



Internacjonalizacja obszaru metropolitalnego

Zespół autorski: Krystyna Gawlikowska-Hueckel, Stanisław Umiński
Jakub Kwiatkowski (analiza baz danych)

Diagnoza

OTWARTOŚĆ GOSPODARKI OBSZARU METROPOLITALNEGO. WOLUMEN, STRUKTURA EKSPORTU. RYNKI ZBYTU.

- 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 obrotów eksportowych nastąpił w okresie kryzysu, kiedy wzrost popyt na wielu rynkach uległ zahamowaniu, a nawet redukcji. Dowodzi to względnie dobrej kondycji eksporterów, ich konkurencyjności oraz skutecznej realizacji strategii eksportowych.
- Wartość eksportu w przeliczeniu na jednego mieszkańca OM w 2013 roku wyniosła 5,8 tys. EUR, a w Trójmieście 9,7 tys. EUR (4 tys. EUR dla Polski ogółem). Oznacza to wyższy od przeciętnego w kraju poziom internacjonalizacji, co z jednej strony jest potwierdzeniem zdolności do konkurowania, z drugiej eksponuje region na ryzyko związane ze sprzedażą na rynki zagraniczne. Należy jednak podkreślić, że w dobie globalizacji, cechą wszystkich metropolii jest umiędzynarodowienie.
- Udział eksportu w przychodach ze sprzedaży ogółem różni się istotnie dla trzech sektorów gospodarki¹:
 - W przypadku przemysłu, wynosi 30,7%, natomiast udział eksportu i importu łącznie, w przychodach sięga 76,6%. Wartość eksportu na jednego pracującego kształtowała 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 w tym dziale 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

¹ Według najnowszych, dostępnych danych statystycznych ze sprawozdań finansowych F01 za rok 2012.



wejherowskim działa znaczna liczba eksporterów, prowadzących działalność w sferze usług. Część z nich pełni *de facto* funkcję pośredniczącą. Ich aktywność jest jednak bardzo ważna, gdyż dysponują wiedzą i doświadczeniem o rynkach zagranicznych, rozliczeniach międzynarodowych, sieciach dystrybucji itp., której nie posiada część, zwłaszcza małych, podmiotów. Jeśli jako priorytet dla GOM przyjęty zostanie wzrost umiędzynarodowienia gospodarki, wówczas w prowadzonej w regionie polityce gospodarczej należy położyć nacisk na rozwój przemysłu. Przykład gospodarki Niemiec powinien stanowić dla Polski punkt odniesienia. Jest to ważny kierunek rozwoju również w kontekście planów reindustrializacji, co jest jednym z priorytetów UE; w Strategii 2020 przewidziano działania zmierzające do zatrzymania spadku znaczenia przemysłu w XXI w. i podniesienia udziału tego sektora w PKB z obecnego poziomu 15,6% do 20% w roku 2020 (Polska ma wskaźnik na poziomie 15,8%).

- Liczba eksportujących MSP jest wyższa niż liczba dużych firm sprzedających za granicę. Sytuacja ta dotyczy zarówno Trójmiasta, jak i innych gmin OM. W okresie 2008-2013, przybyło więcej eksportujących małych i średnich przedsiębiorstw niż firm dużych. Jest to zjawisko korzystne, świadczące o dobrej kondycji sektora MSP, które są bardzo ważnym segmentem gospodarki rynkowej. Istotnym kierunkiem polityki rozwoju powinna być pomoc dla sektora MSP w ekspansji zagranicznej, ponieważ to głównie ta grupa podmiotów potrzebuje wsparcia.
- 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.
- Eksport z OM jest geograficznie zróżnicowany. 38,5% eksportu podmiotów mających siedzibę w OM trafia na rynki UE15 (wskaźnik dla Polski 58%). Podobnie, mniejsze znaczenie dla OM ma eksport do nowych krajów członkowskich UE (8,2%, w porównaniu do średniej krajowej 16,6%). Większe ciążenie w kierunku krajów UE15 występuje w gminach OM (poza Trójmiastem), skąd 50,5% eksportu kierowane jest na ten rynek, podczas gdy w Trójmieście udział UE 15 w eksporcie wynosi 36%. Analogicznie, znaczące różnice pomiędzy Trójmiastem a OM (bez Trójmiasta) występują w eksporcie do nowych krajów członkowskich UE (wskaźniki te wynoszą 14,9% dla OM bez Trójmiasta i 6,8% dla Trójmiasta).
- Najważniejszym odbiorcą eksportu generowanego w 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. Największy spadek obrotów eksportowych odnotowano w handlu ze Szwecją. Zróżnicowanie rynków zbytu jest



korzystne, ponieważ zmniejsza ryzyko związane ze spadkiem popytu u jednego partnera handlowego. Ważna jest również obecność na rynkach Dalekiego Wschodu. Warto zabiegać o zwiększenie sprzedaży do tego rejonu świata, ze względu na to, że rynek UE jest nasycony, Rosji mało pewny (bardzo silny wpływ polityki na wprowadzanie restrykcji) oraz na to, że zróżnicowana grupa kontrahentów zmniejsza ekspozycję na ryzyko i minimalizuje potencjalne straty.

- W strukturze produktowej eksportu OM 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. Analiza struktury produktowej wskazuje na to, że w eksporcie największe znaczenie mają dobra o relatywnie niskim stopniu przetworzenia. Korzystny byłby wzrost udziału produktów o wysokiej wartości dodanej, co przyczyniłoby się do zwiększenia zysków oraz szans na stabilizację (popyt na produkty o wysokim stopniu przetworzenia jest mniej elastyczny niż na dobra podstawowe).
- 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 nienaruszających umów międzynarodowych instrumentów).
- OM cechuje się relatywnie niskim (w porównaniu do Polski) udziałem handlu wewnątrzgałęziowego. Wymiana tego rodzaju dotyczy poszczególnych faz produkcji i nawiązuje się między firmami produkującymi komponenty produktów. Wysoki udział handlu wewnątrzgałęziowego cechuje gospodarkę wysoko rozwiniętą. Pozytywną stroną mniejszego zaangażowania w ten rodzaj wymiany jest większa odporność na szoki, spowodowane załamaniem produkcji w firmach kooperujących.
- 77,3% wartości eksportu OM pochodzi z firm o kapitale krajowym. Jest to sygnał świadczący o tym, że pomorskie, rodzime firmy skutecznie sobie radzą na rynku globalnym.

ZAGRANICZNE INWESTYCJE BEZPOŚREDNIE. ATRAKCYJNOŚĆ INWESTYCYJNA OBSZARU METROPOLITALNEGO.

- Według stanu na grudzień 2013 roku, w województwie pomorskim działało 100 dużych inwestorów zagranicznych, z czego 81 (81%) na terenie OM. Większość inwestycji (64) zlokalizowanych było w



Trójmieście, pozostałych 17 – w obszarze uzupełniającym (obliczenia wykonane w oparciu o bazy danych PAIIZ) .

- Z 4885 podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego, zarejestrowanych w województwie pomorskim, 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).
- Analiza struktury zainwestowanego w GOM kapitału zagranicznego wskazuje, że większość 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. Należy dążyć do zintensyfikowania działań promujących OM jako dogodne miejsce lokalizacji inwestycji o wysokim poziomie technologicznym. Stwarza to szansę na podniesienie poziomu innowacyjności i uniknięcie tzw. pułapki średniego dochodu.
- 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, mające siedzibę w OM, 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.
- Potencjalna, ogólna atrakcyjność obszaru metropolitalnego, jest wysoka – klasa B. Rzeczywista atrakcyjność inwestycyjna – oceniana na podstawie napływu inwestycji – wskazuje na wysoką pozycję OM pod względem: produktywności majątku trwałego oraz pracy, samofinansowania JST oraz nakładów inwestycyjnych.
- Najwyższe oceny atrakcyjności inwestycyjnej (klasa 1) uzyskały: Sopot, Pruszcz Gdański, Tczew, Gdańsk, Gdynia, Wejherowo, Puck, Kolbudy, Reda (Godlewska-Majkowska, et.all., 2012).
- Do branż priorytetowych, jeżeli chodzi o politykę inwestycyjną, zalicza się: sektor ICT, energetykę, branżę farmaceutyczną i kosmetyki, sektor usług nowoczesnych BPO, logistykę oraz branżę motoryzacyjną.

Zróźnicowanie w ramach obszaru metropolitalnego

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



- OM cechuje zróżnicowanie rynków zbytu. Gminy Krynica Morska i 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 2 spośród 22 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 Rumii (39,1%).
- W OM ma miejsce zróżnicowanie poziomu indeksów wymiany wewnętrzzgałęziowej: tylko jedna gmina Łęczyce posiada 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.
- Udział gmin Obszaru Metropolitalnego w eksporcie podmiotów z kapitałem zagranicznym jest zróżnicowany i zależy od liczby i wielkości przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego, zlokalizowanych na ich terenie. Największy udział ma gmina Gdańsk (37%), gmina miejska Tczew (28,1%), gmina miasta Gdyni (14,4%).
 - Eksport w przeliczeniu na jednego pracującego (w dziale przemysłu) osiąga najwyższą wartość w Gdańsku, gdzie w 2012 roku wyniósł 618 tys. PLN, w powiecie tczewskim (570 tys. PLN), w powiecie lęborskim (163 tys. PLN) oraz w Gdyni (147 tys. PLN). Udział eksportu w przychodach ogółem tego sektora jest najwyższy w powiecie tczewskim (80,6%), lęborskim (52,9%), w mieście Gdyni (38,3%) oraz w powiecie wejherowskim (37,1%).
- W całym obszarze metropolitalnym 57,6% wartości eksportu jest przewożone drogą morską. W największym stopniu transport morski jest wykorzystywany przez eksporterów 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%).



- W OM zlokalizowanych jest 61 firm znajdujących się na liście „wielkich inwestorów”. Więcej takich podmiotów zlokalizowanych jest w obrębie obszarów metropolitalnych Krakowa (82), Poznania (80) oraz Wrocławia (72).

Benchmarking – Obszar metropolitalny na tle innych

- 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. Obliczenia przeprowadzono w oparciu o dane Izby Celnej w Warszawie oraz GUS.
- Jeżeli chodzi o udział eksportu w przychodach ze sprzedaży, w przypadku OM jest on niższy od przeciętnego w Polsce i w 2012 roku wyniósł 17,2%. 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 cechuje 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.
W poznańskim obszarze ZIT 76% eksportu kierowane jest do UE a 15% do "pozostałych krajów" – w przypadku OM udziały te wynoszą odpowiednio 47% i 42%.
- W porównaniu z innymi ZIT, w OM wyraźna jest wspomniana już wcześniej silna koncentracja potencjału eksportowego w tzw. *core*. W Trójmieście eksport jest w dużym stopniu bezpośrednio związany „z morzem”.
- Cechą OM jest także jego bardzo wysoki udział w eksporcie całego województwa. W 2013 roku (wg danych Izby Celnej) było to 81% (dla porównania: 36% na Dolnym Śląsku, 44% w Wielkopolsce).
- OM jest podobny do innych ZIT pod względem udziału eksportu w przychodach ze sprzedaży w podziale na *core* oraz obszar uzupełniający. Podobnie, jak w innych ZIT, także w OM udział eksportu w przychodach ogółem jest niższy dla *core* (14%) niż dla obszaru uzupełniającego (32%). Ekspozycja na ryzyko związane z eksportem i ewentualną niestabilną sytuacją na rynkach zagranicznych jest zatem większa dla obszaru uzupełniającego.

Silne strony

- Wyraźnie określony profil eksportowy, nawiązujący do tradycji przemysłowej regionu, bazującej na przemyśle stoczniowym i konstrukcji metalowych oraz specyfice położenia geograficznego. Profil ten ulega przeobrażeniom, czego przejawem jest eksport produktów technologicznie zaawansowanych
- Duża część eksportu generowana przez sektor MSP i przez przedsiębiorstwa o kapitale krajowym
- Znaczne możliwości wzrostu produkcji i eksportu, wynikające z istniejącej bazy przemysłowej



- Relatywna odporność OM na spadek koniunktury na rynkach światowych, widoczna w czasie trwania światowego kryzysu gospodarczego

Słabe strony

- Względnie wysoki eksport produktów o relatywnie niskiej wartości dodanej
- Brak rozpoznania potrzeb eksporterów i barier, jakie napotykają na rynkach zagranicznych (dotyczy to zwłaszcza mniejszych podmiotów)
- Mało produktów o rozpoznawalnej marce, jednoznacznie identyfikowanych z OM
- Brak instytucji koordynujących politykę proeksportową i promocyjną całego OM
- Brak współpracy między gminami OM, powoływanie różnych struktur wewnątrz jednego funkcjonalnego obszaru gospodarczego
- Ze względu na wysoki udział transportu morskiego w transporcie podmiotów OM oraz rolę OM jako pośrednika, „wąskim gardłem” jest niska przepustowość transportu kolejowego

Szanse

- Popyt zagraniczny na dobra produkowane w OM
- Znaczna liczba partnerów handlowych (relatywnie duże znaczenie partnerów handlowych spoza UE)
- Pozytywne postrzeganie regionu OM za granicą (wysoka potencjalna atrakcyjność inwestycyjna)
- Gotowość rynków zagranicznych do przyjęcia inwestorów z OM
- Popyt podmiotów z innych regionów na pośrednictwo w handlu międzynarodowym

Zagrożenia

- Silna konkurencja zewnętrzna (kraje i regiony o niższych kosztach produkcji) oraz innych obszarów metropolitalnych
- Atrakcyjniejsze warunki na rynkach innych OM i zagranicznych (przenoszenie siedzib firm poza region)
- Proces dezindustrializacji w Europie- wysoka konkurencja rynków azjatyckich, na które wielkie korporacje przenoszą produkcję
- Nieprzewidywalna sytuacja w handlu z Rosją

Podstawowe wyzwania dla rozwoju obszaru metropolitalnego

- Zainteresowanie inwestorów z nowoczesnych sektorów (wyższe szczeble łańcucha wartości dodanej).
- Współpraca między gminami OM.



- Traktowanie niektórych wydatków – jako inwestycji w przyszłość, a nie jako kosztów (zmiana podejścia do niektórych wydatków ponoszonych przez JST i przedsiębiorstwa).

Rekomendacje dla dalszych prac analitycznych

- Zmianom powinien ulec system sprawozdawczości statystycznej tak, aby dane dotyczące regionów a zwłaszcza powiatów i gmin były lepiej dostępne, a poszczególne bazy danych spójne. Statystyki w ujęciu regionalnym powinny w większym stopniu odnosić się do rzeczywiście prowadzonej działalności gospodarczej, nie do siedziby podmiotu.
- Uzupełnienie danych o eksport usług.
- Zebranie wyników ankiet dotyczących współpracy zagranicznej uczelni wyższych, analiza cyklicznych imprez gospodarczych.
- Wskazanie efektów synergii między internacjonalizacją OM a innymi obszarami (motory wzrostu gospodarki, innowacyjność, przedsiębiorczość, transport).
- Według ankietowanych przedstawicieli JST, najważniejsi konkurenci OM, jeżeli chodzi o przyciąganie zagranicznych inwestycji bezpośrednich oraz w eksporcie to metropolie: poznańska, wrocławska, warszawska i krakowska. Natomiast w wymiarze międzynarodowym są to: Hamburg, Helsinki i Kaliningrad. Rekomendujemy analizę i monitorowanie sytuacji w tych obszarach.