



Instytut Rozwoju



Gdański Obszar  
Metropolitalny



---

# **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.....	4
2. Kluczowe wnioski.....	6
2.1. Najważniejsze ustalenia.....	7
2.2. Kluczowe wnioski i rekomendacje dla polityki.....	9
3. Key findings .....	10
4. Internacjonalizacja w Obszarze Metropolitalnym. Stan obecny .....	14
5. Podstawowe trendy w zakresie umiędzynarodowienia i próba ich ekstrapolacji na przyszłość.....	15
6. Identyfikacja podstawowych problemów .....	18
6.1. Branże eksportowe o najwyższym potencjale eksportowym reprezentowane na terenie OM. Struktura eksportu według zaawansowania technologicznego .....	18
6.2. Zróżnicowanie branż z punktu widzenia handlu wewnątrzgałęziowego. Szanse na zbilansowanie wolumenu eksportu i importu.....	20
6.3. Eksport produktów rolnych i spożywczych z terenu OM .....	21
6.4. Zagrożenia dla gospodarki OM związane z sytuacją geopolityczną wynikające ze struktury i koncentracji eksportu .....	22
6.5. Orientacja geograficzna eksportu oraz możliwości wejścia na nowe rynki.....	22
6.6. Jak kształtuje się i czym determinowana jest atrakcyjność inwestycyjna OM .....	25
6.7. Charakter zagranicznych inwestycji bezpośrednich na terenie OM. Ich wpływ na konkurencyjność gospodarki, w tym na eksport .....	26
6.8. Analiza pozostałych płaszczyzn internacjonalizacji .....	28
7. W jakim stopniu o potencjale eksportowym OM i jego międzynarodowej atrakcyjności inwestycyjnej decydują uwarunkowania międzynarodowe?.....	29
8. Analiza benchmarkingowa – analiza OM na tle innych obszarów ZIT .....	30
9. Analiza zróżnicowania wewnętrznego w obrębie OM – rdzeń/obszar uzupełniający.....	33
10. SWOT parametryczny-wyniki.....	37
11. Propozycja działań (współpracy) w ramach OM.....	39



Instytut Rozwoju



Gdański Obszar  
Metropolitalny



NORDA  
Narodowy Ośrodek  
Badań i Rozwoju

12. Bibliografia.....	40
13. Aneks.....	42

## 1. Wprowadzenie

Procesy globalizacji doprowadziły do otwarcia gospodarek krajów, regionów oraz obszarów metropolitalnych na współpracę, ale też konkurencję zewnętrzną. Do głównych, pozytywnych skutków tej ekspozycji należą:

- wzrost możliwości eksportu przez rodzime przedsiębiorstwa, na skutek całkowitego lub częściowego zniesienia barier ilościowych i celnych w transferze produktów i usług,
- przyciąganie oraz eksport kapitału w postaci zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB), przy czym szczególne znaczenie dla gospodarki lokalnej mają inwestycje w nowoczesne sektory gospodarki, o wysokim poziomie innowacyjności<sup>1</sup>.

Potencjalne zagrożenia, związane z internacjonalizacją, polegają na:

- nasileniu konkurencji o charakterze globalnym,
- zwiększeniu wrażliwości na wahania koniunktury na rynku światowym. Szczególne ryzyko występuje przy dużej koncentracji eksportu w kilku gałęziach oraz gdy eksport kierowany jest na nieliczne rynki zbytu (niska dywersyfikacja rynków),
- ryzyku związanym z potencjalnym przeniesieniem ZIB do krajów o niższych kosztach produkcji, oferujących korzystniejsze podatki lub inne lepsze warunki funkcjonowania.

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

Współczesne badania wskazują na to, że aktywność eksportowa jest "przywilejem" najbardziej produktywnych i konkurencyjnych podmiotów gospodarczych (Melitz, 2008). Co więcej, wejście na rynki zagraniczne przyczynia się do wzrostu produktywności eksporterów na zasadzie "uczenia się przez eksportowanie". Eksport prowadzi do tzw. selekcji i sortowania – co może skutkować wzrostem różnicowań regionalnych. Ma to miejsce wówczas, gdy najbardziej produktywne podmioty są przestrzennie skoncentrowane i stają się eksporterami; eksport prowadzi do dalszego wzrostu ich produktywności i tym samym zwiększa ich przewagę w stosunku do pozostałych przedsiębiorstw funkcjonujących w danej branży.

---

<sup>1</sup>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).

Drugi, poza wymianą międzynarodową, aspekt internacjonalizacji wiąże się z przepływem kapitału w postaci ZIB. Zdolność do „przyciągania” ZIB jest potwierdzeniem wysokiej atrakcyjności inwestycyjnej, a skuteczność w pozyskiwaniu inwestycji zagranicznych jest dzisiaj istotnym „czynnikiem podtrzymującym rozwój regionu” (Nazarczuk, 2014). Konkurencja o inwestycje, szczególnie o te, które nie poszukują miejsc o niskich kosztach produkcji, lecz wiążą się z transferem technologii, jest w warunkach globalnych bardzo duża, przy czym koszty pracy odgrywają coraz mniejszą rolę, jako czynnik lokalizacyjny. Warto jednak zaznaczyć, że rodzaj inwestycji „przyciąganych” do regionu jest uwarunkowany jego potencjałem endogenicznym (Ozawa, 1992). Warto również zwrócić uwagę na to, że ze względu na inercję procesów inwestycyjnych, wybór aglomeracji na miejsce lokalizacji inwestycji przez znane firmy (rozpoznawalne powszechnie marki) przyciąga z reguły kolejnych inwestorów.

Internacjonalizację można też postrzegać przez pryzmat tworzących się we współczesnym świecie powiązań sieciowych. Postęp technologii i szybkość przepływu informacji doprowadziły do tego, że coraz więcej przedsiębiorstw niezależnie od ich wielkości, działa w ramach jednego projektu biznesowego, który staje się „rzeczywistą jednostką operacyjną” (Castells 2008, s. 171). Przykładem wspomnianych „wspólnych projektów” może być wymiana wewnątrzgałęziowa, która tworzy kanały powiązań między przedsiębiorstwami wytwarzającymi części czy podzespoły do jednego produktu finalnego.

Sieciowe powiązania nie powstają tylko między przedsiębiorstwami. Castells definiuje sieć jako rodzaj szczególnej, otwartej struktury, której cechą jest zdolność do nieograniczonego rozprzestrzeniania się. Sieć to zbiór węzłów, takich, jak: instytucje finansowe, organizacje polityczne, media, które integrują się, jeżeli potrafią się komunikować. Wynika z tego, że rozwój metropolii (regionu) nie jest wyłącznie funkcją własnego potencjału, ale również relacji, jakie wytwarzają się między nią a innymi jednostkami terytorialnymi. Im większa zdolność to tworzenia takich powiązań, tym głębsze związki, które tworzą się między różnymi ośrodkami.

W literaturze światowej prowadzone są badania dotyczące powiązań sieciowych między metropoliami (Taylor et. al., 2010 ). Przyjęte kryteria globalizacji uwzględniają lokalizację międzynarodowych firm usługowych z branży rachunkowości (*accountancy*), reklamy (*advertising*), konsultingowych (*management consultancy*), finansowych (*financial services*) oraz prawniczych (*law*). Wynikiem badań jest podział metropolii na trzy grupy: : alfa, beta, gamma oraz potencjalne miasta światowe (*sufficiency cities*). Grupę alfa podzielono na kategorie: alfa++, alfa+, alfa i alfa-.

We rankingu dominują dwie światowe metropolie, których duet określono mianem *Main Street World* NYLON (New York, London), (Taylor, Pengfei , et al., 2011). Dla tych dwóch metropolii stworzono odrębną klasę alfa++. Spośród europejskich miast w grupie alfa+ i alfa znalazły się Paryż, Mediolan, Moskwa, Madryt i Bruksela. Do grupy alfa – (minus) zakwalifikowana została Warszawa, a także Praga i Budapeszt.

W rankingach oceniających siłę powiązań sieciowych między aglomeracjami (*Overall Network Connectivity, City Network Power*) nie ma metropolii Trójmiasta. Wynika to z faktu, że globalne powiązania nabierają znaczenia wówczas, gdy w strukturze gospodarki aglomeracji zaczyna dominować sektor zaawansowanych technologicznie usług. Dominacja tradycyjnych usług i sektora przemysłu nie

„wciąga” metropolii w orbitę międzynarodowych powiązań sieciowych, ponieważ potrzebne do produkcji zasoby znajdują się w regionie (Malmberg, A., Maskell P., 1997).

Obok, wymienionych „kanałów” przepływów dóbr, usług i kapitału i informacji 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 umożliwiać zawieranie 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.

W badaniu internacjonalizacji Obszaru Metropolitalnego wiele uwagi poświęcono eksportowi, „wymiernemu” skutkowi umiędzynarodowienia. Analizy obrotów eksportowych dokonano 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 przewagę 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. Analiza umiędzynarodowienia dotycząca regionów, powiatów lub tym bardziej gmin, ze względu na ograniczoną dostępność danych statystycznych – ma jedynie charakter przybliżony<sup>2</sup>.

Obok badań empirycznych, przeprowadzono również szereg wywiadów, które umożliwiły identyfikację pewnych ograniczeń w internacjonalizacji OM. 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 in Pomerania, Izbie Turystyki, Agencji Rozwoju Pomorza, Urzędu Marszałkowskiego. Dziękujemy również jednostkom samorządu terytorialnego za udział w ankiecie.

## 2. Kluczowe wnioski

---

<sup>2</sup> 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 statystyczne gromadzone przez różne instytucje, bądź nawet w obrębie jednej instytucji w różnych formularzach – nie są kompatybilnie i nie są porównywalne. Szerzej o problemach metodologicznych w S. Umiński 2012.

## 2.1. Najważniejsze ustalenia

1. **Obszar Metropolitalny cechuje się relatywnie stabilnym udziałem w eksporcie krajowym** (w latach 2008-2013 wzrost z 4,7% do 5,7%). Nastąpiło to w trudnych latach kryzysu, w których odnotowano spadek wymiany międzynarodowej na rynkach światowych. Fakt ten może świadczyć o znacznych zdolnościach adaptacyjnych przedsiębiorstw zlokalizowanych w OM.

2. **W OM eksport generowany jest w dominującej części przez przemysł**; mniejsze znaczenie 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 gospodarek krajów UE. Próby renesansu tego sektora są w pełni uzasadnione. Jak wynika z badań (European Commission, 2012), 80% innowacji powstaje w przemyśle, 75% eksportu jest generowane przez przemysł. Jedno miejsce pracy w przemyśle stwarza jedno miejsce pracy w usługach.

3. **W OM występuje specyficzna struktura produktowa eksportu, w której dominują: statki, łodzie oraz konstrukcje pływające** oraz druga – pod względem znaczenia grupa towarowa – paliwa mineralne, oleje substancje bitumiczne woski mineralne. Grupę towarową: statki i łodzie cechują największe ujawnione przewagi komparatywne (w stosunku do pozostałych eksporterów krajowych).

4. **W eksporcie Obszaru Metropolitalnego największe znaczenie mają produkty o relatywnie niskim stopniu przetworzenia**. Eksport ten jest zróżnicowany pod względem kierunków docelowych.

5. **Niska – w porównaniu do innych obszarów metropolitalnych – jest intensywność handlu wewnątrzgałęziowego**. Nawiązując do teorii Castellsa, świadczy to o **relatywnie niewielkim zaangażowaniu przedsiębiorstw we wspólne projekty biznesowe, realizowane w ramach powiązań sieciowych**. Pozytywną stroną niskiego udziału wymiany wewnątrzgałęziowej w wymianie jest większa odporność na szoki wywołane załamaniem produkcji w firmach kooperujących.

6. **OM cechuje relatywnie niski udział krajów UE w eksporcie ogółem**. Większe „ciążenie” w kierunku krajów UE15 występuje w gminach OM - poza Trójmiastem. **Najważniejszymi odbiorcami eksportu podmiotów mających siedzibę w OM są: Norwegia, Niemcy, Niderlandy, USA i Szwecja**. W latach 2008-2013 nastąpiły zmiany w strukturze sprzedaży; największe przyrosty odnotowano w przypadku Singapuru oraz USA.

7. **Analiza lokalizacji eksporterów wskazuje na ich znaczną koncentrację w gminach Gdańska, Gdyni oraz w gminie miejskiej Tczew**. W 2013 roku podmioty mające siedzibę w tych gminach generowały łącznie 88,8% obrotów eksportowych całego OM. W latach 2008-2013 dominacja tych gmin zwiększyła się.

8. **Dominującym środkiem transportu, wykorzystywanym przez eksporterów, jest transport morski**.

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

10. **Przeważająca część eksportu (77,3% wolumenu) pochodzi z firm z kapitałem krajowym. Jest to sygnał świadczący o tym, że rodzime firmy, mające siedzibę w obszarze metropolitalnym, skutecznie radzą sobie na rynku globalnym.**

11. **Większość inwestycji zagranicznych w OM 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.

12. Cechą OM jest znaczne wewnętrzne zróżnicowanie. **Wyraźna koncentracja eksportu oraz ZIB występuje w rdzeniu.** Jest to prawidłowość, która dotyczy również innych obszarów metropolitalnych. Dywersyfikacja odnosi się również do zróżnicowania oferty eksportowej, koncentracji produktowej eksportu oraz rynków zbytu.

13. Przejawem internacjonalizacji jest tworzenie oferty edukacyjnej w obcych językach, co przyciąga studentów zagranicznych. **Uczelnie OM proponują 20 rodzajów kursów na poziomie BA i MA w języku angielskim** (dla porównania: Metropolia Poznańska 27, Krakowska 76, Wrocławska 57, Warszawska 230).

14. Jednym z aspektów internacjonalizacji jest tworzenie *brandingu*. Kreowaniu wizerunku i promocji metropolii sprzyjają różnego rodzaju wydarzenia o charakterze kulturalnym oraz wystawienniczym. W OM organizowanych jest wiele tego rodzaju imprez. Unikatowymi imprezami organizowanymi na terenie OM są: Festiwal Szekspirowski, Międzynarodowy Festiwal Organowy, Jarmark św. Dominika, Targi Bursztynu Amberart oraz Festiwal Open'er w Gdyni.

15. **W województwie pomorskim działa jedna z najbardziej skutecznych w kraju agencji zajmujących się przyciąganiem oraz obsługą zagranicznych inwestycji bezpośrednich (*Invest in Pomerania*),** nie funkcjonuje natomiast kompleksowy system promocji eksportu. Lukę w tym względzie wypełni powstający Pomorski Broker Eksportowy.

16. **Potencjalna, ogólna atrakcyjność obszaru metropolitalnego, jest wysoka (klasa B atrakcyjności). 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 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.

## 2.2. Kluczowe wnioski i rekomendacje dla polityki

1. Eksport podmiotów mających siedzibę z OM w perspektywie do 2030 roku determinowany będzie zarówno przez czynniki koniunkturalne, jak też strukturalne. Reakcja eksporterów OM na obecny kryzys potwierdziła ich relatywnie wysoką odporność na zewnętrzny szok popytowy. Załamanie koniunktury stanowiło jednak lekcję, sygnał, że sytuacja w globalnej, otwartej gospodarce jest często nieprzewidywalna i wysoce zmienna. **W dłuższej perspektywie, na eksporterów oddziaływać będą takie czynniki, jak: przesuwanie się centrum gospodarczego świata do Azji, spadek kosztów transportu międzynarodowego, zmiany na światowym rynku energetycznym.**
2. W eksporcie OM wyraźnie przejawia się jego „morski” charakter. Wnioski w zakresie przewag konkurencyjnych w diagnozie cząstkowej „internacjonalizacja”, są zbieżne z wnioskami w części „kluczowe motory rozwoju” w tym względzie, że **przewaga związana z „morskością” jest trwała, powinna być wzmocniana i utrwalana – zgodnie z ideą tzw. inteligentnej specjalizacji. Nie będzie to grozić procesem niekorzystnej inercji, jeśli długofalowa strategia polegać będzie na inwestowaniu w innowacje i poprawę konkurencyjności.**
3. **Podstawą eksportu są produkty przemysłowe.** W największym stopniu podlegają one umiędzynarodowieniu. W debacie publicznej formułowany jest postulat podjęcia działań mających na celu wzrost eksportu usług (medycznych, edukacyjnych, kultury, dla biznesu), co jest zasadne. Należy jednak mieć świadomość zmiany priorytetów polityki gospodarczej w UE w kierunku reindustrializacji. Powstające obecnie centra usługowe są istotnym elementem wysokiej atrakcyjności osiedleńczej, kreują też eksport. Sektor tego typu usług w OM nasyci się jednak w nadchodzących latach, ponadto w usługach stosunkowo łatwo o przeniesienie działalności do innych krajów (o niższych kosztach pracy). **W perspektywie długookresowej to przemysł będzie podstawą konkurowania na rynkach międzynarodowych.**
4. Należy zastrzec, że analiza otwartości gospodarki w ujęciu regionalnym w Polsce jest trudna do przeprowadzenia ze względu na ograniczenia w dostępie do danych statystycznych. Jediną możliwością jest oparcie się na danych ze sprawozdań F01. Z analizy, przeprowadzonej w oparciu o te dane wynika, że inne obszary metropolitalne cechuje wyższa relacja eksportu do produkcji sprzedanej.
5. Zidentyfikowany w diagnozie „kluczowe motory rozwoju”, **niski poziom innowacyjności znajduje swoje odzwierciedlenie w strukturze eksportu, w której udział produktów wysokich technologii ulega obniżeniu.**

### **W warstwie działań rekomendacyjnych proponujemy:**

1. **Uzupełnienie luki względem innych regionów Polski, w zakresie budowy kompleksowego systemu promocji eksportu**, opartego przede wszystkim na rozpoznaniu potrzeb podmiotów eksportujących oraz silnych stron. System taki powiązany musi być z promocją OM jako miejsca podejmowania inwestycji zagranicznych. Przyciąganie zagranicznych inwestorów – w warunkach Polski – jest w znacznej mierze tożsame z promocją eksportu.
2. **Eliminowanie barier w zakresie zewnętrznej dostępności transportowej do regionu**, co przyczyni się do napływu inwestycji i pomoże ograniczyć negatywne skutki peryferyjności regionu względem innych obszarów metropolitalnych Polski.
3. **Podjęcie działań mających na celu rozpowszechnienie wiedzy na temat korzyści związanych z działalnością eksportową**, co powinno przyczynić się także do „odblokowania” potencjału eksportowego wielu małych firm.
4. **Propagowanie wiedzy na temat pozytywnego związku między aktywnością innowacyjną i eksportem**. Polityka proinnowacyjna w świetle współczesnych badań nad naturą eksportu – traktowana jest jako alternatywa dla tradycyjnej polityki wsparcia eksportu.
5. Dywersyfikację ryzyka związanego z rozwojem eksportu, które jest wielopłaszczyznowe. Nadmierna specjalizacja nie jest wskazana, aczkolwiek nie da się jej uniknąć w scenariuszu szybkiej ekspansji eksportowej. W warunkach polskich, wysoka dynamika eksportu w układzie regionalnym, wiązała się – jak dotychczas – ze znaczną specjalizacją. **Redukcji ryzyka sprzyjać będzie dywersyfikacja kierunków geograficznych, form własności** (kapitał krajowy vs. zagraniczny), podmiotów gospodarczych według wielkości itp.

### **3. Key findings**

1. **Metropolitan Area has relatively stable share in Poland exports**: increase from 4,7% to 5,7% between 2008 and 2013. It occurred in a difficult period of crisis, in which volume of international trade fell down. This shall prove high adaptive abilities of enterprises having sits in Metropolitan Are.
2. **Export of Metropolitan Area is predominantly generated by industrial sector**. Services play smaller role, agriculture sector - the lowest. This reflects the nature of economy three sectors, industry being the most internationalized one. It shall be stressed that large exports can contribute to enhanced role of industry in the economy, which reflects the reindustrialization plans formulated for EU countries. As The

European Commission (2012) shows, 80% of innovations are generated by industry, as well as 75% of total exports. One workplace in industry creates another workplace in services.

**3. There is specific exports structure by products in Metropolitan Area, in which maritime vessels, boats and other floating constructions dominate.** In these products Metropolitan Area reveals the highest comparative advantages in comparison to other exporters from Poland. The second most important product group in exports is: mineral fuels, oils, bituminous products and mineral waxes.

**4. Exports is dominated by relatively low processed products.** Foreign sales are well diversified in terms of exports destinations.

**5. In comparison to other metropolitan areas, intra industry trade intensity is low.** According to Castells theory, it proves **relatively low engagement of enterprises in business projects carried on within networks**. A larger resilience to economic shocks stemming from production drops in cooperating enterprises can be a positive result of low intensity of intra industry trade.

**6. For exporters having sits in Metropolitan Area, EU countries share in total foreign sales is relatively low.** Higher share of the EU in exports is observed for counties – outside Trójmiasto. **The main destinations in exports are: Norway, Germany, the Netherlands, USA and Sweden.** Between 2008 and 2013 changes in geographical structure of exports occurred: the most important increases were registered in sales to Singapore and USA.

**7. Most of the exporters are concentrated in Gdańsk, Gdynia and Tczew.** In 2013 enterprises having sits in these counties accounted for 88,8% of total Metropolitan Area's exports. Between 2008 and 2013 domination of these counties has increased.

**8. Sea is the most important mean of transport used by exporters.**

**9. There were 81 foreign direct investors operating in Metropolitan Area in 2013.** Most of them (64) were localized in Trójmiasto (calculations based on Polish Information and Foreign Investment Agency data). 61 companies belong to the group of the so called "largest investors". In Metropolitan Area there are 4160 business units registered with foreign capital – 85% out of total number of such business units registered in Pomorskie region.

**10. Most of exports (77,3%) comes from domestic enterprises (without foreign capital). It is a clear signal that domestic enterprises are doing well on international markets.**

**11. Most of foreign direct investments account for section C (manufacturing).** Investors come mainly from: USA, Germany, Finland, UK, Canada, Denmark, Sweden, Switzerland and the Netherlands.

12. Internal diversity is a characteristic feature of Metropolitan Area. **Exports and foreign direct investments are concentrated in the core.** This is also observed in other metropolitan areas in Poland. Diversity also relates to exports by destinations, product concentration and product structure of exports.

13. Educational offer in the English language is another aspect of internationalization. It attracts foreign students. **Universities of Metropolitan Area offer 20 types of courses - BA and ME level** (for comparison: Poznań Metropolity 27, Kraków 76, Wrocław 57 and Warszawa 230).

14. Also branding is an important aspect of internationalization. Image of metropolis is promoted as there are cultural and fair&exhibition events organized. In Metropolitan Area there are several events of this kind organized, for example: The Shakespeare Festival, International Organ Festival, St. Dominic's Fair, Amber Art Fair and Open'er Festival.

15. **"Invest in Pomerania", one of the most efficient agencies responsible for attracting and servicing foreign investors in Poland, operates in Pomorskie province.** However, the region lacks comprehensive system of exports promotion. This shall change, as the „Pomeranian Exports Broker” will be established.

16. **Potential, overall investment attractiveness of the Metropolitan Area is high (B class of attractiveness).** Real attractiveness – assessed on the grounds of investments inflow – reveals **Metropolitan Area relative high position in following categories: labor and fixed assets productivity, self-financing of territorial units and investment outlays.** Sopot, Pruszcz Gdański, Tczew, Gdańsk, Gdynia, Wejherowo, Puck, Kolbudy, Reda received the highest scores in investment attractiveness ranking (Godlewska-Majkowska, et.all., 2012). The priority branches, as regards investment policy, are: ICT, energy sector, pharmaceuticals and cosmetics, modern BPO services, logistics, motor vehicles and parts thereof industry.

## Main conclusions

1. Exports of Metropolitan Area in 2030 perspective will be determined by both business-cycle and structural factors. The concurrent crisis is a test for the condition and performance of exporters. Their good performance and resilience to external demand shock has been proved. For exporters, crisis is a lesson and signal, that situation in open, global economy is volatile. In a longer perspective, situation of exporters will be influenced by: world's economic centre shifting to Asia, falling down international transport costs and changes on the world energy market.

2. Exports from Metropolitan Area undoubtedly shall be described as having maritime character. Conclusions in this respect in “internationalization” diagnosis are similar to conclusions in “key sectors for development” – maritime advantage is permanent, ought to be strengthened and deepened according to the concept of intelligent specialization. It will not be the prove of undesired inertia if long-term strategy will rest on investing in innovativeness and competitiveness.

3. Exports are based predominantly on industrial products. They are more tradable than services. There is an argument formulated in a public debate, that efforts shall be taken in order to stimulate exports of services (medical, educational, cultural and business oriented ones). It is justified. However one shall take into account that EU economic policy priorities are being changed towards promotion of industrialization. Service centers established in Metropolitan Area are an important element of high settlement attractiveness. They also contribute to exports growth. This sector would saturate in the forthcoming years. Moreover, service centers can relatively easy be delocalized to other regions/countries (for instance offering lower labor costs). In long run, it is industry that will constitute ability to compete of foreign markets.

4. Relatively low internationalization rate that has been identified for Metropolitan Area deserves a comment – as it does not reflect a conventional wisdom. Regional statistics available in Poland are poor. Rate of exports to total sales has been calculated from F01 financial reports. Calculations show that other metropolitan economies are more open.

5. Low innovativeness that has been identified in “key sectors for development” is also visible in exports structure, in which share of high-tech products is decreasing.

#### **Policy recommendations:**

6. The gap towards other regions in Poland shall be filled, in terms of establishing in Metropolitan Area comprehensive system of export promotion, based on an enquiry into exporters’ needs and strengths. Such a system shall correspond with promotion of Metropolitan Area as a place for location of investments (incl. FDIs). For Poland, attraction of FDIs – to large extent – equals promotion of exports.

7. Transport accessibility to Metropolitan Area shall be improved, which will result in increased investment attractiveness and will decrease peripherality, compared to other metropolitan areas of Poland.

8. Actions promoting and disseminating knowledge on benefits from exporting activity shall be initiated. This shall help to unblock export potential of many small and medium size enterprises.

9. Also a positive correlation between innovations and exports shall be promoted. Innovation policy – as stems from current world research in international economics – is treated as an alternative for traditional exports promotion policy.

10. Risk associated with exports potential development – shall be diversified. Excessive (overshooting) specialization is not recommended – it will be however difficult to avoid it in a scenario of dynamic exports expansion. For Poland’s regions, as so far, high dynamics of exports growth was accompanied by increased specialization. Risk reduction will be done by diversification of exports destinations, ownership structure (foreign vs. domestic capital) and exporters size.

#### 4. 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 stagnacji, 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 gospodarki<sup>3</sup>:

- 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); dotyczy to zarówno Trójmiasta, jak i innych gmin OM. Sytuacja ta utrwaliła się w okresie 2008-2013, kiedy to przybyło więcej eksportujących małych i średnich przedsiębiorstw niż firm dużych.

---

<sup>3</sup>Według najnowszych, dostępnych danych statystycznych ze sprawozdań finansowych F01 za rok 2012.

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
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. 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, następnie w grodzkim gdańskim. 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.

## 5. 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, 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 2. Czynniki wewnętrzne i zewnętrzne mogące wpłynąć na poziom internacjonalizacji Obszaru Metropolitalnego

<b>Czynniki wewnętrzne</b>	<b>Czynniki zewnętrzne o charakterze negatywnym</b>	<b>Czynniki zewnętrzne o charakterze pozytywnym</b>
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 wzroście udziału w tworzeniu PKB.	Brak popytu (lub obniżenie) popytu na rynkach międzynarodowych.	Wzrost popytu na rynkach międzynarodowych na produkty i usługi wytwarzane w OM.
Zmiany wewnątrz sektora przemysłu: w wariantach optymistycznym- wzrost udziału branż nowoczesnych i technologicznie zaawansowanych lub w wariantach 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 stabilizacji rynków można spodziewać się, że struktura eksportu będzie ulegać pewnym zmianom, jednak 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. 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). ZIB 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 traktowany jest 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. Z tego względu, poprawa dostępności transportowej do OM ma i w dalszej perspektywie będzie miała decydujące znaczenie dla wzrostu potencjału eksportowego. Bardzo istotna jest również stabilność sytuacji energetycznej, stałość cen energii, dążenie do uproszczenia przepisów krajowych i UE, aby nie stanowiły przeszkody w rozwoju przedsiębiorczości.

Aktywność promocyjna wobec nowych inwestorów powinna koncentrować się na branżach uznanych za priorytetowe (materiały Invest in Pomerania oraz konsorcjum PWC 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.

W opinii polskich przedsiębiorców, do dynamicznego wzrostu gospodarczego i wymiany międzynarodowej może przyczynić się cyfryzacja gospodarki (80 proc. polskich firm uważa, że cyfryzacja ma kluczowe znaczenie dla przyszłego rozwoju gospodarki (Booz & Company, 2013)).

## 6. 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.

### 6.1. Branże eksportowe o najwyższym potencjale eksportowym reprezentowane na terenie OM. Struktura eksportu według zaawansowania technologicznego

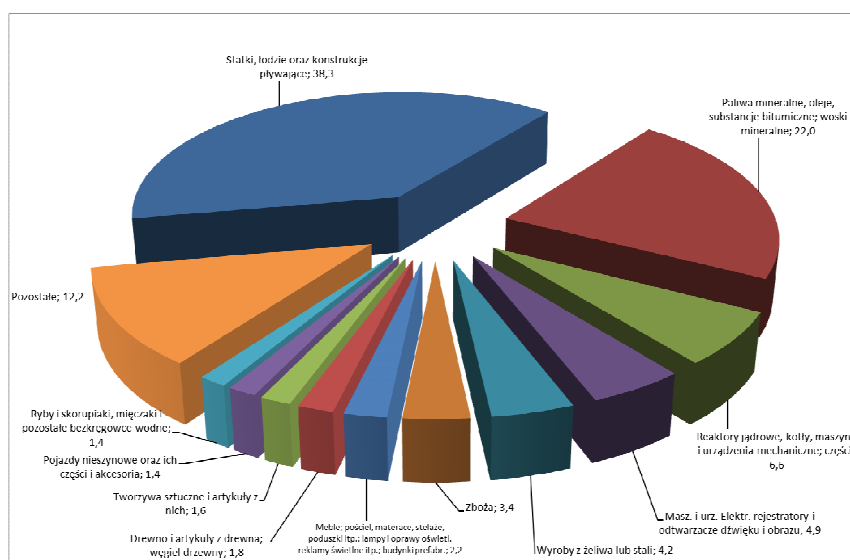
Branże o najwyższym potencjale eksportowym zostały zidentyfikowane w oparciu o statystyki celne dla podmiotów mających siedzibę w OM. Przyjęto podejście odwołujące się do tzw. ujawnionego potencjału eksportowego, uznane w teorii oraz empirii handlu zagranicznego. Podejście takie jest także podstawą do 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 przetworzenia.

Największe ujawnione przewagi komparatywne (w stosunku do eksporterów krajowych) osiągnęte 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 instrumentów, nienaruszających umów międzynarodowych).

Wykres 1: 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 produkty 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%.

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%.

## 6.2. Zróżnicowanie branż z punktu widzenia handlu wewnątrzgałęziowego. 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 produktowej<sup>4</sup>.

Intensywność IIT<sup>5</sup> dla OM w 2013 roku kształtowała się na poziomie 69%, była zatem niższa niż dla Polski ogółem (78%). Należy jednak zastrzec, że regiony cechuje zazwyczaj niższa intensywność IIT niż liczona dla całego kraju. Wynika to z tego, że w odniesieniu do 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 (w części gmin wymiana wewnątrzgałęziowa nie jest rejestrowana). 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.

Spośród grup produktów, które w handlu zagranicznym podmiotów zlokalizowanych w OM odgrywają największą rolę (więcej niż jednoprocenowy 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 charakteryzuje 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 produktowej maszyny i urządzenia elektryczne, rejestratory i odtwarzacze dźwięku i obrazu (-345 mln EUR) oraz odzież i dodatki odzieżowe (-118 mln EUR).

---

<sup>4</sup> 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.

<sup>5</sup> Obliczona na podstawie 100 działów (grup produktowych).

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 wolumenu wymiany 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: paliwa mineralne. 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.

### 6.3. 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)<sup>6</sup>. 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 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 popytu 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

---

<sup>6</sup> Zwracali na to uwagę uczestnicy konsultacji społecznych – podkreślając znaczenie gmin o charakterze miejsko-wiejskim.

all., 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).

#### **6.4. Zagrożenia dla gospodarki OM związane z sytuacją geopolityczną wynikające ze struktury i koncentracji eksportu**

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 jest 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 zbyciu 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.

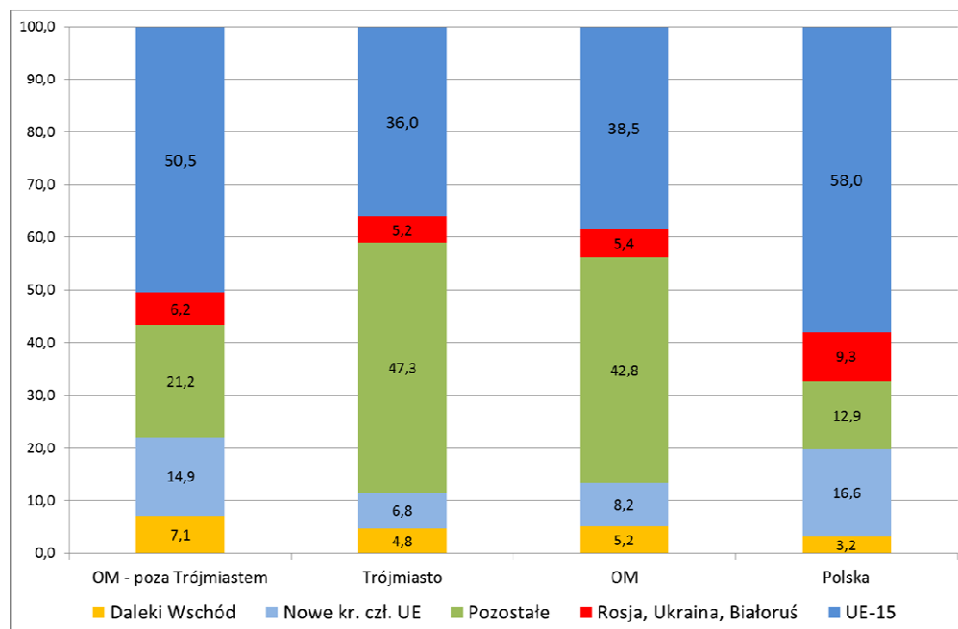
#### **6.5. Orientacja geograficzna eksportu oraz możliwości wejścia na nowe rynki**

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 krajów<sup>7</sup>. Taka struktura wynika przede wszystkim z charakteru oferty produktowej eksportu, w której znaczny udział mają statki oraz inne produkty przemysłu stoczniowego. Znajdują one odbiorców głównie poza Europą, a jeśli w Europie, to poza Unią Europejską. Wyrażna 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.

---

<sup>7</sup>Grupa ta zawiera wszystkie kraje nie należące do: Dalekiego Wschodu, Unii Europejskiej oraz z wyłączeniem Rosji, Ukrainy i Białorusi.

Wykres 2: Struktura geograficzna eksportu podmiotów mających siedzibę w OM w 2013 roku w podziale na rdzeń OM oraz obszar uzupełniający. Porównanie z Polską ogółem (w procentach)

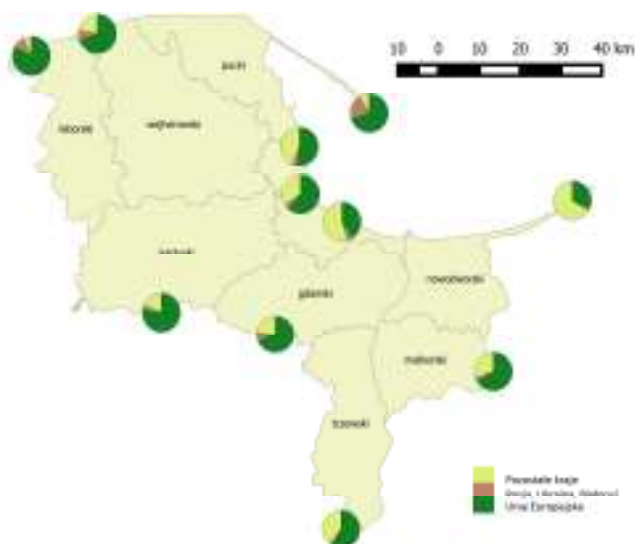


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Izby Celnej

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 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 stocznich 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.

Mapa 1: Geograficzna struktura eksportu (w podziale na trzy kierunki eksportu: UE, Rosję, Ukrainę i Białoruś oraz inne kraje) podmiotów mających siedzibę w poszczególnych powiatach OM (2013) w %



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Izby Celnej

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 perspektywy 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 mają charakter perspektywiczny. W branży jachtowej, na przykład, wysoki popyt będą prawdopodobnie zgłaszać kraje arabskie (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 wskazać rynki konkretnych krajów. W segmencie małych, nowoczesnych firm, które są dopiero na wczesnym etapie "rozglądania się", docelowe kierunki geograficzne są również trudne do określenia. Podmioty te powinny być adresatem działań promocyjnych polegających na



dofinansowaniu badań potencjalnych rynków zbytu, przygotowania strategii eksportowych oraz zarządzania sprzedażą eksportową.

## 6.6. 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). Zważywszy na atuty regionu (nadmorskie położenie, walory krajobrazowe, duży udział terenów zielonych w ogólnej powierzchni OM), 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<sup>8</sup>. 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 za najważniejsze atuty OM (z punktu widzenia atrakcyjności dla inwestorów zagranicznych) wskazują: 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 baza 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 stronę zidentyfikowano wysoki poziom przestępczości i niską wykrywalność sprawców.

Warto odnotować pewną dychotomię oceny dotyczącej położenia geograficznego, które jest jednocześnie najważniejszą, głęboką determinantą rozwoju regionalnego (Rodrik, 2003), 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

---

<sup>8</sup> Poprawa dostępności, skrócenie czasu dojazdu i transportu do Pomorza powinna przyczynić się do poprawy percepcji OM, jako miejsca lokalizacji inwestycji zagranicznych.

życia, kreuje możliwości ściślejszej współpracy z regionami i portami zlokalizowanymi w basenie Morza Bałtyckiego oraz Skandynawią. Z drugiej strony położenie to ma charakter peryferyjny.

Warto podkreślić, że OM cechuje wysoka jakość życia, co ma duże znaczenie w wyborze miejsca lokalizacji inwestycji. Inwestorzy poszukują miejsc, które oferują edukację w języku angielskim, bogatą ofertę kulturalną, zaplecze sportowe i rekreacyjne. Bardzo ważna jest również obecność uczelni wyższych, instytutów, parków naukowo-technologicznych, stwarzających platformę służącą wymianie myśli, konfrontacji pomysłów, szczególnego klimatu, który w literaturze określa się jako *invisible college* (Martin, 1999). Miejsca te gromadzą klasę kreatywną (Florida, 2010).

W Polsce prowadzi się badania oceniające lokalny wskaźnik kapitału społecznego (LHDI), na który składają się wskaźniki cząstkowe: zdrowie, edukacja i zamożność (Arak., Ivanov, et.al., 2012). W grupie 30 najlepszych pod tym względem powiatów znalazły się trzy należące do OM (powiat Sopot 8 pozycja, powiat Gdynia 9, powiat Gdańsk 15).

Mimo, że potencjał OM cechuje wysoka jakość życia, nie kompensuje ona „niedostatków”, wynikających z braku szybkich połączeń (na miarę XXI wieku) kolejowych, drogowych z „resztą” kraju i Europą. Odległość, która dzisiaj nie jest „mierzona” w kilometrach, ale w czasie potrzebnym do pokonania przestrzeni, 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.

## **6.7. Charakter zagranicznych inwestycji bezpośrednich na terenie OM. Ich wpływ 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).

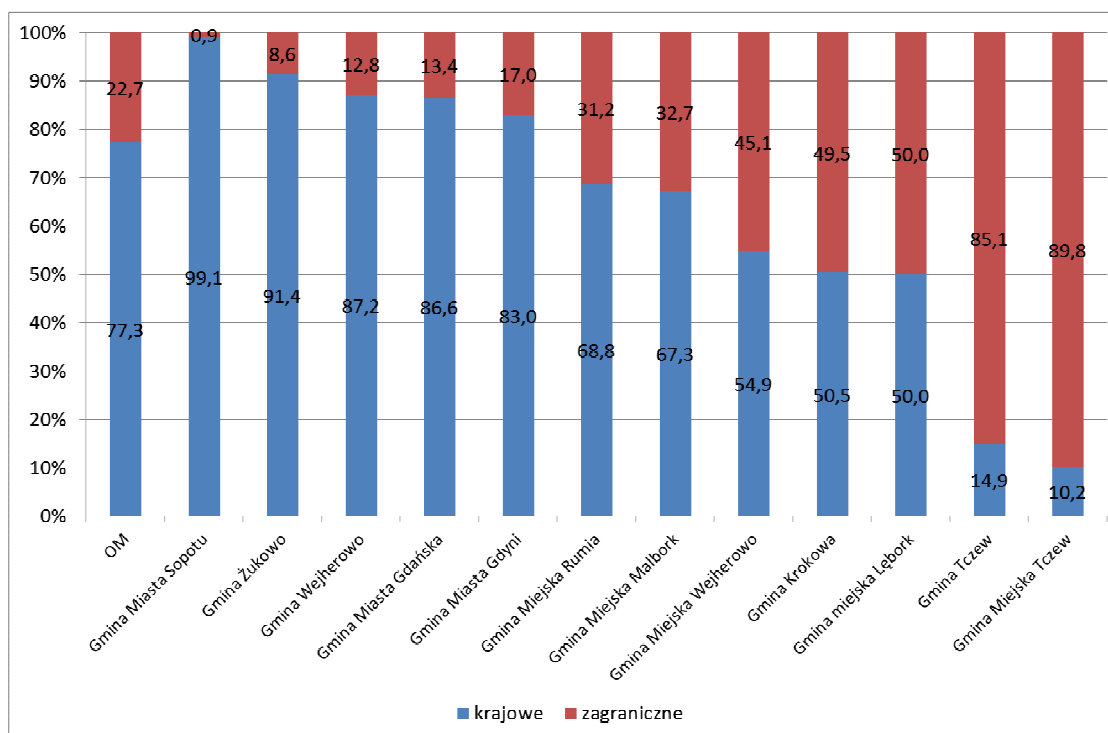
Według danych PAIIZ oraz Invest in Pomerania, w województwie pomorskim działała około 100 dużych inwestorów zagranicznych, z czego 81 na terenie OM. Większość inwestycji (64) zlokalizowanych jest w Trójmieście, pozostałych 17 – w obszarze uzupełniającym. Większość dużych inwestycji zrealizowana została 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 Łębork, Krokowa, Wejherowo – około 50% (wykres 3). 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%.

Wykres 3: Struktura eksportu według własności krajowej i zagranicznej w 2013 (według wartości eksportu w EUR)<sup>9</sup>



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).

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 przepływu kapitału na świecie w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich wskazuje na to, że czynnikiem sprawczym przepływu kapitału są podobieństwa między krajami, a nie różnice (Cieślak,

<sup>9</sup>Dla OM oraz gmin OM, których udział w eksporcie OM jest równy lub wyższy niż 0,5%.

2005). Te podobieństwa dotyczą: poziomu dochodu *per capita*, relatywnego wyposażenia w czynniki produkcji. Im 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).

## 6.8. Analiza pozostałych płaszczyzn internacjonalizacji

Jednym z aspektów internacjonalizacji jest tworkkkzenie *brandingu*. Kreowaniu wizerunku i promocji metropolii sprzyjają wydarzenia i imprezy o charakterze kulturalnym i wystawienniczym. Przyciągają one nie tylko zainteresowanych prezentacją swoich wyrobów czy dokonań, ale również budują świadomość marki metropolii i sprzyjają lepszej percepcji tej marki za granicą. Efekty organizacji imprez o różnym charakterze są trudne do skwantyfikowania. Nie ma jednak wątpliwości, że bogata oferta kulturalna i rozrywkowa jest jednym z ważnych czynników konkurencji o turystów.

W obszarze metropolitalnym organizowanych jest bardzo wiele imprez o charakterze cyklicznym, których charakter jest dość zróżnicowany: zaczynając od wysokiej rangi wydarzeń kulturalnych (Festiwal Szekspirowski) poprzez wykorzystujące unikatowe możliwości miejsca (organy w Katedrze Oliwskiej) festiwale muzyki organowej, regaty żeglarskie czy zawody konne, na znaczących targach np. Ambermart skończywszy.

Ze względu na unikatowy charakter, warto zwrócić uwagę na dwie cykliczne imprezy:

- Jarmark św. Dominika, który ma ponad siedemsetletnią tradycję. Jest to impreza handlowa, której towarzyszą różne wydarzenia rozrywkowe i kulturalne, przede wszystkim Festiwal Szekspirowski. Jest to największy i najstarszy jarmark w Polsce i jeden z ważniejszych w Europie.

- największy w Polsce – wielokrotnie nagrodzony - festiwal Open'er. O jego randze świadczą m.in. przyznane nagrody: Superbrands 2013/2014 - lider kategorii "czas wolny", „Created in Poland” Superbrands 2014, 25/25 lat: Marki dla Polski” magazynu Brief. Open'er Festival został również zaliczony do listy najważniejszych w kraju wydarzeń, miejsc, postaci, i osiągnięć przedstawionych w albumie „Polskie Symbole” (wydawany przez Fundację Kocham Polskę).

W tabeli 1 w aneksie zaprezentowano najważniejsze, cykliczne imprezy organizowane w metropolii, istotne nie tylko ze względu na skalę, ale również tradycje. Najwięcej spośród wymienionych zdarzeń ma miejsce w Trójmieście, ale warto odnotować również te, które odbywają się w innych miejscowościach, np. Festiwal Gospel w Gniewie, Międzynarodowy Festiwal Muzyki Dawnej w Malborku, Międzynarodowy Festiwal Akordeonowy w Sulęcynie, czy Międzynarodowy Festiwal Muzyki Religijnej w Rumii.

Internacjonalizacja odbywa się także na płaszczyźnie międzynarodowej wymiany studentów, co możliwe jest dzięki poszerzaniu oferty dydaktycznej uczelni OM w języku angielskim. Łącznie w OM, dwadzieścia fakultetów proponuje studia w języku angielskim na poziomie BA, MA lub obu. Najwięcej kursów oferują uczelnie państwowe: Uniwersytet Gdański, Politechnika Gdańska Gdański Uniwersytet Medyczny. Oprócz

tęgo na liście znajdują się Wyższa Szkoła Administracji i Zarządzania im. Eugeniusza Kwiatkowskiego w Gdyni, Wyższa Szkoła Bankowa. Wyższa Szkoła Turystyki i Hotelarstwa oferuje studia na poziomie licencjatu z niektórymi zajęciami po angielsku. W tabeli 2 w aneksie prezentowane są studia w języku angielskim przez uczelnie OM.

W tabeli 3 przedstawiono dane dotyczące studentów zagranicznych w uczelniach OM. Łączna ich liczba kształtuje się na poziomie około 1500 osób. W OM odsetek studentów zagranicznych w całkowitej liczbie studentów jest niższy niż w innych metropoliach Polski. Dla województwa pomorskiego wynosi 1,6%, dla Polski natomiast 2,3%.

Tabela 3: Liczba studentów zagranicznych w uczelniach OM (rok akademicki 2014/2015)

	Uniwersytet Gdański	Politechnika Gdańska	Gdański Uniwersytet Medyczny	Akademia Morska	Akademia Muzyczna
Liczba studentów ogółem	19 712 plus 7807 (niestacjonarne)	24 457	6 000	7 000	805
Liczba studentów zagranicznych	160 plus 24 niestacjonarne	370	800	30+40**	67

\*\* W AM studiuje 11 osób z byłych Republiki Radzieckich i 19 Angolczyków (w języku polskim) oraz 40 Nigeryjczyków, (którzy uzyskują tytuł zawodowy). Studia dla Nigeryjczyków finansowane są z funduszy krajowych, przeznaczanych na pomoc rozwojową.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych uzyskanych z poszczególnych uczelni

Warto podkreślić, że w Polsce na początku roku akademickiego 2014/2015 oferowanych było 558 studiów w języku angielskim. Spośród porównywanych obszarów metropolitalnych, uczelnie poznańskiej metropolii proponują 27, krakowskiej 76, wrocławskiej 57 kursów na poziomach BA i MA (Warszawski Obszar-230).

## 7. 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. W czasie poprzednich oraz ostatniego kryzysu wymiana międzynarodowa uległa zahamowaniu, co nieuchronnie prowadzi do spadku produkcji. Sytuację pogarsza handel wewnętrzzągłęziowy, w którym uczestniczy wielu partnerów (WTO, 2009) oraz duży stopień zależności handlu od zewnętrznych źródeł finansowania. W sytuacji kryzysu deficyt środków finansowych pogłębia się<sup>10</sup>. Cechą ostatniego załamania gospodarczego było również odnowienie się 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) walczy o liberalizację handlu światowego, a także kraje członkowskie Unii Europejskiej, 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 się<sup>11</sup>, 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 partnerów, ponieważ ich duża liczba i różnorodne potrzeby zmniejszają ryzyko związane ze spadkiem popytu w jednym czy kilku krajach. Obecnie, jeżeli chodzi o eksport, to najpoważniejszymi konkurentami dla eksporterów OM są „tani” producenci, którzy zwykle 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 podtrzymywały poziom zatrudnienia i popytu. Z kolei, zdolności do konkutowania na rynkach międzynarodowych, „pomógł” płynny kurs złotego, którego deprecjacja wpłynęła na zmniejszenie cen produktów eksportowych.

## **8. 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.

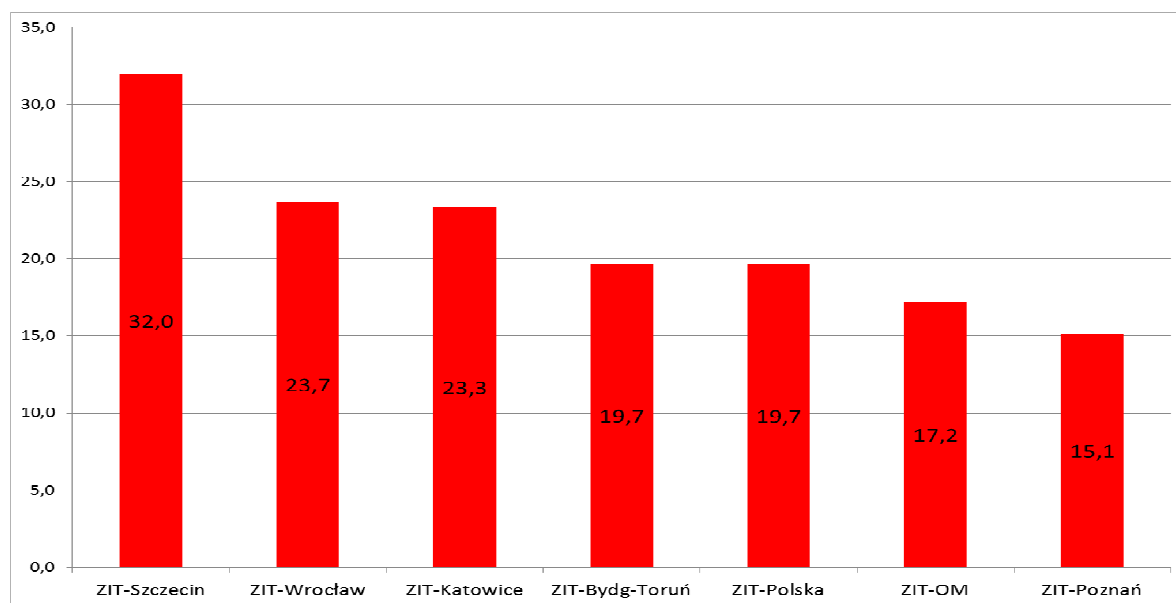
---

<sup>10</sup>Międzynarodowe instytucje finansowe starały się stworzyć dodatkowe narzędzia wspomagające handel, ich skuteczność była jednak ograniczona.

<sup>11</sup> Bank Światowy uważa jednak, że nie jesteśmy całkiem bezpieczni, dlatego należy przyspieszyć reformy fiskalne i strukturalne.

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 dla obszarów ZIT sześciu polskich metropolii (wykres 4).

Wykres 4: Porównanie udziału eksportu w przychodach ogółem dla wybranych ZIT-ów (rok 2012, w procentach)



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

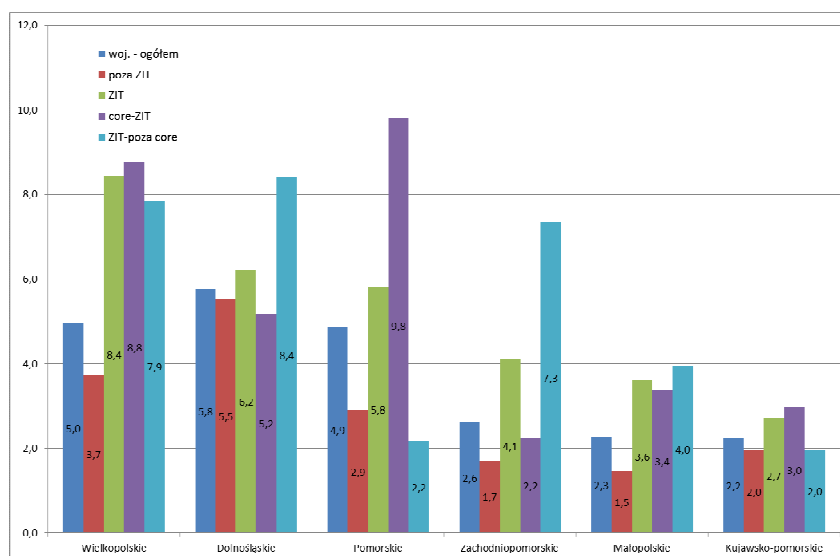
Jak wynika z porównania sytuacji w zakresie udziału eksportu w przychodach wybranych ZIT, sytuacja w OM jest relatywnie gorsza niż w pozostałych obszarach. Udział eksportu w przychodach ze sprzedaży w OM jest niższy od przeciętnego w Polsce i w 2012 roku wyniósł 17,2%. Jedynym obszarem ZIT, w którym 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 stoczniowego 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 jego "rdzeniu". 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 rdzeń oraz obszar uzupełniający. Podobnie, jak w innych ZIT, także w OM udział eksportu w przychodach ogółem jest niższy dla rdzenia (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 5: Wartość eksportu *per capita* w 2013 roku (tys. EUR), porównanie ZITów



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

Przeprowadzenie kompleksowych analiz porównawczych dotyczących umiędzynarodowienia obszarów metropolitalnych zwłaszcza w odniesieniu do eksportu jest utrudnione. Powodem jest nieporównywalność, ograniczonych informacji statystycznych. Badania eksportu dla poszczególnych regionów, metropolii czy miast dopiero od niedawna zaczęły być przedmiotem zainteresowania.

Dla Göteborga<sup>12</sup>, najważniejszymi partnerami handlowymi są kraje Europy Zachodniej oraz USA. W roku 2011, w porównaniu do roku 2010, wartość eksportu wzrosła o 19% (dla porównania, dla Szwecji – o 7%). Na liście najważniejszych 10 kierunków eksportowych pojawiła się Rosja oraz Chiny. Pierwsze pięć pozycji zajmują: Belgia, Niemcy, Norwegia oraz USA. Warto zwrócić uwagę, że na liście krajów z których pochodzi import (do Göteborga), 10. pozycję zajmuje Polska. W 2011 roku w regionie funkcjonowało ponad 2300 podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego, w których pracowało blisko 76 tys. osób. Około jednej czwartej z ogólnej liczby pracujących w sektorze prywatnym pracuje w podmiotach z udziałem kapitału zagranicznego. O silnym związku między handlem zagranicznym oraz napływem kapitału zagranicznego świadczy fakt, że lista najważniejszych krajów, skąd pochodzi zagraniczny kapitał zainwestowany w regionie, jest zbieżna z listą krajów, najważniejszych partnerów handlowych. 53% eksportu przypada na przemysł motoryzacyjny oraz innych środków transportu. Inne ważne grupy produktowe w eksporcie to: maszyny i urządzenia; wyroby chemiczne i farmaceutyczne; komputery,

<sup>12</sup>Facts & Figures (2014) Gothenburg Strengths and Future Prospects, Business Region Goteborg



elektronika oraz sprzęt optyczny. Łączna wartość eksportu regionu w roku 2011 wyniosła 164 mld SEK (import wynosił 135 mld SEK).

W przypadku Hamburga, w latach 2007-2012 wartość eksportu wzrosła z 28 do 49 mld EUR, przy czym region odnotowuje nadwyżkę importu nad eksportem (import w 2012 roku wyniósł 69 mld EUR). Większość eksportu metropolii (65%) kierowana jest do krajów europejskich, około 25% do Azji. Najważniejsze kraje w eksporcie to: Francja (15,3 mld EUR), Wielka Brytania (3,8 mld EUR), Chiny (3,7 mld EUR), Niderlandy (2,6 mld EUR), oraz USA (1,5 mld)<sup>13</sup>. Specyfiką Hamburga jest jego bardzo istotna rola w wymianie z Chinami. Niemcy są najważniejszym partnerem handlowym Chin w UE, przy czym 50% obrotów Chiny-Niemcy obsługiwane jest przez Hamburg.

Cechą charakterystyczną handlu zagranicznego Obwodu Kaliningradzkiego jest znaczna, permanentna nadwyżka importu nad eksportem. Eksport od wielu lat cechuje stagnacja. W 2012 roku wolumen importu wyniósł 12,4 mld USD, eksportu natomiast 2,1 mld USD. Dla porównania, w 2006 roku eksport wynosił około 1,2 mld USD, import natomiast 5 mld USD. Najważniejsi partnerzy w eksporcie w 2012 roku to: Litwa (8%), Niderlandy (8%), Niemcy (7%), Wielka Brytania (5%), Norwegia (5%) oraz Francja (4%)<sup>14</sup>. W strukturze eksportu największy udział mają produkty rolne i spożywcze (31%), paliwa i energia (30%), produkty chemiczne (14%), maszyny i urządzenia (8%). W imporcie natomiast wyraźna jest dominacja maszyn, urządzeń oraz sprzętu transportowego (56%). Drugie miejsce zajmują produkty rolne i spożywcze (22%).

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

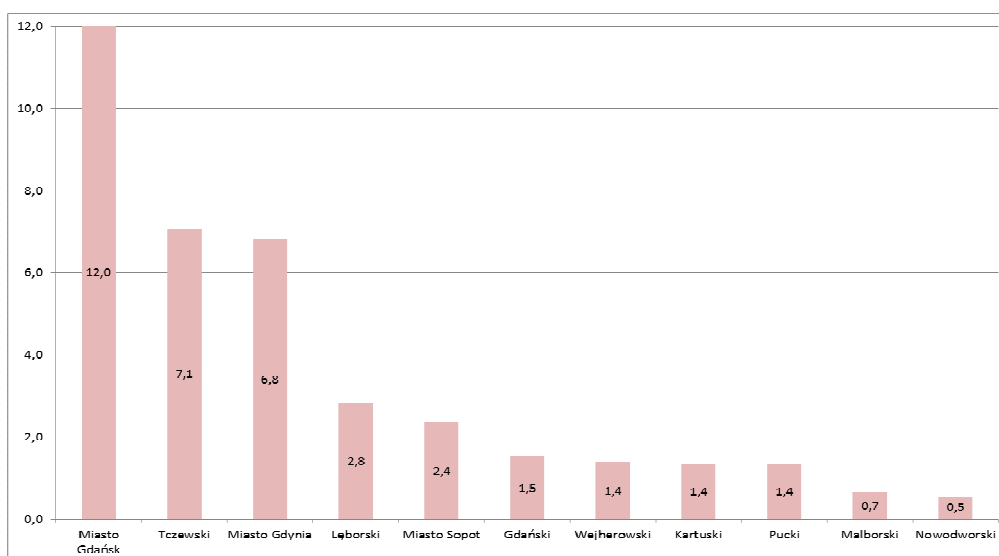
Analiza lokalizacji podmiotów eksporterów wskazuje na ich znaczną koncentrację w gminie miasta Gdańska (62,5%), gminie miasta Gdyni (19,2%) oraz gminie miejskiej Tczew (7,1%). Te trzy gminy generowały łącznie 88,8% obrotów eksportowych całego OM (w 2013 roku). W latach 2008-2013 udział podmiotów mających 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.

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. Wyższy -od przeciętnego dla Polski- wskaźnik osiągnął w gminie Krokowa i Gniewino.

<sup>13</sup> Dane wg. Statistisches Jahrbuch 2013/ 2014 v. Statistikamt Nord.

<sup>14</sup> Opracowane na podstawie: Belokon M., (2013) Kaliningrad Slide Package for a Foreign Investor, University of Turku oraz Usanov A., (2009) External Trade of the Kaliningrad Oblast, Electronic Publications of Pan-European Institute 21/2009, Turku School of Economics

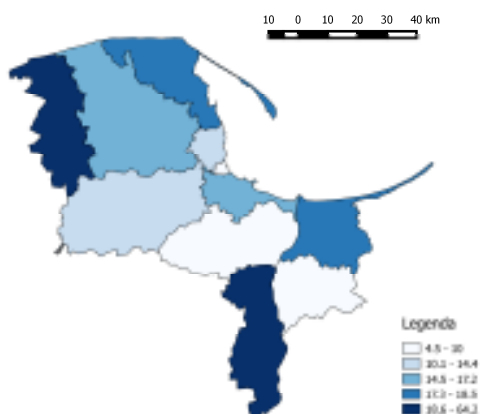
Wykres 6: Wartość eksportu *per capita* w powiatach OM w roku 2013 (EUR)



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 sprawozdań F-01

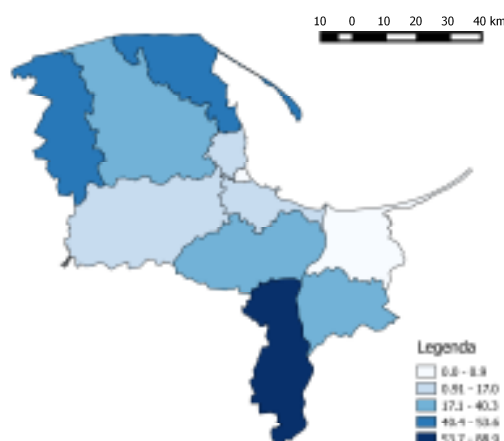
OM cechuje zróżnicowanie rynków zbytu. Podmioty mające siedzibę w gminach Krynica Morska oraz Lichnowy eksportują wyłącznie do Rosji, Ukrainy i Białorusi, a gmina Cewice wyłącznie na rynek UE. Bardzo wysokie „uzależnienie” (ponad 90% eksportu) od rynków UE 15 występuje w gminach: Jastarnia, Suchy Dąb, 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 wewnętrzzgałęziowej: tylko jedna gmina łączyce ma indeks wyższy od przeciętnego dla Polski (89,6). Część gmin nie odnotowuje wymiany wewnętrzzgałęziowej.

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.

Mapa 3: Udział podmiotów z kapitałem zagranicznym w eksporcie powiatów OM (2013) w %



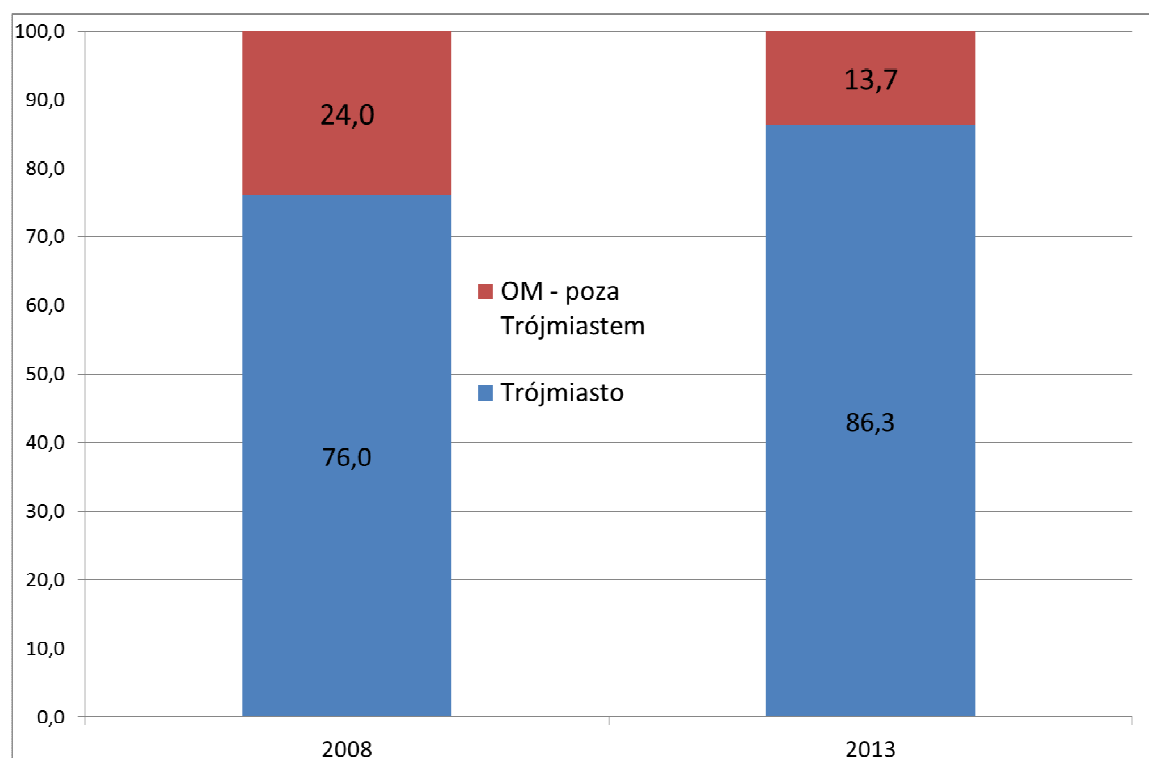
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Izby Celnej

W całym OM 57, 6% wolumenu 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



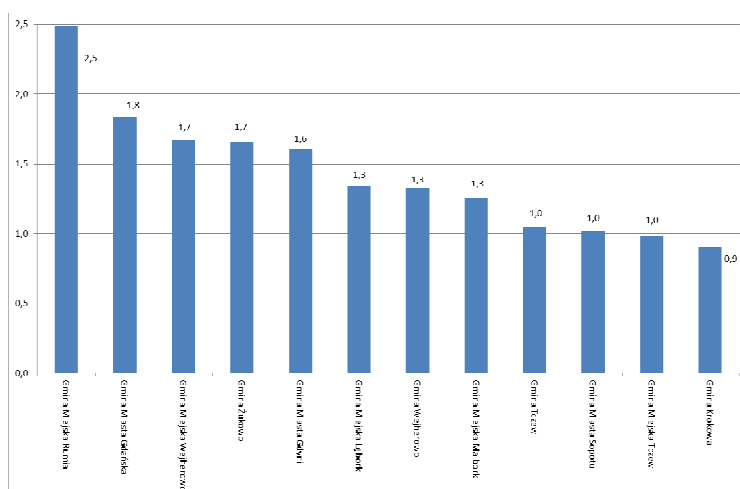
Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Izby Celnej

W latach 2008-2013, gminy OM cechowały się zróżnicowaniem dynamiki eksportu. Należy zastrzec, że uzyskane wyniki obliczeń trzeba traktować z pewną ostrożnością. W przypadku niewielkiej wartości eksportu, małej liczby eksporterów oraz niestabilności relacji handlowych, dynamika zmian w kilku gminach jest bardzo duża<sup>15</sup>.

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%.

<sup>15</sup> 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.

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 Rumia; 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.

## 10. 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 oparciu o wyniki debaty uczestników spotkania.

Tabela 4: Wyniki parametrycznej analizy SWOT dla OM

	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 zdolny do konkurowania w gospodarce otwartej	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

<b>S5</b>	Obecność dużych, wiodących firm eksportujących	<b>W5</b>	Eksport wyrobów niskoprzetworzonych
	<b>Szanse</b>		<b>Zagrożenia</b>
<b>01</b>	Dostępność transportowa	<b>T1</b>	Silna konkurencja zewnętrzna (kraje i inne regiony metropolitalne) o niższych kosztach produkcji
<b>02</b>	Nowe kierunki eksportu (nowe rynki zbytu)	<b>T2</b>	Wysokie koszty energii elektrycznej i niepewność dostaw
<b>03</b>	Cyfryzacja gospodarki	<b>T3</b>	Nieprzejrzyste regulacje (krajowe i UE)
<b>04</b>	Globalizacja	<b>T4</b>	Niestabilna sytuacja geopolityczna
<b>05</b>	Reindustrializacja	<b>T5</b>	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?

Tabela 5: Macierz konfrontacji wyników SWOT\*

	01 ...	02 ...	03 ...	04 ...	05...	T1 ...	T2 ...	T3 ...	T4 ...	T5 ...
<b>S1 ...</b>	2	1	0	0	1	2	0	0	0	0
<b>S2 ...</b>	2	1	2	0	0	0	0	0	0	0
<b>S3 ...</b>	0	1	2	1	1	1	0	0	0	1
<b>S4 ...</b>	0	1	0	2	2	0	0	0	0	1
<b>S5 ...</b>	2	2	2	2	1	1	0	0	0	0
<b>W1 ...</b>	1	2	0	2	1	1	0	0	0	1
<b>W2 ...</b>	1	0	1	1	1	2	2	1	0	2
<b>W3 ...</b>	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)

Tabela 6: Zestawienie silnych powiązań strategicznych

	O	T
S	9	1
W	8	12

## 11. Propozycja działań (współpracy) w ramach OM

W Obszarze Metropolitalnym, podobnie jak w całym województwie pomorskim, nie funkcjonuje kompleksowy system wspierania eksportu. W innych województwach działają Centra Obsługi Inwestora oraz Eksportera. W Pomorskiem przyjęty został inny model promocji, w ramach którego Invest in Pomerania, jako instytucja mająca bardziej regionalny, mniej zdeterminowany przez administrację centralną charakter, koncentruje swą aktywność na przyciąganiu zagranicznych inwestorów. Instytucja (agencja) mająca za zadanie promocję eksportu w Pomorskiem, dopiero powstaje. Jest nią Pomorski Broker Eksportowy<sup>16</sup>. Nie oznacza to, że eksporterzy nie mogą liczyć na żadne wsparcie. W zakresie eksportu jest ono oferowane na przykład przez Urząd Marszałkowski (organizacja misji eksportowych), sieć Europe Enterprise Network działająca przy Stowarzyszeniu Wolna Przedsiębiorczość (między innymi warsztaty i seminaria dotyczące zagadnień eksportowych na jednolitym rynku UE) czy przez izby gospodarcze.

Aktywizacji eksportu oraz poprawie jego konkurencyjności sprzyja aktywność wielu organizacji, działających w sferze promocji przedsiębiorczości jako takiej. Nie można jednak tego typu działalności traktować *stricte* jako wsparcia eksportu. Przyjmując przesłanie modelu heterogeniczności podmiotów gospodarczych M. Melitza, każde wsparcie na rzecz biznesu, zwłaszcza mające na celu wzrost produktywności, jest pośrednio działaniem promującym eksport. Stwierdzić należy jednak, że o kompleksowym, skutecznym wsparciu eksportu można mówić, gdy opiera się ono na solidnym rozpoznaniu potrzeb eksporterów, a także czynników powstrzymujących nie-eksporterów – przed rozpoczęciem eksportu. W 2013 roku w ramach Pomorskiego Obserwatorium Gospodarczego (Dominiak P., Wasilczuk J., et.al., 2013) przeprowadzone zostało badanie potrzeb oczekiwanych w zakresie wsparcia eksportu, formułowanych przez sektor MSP województwa pomorskiego, ze szczególnym uwzględnieniem przedsiębiorstw z powiatu kościerskiego. Badań tych nie należy traktować jako *stricte* odnoszących się do OM, a jedynie jako przykład analizy regionu, w którym funkcjonuje OM. Respondenci oczekują przede

<sup>16</sup>Z kolei aktywność InvestGDA skierowana jest pod adresem podmiotów (zwłaszcza zagranicznych) zainteresowanych inwestowaniem w Gdańsku.

wszystkim wsparcia w zakresie: ulg podatkowych, dofinansowania udziału w targach, przedstawienia ofert współpracy, pomocy w przygotowaniu wniosków o dofinansowanie, promocji regionu oraz usług informacyjnych i doradczych. Wśród przyczyn nie podejmowania eksportu, wskazywano głównie: specyfikę produktu, wystarczający popyt na rynku krajowym, brak kontaktów oraz wiedzy o zagranicznych rynkach, niesprzyjającą koniunkturę i niekorzystny kurs walutowy.

Jako sprzyjającą aktywizacji eksportu można potraktować wspomnianą wcześniej działalność Invest in Pomerania, a także InvestGDA. Przyciąganie zagranicznych inwestorów bezpośrednich stanowi *de facto* promocję eksportu, że względu na wyższą proeksportową orientację podmiotów z udziałem zagranicznego kapitału, w porównaniu z podmiotami rodzimymi. Ważne byłyby działania zmierzające do ułatwienia i obniżki kosztów procedur pozyskiwania terenów inwestycyjnych. Prawdziwym wyzwaniem jest jednak zachęcenie do rozpoczęcia eksportu małych i średnich podmiotów, które produkując konkurencyjne towary, oferują je tylko na rynku krajowym.

Usługi świadczone na przykład przez Agencję Rozwoju Gdyni, Agencję Rozwoju Pomorza, Stowarzyszenie Wolna Przedsiębiorczość, Europe Enterprise Network czy InvestGDA na rzecz podniesienia konkurencyjności przedsiębiorstw – trudno przecenić. Jednakże obserwacja poczynań innych regionów Polski w zakresie promocji eksportu, odwołujących się do rozpoznanych potrzeb eksporterów, regionalnej oferty produktowej i przewag konkurencyjnych regionu – prowadzi do wniosku, że w Obszarze Metropolitalnym w tej kwestii jest przestrzeń do wspólnego działania. Z nadzieją należy patrzeć na powstającą agencję Pomorski Broker Eksportowy, gdyż z założenia – podobnie jak Invest in Pomerania – będzie miała ona charakter silnie związany z regionem. W porównaniu do funkcjonujących w innych regionach kraju, będzie ona mniej zależna od władz centralnych.

## 12. Bibliografia

1. Arak P., Ivanov A., Peleah M., Płoszaj A., Rakocy K., Rok J., Wyszowski K. (2012) "Polska 2012. Rozwój regionalny i lokalny", Biuro Projektowe UNDP w Polsce, Warszawa
2. Belokon M., (2013) Kaliningrad Slide Package for a Foreign Investor, University of Turku, Turku
3. Booz & Company (2013), Cyfrowa przyszłość kreatywnej Polaki, raport, Warszawa
4. Castells M. (2008), Społeczeństwo sieci, PWN, Warszawa
5. Dominiak P., Wasilczuk J., Zięba K., Daszkiewicz N., Sobiechowska-Zieger A. (2013) "Raport 2013. Sektor MSP na Pomorzu w warunkach spowolnienia tempa rozwoju gospodarczego", Agencja Rozwoju Pomorza
6. European Commission (2012) "Mission Growth: Europe at the Lead of the New Industrial Revolution", Luxembourg
7. Florida R., (2010) "Narodziny klasy kreatywnej", Narodowe Centrum Kultury, Warszawa
8. Gawlikowska-Hueckel K., Szlachta J., red. (2014) "Wrażliwość polskich regionów na wyzwania współczesnej gospodarki. Implikacje dla polityki rozwoju regionalnego", Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa
9. Godlewska-Majkowska H., Komor A, Zarębski P., Typa M, (2012) "Atrakcyjność inwestycyjna regionów 2012. Województwo pomorskie", Centrum Analiz Regionalnych i Lokalnych, Warszawa
10. 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
11. Gorzelak G., (2006) "Polityka regionalna wobec zróżnicowań polskiej przestrzeni", Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych EUROREG, Uniwersytet Warszawski, ekspertyza
12. Jałowiecki, B. (2003), Uwarunkowania i szanse rozwoju polskich metropolii, Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych EUROREG Uniwersytet Warszawski, ekspertyza



13. GTN, [2003], <http://www.cid.harvard.edu/cidtrade/issues/washington.html>, (data dostępu 01.03.2014).
14. IBnGR (2013) "Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów Polski", (red. M. Nowicki), Gdańsk
15. Martin P., (1999) "Public policies, regional inequalities and growth", *Journal of Public Economics* Nr 73 (1999), s. 85-105
16. Melitz M., (2008) "International Trade and Heterogeneous Firms", w: "The New Palgrave Dictionary of Economics", Online, wyd.2, red. S.N. Durlauf, L.E. Blume, Palgrave Macmillan, London
17. Jaworski K., Olipra J., Hueckel T., (2014) "Polacy nie zjedzą tego czego Rosjanie nie kupią", *Obserwator Finansowy* (2014-09-15)
18. Malmberg A., Maskell P., (1997) "Towards an Explanation of Regional Specialization and Industry Agglomeration", *European Planning Studies*, No. 2
19. Nazarczuk J., (2014) "Potencjał rozwojowy a skala i struktura aktywności inwestycyjnej regionów Polski", Wydawnictwo UWM, Olsztyn
20. Ozawa T., (1992) "Foreign Direct Investment and Economic Development", *Transnational Corporations*, Vol.1, No 1
21. PWC, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową (2011) "Analiza atrakcyjności inwestycyjnej województwa pomorskiego z uwzględnieniem branż priorytetowych. Podsumowanie i wnioski", (red. M. Nowicki), Warszawa, Gdańsk
22. Rodrik D., (2003) "Institutions, Integration and Geography: In Search of the Deep Determinants of Economic Growth", Working Paper, [https://www.google.pl/?gws\\_rd=ssl#q=Institutions%2C+Integration+and+Geography:+In+Search+of+the+Deep+Determinants+of+Economic+Growth](https://www.google.pl/?gws_rd=ssl#q=Institutions%2C+Integration+and+Geography:+In+Search+of+the+Deep+Determinants+of+Economic+Growth) (data dostępu: 10.10 2014)
23. Taylor P.J., Ni P., Derudder B., Hoyler M., Huang J., Lu F., Pain K., Witlox F., Yang X., Basens D., Shen W., (2010) "Measuring the World City Network: New Results and Developments" *GaWC Research Bulletin* 300
24. Taylor P.J., Pengfei Ni., et al., (2011) "Global Urban Analysis. A Survey of Cities in Globalization", Earthscan, London
25. Umiński S., (2014), Wpływ kryzysu na zagraniczne inwestycje bezpośrednie na świecie oraz w Polsce, w: Gawlikowska-Hueckel K., Szlachta J., red., "Wrażliwość polskich regionów na wyzwania współczesnej gospodarki. Implikacje dla polityki rozwoju regionalnego", Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa
26. Usanov A., (2009), *External Trade of the Kaliningrad Oblast*, Kaliningrad
27. WTO (2014) "Global Economic Prospects", Washington

### 13. Aneks

Tabela 1: Cykliczne wydarzenia o charakterze międzynarodowym odbywające się w OM

Imprezy o charakterze naukowym, biznesowym		
Nazwa i miejsce wydarzenia	Rodzaj i adresaci wydarzenia	Organizatorzy
<b>Międzynarodowa Konferencja INNO3city (3)</b> <b>▶ Gdańsk</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Prezentacja innowacyjnych przedsięwzięć lokalnych przedsiębiorstw.</li> <li>■ Ludzie biznesu i nauki, ekspertów z dziedziny innowacji, nowych technologii i kreatywnego zarządzania strategicznego.</li> </ul>	INNOpomorze z zespołem inicjatywy Invest In Pomerania koordynowanej przez ARP S.A.,
<b>Międzynarodowa Konferencja ENTIME (6)</b> <b>▶ Gdańsk</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Forum wymiany myśli i poglądów oraz integracja środowiska naukowego z praktykami zajmującymi się szeroko pojętym funkcjonowaniem przedsiębiorstw wraz z uwarunkowaniami zewnętrznymi i wewnętrznymi</li> <li>■ Naukowcy i przedsiębiorcy</li> </ul>	Wydział Zarządzania i Ekonomii Politechniki Gdańskiej
<b>Międzynarodowa Konferencja KES (18)</b> <b>▶ Gdynia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Prezentacja wyników badań nad zaawansowanymi aplikacjami wykorzystującymi narzędzia sztucznej inteligencji, opartych na wiedzy, analizie danych, i przetwarzaniu.</li> <li>■ Naukowcy i sektor nowoczesnego biznesu</li> </ul>	Akademia Morska w Gdyni, organizacja KES International z Wielkiej Brytanii oraz PPNT Gdynia.
<b>▶ Europejskie Forum Nowych Idei (4)</b> <b>▶ Sopot</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Forum debaty i wymiany poglądów na temat przyszłości Europy i jej miejsca w świecie</li> <li>■ Międzynarodowe środowiska biznesowe, wybitni przedstawiciele świata polityki, kultury, nauki i mediów.</li> </ul>	Konfederacja PP Lewiatan
<b>▶ Europejski Kongres Finansowy (4)</b> <b>▶ Sopot</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Forum debaty o przyszłości, bezpieczeństwie i stabilności Unii Europejskiej oraz o dobrych rozwiązaniach dla wspólnego sukcesu Polski i UE</li> <li>■ Przedstawiciele władz europejskich i krajowych, instytucji regulacyjnych i nadzorczych, biznesu, świata nauki, polityki i mediów</li> </ul>	Gdańska Akademia Bankowa

<b>Imprezy o charakterze edukacyjnym</b>		
<p>▶ <b>Konferencja infoShare (7)</b></p> <p>▶ <b>Gdańsk</b></p>	<p>■ Forum przedstawienia informacji na temat:</p> <p>-IT (technologie, mobile, bezpieczeństwo, innowacje i trendy)</p> <p>– nowe media (on-line &amp; social media, marketing)</p> <p>– rynek startupów (founding oraz funding, success stories)</p> <p>– zarządzanie projektami / zespołami</p> <p>■ Środowiska biznesowe</p>	Starter
<p>▶ <b>Kongres Mobilności Aktywnej (5)</b></p> <p>▶ <b>Gdańsk</b></p>	<p>■ Największa w Europie <b>impreza promująca przekształcenia miast w ośrodki przyjazne aktywnym uczestnikom ruchu</b></p> <p>■ <b>Samorządowcy, urbaniści, drogowcy, operatorzy transportu miejskiego i kolei lokalnych, przedstawiciele świata nauki i biznesu, oficerowie rowerowi polskich miast</b></p>	Miasto Gdańsk, Polska Unia Mobilności Aktywnej
<p>▶ <b>Gdańsk Business Week (2)</b></p> <p>▶ <b>Gdańsk</b></p>	<p>■ Platforma spotkań służących integracji, rozwojowi kompetencji miękkich i języka angielskiego, promująca wiedzę biznesową, stwarzająca okazję poznania ciekawych ludzi ze świata lokalnego oraz amerykańskiego biznesu, promująca rozwój osobowości</p> <p>■ Młodzież</p>	Starter, Miasto Gdańsk, Gdańsk Business Week, współorganizator: Urząd Marszałkowski województwa pomorskiego
<p>▶ <b>Międzynarodowa Konferencja Naukowa dla Dzieci (5)</b></p> <p>▶ <b>Gdańsk</b></p>	<p>■ Inicjatywa naukowo-edukacyjna, podczas której profesorowie oraz Młodzi Naukowcy prezentują własne badania naukowe i wykłady na temat swoich pasji i zainteresowań naukowych;</p> <p>■ Dzieci od 6. do 12. roku życia</p>	Polska Akademia Dzieci
<p>▶ <b>Blog Forum Gdańsk (4)</b></p> <p>▶ <b>Gdańsk</b></p>	<p>■ Promowanie praktycznych umiejętności wynikających z pisania blogów</p> <p>■ Blogerzy i inni zainteresowani</p>	Miasto Gdańsk
<p>▶ <b>Kongres Smart Metropolia (Gdańsk)</b></p>	<p>■ Forum wymiany myśli i doświadczeń wszystkich odpowiedzialnych za jakość życia wspólnot samorządowych w gminach, powiatach, województwach, regionach</p>	Prezydent Miasta Gdańska we współpracy z Marszałkiem Województwa Pomorskiego
<b>Imprezy kulturalne (teatr i muzyka)</b>		
<p>▶ <b>Festiwal Szekspirowski (18)</b></p>	<p>■ Od 1997 roku rozszerzono obchody Dni Szekspirowskich (w nawiązaniu do wielowiekowej tradycji wizyt</p>	Fundacja Teatrum Gedanense, Gdański Teatr Szekspirowski

<p>▶ <b>Gdańsk, Trójmiasto</b></p>	<p>zagranicznych trup teatralnych w Gdańsku) i w czasie Targów św. Dominika, przedstawiane są najbardziej interesujące adaptacje sztuk Szekspira z Polski i zagranicy</p>	
<p>▶ <b>Festiwal Teatrów Plenerowych i Ulicznych FETA (18)</b></p> <p>▶ <b>Gdańsk</b></p>	<p>■ Pokazy spektakli teatralnych</p>	<p>Klub "Plama" Gdański Archipelag Kultury</p>
<p>▶ <b>All about Freedom Festival (8)</b></p> <p>▶ <b>Gdańsk</b></p>	<p>■ Promocja wolności języka filmu, muzyki, teatru i debaty</p>	<p>ECS</p>
<p>▶ <b>Solidarity of Arts (6)</b></p> <p>▶ <b>Gdańsk</b></p>	<p>■ Święto sztuki wysokiej jakości na Pomorzu. Najwybitniejsi polscy i zagraniczni wspólnie realizują oryginalne projekty najwyższej artystycznej próby</p>	<p>Samorząd Województwa Pomorskiego, Miasto Gdańsk, Polski Instytut Sztuki Filmowej, Europejskie Centrum Solidarności, Polska Filharmonia Bałtycka oraz Ministerstwo Kultury i Dziedzictwa Narodowego</p>
<p>▶ <b>Festiwal Europejski Poeta Wolności (3)</b></p> <p>▶ <b>Gdańsk</b></p>	<p>■ Spotkania z poetami i poetkami nominowanymi do Nagrody „Europejski Poeta Wolności” oraz ich tłumaczami</p>	<p>Miasto Gdańsk, Instytut Kultury Miejskiej</p>
<p>▶ <b>Międzynarodowy Festiwal Muzyki Organowej (57)</b></p> <p>▶ <b>Gdańsk</b></p>	<p>■ Prezentacja muzyki organowej, symfonicznej, w wirtuozowskim wykonaniu</p>	<p>Polska Filharmonia Bałtycka im. F. Chopina w Gdańsku, Instytucja Kultury Samorządu Województwa Pomorskiego</p>
<p>▶ <b>Międzynarodowy Festiwal Mozartowski Mozartiana (9)</b></p> <p>▶ <b>Gdańsk</b></p>	<p>■ Promocja muzyki Mozarta</p>	<p>Polski Chór Kameralny</p>
<p>▶ <b>Festiwal Globaltica (10)</b></p> <p>▶ <b>Gdynia</b></p>	<p>■ Prezentacja oryginalnej muzyki, głęboko zakorzenionej w tradycjach kultur całego świata. Przedstawiana jest żywotność kulturowych inspiracji i wpływ kulturowych korzeni na współczesne trendy muzyczne</p>	<p>Miasto Gdynia Fundacja Kultury Liberty</p>
<p>▶ <b>Gdynia Blues Festival (11)</b></p> <p>▶ <b>Gdynia</b></p>	<p>■ Blues w najlepszych interpretacjach</p>	<p>Blues Club Gdynia, Centrum Kultury w Gdyni, Miasto Gdynia</p>

<p>▶ <b>Gdańsk dźwiga muzę</b> (6)</p> <p>▶ <b>Gdańsk</b></p>	<p>■ Święto tańca i muzyki; jedyny w Polsce i drugi w Europie, festiwal w całości poświęcony kulturze tańca i muzyki.</p>	<p>Scena Muzyczna Gdańskiego Archipelagu Kultury</p>
<p>▶ <b>Festiwal Goldbergowski</b> (9)</p> <p>▶ <b>Gdańsk</b></p>	<p>■ Prezentacja najciekawszych wykonań muzyki dawnej z wykorzystaniem oryginalnego instrumentarium</p>	<p>Miasto Gdańsk</p>
<p>▶ <b>Festiwal Wilno w Gdańsku*</b></p> <p>▶ <b>Gdańsk</b></p>	<p>■ Muzyczne "Wilno w Gdańsku": płaszczyzna dialogu, spotkań pokoleń, stylów i gatunków muzycznych, w którym tradycja sąsiaduje z nowoczesnością</p>	<p>Miasto Gdańsk CSW "Łaźnia", GAK, WPART</p>
<p>▶ <b>Festiwal Narracje</b> (6)</p> <p>▶ <b>Gdańsk</b></p>	<p>■ Muzyka alternatywna, pokaz, wystawa, spotkania</p>	
<p>▶ <b>Siesta Festival</b> (4)</p> <p>▶ <b>Gdańsk</b></p>	<p>■ Muzyka world, fado, jazz oraz inteligentny pop</p>	<p>Miasto Gdańsk Samorząd Województwa Pomorskiego</p>
<p>▶ <b>Międzynarodowy Festiwal Chóralny Mundus Cantat</b> (10)</p> <p>▶ <b>Sopot</b></p>	<p>■ Międzynarodowy konkurs chórów</p>	<p>Chór Festiwalowy Sopotckiej Szkoły Wyższej MUNDUS CANTAT</p>
<p>▶ <b>Metropolia jest Okej</b> (7)</p> <p>▶ <b>Gdańsk, Gdynia, Sopot</b></p>	<p>■ Muzyka, literatura, teatr tańca, kabaret</p>	
<p>▶ <b>Gdańsk Tattoo Convent</b> (6)</p> <p>▶ <b>Gdańsk</b></p>	<p>■ <b>Święto tatuażu i muzyki, odbywające się w industrialnych wnętrzach Centrum Stoczni Gdańsk</b></p>	<p>Cropp Tattoo</p>
<p>▶ <b>Kalejdoskop Form Muzycznych im. Marii Fołtyn</b> (15)</p> <p>▶ <b>Sopot</b></p>		<p>Stowarzyszenie Przyjaciół Teatru Otwartego w Gdańsku</p>
<p>▶ <b>Festiwal Gospel</b> (18)</p> <p>▶ <b>Gniew</b></p>	<p>■ Koncerty muzyki gospel</p>	<p>Stowarzyszenie Miłośników Muzyki Chrześcijańskiej Gospel, Urząd Miasta i Gminy Gniew oraz Spółka Zamek Gniew</p>

<p>▶ <b>Międzynarodowy Festiwal Kultury Dawnej (12)</b></p> <p>▶ <b>Malbork</b></p>	<p>■ Prezentacja muzyki dawnej połączonej ze standardowym tańcem, obyczajem rycerskim, rzemiosłem, tradycją mieszczańską</p> <p>■ Konkursy plastyczne</p>	<p>Malborskie Centrum Kultury i Edukacji</p> <p>Koło Przewodników Malbork</p>
<p>▶ <b>Międzynarodowy Festiwal Akordeonowy (12)</b></p> <p>▶ <b>Sulęcyno</b></p>	<p>■ Koncerty muzyki akordeonowej</p>	
<p>▶ <b>Międzynarodowy Festiwal Muzyki Religijnej im. ks. Stanisława Ormińskiego (26)</b></p> <p>▶ <b>Rumia</b></p>	<p>■ Konkurs i koncerty muzyki religijnej</p>	
<b>Imprezy nawiązujące do tradycji regionu</b>		
<p>▶ <b>Jarmark św. Dominika (754)</b></p> <p>▶ <b>Gdańsk</b></p>	<p>■ Impreza plenerowa o charakterze handlowo-rozrywkowym. Najstarsza, najsłynniejsza i największa w Polsce, jedna z największych w Europie</p>	<p>MTG</p>
<p>▶ <b>Cudawianki * (Gdynia)</b></p>	<p>■ Impreza nawiązuje do tradycji Nocy Świętojańskiej. Cudawianki to unikatowa na skalę ogólnopolską propozycja spędzenia Nocy Świętojańskiej. Inauguruje sezon letni w Gdyni. Prezentowane są koncerty gwiazd zagranicznych i polskich oraz szereg artystycznych działań w przestrzeni miejskiej, aktywizujących szerokie grono odbiorców</p>	<p>Miasto Gdynia</p>
<p>▶ <b>Opener Music Festival (12)</b></p> <p>▶ <b>Gdynia</b></p>	<p>■ Największy festiwal w Polsce, pionier festiwalowych rozwiązań</p> <p>■ Koncerty, przedstawienie teatralne</p>	<p>Alter Art</p>
<b>Imprezy o charakterze sportowym</b>		
<p>▶ <b>Baltic Sail (7)</b></p> <p>▶ <b>Gdańsk</b></p>	<p>■ Największa międzynarodowa impreza żeglarska Gdańska</p>	<p>Fundacja Gdańska</p>
<p>▶ <b>Volvo Gdynia Sailing Days</b></p> <p>▶ <b>Gdynia (14)</b></p>	<p>■ Regaty żeglarskie</p>	<p>Polski Związek Żeglarski</p>
<p>▶ <b>Międzynarodowe Zawody w Skokach</b></p>	<p>■ Największe międzynarodowe zawody konne w skokach przez przeszkody</p>	

CSIO*** (reaktywowane w 2001 roku) <b>▶ Sopot</b>		
<b>Imprezy o charakterze wystawienniczym i handlowym</b>		
<b>▶ Międzynarodowe Targi Gołębi Poczтовых i Akcesoriów GOŁĘBIE (9)</b> <b>▶ Gdańsk</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Wystawa, wymiana, sprzedaż</li> <li>■ Profesjonalni hodowcy gołębi, znawcy i pasjonaci</li> </ul>	Polski Związek Hodowców Gołębi Poczтовых
<b>▶ Międzynarodowe Targi Bursztynu AMBERMART (20)</b> <b>▶ Gdańsk</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Wystawa, nowe trendy w sztuce jubilerskiej, promocja polskiej biżuterii, sprzedaż, nawiązanie nowych kontaktów biznesowych</li> <li>■ Właściciele sklepów jubilerskich, hurtownie i galerie sztuki ze wszystkich kontynentów, firmy turystyczne i marketingowe</li> </ul>	Międzynarodowe Stowarzyszenie Bursztywników oraz Międzynarodowe Targi Gdańskie.
<b>▶ Międzynarodowe Targi Przetwórstwa i Produktów Rybnych POLFISH (11)</b> <b>▶ Gdańsk</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Spotkania dla branży, profesjonalne szkolenia, seminaria, skierowane do odbiorców indywidualnych, konsultacje i porady</li> <li>■ Firmy zajmujące się przetwórstwem ryb, wszyscy zainteresowani</li> </ul>	Polfish
<b>▶ Balt Military Expo (13)</b> <b>▶ Gdańsk</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Forum poświęcone tematyce bezpieczeństwa morskigo, najnowszym systemom obronnym, ratownictwu na morzu i lądzie</li> <li>■ Marynarka Wojenna RP, inne rodzaje wojsk oraz formacje Ministerstwa Spraw Wewnętrznych.</li> </ul>	Targi odbywają się w ścisłej współpracy z Dowództwem Generalnym Rodzajów Sił Zbrojnych i Inspektoratem Marynarki Wojennej.
<b>▶ Międzynarodowa Konferencja i Wystawa Ratownictwa Medycznego RESCUE EXPO (2)</b> <b>▶ Gdańsk</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Impreza wspierająca potrzeby wszystkich podmiotów działających w sferze Państwowego Ratownictwa Medycznego</li> <li>■ Centra Powiadamiania Ratunkowego, Zespoły Ratownictwa Medycznego, Lotnicze Pogotowie Ratunkowe, Państwowa Straż Pożarna i Szpitalne Oddziały Ratunkowe</li> </ul>	Stowarzyszenie Zawodowe Pracowników Medycznych, Polskie Stowarzyszenie Pielęgniarstwa Medycznego, Polska Rada Ratowników Medycznych
<b>▶ Gdańskie Targi Turystyczne (16)</b> <b>▶ Gdańsk</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Forum promocji walorów turystycznych Polski oraz prezentacji ofert zagranicznych</li> <li>■ Firmy turystyczne</li> </ul>	Amberexpo, Międzynarodowe Targi Gdańskie

Tabela 2: Lista studiów w języku angielskim oferowanych przez uczelnie OM

<div data-bbox="742 358 853 481" data-label="Image"></div> <p data-bbox="582 515 1013 548" style="text-align: center;"><b>GDAŃSKI UNIWERSYTET MEDYCZNY</b></p> <p data-bbox="694 571 901 604" style="text-align: center;"><b>Wydział Lekarski</b></p> <p data-bbox="183 638 614 672">English Division - Integrated Masters</p> <p data-bbox="694 705 901 739" style="text-align: center;"><b>Wydział Farmacji</b></p> <p data-bbox="183 772 614 806">English Division - Integrated Masters</p>
<div data-bbox="742 952 853 1041" data-label="Image"></div> <p data-bbox="654 1064 941 1097" style="text-align: center;"><b>UNIWERSYTET GDAŃSKI</b></p> <p data-bbox="702 1131 893 1164" style="text-align: center;"><b>Wydział Chemii</b></p> <p data-bbox="183 1198 510 1232">Biomolecular chemistry MA</p> <p data-bbox="183 1265 710 1299">Environmental chemistry and technology MA</p> <p data-bbox="367 1388 1228 1422" style="text-align: center;"><b>Wydział Ekonomiczny, kierunek Międzynarodowe stosunki gospodarcze</b></p> <p data-bbox="183 1456 742 1489">International Business - Undergraduate BA i MA</p> <p data-bbox="550 1590 1045 1624" style="text-align: center;"><b>Wydział Matematyki, Fizyki i Informatyki</b></p> <p data-bbox="183 1657 853 1691">Medical Physics - Undergraduate BA i MA (razem z GUM)</p> <p data-bbox="183 1724 750 1758">Physics - Undergraduate BA i MA (razem z GUM)</p> <p data-bbox="183 1792 638 1825">Mathematics - Undergraduate BA i MA</p> <p data-bbox="638 1848 957 1881" style="text-align: center;"><b>Wydział Nauk Społecznych</b></p>



Sociology of Everyday Life MA

**Wydział Prawa i Administracji**

European and International Business Law and EU Administration - BA



**POLITECHNIKA GDAŃSKA**

**Wydział Inżynierii Lądowej i Środowiska**

**Ochrona środowiska** - Undergraduate BA

type of studies: environmental protection

**Automatyka i robotyka** - MA

type of studies: engineering and engineering trades

**Elektronika i telekomunikacja** - MA

type of studies: engineering and engineering trades

**Informatyka** - MA

type of studies: computer science

**Budownictwo** - MA

architecture and building

**Inżynieria środowiska** - MA

type of studies: environmental protection

**Wydział Zarządzania i Ekonomii**

Zarządzanie - BA





Instytut Rozwoju



Gdański Obszar  
Metropolitalny



**Wyższa Szkoła Administracji i Zarządzania i. Eugeniusza Kwiatkowskiego w Gdyni**

Zarządzanie - International management – BA i MA



**Wyższa Szkoła Bankowa w Gdańsku**

Finanse i Rachunkowość - BA



**Wyższa Szkoła Turystyki i Hotelarstwa w Gdańsku**

Tourism and Recreation - Management in Hotel Trade and Catering with Selected Courses in English -  
Undergraduate BA