkcjonowania Invest in Pomerania zbudowany został *de facto* jako oddolna, organiczna współpraca w regionie, wyraźnie niezależna od formuły wypracowanej na szczeblu centralnym. Nie jest to zatem "przedłużenie" aktywności PAIiZ, co sprawia, że aktywność w zakresie przyciągania inwestorów oraz ich obsługi jest wysoce skuteczna. Tak wypracowana formuła współpracy powinna być traktowana jako wzorzec.

Invest in Pomerania koncentruje się jednakże na przyciąganiu inwestycji. Podobna formuła współpracy powinna zostać stworzona w odniesieniu do wsparcia eksportu. W województwie pomorskim – w przeciwieństwie do innych regionów kraju – *de facto* nie funkcjonuje instytucja wspierająca eksporterów. Powstająca agencja Pomorski Broker Eksportowy wypełni tę lukę. Niezbędne jest jednakże kompleksowe podejście do promocji eksportu oraz inwestycji zagranicznych, tych napływających do OM, jak też podejmowanych przez podmioty z OM się wywodzące. Napływające ZIB – pozytywnie wpływają na eksport, gdyż inwestorzy zagranicznie cechuje wysoka, proeksportowa orientacja. Podejmowane ZIB przez firmy z OM także stymulują eksport.

9. Rekomendacje dalszych prac analitycznych

Wskazane jest podjęcie pogłębionych, kompleksowych analiz dotyczących potencjału eksportowego podmiotów OM, w tym także oferty z sektora usług. Odnośnie do eksportu usług w OM występuje poważny deficyt wiedzy. Ponadto należy rozpoznać potrzeby aktualnych i potencjalnych eksporterów i bariery dla rozwoju eksportu. Celowe jest też pokazanie doświadczeń eksporterów z OM na zasadzie identyfikacji dobrych praktyk, przede wszystkim ukazania efektów uczenia się przez eksport. Wyzwanie dla decydentów jest poważne. Jak wynika z szacunków opartych na różnych zbiorach danych statystycznych, eksporterami jest tylko nieznaczna część podmiotów OM (kilka procent). Nie jest to tylko cechą OM, współczesne badania teoretyczne i empiryczne handlu zagranicznego oparte na modelu heterogeniczności firm M. Melitza dowodzą, że tylko nieliczne, najbardziej produktywne podmioty stają się eksporterami. Uczestnicy konsultacji podkreślali, że w OM priorytetem powinno być przede wszystkim zachęcenie do eksportu wielu małych i średnich przedsiębiorstw, które oferując konkurencyjne produkty, potrzebują wsparcia dla rozpoczęcia eksportu. Potencjał eksportowy tych firm wynika z ich wieloletniej działalności i ugruntowanej pozycji na rynku krajowym.

Należy także przeprowadzić kompleksowe analizy ZIB w OM. Ich celem powinno być przede wszystkim określenie charakteru działalności inwestorów, zwłaszcza wpływu na eksport i konkurencyjność OM, współpracy z podmiotami krajowymi z OM oraz spoza OM, a także poznanie ich zdania na temat klimatu inwestycyjnego w OM.



Bibliografia

Castells M., Społeczeństwo sieci, PWN, Warszawa.

EC(2012), Mission Growth: Europe at the Lead of the New Industrial Revolution.

Gawlikowska-Hueckel K., Szlachta J., "Wrażliwość polskich regionów na wyzwania współczesnej gospodarki. Implikacje dla polityki rozwoju regionalnego", Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.

Godlewska-Majkowska H., Komor A, Zarębski P., Typa M, (2012), Atrakcyjność inwestycyjna regionów 2012. Województwo pomorskie. Centrum Analiz Regionalnych i Lokalnych, Warszawa.

Gorynia M. (2000), Podstawy strategii przedsiębiorstwa w biznesie międzynarodowym, w: Fonfara K., Gorynia M., et.all., Strategie przedsiębiorstwa w biznesie międzynarodowym, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.

GTN, [2003], <http://www.cid.harvard.edu/cidtrade/issues/washington.html>, dostęp 01.03.2014.

IBnGR (2013), Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów Polski (red. Nowicki), Gdańsk.

Jaworski K., Olipra J., Hueckel T. (2014), Polacy nie zjedzą tego czego Rosjanie nie kupią, Obserwator finansowy (2014-09-15).

PriceWaterhouseCoopers, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową (2011) "Analiza atrakcyjności inwestycyjnej województwa pomorskiego z uwzględnieniem branż priorytetowych. Podsumowanie i wnioski" (red. M. Nowicki, Warszawa, Gdańsk.

Umiński S., (2104), Wpływ kryzysu na zagraniczne inwestycje bezpośrednie na świecie oraz w Polsce", w:

WTO (2014), Global Economic Prospects, Washington.