

movements, but also small-scale cross-border traffic or the traffic of national minorities. For the above mentioned categories of people, tightening up borders has led to problems with entering the territory of the European Union. Especially immigrants from outside Europe must take into account serious obstacles in the form of a system of physical barriers and blockades. The third aspect concerns a civilization criterion which is becoming clearly visible in the course of demarcation of the new borders of Europe. Despite a declared promotion of multiculturalism, the limes of Europe have more or less consciously been drawn along the borderline of Christian Europe. Controversy surrounding Turkey's candidacy can be seen as a litmus test in the debate on European identity built on the basis of civilizational affiliation.

According to the author, new aspects of exclusion by borders and borderlands (which turned out not to be open as wide as initially declared) were insufficiently represented in the discussion on the effects of European integration.

ZNACZENIE GRANIC DLA PRZEPIYU KAPITAŁU

UJĘCIE TRADYCYJNE

Granice, jak ujmuje to obrazowo C.Y. Hansen, są pewnymi bliźniami historii (*scars of history*)¹. Choć w globalizującej się gospodarce XXI w. ich znaczenie – stopniowo acz ewidentnie – zmniejsza się, obecność granic państwowych wciąż kształtuje krajobraz gospodarczy świata. Pokonywanie ich jako pewnych barier, ale i możliwość czerpania korzyści, jakie ich występowanie za sobą pociąga, są istotnymi kwestiami poruszonymi w ramach międzynarodowych stosunków gospodarczych. Szczególną uwagę poświęca się przy tym przepływom kapitału, między innymi w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ)².

Decyzja pojedynczego przedsiębiorstwa o dokonaniu inwestycji zagranicą opiera się na szacowanych zyskach z tego przedsięwzięcia, ale uwzględnia także potencjalne ryzyko. Inwestorzy zagraniczni doświadczają pewnych „strat” wynikających z ich obcego pochodzenia określanego jako *disadvantage of alien status*³. Znajdują się w nieuprzywilejowanej sytuacji względem podmiotów krajowych, głównie z powodu braku bądź niepełnej informacji na temat lokalnych warunków prowadzenia działalności gospodarczej i w związku z tym ponoszą wyższe koszty transakcyjne. S. Hymer mówi w tym kontekście o potrzebie posiadania przez inwestora specyficznych przewag, które będą w stanie zneutralizować te niekorzystne warunki⁴. Na proces decyzyjny dotyczący inwestycji zagranicą w znacznym stopniu wpływa niepewność wewnętrzna (*internal uncertainty*) spowodowana

¹ C.Y. Hansen, *Youth in the Danish-German border region – future expectations and evaluation of life conditions*, Danish Institute of Border Region Studies, www.ifg.dk.

² Mianem bezpośrednich inwestycji zagranicznych określa się podejmowanie od podstaw samodzielnej działalności gospodarczej za granicą lub też przejmowanie kierownictwa już istniejącego przedsiębiorstwa.

³ R.E. Caves, *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, w: S. Guimaraes, O. Figueiredo, D. Woodward, *Asymmetric information and location*, „Journal of Urban Economics” 52, 2002, s. 133.

⁴ S. Hymer, *The international operations of national firms: a study of foreign direct investment*, The MIT Press, Cambridge, 1976.

brakiem szczegółowej wiedzy o kraju goszczącym, jego instytucjach, strukturach politycznych oraz niepewność zewnętrzna (*external uncertainty*) wynikająca z niestabilności rynku⁵. Asymetria „lokalny a obcy” (*local-versus-non-local asymmetry*) stanowi fundament teorii BIZ i oznacza właśnie niekorzystną sytuację, której doświadczają inwestorzy w porównaniu z podmiotami krajowymi. P. Guimaraes, O. Figueiredo i D. Woodward mówią o „niewiedzy” na temat lokalnych rynków dóbr finalnych i czynników produkcji (warunków na nich panujących, zasad działania, itp.)⁶. Według A. Preda, niepełna informacja powoduje, że inwestor w procesie decyzyjnym często wybiera najbliższą, znaną mu tj. własną lokalizację, gdyż tylko ona zapewni mu maksymalny dostęp do istotnych informacji niezbędnych dla prowadzenia zyskowej produkcji⁷.

Procesy umiędzynarodawiania produkcji pociągają za sobą ryzyko. Większość badań dotyczących tego zjawiska miała i ma nadal charakter narodowy, tj. porusza kwestie ryzyka i niepewności zagranicznych inwestorów na poziomie krajów. Najpełniejszy przegląd różnych metod pomiaru niepewności przeprowadzili A. Brunetti i B. Weder⁸. Tzw. niepewność instytucjonalna jest – według nich – kategorią bardzo szeroką, obejmującą różne odmiany niepewności, występujące w środowisku politycznym. W analizie dotyczącej inwestycji zagranicznych w 60 krajach w latach 1974-1989 zastosowali 21 zmiennych, które pogrupowane były w cztery kategorie: niestabilność rządowa, zakłócenia polityczne i niepokoje społeczne, niepewność co do konsekwencji stosowania przyjętej polityki i niepewność związana z przestrzeganiem prawa i relacjami publiczno-prywatnymi. Wykazano, że najbardziej negatywny wpływ na wielkość inwestycji miały: brak rządów prawa, korupcja i niestabilność realnego kursu walutowego.

K. Edmiston, S. Mudd i N. Valev analizowali zależność między krajowymi systemami podatkowymi a BIZ, zwracając szczególną uwagę na negatywny efekt skomplikowanych struktur i zawłości systemów fiskalnych⁹. Wpływ niestabilności kursowej badał między innymi F. Firoozi¹⁰. Natomiast wrogą politykę rządu kraju goszczącego i występowanie szoków zewnętrznych analizowali np. J. Aizenman, M. Nancy¹¹. Y. Chen i M. Funke wykazali negatywny wpływ niepewności politycznej na decyzje dotyczące BIZ¹². Ryzyko krajowe, które w badaniach

⁵ E. Anderson, H. Gatignon, *Modes of entry: a transaction cost analysis and propositions*, „Journal of International Business Studies”, 1986, w: W. Jiang, *Information costs and the location decision of foreign direct investment in China*, University of Michigan, 2002, Co-winning Essay State University Ohio, 2002, s. 3.

⁶ P. Guimaraes, O. Figueiredo, D. Woodward, *Asymmetric...*

⁷ A. Pred, *Behaviour and location; foundations for a geographic and dynamic location theory*, Lund Studies in Geography, 1967, w: P. Guimaraes, O. Figueiredo, D. Woodward, *Asymmetric...*, s. 358.

⁸ A. Brunetti, B. Weder, *Investment and Institutional Uncertainty: A comparative study of different uncertainty measures*, „The World Bank Technical Paper” no. 4, 2005.

⁹ K. Edmiston, S. Mudd, N. Valev, *Incentive Targeting, Influence Peddling, and Foreign Direct Investment*, „International Tax and Public Finance Journal”, 11 (2004).

¹⁰ F. Firoozi, *Multinationals FDI and uncertainty: an exposition*, „Journal of Multinational Financial Management” 1997, 7(3), s. 265-273.

¹¹ J. Aizenman, M. Nancy, *The merits of horizontal versus vertical FDI in the presence of uncertainty*, „Journal of International Economics” vol. 62(1), 2004, s. 125-148.

¹² Y. Chen, M. Funke, *Option value, policy uncertainty and the foreign direct investment decision*, HWWA Discussion Papers 234, 2003, s. 1-23.

K. Carstensen i F. Toubala przyjmowało postać niepewności gospodarczo-prawnej państwa, okazało się być istotną destymulantą napływu BIZ¹³.

W wielu modelach niepewność przybliżano za pomocą zmiennych zerojedynkowych lub wskaźników pochodzących z różnego rodzaju rankingów i ratingów, np. *World Competitiveness Report*, *Transparency International Reports*, *Bankers Almanac*, *International Telecommunication Union Reports*. Dla przykładu wyniki badań Y. Kinoshity i K. Srinivasana, dotyczące inwestycji amerykańskich i japońskich w latach 80., wykazały negatywny wpływ ryzyka kraju na wielkość napływającego kapitału, przy czym ryzyko to mierzono za pomocą wskaźnika uwzględniającego gospodarczą, polityczną i społeczną niepewność kraju lokaty, publikowanego dwa razy w roku przez *Institutional Investor (II)* i przyjmującego wartości od 0 do 100 (przy czym im większa wartość tym mniejsze ryzyko)¹⁴.

Ryzyko i niepewność doświadczane przez zagranicznych inwestorów będąc zależne od prowadzonej w państwie polityki mogą być modyfikowane, w szczególności wzrastać w warunkach braku przejrzystości. Przez to pojęcie Z. Drabek i W. Payne rozumieją występowanie różnych form korupcji, łapownictwa, słabe i nieegzekwowane prawo własności prywatnej oraz niewydajne i niesprawne instytucje rządowe¹⁵. Wszystkie te elementy zwiększają ryzyko (niepewność). Brak przejrzystości ma duże znaczenie w ocenie atrakcyjności kraju dla BIZ. Jednopunktowy wzrost w rankingu przejrzystości może skutkować aż 40% wzrostem napływu zagranicznych inwestycji.

WSPÓŁCZESNE ZMIANY

Liberalizacja gospodarek i inne procesy integracyjne, wpisujące się w szerszy nurt globalizacji, wydają się umniejszać rolę konwencjonalnych granic. Wyrównująca się stopa zwrotu z zainwestowanego kapitału, malejące różnice w koszcie czynnika pracy czy też pewna harmonizacja podatkowa mogą powodować zanik wielu tradycyjnych przesłanek dla inwestowania zagranicą. Przyczynia się do tego też coraz aktywniejsza polityka władz regionalnych mająca na celu pozyskanie obcego kapitału.

Jednocześnie istotne zmiany wydają się zachodzić po stronie samych inwestorów. O ile w przeszłości, w większości przypadków uważano, że BIZ dokonywane są przez korporacje transnarodowe (KTN) mające przewagę technologiczną i chcące ją tylko zagranicą eksploatować, to w ostatnich latach coraz częściej BIZ przeprowadzane są z zamiarem zdobycia dostępu do wiedzy kraju goszczącego. KTN chodzi zatem o wykorzystanie tej wiedzy, zaopatrzenie się w nią (tzw. *sourcing*)¹⁶.

¹³ K. Carstensen, F. Toubal, *Foreign Direct Investment in Central and Eastern European Countries: A dynamic Panel Analysis*, University of Kiel, 4 IX 2002.

¹⁴ Dodatkowo Kinoshita i Srinivasan wprowadzają pojęcie bezpieczeństwa kraju stanowiącego odwrotność ryzyka kraju – A. Mody, K. Srinivasan, *Japanese and US Firms as foreign investors: do they march to the same tune?*, „The Canadian Journal of Economics” vol. 31, No. 4, 1998, s. 793, 798.

¹⁵ Z. Drabek, W. Payne, *The impact of transparency on foreign direct investment*, „WTO Staff Working Paper”, November 2001, s. 1-28.

¹⁶ L. De Propriis, N. Driffield, *FDI Clusters and Knowledge Sourcing*, (draft version), Birmingham Business School, s. 7.

Według J. Cantwella firmy dokonują BIZ nie tylko, gdy posiadają unikalne przewagi, w tym wiedzę, które chcą zagranicą wyłącznie wykorzystywać¹⁷. Zamiast więc eksploatować pewne umiejętności starają się poszukiwać nowych, które są dostępne w innych krajach. BIZ motywowane w ten sposób określane są jako poszukujące wiedzy (technologii) lub kierowane wiedzą (technologią)¹⁸. KTN monitorują i przeszukują zasoby światowe w poszukiwaniu kapitału wiedzy i podejmują BIZ w celu podłączenia się do specyficznych zasobów danego kraju czy regionu i zaopatrywania się w jego umiejętności, doświadczenie i kompetencje¹⁹. J.H. Dunning podkreśla, że przyszłe strategie lokalizacyjne KTN będą odzwierciedlały potrzebę czerpania z ogólnoswiatowych zasobów wiedzy i umiejętności²⁰. Dowodem takiej strategii może być obserwowany coraz wyraźniej proces internacjonalizacji działalności B+R²¹.

Zamiast traktować wiedzę jako wyłączny motyw i powód podejmowania BIZ, M. Peng sugeruje wzbogacenie paradygmatu OLI Dunninga²² o tzw. korzyści

¹⁷ Podejmowane inwestycje mogą mieć charakter: poszukujących (*technology seeking*) – czyli mających na celu zdobycie wiedzy i technologii niedostępnej w kraju macierzystym; wykorzystujących posiadaną wiedzę (*home-base exploiting*) – czyli transferujących wiedzę z firmy matki do oddziału zagranicą, by tam z niej korzystać lub powiększających zasoby posiadanej wiedzy (*home-base augmenting*) – czyli wykorzystujących własną wiedzę, ale głównie zainteresowanych dostępem do zagranicznych zasobów technologicznych. J. Cantwell, *Technological Innovation and Multinational Corporations*, Basil Blackwell, Oxford, UK 1989.

¹⁸ J. Mucchielli, T. Mayer, *Multinational firms' location and the New Economic Geography*, Edward Elgar Publishing Inc., 2004, s. 6.

¹⁹ Mamy tu do czynienia z coraz popularniejszą koncepcją personifikacji regionów. J. H. Dunning, (eds.), *Regions, Globalization, and the Knowledge-Based Economy*, Oxford University Press, 2000, s. 20.

²⁰ J.H. Dunning, *The Determinants of International Production*, Oxford Economics Papers, nr 3, 1973, s. 8.

²¹ UNCTAD World Investment Report 2005, s. 139.

²² Przez pojęcie „produkcji międzynarodowej” rozumie J.H. Dunning produkcję finansowaną przez BIZ. Teoria produkcji międzynarodowej, ze względu na przedstawiony zestaw warunków, w literaturze tematu znana jest także jako paradygmat OLI (*ownership-localization-internalization*). Wykorzystywana jest jako teoretyczna podstawa analiz międzynarodowej ekspansji KTN lub samych przepływów BIZ. Nazwa tej teorii wyjaśnia, że intencją autora było połączenie w całość różnych teorii opisujących funkcjonowanie BIZ, które mogą cechować się niespójnością. J.H. Dunning wyróżnił tu trzy rodzaje warunków, które muszą być spełnione jednocześnie, aby zaistniały BIZ: 1. Firma musi mieć pewne specyficzne przewagi własnościowe, dające jej przewagę nad konkurentami w innym kraju. 2. Transfer za granicę posiadanych przez firmę przewag wewnątrz własnej organizacji jest bardziej opłacalny niż ich sprzedaż lub wydzierżawienie firmom zagranicznym, czyli występują korzyści wynikające z internacjonalizacji działalności (tj. redukcji kosztów poprzez prowadzenie transakcji wewnątrz firmy). 3. Muszą istnieć przewagi lokalizacyjne skłaniające firmę do umiejscowienia produkcji w danym kraju. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne, według eklektycznego paradygmatu J.H. Dunninga, są więc funkcją trzech zmiennych decydujących o ich podjęciu: charakterystyki danego przedsiębiorstwa, korzyści wynikające z internacjonalizacji działalności gospodarczej oraz korzyści lokalizacyjnych. Istota podejścia J.H. Dunninga sprowadza się do syntezy dotychczasowych ujęć teoretycznego objaśnienia bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Według niego nie jest możliwe wyjaśnienie omawianego zjawiska w postaci sformalizowanej teorii. Stąd połączenie kilku koncepcji, z którego wynika, że o podejmowaniu inwestycji zagranicznych przesądza współwystępowanie trzech wymienionych rodzajów przewag. J.H. Dunning, *The Determinants of International Production*, „Oxford Economics Papers” nr 3, 1973.

wynikające z uczenia się²³. Przez pojęcie opcji uczenia się rozumieć należy możliwość, jaką stwarza firmie inwestycja zagranicą do uczenia się w kraju lokaty i prowadzenia działalności innowacyjnej. M. Peng twierdzi, że prócz chęci pokonywania niedoskonałości rynku i wykorzystywania posiadanych przewag, BIZ należy traktować w kategoriach okazji do nauki, innowacji i wzrostu.

J.H. Dunning i R. Narula na podstawie obserwacji zmieniającego się wzorca BIZ mówią o wyłanianiu się nowego paradygmatu tzw. technologicznego paradygmatu działalności ekonomicznej²⁴. Koncepcję tę tłumaczą jako elastyczną, kierowaną innowacjami produkcję. Wymaga ona ciągłych i wzajemnie współzależnych relacji pomiędzy różnymi podmiotami w procesie produkcji.

Jak podkreśla I. Pietrzyk, decyzje lokalizacyjne przedsiębiorstw ewoluują od „geografii kosztów do geografii kompetencji i organizacji”. Pojęcie kompetencji nabiera przy tym szerszego znaczenia wykraczającego poza tradycyjnie rozumiane wiadomości fachowe, kojarzone z powtarzającym się wykonywaniem określonych zadań. Rozciąga się ono obecnie także na wiedzę organizacyjną obejmującą znajomość reguł rządzących relacjami wymiany i interakcji między różnymi partnerami²⁵. Teoria autorstwa N. Fossa i C. Knudsen jest próbą konceptualizacji przedsiębiorstwa w kategoriach jego kompetencji. Postrzega je jako repozytorium pewnych umiejętności, zdolne do ich dalszego gromadzenia, ochrony i rozwijania. Kompetencje oferowane na rynku w postaci dóbr i usług determinują długo-okresową przewagę konkurencyjną firmy. Spojrzenie na firmę z perspektywy kompetencji wskazuje na strategiczne znaczenie tych zasobów firmy, które są nieuchwytnie, związane z wiedzą i mają tzw. milczący charakter, co utrudnia dzielenie się nimi z innymi.

A. Malmberg, Oe. Soelvell i I. Zander traktują KTN jako tzw. wielo-bazowe struktury z licznymi bazami (przyczółkami) innowacji czyli centrami doskonałości i właśnie centrami kompetencji²⁶. Do badaczy podkreślających, że KTN dokonując BIZ nie koncentrują się już na redukcji kosztów produkcji, czy rynkach zbytu, ale na procesach innowacyjnych należą C. Longhi i D. Keeble²⁷. Zwracają uwagę, że im

²³ M. Peng, *Foreign direct investment in the innovation-driven stage: Toward a learning option perspective*, w: M. Green, R. McNaughton, *The location of foreign direct investment. Geographic and business approach*, Avebury Ashgate Publishing 1995, s. 29-42.

²⁴ J.H. Dunning, R. Narula, *Foreign direct investment and governments: Catalyst for economic restructuring*, London, New York, Routledge 1996, s. 17.

²⁵ Więcej na temat kompetencji – patrz: C. Lawson, *Collective learning, system competences and epistemically significant moments*, w: D. Keeble, F. Wilkinson, *op. cit.*, s. 186 – kompetencje jako czynnik *explicite* poszukiwany przez KTN (*competence as asset sought by FDI*). N. Foss, C. Knudsen, *Towards a competence theory of the firm*, Routledge, London, New York 1996, s. 1-10. Na temat specyficznych właściwości kompetencji patrz: T. Pedersen, F. Valentin, *Impact of foreign acquisition in Denmark*, w: N. Foss, C. Knudsen, *op. cit.*, s. 156-157; J. Barney, *Firm resources and sustained competitive advantage*, „Journal of Management” 17, 1991 i B. Eriksen, J. Mikkelsen, *Competitive advantage and core competence*, w: N. Foss, C. Knudsen, *op. cit.*, s. 62-63. C. Prahalad, G. Hamel, *The core competence of corporation*, Harvard Business Review 66, 1990, w: N. Foss, C. Knudsen, *op. cit.*, s. 61.

²⁶ A. Malmberg, Oe. Soelvell, I. Zander, *Spatial clustering, local accumulation of knowledge and firm competitiveness*, w: J. Cantwell, *Globalization and the location of firms*, Elgar Reference Collection, USA, 2004, s. 164.

²⁷ C. Longhi, D. Keeble, *High-technology clusters and evolutionary trends in the 1990s*, w:

bardziej konkurencyjność firm zależy od opartej na innowacyjności produkcji i specyficznej wiedzy milczącej, tym większego znaczenia nabierają kwestie lokalizacyjne. Termin wiedzy cichej (milczącej) oznacza ten rodzaj wiedzy, która nie podlega kodyfikacji, standaryzacji. Inne stosowane określenia to wiedza nieskodyfikowana, lepka, albo jak proponują R. Christensen i S. Andersen – wiedza niewyartykułowana²⁸. Wiedzę taką trudno zdobyć, a koszty jej tłumaczenia, transferu i zrozumienia są tak wysokie, że wręcz uniemożliwiają przechwycenie jej przez inne podmioty.

Tego typu wiedzę uznaje się za znak szczególny klastra, czyli znajdującej się w geograficznym sąsiedztwie grupy przedsiębiorstw i powiązanych instytucji zajmujących się określoną dziedziną, połączonych podobieństwami i wzajemnie się uzupełniających²⁹. Grona przedsiębiorczości stanowią atrakcyjną lokalizację dla BIZ z wielu powodów. Warto wspomnieć o pieniężnych korzyściach aglomeracji w postaci lokalnego rynku pracy, czy też powiązań wstecz i wprzód, tj. między dostawcami i odbiorcami. Przypuszcza się też, że w klastrach inwestorzy częściowo „neutralizują” negatywne konsekwencje wynikające z obcego pochodzenia. Atmosfera zaufania, częste kontakty personalne i wiele innych więzi mogą zmniejszać odczuwaną asymetrię informacji, redukować koszty transakcyjne i tym samym poprawiać warunki prowadzenia działalności gospodarczej. W przypadku BIZ poszukujących wiedzy szczególnego znaczenia nabierają zlokalizowane w klastrze kompetencje, które zdaniem wielu autorów nie podlegają pełnej imitacji i nie mogą być z powodzeniem powielane przez aktorów spoza grona. Specyfika takiej wiedzy wynika zatem z faktu jej uterytorialnienia, tj. umiejscowienia w przestrzeni³⁰. Innowacja, którą S. Cooke rozumie jako komercjalizację nowej wiedzy, dotyczy produktów, procesów bądź metod organizacyjnych i jest wyjątkowo zlokalizowanym zjawiskiem³¹. Według D. Keeble i F. Wilkinsona innowacja w bardzo dużym stopniu zależy od specyficznych dla danego miejsca zasobów, w związku z tym jej reprodukcja na innym obszarze jest niemożliwa, gdyż wymagałaby uprzedniego odtworzenia specyficznych lokalnych zasobów³². A. Malmberg i P. Maskell podkreślają rolę, jaką tworzenie wiedzy odgrywa dla konkurencji firm³³. Dla kreowania wiedzy kluczowe są oparte na częstych kontaktach procesy interaktywnej

D. Keeble, F. Wilkinson, *High-Technology Clusters, Networking and Collective Learning in Europe*, Ashgate 2000, s. 21-56.

²⁸ S. Andersen, R. Christensen, *From localized to corporate excellence: How do MNCs extract, combine and disseminate sticky knowledge from regional innovation system?*, LOK Working Paper 2005 (draft), s. 2.

²⁹ W literaturze stosowane są także inne określenia klastra, traktowane jako synonimy, takie jak grona przedsiębiorczości, czy skupiska działalności gospodarczej.

³⁰ Przestrzeń nie jest dla wiedzy pojęciem neutralnym, a procesy globalizacji wręcz wzmogły jej znaczenie. Sugeruje się, by termin przestrzeń rozumiany tradycyjnie jedynie jako pewna odległość geograficzna zastąpić pojęciem terytorium lub przestrzeni relacyjnej definiowanym jako regionalne związki ekonomiczne i społeczne – S. Cooke, *Regional Innovation Systems, Clusters and the Knowledge Economy, Industrial and Corporate Change*, Vol. 10, No 4, 2001, s. 953.

³¹ S. Cooke, *op. cit.*, s. 953.

³² C. Longhi, D. Keeble, *op. cit.*, w: D. Keeble, F. Wilkinson, *op. cit.*, s. 27.

³³ A. Malmberg, P. Maskell, *Localised learning and industrial competitiveness*, „Cambridge Journal of Economics” 1999, vol. 23., s. 167.

nauki oraz instytucjonalne ucieleśnienie wiedzy cichej. Ten ostatni warunek oznacza zakorzenienie wiedzy w pewnym terytorium, tj. jej związek z występującą tam kulturą i szeroko rozumianymi instytucjami. Wiedza technologiczna istotna dla danej branży przemysłu nie tylko rezyduje w pewnych lokalizacjach i jest ściśle z nimi związana, ale także emanuje z różnych źródeł: przemysłowych, akademickich i administracyjnych.

Teoretycznie wydaje się, że klastry są w istocie atrakcyjną lokalizacją dla BIZ. W praktyce okazuje się jednak, że dostępność wielu oferowanych w nich korzyści jest dla zagranicznych podmiotów ograniczona. C. Nachum i L. Wymbs mówią w tym kontekście o hermetyczności klastra³⁴. Dosłownie nazywają to zjawisko „nieprzepuszczalnością” (*airtight*) pewnych pozytywnych kategorii dla obcych podmiotów.

Relacje wewnątrz klastra mogą utrudniać lub uniemożliwiać czerpanie korzyści aglomeracyjnych zagranicznym inwestorom. Badania M. Lorenzena i V. Mahnke prowadzone w NorCOMie³⁵ wskazują na potencjalne bariery społeczne³⁶. Lokalne przedsiębiorstwa mogą bowiem postrzegać wejście do klastra KTN jako zagrożenie. O ile inwestor jest w stanie nawiązać kontakt i rozwijać współpracę z paroma podmiotami, o tyle nie jest możliwe – zdaniem tych autorów – by stał się pełnym uczestnikiem lokalnych nieformalnych sieci. Dzieje się tak, gdyż relacje te opierają się na pewnej tożsamości i odwołują do norm społecznych i lokalnie obowiązującego systemu wartości. Oznaczają także różne metody kwalifikowania inwestorów do ewentualnej akceptacji i obdarzenia zaufaniem. Według M. Lorenzena i V. Mahnke, zagraniczne podmioty mogą zatem zostać wykluczone z pewnych pośrednich relacji, np. z uczestnictwa w stowarzyszeniach, klubach. Lokalne przedsiębiorstwa mogą wręcz ukrywać występujące między nimi zasady, obowiązujące formy komunikacji, normy, którymi się kierują, czy też wartości, które cenią. Dopuszczają zatem w pewien sposób przedsiębiorstwo zagraniczne do udziału w sieciach społecznych, ale jednocześnie nie tłumaczą, jak, gdzie, dlaczego i kiedy dzielą się lokalną informacją, uniemożliwiając prawdziwe i pełne uczestnictwo zagranicznego podmiotu w lokalnej społeczności. Te społeczne bariery wejścia mogą stanowić istotne utrudnienie dla czerpania korzyści aglomeracji. Ich rozmiary i „dokuczliwość” zależy od sposobu postrzegania nowego inwestora. Zatem niektóre z sankcji mogą być stosowane wobec wybranych podmiotów, np. tych traktowanych jako zagrożenie dla rozwoju lokalnej gospodarki, czy też niosących groźbę wzmożonej konkurencji. Konsekwentnie firmy przynoszące nową wiedzę i technologie są postrzegane jako szansa rozwoju i korzyść dla regionu. Zgodnie z powyższym należy przypuszczać, że z mniejszym „potępieniem” spotykają się inwestycje od podstaw, niewiążące się z reguły z likwidacją ani przejęciem żadnego z lokalnych podmiotów i sugerujące duże zaangażowanie inwestora.

³⁴ C. Wymbs, L. Nachum, *Firm-specific attributes and MNE location choices: financial and professional service FDI to New York and London*, ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge Working Paper no. 223, 2002.

³⁵ *North Jutland Wireless Communications and Maritime Communications and Navigation Cluster*, Północno-Jutlandzki klaster telefonii komórkowej i nawigacji morskiej.

³⁶ M. Lorenzen, V. Mahnke, *MNC Entry in Regional Knowledge Clusters: Acquisition or greenfield investment?*, (Submitted to Scandinavian Journal of Management), DRUID Paper 02/08, 2002, s. 17-18.

Należy też podkreślić, że sam dostęp do wiedzy nie gwarantuje KTN możliwości korzystania z niej³⁷. Pozyskanie pewnych umiejętności z regionalnego systemu innowacji wymaga w kolejnym kroku sprawnego połączenia nowo zdobytej wiedzy z tą będącą w posiadaniu firmy. Ostateczne korzyści uzależnione są od prawidłowego rozpowszechnienia nowej wiedzy wewnątrz przedsiębiorstwa. Ten łańcuch kroków S. Andersen i R. Christensen nazywają sekwencją „od zlokalizowanej do korporacyjnej doskonałości”.

Autorzy ci analizują czynniki, które warunkują kolejne fazy tego procesu zwłaszcza te, które umożliwiają optymalny dostęp do lokalnej wiedzy. Mówią w tym kontekście o potrzebie socjalizacji KTN w lokalnym środowisku i tzw. „uczestnictwie inwestorów w zadaniach”, co rozumieć należy jako lokalne zaangażowanie i działanie zorientowane do wewnątrz regionu. Potwierdzają to także badania C. Zeller³⁸. Na przykładzie dwóch szwajcarskich koncernów farmaceutycznych: Roche i Novartis, ukazuje on jak firmy w oligopolu walczą o uprzywilejowany dostęp do skoncentrowanej przestrzennie bazy technologicznej, a następnie, jak zabiegają o wykreowanie więzi społecznych (wewnętrznych i zewnętrznych dla organizacji). Mają one uzupełniać i wzbogacać bliskość geograficzną osiągniętą już przez fizyczną lokalizację inwestycji, ale niewystarczającą do czerpania pełnych korzyści ze zgromadzonej tam wiedzy. Działania farmaceutycznych KTN opisuje C. Zeller jako monitorowanie rozwoju technologicznego branży na całym świecie i wchodzenie w porozumienia z innymi koncernami zgromadzonymi już w pewnych regionach i w dalszej kolejności zakotwiczenie działalności w klastrze. Uzyskanie pełnego dostępu do zlokalizowanego potencjału technologicznego wymaga uzyskania statusu „swojego” jak to określa C. Zeller. Zakorzenie w regionie oznacza stworzenie bliskości społecznej i nawiązanie relacji z lokalnymi aktorami³⁹.

Parafrazując koncepcję integracji negatywnej i pozytywnej J. Tinbergena można w tym momencie zaryzykować hipotezę, że znoszenie barier dla przepływu BIZ zmierza od integracji negatywnej do pozytywnej. O ile pokonywanie utrudnień w wymianie między krajami oznaczało po prostu znikanie tradycyjnych granic państwowych (integracja negatywna), o tyle usuwanie barier socjalnych i kulturowych w klastrach wymaga tworzenia pewnych struktur. Wiąże się z koniecznością uzyskania pozycji „insidera”, ma zatem charakter pozytywny.

³⁷ S. Andersen, R. Christensen, *op. cit.*, s. 6.

³⁸ C. Zeller, *North Atlantic Innovative Relations of Swiss Pharmaceuticals and the Proximities with Regional Biotech Arenas*, University of Bern, 2005, s. 1-27.

³⁹ O ile wymiana wiedzy ucieleśnionej w przedmiotach nie następuje większych problemów, o tyle transfer wiedzy, której nośnikami są ludzie, wymaga mobilności i rotacji siły roboczej. Sytuacja komplikuje się jeszcze bardziej, gdy wiedza jest ucieleśniona w tzw. kapitale społecznym, tj. relacjach, związkach międzyludzkich, lokalnych instytucjach, normach, regułach, także tradycji. Jej transfer jest prawie niemożliwy, gdyż pociągałby za sobą konieczność odtworzenia tych sieci powiązań właściwych dla danej lokalizacji.

WNIOSKI

Występowanie granic utrudniało swobodny przepływ czynników produkcji i tym samym uniemożliwiało optymalną alokację kapitału. Jednocześnie to granice właśnie i związane z nimi różnice między krajami motywowały wędrowki inwestorów. Globalizacja i integracja oznaczają powolny zanik granic państwowych. Zdaniem wielu coraz mniej adekwatne staje się określenie kapitał zagraniczny. Powinno się zatem stosować takie przymiotniki jak obcy, międzynarodowy, czy też międzyregionalny. Jednocześnie inwestycje mają na celu nie tylko wykorzystanie tradycyjnych różnic w stopie zwrotu, ale kierowane są chęcią dostępu do lokalnych przewag konkurencyjnych, w tym wiedzy. Bazują nie tyle na wykorzystaniu posiadanych przez korporację i ujawnionych zdolności, ile na zdobyciu dostępu do wartości i zasobów w innym regionie. Jednak fakt znikania formalnych granic państwowych (integracja) i zmiana paradygmatu w przepływie kapitału (BIZ kierowane wiedzą) nie oznaczają bynajmniej, że problem granic przestaje istnieć. Zamiast obwieszczać koniec ery barier dla kapitału zagranicznego, należy raczej bardziej krytycznie przyjrzeć się nowym wyzwaniom, jakie stają przed podmiotami inwestującymi zagranicą, zwłaszcza w klastrach.

* * *

Niechęć lokalnych podmiotów przyjmująca w skrajnych przypadkach formę sankcji społecznych, choć rzadko przez inwestorów antycypowana i często ignorowana, nie powinna być dłużej lekceważona zwłaszcza w kontekście nowego modelu – BIZ poszukujących wiedzy w zlokalizowanych klastrach. Uznanie faktu występowania tych specyficznych granic i pełniejsza świadomość podmiotów o związanych z nimi konsekwencjach powinna być podstawą dla podjęcia ewentualnych działań, mających na celu ich pokonywanie.

MARTA GÖTZ
Poznań

ABSTRACT

The article is an attempt to trace the changing role of international borders in the international flow of capital in the form of direct foreign investments (DFI). Borders understood in the conventional sense as factors hindering a free migration of investments (disruption of optimal allocation) but at the same time also vindicating the existence of many capital flows (the motive of availing oneself of broadly understood differences) seem to be losing significance. However, what is being observed is the growing role of informal, "soft" and tacit borders that render the making of full profit impossible. They can be particularly painful in the case of knowledge-seeking investments made in clusters. Narrow specialization accompanied by a hermetic character of many such clusters is a major barrier in the activity of foreign business entities. Contrary to state borders, this barrier cannot be lifted by means of imposed administrative decisions.