

URSZULA PANICZ  
JANUSZ J. TOMIDAJEWICZ  
Poznań

## RELOKACJA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ A SPÓJNOŚĆ W PAŃSTWACH CZŁONKOWSKICH UE

Przejawem zwiększonej mobilności przedsiębiorstw są procesy relokacyjne zachodzące w przestrzeni krajowej oraz międzynarodowej. Ich skutkiem może być wzrost bezrobocia, niepełne wykorzystanie urządzeń użyteczności publicznej, skurczenie się handlu detalicznego, ale także zmiana preferencji lokalizacyjnych innych przedsiębiorstw i ich relokacja<sup>1</sup>. Dodatkowymi, negatywnymi skutkami relokacji przedsiębiorstw może być utrata konkurencyjności i potencjału innowacyjnego, rosnące wykluczenie społeczne i zwiększone wydatki państwa na pomoc socjalną czy wolniejszy rozwój gospodarczy<sup>2</sup>. Negatywne konsekwencje relokacji zwykle obserwuje się w krótkim okresie. W dłuższej perspektywie natomiast daje się zauważyć, że zasoby pracy są przesuwane do bardziej zaawansowanych działów gospodarki, dlatego relokacja przyczynia się do kreowania lepszych miejsc pracy i większego wzrostu gospodarczego<sup>3</sup>.

W obliczu niekorzystnych skutków relokacji dla gospodarki w krótkim okresie, procesy relokacji w grupie państw Unii Europejskiej są zazwyczaj odbierane negatywnie. Wydaje się, że rozszerzenie UE o nowe, gospodarczo zróżnicowane państwa zwiększyło obawy przed skutkami omawianego procesu. Akcesja państw o niższym poziomie rozwoju, a tym samym wyższej atrakcyjności inwestowania z powodu niższych kosztów pracy i produkcji, mogła zwiększyć wewnętrzną relokację. Z drugiej strony, migracja firm z krajów lepiej rozwiniętych do rozwijających się (wewnątrz UE) mogła powodować wyrównywanie się poziomu rozwoju gospodarczego państw, co jest jednym z celów UE w ramach polityki spójności.

<sup>1</sup> E. Hoover, *Lokalizacja działalności gospodarczej*, Warszawa 1962, s. 366.

<sup>2</sup> *Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie zakresu i skutków delokalizacji przedsiębiorstw*, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej 2005/C 294/09.

<sup>3</sup> J. Kwicciński, M. Gałązka-Sobotka, A. Dłutek, *Zdefiniowanie pojęcia delokalizacji oraz określenie sposobów badania projektów pod kątem eliminowania przypadków delokalizacji, ze szczególnym uwzględnieniem projektów realizowanych w ramach działania 4.5 Wsparcie inwestycji o dużym znaczeniu dla gospodarki w Programie Operacyjnym Innowacyjna Gospodarka*, Europejskie Centrum Przedsiębiorczości, Warszawa 2008, s. 5.

W związku z powyższym za cel artykułu uznano zbadanie związków i zależności występujących między procesami relokacji (delokalizacji) a spójnością w UE, w szczególności zaś zbadanie wpływu procesów relokacji na kształtowanie się zatrudnienia w państwach UE. Pod uwagę wzięto relokację wewnętrzną, tzn. przemieszczenia przedsiębiorstw występujące pomiędzy krajami UE. Dane o relokacji zewnętrznej posłużyły jedynie do porównania z wewnątrzunijnymi przesunięciami firm.

Artykuł zawiera część teoretyczną opartą na studiach literatury. W części empirycznej opisano przebieg procesów relokacji w UE wykorzystując dostępne raporty oraz poddając analizie dostępne dane, w tym informacje pochodzące z Europejskiego Centrum Monitorowania Zmian oraz z Eurostatu.

#### RELOKACJA – UWAGI OGÓLNE

Różnorodność definicji wielu terminów odnoszących się do zmiany lokalizacji działalności gospodarczej wymaga uporządkowania oraz określenia ich wzajemnych relacji. W literaturze przedmiotu na określenie wskazanych zmian stosuje się terminy takie jak: relokacja/relokalizacja, re-relokacja, delokalizacja, dedelokalizacja, ale też migracja, przesunięcie, czy przemieszczenie przedsiębiorstw<sup>4</sup>. Każde z tych pojęć określa przemieszczenie części lub całości przedsiębiorstwa z punktu A do punktu B, za wyjątkiem re-relokacji i dedelokalizacji, gdzie kierunek przesunięcia jest odwrotny, zjawisko opisuje powrót firm do lokalizacji sprzed zmiany<sup>5</sup>.

Podstawowymi terminami odnoszącymi się do zmian lokalizacji działalności przedsiębiorstw pozostaje jednak relokacja i delokalizacja. W zależności od założeń badacza, pojęcia te mogą być używane zamiennie<sup>6</sup> lub uzupełniająco. Biorąc pod uwagę np. czynniki wypychające (*push factors*) i czynniki przyciągające (*pull factors*) lokalizacji, oba pojęcia można traktować jako dwie odmienne fazy procesu lokalizacji. W tym rozumieniu delokalizację można zdefiniować jako pierwszy etap procesu, podczas którego niesprzyjające warunki prowadzą do podjęcia decyzji o przeniesieniu, a następnie opuszczeniu zajmowanej lokalizacji (czynniki wypychające). Relokację zaś można potraktować jako wybór nowej, korzystniejszej lokalizacji i umiejscowienie w niej przedsiębiorstwa (czynniki przyciągające).

<sup>4</sup> Określenie relokacja używane jest przede wszystkim w literaturze anglojęzycznej (*relocation*), podczas gdy stosowanie terminu delokalizacja przeważa w piśmiennictwie francuskim (*délocalisations*). Zob. G. Hunya, M. Saas, *Coming and going: Gains nad Losses from Relocations Affecting Hungary*, w: *Research Reports*, 2005, s. 2; E. Małuszyńska, *Migracje i delokalizacja przedsiębiorstw*, Poznań 2013, s. 20.

<sup>5</sup> O procesach odwróconej relokacji zob. np. E. D. Hahn, *Reverse offshoring of services: the new wave of emerging offshorers*, ACES, 2010 lub Graebel Companies, *Offshoring? Reshoring? Nearshoring? How will global mobility change in the next 10 years?*, Aurora 2012.

<sup>6</sup> Por. S. Dorocki, *Współczesne procesy internacjonalizacji produkcji i delokalizacji przemysłu samochodowego we Francji*, w: *Prace Komisji Geografii Przemysłu*, nr 16, Warszawa – Kraków 2010, s. 125-136; G. Hunya, M. Saas, *Coming and going...*, M.J. Radlo, *Offshoring i outsourcing. Implikacje dla gospodarki i przedsiębiorstw*, Warszawa 2013.

Delokalizacja czasem jest opisywana jako forma relokacji<sup>7</sup>. W innym wypadku używa się tego określenia zamiennie z *offshoringiem* lub *outsourcingiem*<sup>8</sup> lub traktuje jako formę *offshoringu*<sup>9</sup>. Na poziomie nazewnictwa UE terminu delokalizacja używa się do opisu przenoszenia działalności gospodarczej w części lub całości z jednego kraju do drugiego. Jednocześnie podkreśla się, że takie przenoszenie może powodować redukcję zatrudnienia.

Ta niejednoznaczność pojęciowa warunkuje każdorazowe definiowanie pojęć, stosowanych w odniesieniu do zmiany lokalizacji działalności przedsiębiorstw. W niniejszym opracowaniu przyjmuje się, że relokacja oznacza przesunięcie części lub całości działalności gospodarczej z miejsca A do miejsca B i może zachodzić na poziomie krajowym jako migracja krajowa lub *outsourcing*, albo międzynarodowym w formie *offshoringu* lub *offshore outsourcingu* (por. tabela 1), które mogą prowadzić do ograniczenia produkcji i/lub zatrudnienia w regionie lub kraju macierzystym, czego konsekwencją jest utożsamianie wskazanych form z delokalizacją<sup>10</sup>.

Utożsamianie relokacji z ograniczaniem produkcji i/lub zatrudnienia jest szczególnie widoczne na poziomie UE. Wraz z jej poszerzeniem w 2004 r. o nowe państwa Europy Środkowo-Wschodniej wzrosło zainteresowanie problematyką delokalizacji. Towarzyszyły temu obawy o osłabienie konkurencyjności tzw. starych państw UE i związany z tym „exodus” firm ze starych do nowych państw członkowskich<sup>11</sup>. W badaniach Eurobarometru, przeprowadzonych w 2005 r. wśród obywateli UE ok. 73% ankietowanych obawiało się transferu miejsc pracy do krajów o niższych kosztach produkcji<sup>12</sup>. W pewnym sensie obawy te były uzasadnione. Po pierwsze, nierównomierny stopień rozwoju, wyższa atrakcyjność inwestowania w krajach słabiej rozwiniętych, o niższych kosztach pracy i produkcji zdają się sprzyjać procesom relokacyjnym<sup>13</sup>. Po drugie, dotychczasowe rozszerzenia UE obejmowały kraje o zbliżonym

<sup>7</sup> Więcej na temat relacji i współzależności między delokalizacją a relokacją zob. W. Gierańczyk, *Problematyka definiowania zmian w tendencjach lokalizacyjnych przedsiębiorstw przemysłowych w dobie globalizacji*, [w:] Z. Ziolo, T. Rachwał (red.) 2008, *Problematyka badawcza geografii przemysłu*, Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego, nr 11, Warszawa-Kraków 2008, oraz E. Małuszyńska, *Migracje...*, s. 19-31.

<sup>8</sup> W. Gierańczyk, *Problematyka...*, s. 6; R. Oczkowska, *Offshoring w świetle wybranych koncepcji ekonomicznych*, w: *Historia i perspektywy nauk o zarządzaniu. Księga pamiątkowa dla uczczenia Jubileuszu 40-lecia pracy naukowo-dydaktycznej Prof. zw. dr hab. Arkadiusza Potockiego*, B. Mikuła (red.), Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2012, s. 403.

<sup>9</sup> UNCTAD, *The Shift Towards Services*, World Investment Report 2004, New York-Geneva 2004, s. 24.

<sup>10</sup> Por. M.J. Radło, *Offshoring...*; E. Małuszyńska, *Migracje...*, s. 30; T. Hatzichronoglou, *The impact of offshoring on employment: measurement issues and implications*, s. 14-15, <http://www.oecd.org/sti/scitech/35644921.pdf> (02.02.2014); U. Panicz, *Wpływ offshoringu na zatrudnienie*, w: A. Przybyłka (red.), *Polityka gospodarcza i społeczna – wybrane zagadnienia*, Kraków 2014, s. 101-105. Ze względu na analizowanie procesów relokacji w kontekście wpływu na zatrudnienie, w dalszej części artykułu pojęcia relokacji i delokalizacji będą używane zamiennie.

<sup>11</sup> J. J. Tomidajewicz, *Emigracja czy delokalizacja*, w: M. Klamut (red.), *Polityka ekonomiczna: współczesne wyzwania*, Warszawa 2007, s. 169; por. Mogiła, za: E. Małuszyńska, *Migracje...*, s. 121.

<sup>12</sup> Eurobarometr 2005, za: J. Kwieciński, et al, *Zdefiniowanie...*, s. 9.

<sup>13</sup> *Ibidem*, s. 9.

poziomie rozwoju gospodarczego, podczas gdy w 2004 r. przystąpiły do niej państwa bardzo zróżnicowane gospodarczo<sup>14</sup>.

Problem delokalizacji przedsiębiorstw poruszono w kilku dokumentach opracowanych przez instytucje UE. W przyjętej w 2004 r. rezolucji w sprawie delokalizacji w kontekście rozwoju regionalnego, Parlament Europejski podkreślił wagę problemu delokalizacji, zauważając, że może ona powodować utratę miejsc pracy, a tym samym hamować osiągnięcie spójności społecznej, ekonomicznej i terytorialnej w UE. Postulowano, by przedsiębiorstwa delokalizujące działalność bez uzasadnienia gospodarczego i ze skutkiem znacznej utraty liczby miejsc pracy nie otrzymywały wsparcia finansowego UE<sup>15</sup>.

Tabela 1

*Relokacja i pojęcia pokrewne – relacje i współzależności*

RELOKACJA	
<u>międzynarodowa:</u>	<u>krajowa:</u>
- <i>offshoring</i> (częściowe lub całkowite przeniesienie działalności za granicę z zachowaniem własności środków produkcji)	- migracja wewnątrz krajowa (częściowe lub całkowite przeniesienie działalności w inne miejsce w kraju z zachowaniem własności środków produkcji)
- <i>offshore outsourcing</i> (przeniesienie poza granice kraju w celu zaopatrzenia przedsiębiorstwa dokonującego relokacji, czyli produkcja lub usługi przekazywane są zewnętrznej filii lub firmie lokalnej, jest to rodzaj kooperacji kapitałowej lub niekapitałowej)	- <i>outsourcing</i> wewnątrz krajowy (relokacja działalności do innej firmy w kraju macierzystym)
- delokalizacja ( <i>offshoring</i> i/lub <i>outsourcing</i> skutkujące spadkiem produkcji i/lub zatrudnienia w zakładzie macierzystym)	- delokalizacja wewnątrz krajowa (migracja wewnątrz krajowa lub <i>outsourcing</i> wewnątrz krajowy, których skutkiem jest spadek produkcji i/lub zatrudnienia w przedsiębiorstwie, z którego następuje przemieszczenie)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie M. J. Radło, *Offshoring...*; E. Małuszyńska, *Migracje...*, s. 30; T. Hatzichronoglou, *The impact...*; U. Panicz, *Wpływ...*, s. 101-110.

Jednym z ważniejszych dokumentów była Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie zakresu i skutków delokalizacji przedsiębiorstw<sup>16</sup>, przygotowana w związku z przewidywaniami Raportu Sapira o zwiększonej relokacji

<sup>14</sup> B. Ptaszyńska, *Wyrównywanie poziomu rozwoju Polski i Unii Europejskiej*, w: <http://www.konferencja.edu.pl/Files/ConfXV/Reports/PDF/Ptaszynska%20Barbara%20-%20Wyrownywanie%20poziomu%20rozwoju%20polski%20i%20unii%20europejskiej.pdf> (01.05.2014.)

<sup>15</sup> *Rezolucja Parlamentu Europejskiego w sprawie delokalizacji w kontekście rozwoju regionalnego*, 2004/2254(INI).

<sup>16</sup> *Opinia Europejskiego...*

inwestycji ze starych do nowych państw członkowskich UE<sup>17</sup>. W dokumencie zdefiniowano delokalizację jako proces oznaczający „całkowite lub częściowe zaprzestanie działalności przedsiębiorstwa w jednym kraju, po którym następuje ponowne jego otwarcie za granicą poprzez inwestycję bezpośrednią”<sup>18</sup>. Wyróżniono dwa typy delokalizacji: wewnętrzny, oznaczający przenoszenie działalności wewnątrz UE, oraz zewnętrzny, dotyczący takiego transferu poza UE, np. do krajów Azji Południowo-Wschodniej<sup>19</sup>.

Poza negatywnymi skutkami dla zatrudnienia wskazano również zwiększone koszty świadczeń socjalnych oraz niższy wzrost gospodarczy<sup>20</sup>. Jednocześnie zauważono, że konkurencyjność globalna odgrywa coraz większą rolę, zaś delokalizacja przyczyniając się do wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstwa jest procesem sprzyjającym osiągnięciu jednego z celów Unii, jakim jest wysoka konkurencyjność UE w skali globalnej<sup>21</sup>. Konkurencyjność ta jest „nadrzędnym celem aspektu gospodarczego, który – w interakcji z czynnikami społecznymi, środowiskowymi, politycznymi i instytucjonalnymi – kształtuje proces zrównoważonego rozwoju”<sup>22</sup>. Zrównoważony rozwój stanowi zaś jeden z celów polityki spójności UE.

#### ODDZIAŁYWANIE RELOKACJI NA SPÓJNOŚĆ UE

Rozważając wpływ relokacji (delokalizacji) na spójność państw i regionów UE, zgodnie z wcześniej omawianymi definicjami przyjmujemy, że ze zjawiskiem relokacji mamy do czynienia wtedy, gdy działalność gospodarcza dotąd prowadzona w będącym członkiem UE kraju A zostaje w całości lub części przeniesiona do kraju B, również należącego do UE. W artykule ograniczamy się do analizy jedynie relokacji wewnętrznej w ramach UE. Jako punkt wyjścia przyjmujemy „czystą relokację”, tj. relokację dotyczącą wytwarzania tą samą technologią, tej samej wielkości produkcji, kierowanej do tej samej grupy odbiorców. Jedynym czynnikiem różnicującym jest więc lokalizacja działalności, czy to w kraju A, czy też B.

Konsekwencją takiej relokacji jest więc odpowiednie zmniejszenie w kraju A: wielkości wytworzonego produktu krajowego; zmniejszenie zatrudnienia i docho-

<sup>17</sup> An Agenda For A Growing Europe. Making the EU Economic System Deliver. Report of an Independent High-Level Study Group established on the initiative of the President of the European Commission Brussels, July 2003, cyt. za E. Małuszyńska, *Migracje...*, s. 121.

<sup>18</sup> *Opinia Europejskiego...*

<sup>19</sup> Definicje delokalizacji zewnętrznej wskazują na jednokierunkowe przesunięcia przedsiębiorstw. Tymczasem przesunięcie przedsiębiorstw o kierunku odwrotnym, tzn. z krajów trzecich do UE należy również uznać za relokację, choć niekoniecznie za delokalizację w znaczeniu używanym w niniejszym artykule. Wydaje się, że takie przesunięcie może powodować delokalizację wyłącznie w kraju macierzystym, zaś w kraju goszczącym skutki będą pozytywne, dlatego będzie ona już tylko zjawiskiem relokacji z zewnątrz nie zaś delokalizacją z zewnątrz.

<sup>20</sup> *Opinia Europejskiego...*

<sup>21</sup> Por. E. Małuszyńska, *Migracje...*, s. 122.

<sup>22</sup> *Opinia Europejskiego...*

dów społeczeństwa; utrata dochodów budżetowych z tytułu podatków bezpośrednich i pośrednich płaconych od konsumpcji finansowanej dochodami płacowymi zatrudnionych oraz utrata innych dochodów pochodzących z danin i obciążeń publicznych (składki na ubezpieczenia społeczne, podatki lokalne, itp.). Z kolei w kraju B konsekwencją relokacji jest zwiększenie: produktu krajowego, zatrudnienia i dochodów, dochodów budżetowych i funduszy publicznych.

Gdyby przyjąć, że stopień obciążenia produkcji kosztami płacowymi (wynagrodzenia i obciążenia pozapłacowe) oraz szeroko rozumianymi obciążeniami podatkowymi i społecznymi wynikającymi z rozwiązań prawnych i fiskalnych przyjętych w polityce gospodarczej i społecznej jest w obu krajach taki sam, to przeniesienie produkcji z kraju A do B nie powodowałoby zmiany w łącznym poziomie produkcji i dochodów w całej wspólnotcie, a jedynie inny ich podział między kraje A i B. Gdyby przyjąć dodatkowo, że przeniesienie następuje z kraju o wyższym poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego do kraju niżej rozwiniętego, to efektem relokacji byłoby wyrównywanie poziomów rozwoju obu krajów, sprzyjające zwiększeniu spójności całego obszaru.

Opisana tu modelowo sytuacja rodzi jednak pytanie: co miałyby skłaniać przedsiębiorstwo do relokacji, jeśli obciążenia płacowe i podatkowe w obu krajach są takie same? W takim przypadku za czynniki relokacji można uznać oszczędności, które można uzyskać w kraju B w wyniku tańszego dostępu do innych czynników produkcji, takich jak niektóre surowce i energia, niższe koszty środowiskowe, kapitał, ziemia, a także korzystniejsze instytucjonalne i infrastrukturalne warunki funkcjonowania przedsiębiorstw, w tym poziom rozwoju sektorów powiązanych<sup>23</sup>. Występowanie w poszczególnych krajach różnic poziomu wskazanych tu czynników jest konsekwencją różnic w uwarunkowaniach naturalnych i geograficznych, a także kulturowych i historycznych (nie zaś zróżnicowanego poziomu obciążeń systemowych) i nie można być przekonanym, że tego typu zróżnicowanie będzie zawsze prowadziło do relokacji z krajów o wyższym poziomie rozwoju do krajów niżej rozwiniętych. W zależności bowiem od charakteru sektora i wagi różnego rodzaju nakładów, poszukiwanie przez przedsiębiorstwo lokalizacji o niższych kosztach może prowadzić zarówno do przemieszczenia przedsiębiorstwa z kraju o wyższym poziomie rozwoju do kraju mniej rozwiniętego, jak i odwrotnie. Tym samym wynikiem relokacji byłoby: lepsze wykorzystanie zasobów, obniżenie łącznych kosztów wytwarzania oraz podniesienie konkurencyjności w całej wspólnotcie. Nie można jednak zakładać, że prowadziłyby to do zwiększania spójności terytorialnej i społecznej. Przy zróżnicowanych kierunkach relokacji powodowanej korzystnymi uwarunkowaniami naturalnymi i środowiskowymi można bowiem oczekiwać przenoszenia sektorów surowcowych i energochłonnych z krajów wyżej rozwiniętych do krajów o niższym poziomie rozwoju oraz równoległego przenoszenia sektorów wymagających w swym otoczeniu wspomaganie o wysokim poziomie nowoczesności oraz nauko- i wiedzochłonnych, z krajów niżej rozwiniętych do krajów o wyższym poziomie rozwoju. Ponieważ na

<sup>23</sup> Por. czynniki konkurencyjności krajów opisane w tzw. diamencie Portera: M. Porter, *Competitiveness of nations*, The Free Press, New York 1990, s. 72.

ogół sektory nowoczesne i naukochłonne charakteryzują się większymi możliwościami rozwoju, a także są źródłem wyższych dochodów z tytułu zatrudnienia i przychodów dla państwa, taka dwukierunkowa relokacja działalności może, w miejsce zwiększania spójności, prowadzić raczej do pogłębiania zróżnicowania struktur gospodarczych, zdolności rozwojowych i poziomów życia w krajach wspólnoty, pogłębiając podział na kraje gospodarczego centrum i peryferie.

Jednocześnie musimy jednak zdawać sobie sprawę, że opisana hipotetyczna sytuacja „czystej relokacji” może być traktowana jedynie jako modelowe ujęcie teoretyczne, nieukazujące wszystkich rzeczywistych przesłanek i mechanizmów przenoszenia lokalizacji przedsiębiorstw. W szczególności nie spełnia się przyjęte założenie o równości (neutralności) kosztów płacowych i obciążeń społecznych i instytucjonalnych. Co więcej, licząc na korzyści, jakie relokacja może przynieść krajowi, do którego ona następuje (stworzenie miejsc pracy i źródeł dochodów indywidualnych i publicznych) państwa niżej rozwinięte starają się w swej polityce gospodarczej obniżyć koszty płacowe, obciążenia społeczne i instytucjonalne. Zjawisko to niekiedy określane jest jako swoisty *dumping* płacowy, socjalny czy podatkowy. Niezależnie jednak od tego, czy można mówić o *dumpingu*, podejmowane przez przedsiębiorstwa działania relokacyjne wywierają nacisk na państwa wspólnoty, wywołując swoistą konkurencję płacową, podatkową i socjalną prowadzącą do obniżenia globalnego obciążenia przedsiębiorstw z tych tytułów. W państwach starających się przyciągnąć przedsiębiorstwa relokujące działalność zmierza się więc do utrzymania przewagi konkurencyjnej poprzez powstrzymywanie wzrostu płac, ograniczanie zakresu świadczeń socjalnych czy skali obciążeń podatkowych. Równocześnie napływ przedsiębiorstw delokalizujących swą działalność, zwiększa popyt na pracę i może wpływać na wzrost płac w kraju przyjmującym. Odpowiednio, w państwach zmierzających do powstrzymania przedsiębiorstw przed relokacją, jej groźba staje się argumentem na rzecz powstrzymywania reindykacji płacowych i socjalnych.

Konsekwencją tych działań jest tendencja do ujednoczenia poziomu szeroko rozumianych obciążeń socjalnych i płacowych przedsiębiorstw w obu grupach krajów wspólnoty (spadek tych obciążeń w krajach o wyższym poziomie płac i świadczeń przy stabilizacji lub lekkim wzroście w krajach o niższej skali obciążeń). Z punktu widzenia wpływu procesów relokacji na spójność społeczną całej wspólnoty można więc uznać, że sprzyja ona zmniejszaniu zróżnicowania między tworzącymi ją krajami. Niestety to zmniejszanie zróżnicowania osiągnąć jest na obniżonym poziomie świadczeń płacowych i socjalnych. To w znacznym stopniu wyjaśnia dlaczego, w szczególności w wyżej rozwiniętych krajach wspólnoty, relokacja przedsiębiorstw traktowana jest głównie jako zagrożenie dla ich ładu gospodarczego i społecznego.

Podsumowując tę część rozważań można wyrazić oczekiwanie, że w sytuacji „czystej relokacji” (tj. gdy wyeliminowany został wpływ na nią obciążeń społecznych i płacowych), główną jej konsekwencją będzie przyspieszenie procesów wzrostu oraz tworzenie nowych źródeł dochodów społeczeństwa i państwa w krajach przyjmujących i odpowiednie obniżenie tych wielkości w krajach „opuszczanych”. Z drugiej strony, w wymiarze strukturalnym czysta relokacja może prowadzić do pogłębiania różnic strukturalnych w poziomie rozwoju oraz nowoczesności gospodarki między

krajami lepiej i gorzej wyposażonymi w nowoczesne czynniki rozwojowe, takie jak: zaplecze naukowo-badawcze, kapitał wiedzy i kapitał społeczny czy rozwój nowoczesnych sektorów wspomagających.

Natomiast w bliższej rzeczywistości, w sytuacji zróżnicowania obciążeń placowych i społecznych, właśnie ta dywersyfikacja staje się podstawowym wyznacznikiem kierunków relokacji przedsiębiorstw, wywołując w miejsce wielokierunkowej relokacji charakterystycznej dla czystej relokacji, tendencję do bardziej jednokierunkowej relokacji z krajów o wyższym poziomie obciążeń socjalnych i podatkowych do krajów o niższym poziomie tych obciążeń. Na ogół oznacza to przeniesienie działalności z krajów wyżej rozwiniętych do krajów o niższym poziomie rozwoju. W takiej sytuacji procesy relokacji będą więc sprzyjały osiągnięciu większej spójności w ramach wspólnoty, jednak przy tendencji do obniżania poziomu świadczeń płacowych i socjalnych, a także dochodów państwa, zarówno w krajach opuszczanych, jak i przyjmujących relokowane przedsiębiorstwa.

Spośród wielu wskazanych konsekwencji relokacji działalności gospodarczej dla polityki spójności UE szczególne znaczenie ma jej wpływ na kształtowanie wielkości i rozmieszczenia zatrudnienia w państwach członkowskich

#### WPLYW RELOKACJI NA ZATRUDNIENIE W PAŃSTWACH UE

W literaturze przedmiotu ocena wpływu relokacji na zatrudnienie nie jest jednoznaczna. W krótszym okresie taka migracja powoduje głównie skutki negatywne, do których można zaliczyć spadek produkcji w kraju macierzystym i związane z tym zmniejszenie zatrudnienia. W okresie dłuższym można dostrzec korzyści dla gospodarki spowodowane przesuwaniem zasobów pracy do bardziej zaawansowanych sektorów gospodarki i tworzenia lepszych miejsc pracy, co prowadzi do podwyższenia wzrostu gospodarczego. Jednocześnie przedsiębiorstwa przenoszące działalność mogą się rozwijać, dlatego zwiększają zatrudnienie w krajach goszczących<sup>24</sup>. Pozytywny wpływ relokacji na zatrudnienie następuje średnio z co najmniej rocznym opóźnieniem<sup>25</sup>, co z punktu widzenia natury dostosowań w gospodarce jest zrozumiałe.

Przejsięcie od negatywnego do pozytywnego oddziaływania relokacji na zatrudnienie może zależeć od wskaźników charakteryzujących poszczególne państwa, takich jak np. elastyczność rynku pracy, klin podatkowy, wydajność pracy, wysokość płacy. Innymi słowy, poszczególne państwa mogą charakteryzować się różnymi okresami dostosowawczymi, a tym samym niejednorodnym czasem negatywnego oddziaływania omawianego zjawiska. Korzyści z przeniesienia części lub całości prowadzonej działalności gospodarczej wiążą się z rozwojem przedsiębiorstwa. Dobre wyniki osiągnięte w nowym miejscu mogą przyczynić się do dodatkowych inwestycji, również w kraju macierzystym, który wcześniej odczuwał negatywne skutki relokacji, co

<sup>24</sup> J. Kwieciński et al., *Zdefiniowanie...*, s. 5.

<sup>25</sup> M. J. Radło, *Offshoring...*, s. 183.



w konsekwencji powinno zmniejszyć bezrobocie<sup>26</sup>. W przypadku częściowej relokacji przedsiębiorstwo często produkuje w zagranicznej filii, by następnie importować gotowe wyroby do kraju macierzystego. Poza zaspokajaniem potrzeb firmy-matki, filia zaspokaja potrzeby przedsiębiorstw znajdujących się w kraju goszczącym lub w kraju macierzystym<sup>27</sup>. Wyraźnym tego efektem jest wzrost przepływów międzygałęziowych.

W okresie przedakcesyjnym opinia publiczna UE nie była przekonana do korzyści wynikających z relokacji. Różnice w poziomie rozwoju gospodarczego między starymi państwami UE (UE15) a nowymi (NMS10) budziły obawy o przenoszenie miejsc pracy do krajów o niskiej płacy, czyli NMS10. Analizy dostępnych danych z tych okresów potwierdzają, że były to obawy w pewnej mierze uzasadnione, ponieważ w wyniku przenoszenia działalności przedsiębiorstw likwidowano część miejsc pracy, aczkolwiek trudno jednoznacznie określić, kosztem których państw tracono zatrudnienie. Obserwacje pozwalają jedynie określić, że odbiorcą większości transferowanych miejsc pracy były nowe kraje członkowskie (por. tabela 2).

Tabela 2

*Miejsca pracy utracone w wyniku delokalizacji przed akcesją i po akcesji w 2004 r.*

Kraj przeznaczenia	Liczba miejsc pracy przenoszonych w związku z delokalizacją		% miejsc pracy przenoszonych w związku z delokalizacją	
	przed akcesją	po akcesji	przed akcesją	po akcesji
Ameryka Południowa i Północna	Brak	9853 (1094)	0	4,34
Chiny	2 411 (964)*	24 802 (2755)	6,09	10,92
EU15	1 015 (406)	32 886 (3654)	2,56	14,48
Indie	7 707 (3082)	31 808 (3534)	19,48	14,01
NMS10 (NMS12)	3 512 (1404)	83 542 (9282)	8,88	36,8
Niesklasyfikowane	20 467 (8186)	5 410 (601)	51,75	2,38
Inne lub nieokreślone wśród krajów azjatyckich	849 (339)	21 766 (2418)	2,14	9,58
Inne lub nieokreślone wśród krajów europejskich	2 360 (944)	8 959 (995)	5,96	3,94
Reszta świata	1 223 (489)	7 960 (884)	3,09	3,5
Całkowita liczba przenoszonych miejsc pracy	39 554 (15 814)	226 986 (25 217)	100	100

\* Ze względu na to, że dla okresu przed akcesją dane dotyczą tylko 2,5 lat (od 01.01.2002 r. do 01.05.2004 r.), a dane po akcesji obejmują okres około 9 lat (od 01.05.2004 r. do 30.06.2013 r.), w nawiasie podano liczbę przenoszonych miejsc pracy będącą średnią dla jednego roku.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie Eurofound 2013, Baza danych EMCC.

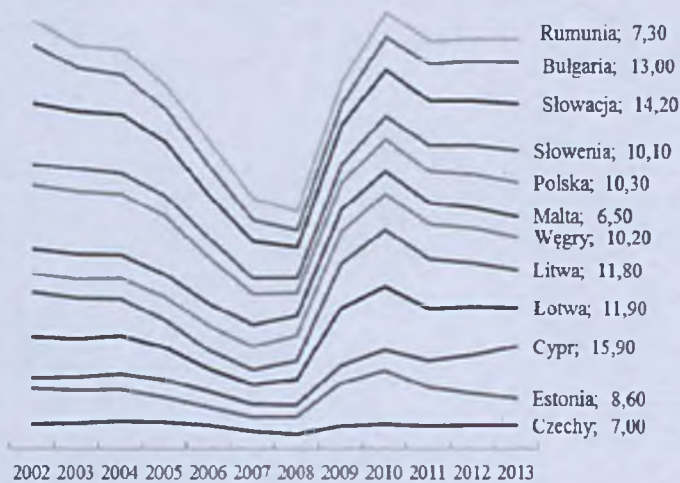
<sup>26</sup> O skutkach relokacji zob. też F.L. Escalonilla, I. A. Peralta, *Impact of international offshoring on the labour market. A reflection on the conceptual and methodological aspects*, Papeles de Europa, 2009.

<sup>27</sup> Por. P. Fessler, *Home Country Effects of Offshoring: a Critical Survey on Empirical Literature*, SFB International Tax Coordination Discussion, Paper, no. 23, 2006, s. 5.

Choć analizy poniższych wykresów mogą wskazywać, że omawiana relokacja miała negatywny wpływ na zatrudnienie w UE15 przed akcesją, to po rozszerzeniu UE w 2004 r. stopa bezrobocia w „starych” państwach spadała aż do końca 2008 r., kiedy nastąpił jej gwałtowny wzrost. Taka sytuacja wynikała jednak z kryzysu gospodarczego, który w okresie kulminacji, w 2009 r., obok bezpośredniego wpływu na spadek aktywności gospodarczej, spowodował wzrost awersji do ryzyka, a wraz z nim także spadek obrotów handlu międzynarodowego, co miało przełożenie również na spadek wskaźników relokacji<sup>28</sup>.

Wykres 1

Stopa bezrobocia w NMS10 (NMS13) w latach 2002-2013



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat.

W przypadku NMS10(NMS12) w analizowanym okresie zauważalny był spadek bezrobocia. Po akcesji w 2004 r. trend był wyraźniejszy, aż do połowy 2007 r., kiedy w większości państw bezrobocie rośnie. Podobnie, jak w przypadku UE15, było to skutkiem kryzysu.

Dostępne dane (wykres 1 i 2) nie pozwalają na ilościową ocenę udziału miejsc pracy przenoszonych w wyniku delokalizacji w ogólnej wielkości zatrudnienia w kraju macierzystym, ponieważ całkowite zatrudnienie w kraju kształtuje wiele innych czynników, które należy mieć na uwadze, w tym wcześniej wspomniany kryzys gospodarczy.

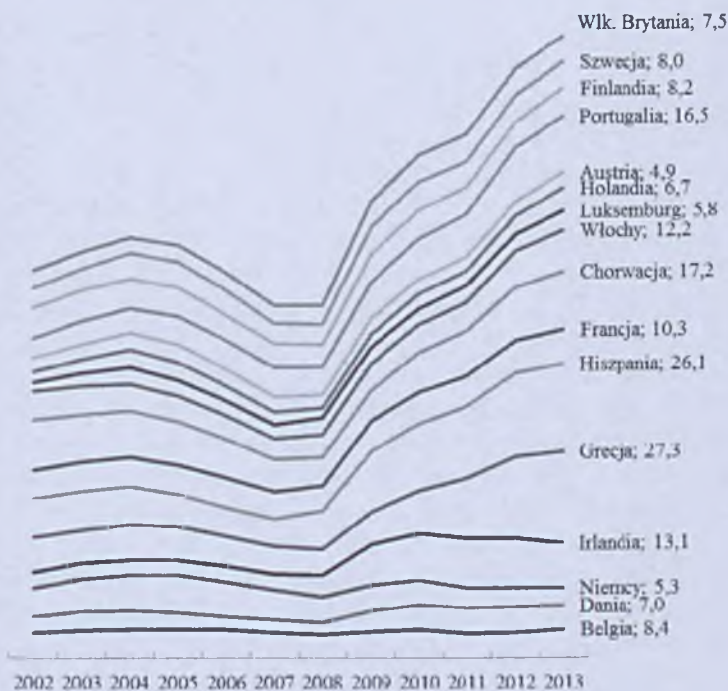
Na podstawie danych z tab. 2 oraz statystyk odnoszących się do wielkości zatrudnienia w krajach NMS10(12) oraz UE15 można jedynie określić procentowy udział nowych miejsc pracy powstałych w kraju goszczącym w wyniku omawianej relokacji.

<sup>28</sup> Por. M. J. Radło, *Offshoring...*, s. 159-161.

cji. W związku z niepełnymi danymi<sup>29</sup> również taka analiza nie jest w pełni poprawna od strony statystycznej. W celu poglądowym można jednak wskazać wstępne wyniki omawianego badania przyrostu nowych miejsc pracy w NMS10(12) i UE15 w związku z delokalizacją<sup>30</sup>.

Wykres 2

Stopa bezrobocia w UE15 w latach 2002-2013



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat.

Przed akcesją, dla całego 2004 r., przeniesiono średnio 406 miejsc pracy do starych krajów członkowskich, co przy ponad 160 mln zatrudnionych w UE15, stanowiło około 0,000244% całkowitego zatrudnienia. W tym samym okresie w wyniku relokacji do nowych krajów członkowskich w NMS10 miały powstać średnio 1404 miejsca pracy, czyli około 0,000718% całkowitego zatrudnienia (wielkość zatrudnienia wynosiła ponad 195 mln).

<sup>29</sup> Trudno jest porównywać takie dane, ponieważ wykorzystana do badania wielkość zatrudnienia, jest podawana dla danego roku. Dane z tabeli 2, jak wcześniej wskazywano, pochodzą z analizy okresów przed akcesją, czyli od 01.01.2002 r. do 01.05.2004 r., a dane po akcesji od 01.05.2004 r. do 30.06.2013 r.

<sup>30</sup> Obliczenia wielkości całkowitego zatrudnienia dla poszczególnych lat i grup państw przeprowadzono na podstawie danych Eurostatu.

Po akcesji do UE15 przy średniej wielkości zatrudnienia wynoszącej ponad 173 mln w każdym analizowanym roku<sup>31</sup>, przenoszono średnio 3654 miejsca pracy na rok, co stanowiło około 0,0021% całkowitego zatrudnienia w UE15 w każdym roku. Większy przyrost odnotowano w NMS12, gdzie w wyniku relokacji przeniesiono 9282 miejsca pracy, co przy średniej wielkości zatrudnienia w każdym analizowanym roku wynoszącej ponad 216 mln stanowiło około 0,004289% całkowitego zatrudnienia.

W związku z powyższym należy zauważyć, że po akcesji wzrosła średnia liczba miejsc pracy przenoszonych do nowych krajów UE (NMS10/NMS12), jednak nie była ona już cztery (jak w okresie przed akcesją) a jedynie dwa i pół razy wyższa od liczby miejsc pracy transferowanych do UE15. Oznacza to, w porównaniu z poprzednim okresem, wyższy wzrost delokalizacji do UE15, niż w przypadku delokalizacji do NMS10/NMS12. Na uwagę zasługuje, że po akcesji wzrosła liczba miejsc pracy przenoszonych wewnątrz UE z 11,44% do 51,28% w porównaniu do pozostałych miejsc przeznaczenia. Odnosząc wielkość przenoszonych miejsc pracy do całkowitego zatrudnienia w tych krajach należy zauważyć, że przy mierzonych w setnych częściach promila udziałach przenoszonych miejsc pracy w całkowitym zatrudnieniu, trudno jest dostrzec statystyczne wielkości wpływu relokacji na ogólny poziom zatrudnienia, jak i bezrobocia.

Przeprowadzone analizy prowadzą do wniosku, że wpływ relokacji na zatrudnienie w poszczególnych państwach członkowskich jest negatywny w krajach macierzystych. Na poziomie całych gospodarek tych krajów, relokacja powoduje tylko nieznaczne ubytki miejsc pracy. Wydaje się, że skutki tego procesu powinny być bardziej widoczne na poziomie jednostek mniejszych, jak np. miasto lub gmina. Dla państw przyjmujących działalność gospodarczą ten wpływ jest zazwyczaj pozytywny, choć w statystykach ogólnokrajowych również mało wyraźny. Jednocześnie gwałtowny spadek bezrobocia w „nowych” państwach członkowskich, przy uwzględnieniu wskaźnika transferu miejsc pracy do tych krajów i jednocześnie „spokojny” spadek bezrobocia w tym okresie w „starych” państwach UE, mogą prowadzić do wniosku, że relokacja może bardziej przyczyniać się do zrównywania poziomów rozwoju gospodarek UE, aniżeli do ich różnicowania. Z tego powodu oddziaływanie relokacji na zatrudnienie na poziomie całej UE należy ocenić pozytywnie.

Dlatego kiedy pod uwagę weźmie się dążenie UE do konwergencji, przesunięcia przedsiębiorstw między krajami rozwiniętymi a rozwijającymi się nie muszą być postrzegane negatywnie. Zgodnie z teorią doganiania Gerschenkrona, tempo wzrostu produktywności dla danego kraju w danym okresie jest odwrotnie proporcjonalne do poziomu produktywności na początku okresu. Międzynarodowy przepływ kapitału i technologii z krajów rozwiniętych do rozwijających się w dłuższym okresie może prowadzić do zbieżności, w ramach której kraje rozwijające się wolniej, robiłyby to szybciej, niż kraje utrzymujące się do tej pory w czołówce<sup>32</sup>.

<sup>31</sup> Lata 2005-2013.

<sup>32</sup> A. Poszewiecki, *Relacje pomiędzy innowacjami a wzrostem gospodarczym*, w: P. Kulawczuk, E. Kwella (red.), *Stymulowanie rozwoju społeczno-gospodarczego. Teoria i praktyka*, Sopot 2008, s. 17.

Należy też zauważyć, że wpływ relokacji na zatrudnienie w UE może zostać przeceniony. Powyższe analizy służyły jedynie ukazaniu, że przedakcesyjne obawy o transfer miejsc pracy mogły być uzasadnione, ale nie znalazły odzwierciedlenia w danych makroekonomicznych. Może to wynikać z kilku powodów. Po pierwsze, w porównaniu z innymi formami restrukturyzacji<sup>33</sup>, omawiana relokacja tylko nieznacznie przyczynia się do likwidacji miejsc pracy w krajach UE (por. tabela 3).

W porównaniu z restrukturyzacją wewnętrzną i bankructwem/zamknięciem, częstotliwość występowania przypadków delokalizacji jest niższa. O ile w wypadku pierwszej formy różnica jest pięciokrotna, o tyle w drugim już tylko dwukrotna. Należy jednak zaznaczyć, że może to wynikać z niedoszacowania delokalizacji spowodowanego nadreprezentacją restrukturyzacji wewnętrznej. Jest ona znacznie szerzej definiowana niż delokalizacja czy bankructwo/zamknięcie. Przez wewnętrzną restrukturyzację rozumie się obniżenie zatrudnienia przez przedsiębiorstwo w związku z przypadkami innymi niż *outsourcing*, relokacja, *offshoring*/delokalizacja, fuzje i przejęcia oraz bankructwo/zamknięcie. Na problem wskazał Eurofound zwracając uwagę, że w prasie, na podstawie której zbierane są dane o restrukturyzacji przedsiębiorstw, pojęcie wewnętrznej restrukturyzacji jest wykorzystywane jako pojemne. Skutkiem jest automatyczne klasyfikowanie jako wewnętrznej restrukturyzacji zjawiska będącego kombinacją dwóch form restrukturyzacji, np. zamknięcia jednostki gospodarczej i *offshoringu* niektórych funkcji<sup>34</sup>. Niemniej jednak podobna mediana miejsc pracy w przypadku restrukturyzacji wewnętrznej i delokalizacji może świadczyć o zbliżonym oddziaływaniu obu zjawisk.

Po drugie, rozważając wpływ relokacji na zatrudnienie na poziomie makroekonomicznym, należy wziąć pod uwagę istnienie dodatkowych czynników zatrudnienia, w tym elastyczności rynku pracy czy rodzaju przenoszonej działalności gospodarczej (zarówno pod względem sektora, jak i jej substytucyjności). Co więcej, badania gospodarek w okresie krótszym niż rok (np. kwartalnie), mogłyby zmienić wyniki przeprowadzonych w niniejszym artykule analiz.

<sup>33</sup> W badaniach nad oddziaływaniem restrukturyzacji przedsiębiorstw na zatrudnienie w krajach członkowskich UE i Norwegii, prowadzonych przez Europejskie Centrum Monitorowania Zmian (EMCC), powołanej w tym celu przez Eurofound (Europejską Fundację na rzecz Poprawy Warunków Życia i Pracy), delokalizacja jest traktowana jako jedna z form restrukturyzacji obok relokacji/*outsourcingu*, bankructwa/zamknięcia przedsiębiorstwa, fuzji i przejęcia, wewnętrznej restrukturyzacji, ekspansji gospodarczej: <http://www.eurofound.europa.eu/areas/industrialrelations/dictionary/definitions/restructuring.htm> (20.01.2014). Należy zauważyć, że definicje niektórych wskazanych form restrukturyzacji różnią się od przyjętych w niniejszym artykule. Przykładem jest definiowanie relokacji: wg EMCC - jest to przeniesienie działalności przedsiębiorstwa wewnątrz kraju, podczas gdy w niniejszym artykule relokacja to przenoszenie działalności przedsiębiorstwa zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz kraju – za granicę. W konsekwencji szacowanie wskaźnika delokalizacji, czyli wpływu relokacji zagranicznej na zatrudnienie powinna poprzedzać analiza pojęciowa terminów odnoszących się do takiego przemieszczania.

<sup>34</sup> Eurofound, *Monitoring...*, s. 44.

Tabela 3

Wpływ typów restrukturyzacji na likwidację miejsc pracy

Rok	% zlikwidowanych miejsc pracy (w stosunku do wszystkich form restrukturyzacji)		Liczba przypadków		Mediana zatrudnienia objętego restrukturyzacją w przeliczeniu na jednostkę		Mediana miejsc pracy utraconych/uzyskanych	
	2003-2008	2008-2013*	2003-2008	2008-2013*	2003-2008	2008-2013*	2003-2008	2008-2013*
Bankructwo/zamknięcie	15	20	999	1348	229	240	190,5	200
Restrukturyzacja wewnętrzna	71	72	2228	3617	1470	1400	211	200
Fuzje i przejęcia	4	3	178	145	1575	1100	245	220
Offshoring/delokalizacja	7	3	409	257	400	365	194	200
Relokacja/Outsourcing	2	1	177	95	385	331	187	169,5
Inne	0	1	22	28	826	730	288,5	200
Całkowita liczba przypadków utraconych miejsc pracy	100	100	4013	5490	620	750	200	200
Ekspansja gospodarcza			2631	2468	140 (700)**	500 (1000) **	230	200

\* Lata 2008-2013 dotyczą okresu od 1.01.2008 r. do 30.06.2013 r.

\*\* Liczba w nawiasie wyklucza nowe przedsiębiorstwa (liczba zatrudnionych = 0), co stanowi 34% przypadków nowo utworzonych miejsc pracy, wg zarejestrowanych danych o zatrudnieniu objętym restrukturyzacją w przeliczeniu na jednostkę.

Źródło: Opracowanie na podstawie Eurofound, *Monitoring and managing restructuring in the 21st century*, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2013, s. 54.

Obecnie, kiedy delokalizacja zdaje się dopiero rozwijać, o czym świadczy jej stosunkowo niskie natężenie (w porównaniu z innymi procesami) oraz przy istnieniu wielu innych czynników i procesów oddziałujących na rynek pracy, można przypuszczać, że nie stanowi poważnego problemu dla zatrudnienia w państwach członkowskich. Niemniej jednak zwiększenie skali relokacji może przyczynić się do tego, że problem delokalizacji narodzi się.

## WNIOSKI

Podsumowując można postawić tezę, że występowanie w UE procesów delokalizacji wewnętrznej wiąże się z występowaniem zarówno negatywnych, jak pozytywnych skutków dla rozwoju krajów objętych tym procesem oraz dla rozwoju wspólnoty jako całości. Do pozytywnych konsekwencji delokalizacji można niewątpliwie zaliczyć wzrost międzynarodowej konkurencyjności UE jako ugrupowania. Natomiast z punktu widzenia poszczególnych państw członkowskich, procesy relokacji mogą stwarzać zagrożenie dla możliwości rozwojowych i rozwiązywania problemów zatrudnienia w państwach macierzystych, przyczyniając się do przyspieszenia procesów rozwojowych w krajach docelowych. Tym samym procesy delokalizacji można traktować jako czynnik sprzyjający zmniejszaniu różnic rozwojowych w ramach UE i zwiększaniu w ten sposób jej spójności ekonomicznej.

Biorąc pod uwagę niewielką skalę wpływu procesów delokalizacji na zatrudnienie, nie stwarzają one, jak dotąd, poważnego problemu w skali makroekonomicznej. Natomiast ocena ta może być zdecydowanie inna w skali regionalnej. Przeniesienie przedsiębiorstwa z regionu dotąd silnie uzależnionego od tego przedsiębiorstwa może bowiem prowadzić nawet do lokalnej „katastrofy” na rynku pracy. Zbadanie tego typu konsekwencji delokalizacji wymagałoby jednak odrębnych badań.

Ponieważ, w pewnym przynajmniej stopniu, procesy te opierają się na pobudzeniu rozwoju w jednych krajach kosztem innych, zwiększaniu spójności ekonomicznej może towarzyszyć narastanie sprzeczności społecznych i narodowych między krajami członkowskimi, a to stwarza zagrożenie dla społecznej spójności UE. Jak wskazywano, negatywne konsekwencje delokalizacji w postaci zmniejszenia produkcji i zatrudnienia w krajach macierzystych wystąpią przede wszystkim w krótkim okresie. Natomiast w długim okresie mogą one zostać zniwelowane przez odpowiednie dostosowania strukturalne. Można nawet obawiać się, że konsekwencją długookresowych zmian strukturalnych spowodowanych delokalizacją będzie pogłębienie różnicowania nowoczesności i zdolności rozwojowych krajów wysoko i słabiej rozwiniętych, prowadzące do utrwalania i umacniania podziału na kraje gospodarczego i społecznego centrum oraz kraje peryferyjne. Dla społecznej akceptacji procesów delokacji jej długookresowe i strukturalne konsekwencje mają jednak mniejsze znaczenie, gdyż, jak już zauważył w znanym powiedzeniu J. M. Keynes, „na długą metę wszyscy umrzemy”.

Prowadzi to do wniosku, że procesy delokacji, dla pełnego wykorzystania ich korzystnego wpływu na międzynarodową konkurencyjność oraz na procesy wzrostu społeczno-gospodarczego UE, stawiają przed polityką gospodarczą zapotrzebowanie na uruchomienie odpowiednich narzędzi sterowania tymi procesami. Jak się wydaje, w krótkim czasie narzędzia te powinny być skierowane na eliminowanie konkurencji płacowej, podatkowej i socjalnej jako podstawowego czynnika przyciągającego delokalizowaną działalność. W długim okresie polityka sterowania procesami delokacji powinna natomiast być nastawiona na przeciwdziałanie pogłębieniu się strukturalnych różnic między lepiej i gorzej rozwiniętymi krajami UE. W tym zaś względzie

szczególnie istotne może być prowadzenie w ramach unijnej polityki spójności działań nastawionych na rozwój krajów i regionów o niższym poziomie nowoczesnych czynników lokalizacji produkcji, takich jak m.in. rozwój bazy naukowo-badawczej i rozwojowej, podnoszenie kwalifikacji i umiejętności pracowników, czy wzrost kapitału wiedzy i kapitału społecznego.

Opracowanie oparte jest na artykule *Relocation and cohesion in EU member states* opublikowanym w: A. Chermeleu, C. Martin, *Travaux scientifiques du Réseau PGV. La Cohésion Européenne En Question*", Timișoara: Mirton 2014.

**mgr Urszula Panicz**, Katedra Pracy i Polityki Społecznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, doktorantka ( [urszula.panicz@ue.poznan.pl](mailto:urszula.panicz@ue.poznan.pl) )

**prof. UEP dr hab. Janusz J. Tomidajewicz**, Katedra Polityki Gospodarczej i Samorządowej Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu ( [j.tomidajewicz@ue.poznan.pl](mailto:j.tomidajewicz@ue.poznan.pl) )

**Słowa kluczowe:** delocalizacja, spójność, zatrudnienie, kraje członkowskie Unii Europejskiej, relokacja

**Keywords:** delocalization, cohesion, employment, EU member states, relocation

#### *Abstract*

*The purpose of this paper is to define delocalization magnitude for cohesion and employment in EU member states. The first part presents general theoretical reflections on the conception of relocation in EU member states. The empirical part of the paper shows directions of delocalization in the EU, and its impact on employment and cohesion. In the results section, it points out that the relocation processes have a varying influence on cohesion, depending on the level of analysis.*