

**Pakulska, Teresa /  
Poniatowska-Jaksch, Małgorzata**

---

**Konkurencyjność przedsiębiorstw  
produkcyjnych w województwie  
mazowieckim w świetle relokacji  
kapitału**

---

Rocznik Żyrardowski 2, 193-200

---

2003

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych oraz w kolekcji mazowieckich czasopism regionalnych mazowsze.hist.pl.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach  
dozwolonego użytku.

Teresa Pakulska  
Małgorzata Poniatowska-Jaksch

## **Konkurencyjność przedsiębiorstw produkcyjnych w województwie mazowieckim w świetle relokacji kapitału**

### **Wstęp**

Procesy, mające na celu wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw, jawią się jako jedna z najskuteczniejszych dróg postępu gospodarczego, co w konsekwencji przesądza o możliwościach aktywnego (równopartnerskiego) włączenia się tych podmiotów w europejskie we wręcz światowe struktury gospodarcze. Procesy te wymagają jednak dużego zaangażowania kapitału, zarówno w samych przedsiębiorstwach, jak i w ich otoczeniu. Nie jest to wprawdzie jedyna, ale bardzo ważna płaszczyzna budowy trwałej konkurencyjności polskiej gospodarki. W warunkach niedoboru kapitału (wewnętrznych źródeł finansowania) ważnym czynnikiem finansowania wielu przedsięwzięć w latach 90. okazał się kapitał zagraniczny.

Powstaje więc pytanie, czy taki stopień koncentracji kapitału zagranicznego oddziałuje na rozwój obszarów położonych w bezpośrednim sąsiedztwie, a zatem czy następuje wyrównywanie dysproporcji rozwojowych i podnoszenie stopnia konkurencyjności otoczenia? Czy w regionach o wysokiej koncentracji kapitału zagranicznego obserwujemy zjawisko tworzenia się struktur gospodarczych o charakterze gron Portera, stymulujących wzrost efektywności firm?

W poniższym artykule próbę znalezienia odpowiedzi na tak postawione pytania podejmuje się poprzez określenie stopnia koncentracji kapitału zagranicznego w województwie mazowieckim i roli tego kapitału w podnoszeniu konkurencyjności firm regionu mazowieckiego. Dla lepszego wykazania specyfiki regionu dane statystyczne zostały zaprezentowane także dla województwa wielkopolskiego i śląskiego, tj. regionów o dużej atrakcyjności lokalizacyjnej dla firm z udziałem kapitału zagranicznego.

### **Poziom koncentracji kapitału zagranicznego a rozwój regionalny**

Kapitał zagraniczny może (lecz nie musi) być czynnikiem pobudzającym procesy dostosowawcze polskich przedsiębiorstw do standardów europejskich, nie tylko ze względu na stosowanie nowszych w stosunku do krajowych rozwiązań techniczno-technologicznych, ale także nowych metod zarządzania, marketingu, organizacji pracy itp. Stąd też regiony, charakteryzujące się dużym zainteresowaniem inwestorów zagranicznych poprzez fakt największej w skali kraju kumulacji kapitału zagranicznego, mają większe szanse, by warunkom tym sprostać szybciej i w większym zakresie w stosunku do pozostałych regionów Polski, w których zarówno dotychczasowe zago-

spodarowanie, jak i kumulacja inwestycji zagranicznych jest nieporównywalnie mniejsza.

W celu weryfikacji powyższych założeń starano się określić, jaką rolę faktycznie odgrywa kapitał zagraniczny w gospodarce regionów, na które przypada gros inwestycji dokonanych w Polsce. Do wyznaczenia stopnia koncentracji inwestycji zagranicznych w województwach o największym zaangażowaniu kapitału zagranicznego, tj. mazowieckim, a dla porównania także śląskim i wielkopolskim, wykorzystano współczynnik koncentracji Herfindhala – Hirschmana (HHI)<sup>1</sup>,  $HHI = S_i^2$ , którego średnią wartość określono w oparciu o wskaźniki cząstkowe, tj. udział pracujących w podmiotach z kapitałem zagranicznym i odsetek podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w ogólnej liczbie firm w danej jednostce przestrzennej.

Mając na uwadze maksymalną wartość tego wskaźnika, należy stwierdzić, że w Polsce mamy do czynienia z **niskim stopniem koncentracji kapitału zagranicznego**. Spośród trzech województw poddanych analizie, charakteryzujących się największą w skali Polski kumulacją BIZ, najwyższą wartość omawiany wskaźnik osiągnął w województwie mazowieckim (75), a następnie w wielkopolskim i śląskim. Znaczącej przewadze tych regionów pod względem BIZ w stosunku do pozostałych województw towarzyszą istotne dysproporcje wewnątrzregionalne w rozmieszczeniu kapitału zagranicznego.

Inwestycje zagraniczne wiążą się zarówno z pewnymi korzyściami, ale też zagrożeniami rozwoju regionalnego. Jak wynika z badań, dotychczasowe oddziaływanie obszarów o dużej koncentracji na otoczenie jest niewielkie. Sytuacja ta jest spowodowana kilkoma przyczynami, do których należy zaliczyć:

- niewielki stopień koncentracji kapitału zagranicznego (o czym świadczy niska wartość wskaźnika HHI), równoznaczny z małą siłą oddziaływania;
- rodzaj i sposób prowadzonej przez podmioty z udziałem kapitału zagranicznego działalności gospodarczej, wykazującej w wielu przypadkach brak sprzężeń regresywnych. Stąd też mówiąc o przestrzennych konsekwencjach napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski nie można abstrahować od ich wielkości, sposobu wchodzenia na rynek (proces prywatyzacji czy inwestycja od podstaw), rodzaju działalności, sposobu wytwarzania (pełny cykl produkcyjny czy montownia) i wreszcie strategii rozwoju firmy;
- relatywnie niski poziom innowacyjności i ograniczona zdolność do przekazywania impulsów rozwojowych (ekonomicznych, technicznych, organizacyjnych) – firmy z kapitałem zagranicznym w bardzo małym stopniu partycypują w nakładach na B+R;
- wczesna faza koncentracji kapitału może wręcz te dysproporcje powiększać;
- niski stopień koncentracji inwestycji zagranicznych na terenach otaczających powiaty o relatywnie dużej koncentracji kapitału zagranicznego, jak też gorsze wskaźniki rozwoju społeczno-gospodarczego mogą świadczyć o niewłaściwej polityce lokalnej i regionalnej.

<sup>1</sup> A.Sosnowska: *Koncentracja produkcji w przemyśle*, w: *Koncentracja produkcji i zachowania rynkowe przedsiębiorstw*. Pr. zb. pod red. A. Sosnowskiej. Warszawa, SGH 1998.

Na podstawie przeprowadzonej analizy nasuwa się też wniosek, że przy obecnej wielkości i strukturze skumulowanego kapitału zagranicznego w regionach i loco-regionach częściej możemy zaobserwować zjawisko pogłębiania się dysproporcji rozwojowych między nimi niż wyrównywania poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego. Jest to efektem słabego „zakorzenienia” inwestycji w regionie przejawiającego się małą liczbą kooperantów, brakiem współpracy z ośrodkami naukowo-badawczymi itp.

## **Lokalizacja firmy jako źródło przewagi konkurencyjnej – założenia modelowe**

Powszechne dążenie do wzrostu konkurencyjności firm wiąże się z umiejętnością wykorzystania tzw. przewag konkurencyjnych, które z kolei mają swe źródła w uwarunkowaniach o charakterze endogenicznym, ale także egzogenicznym. Wśród czynników wpływających na konkurencyjność firmy szczególna rola przypada lokalizacji firmy. Do głównych źródeł przewagi konkurencyjnej lokalizacji, zgodnie z koncepcją Portera, można zaliczyć: 1) warunki czynników produkcji, 2) warunki popytu, 3) sektory pokrewne i wspomagające, 4) strategię, strukturę i rywalizację firm<sup>2</sup>, tworzące tzw. romb przewagi konkurencyjnej. W tym ujęciu konkurencyjności większe znaczenie przypisuje się „gronom”, a nie pojedynczym firmom i sektorom, co w istocie prowadzi do wzmocnienia roli lokalizacji w przewadze konkurencyjnej.

Grona są to geograficzne skupiska wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji, zarówno w dziedzinach konkurujących między sobą, jak i współpracujących<sup>3</sup>. Obecność gron wskazuje na to, że przewaga konkurencyjna znacząco zależy od czynników nie tylko związanych z daną firmą, czy sektorem, ale także od jej lokalizacji. Geograficznie zasięg grona może obejmować jedno miasto lub kraj bądź grupę sąsiednich krajów. Na obecnym etapie badań trudno określić (ograniczoność bazy danych), czy i w jakim zakresie można mówić o istnieniu, czy powstawaniu gron oraz ich rodzaju. Nie mniej skomplikowane jest określenie, w jakim zakresie uczestniczą w nich firmy zagraniczne i w jakim zakresie wdrażają ten proces firmy polskie.

Dotychczasowe analizy dotyczące struktur gospodarczych, ich przeobrażeń, jak też prawidłowości w rozmieszczeniu inwestycji zagranicznych i ich specyfiki stanowią pewne przesłanki ku temu, by rozważyć możliwość wchodzenia niektórych firm w krajową czy ponadkrajową strukturę tworzenia się powiązań o charakterze gron Portera. Rolę inspirującą w tym zakresie wydaje się odgrywać kapitał zagraniczny.

Grono, czyli system powiązanych firm i instytucji, wpływa na poziom konkurencyjności poprzez sprzyjanie tworzeniu nowych firm, co obok zwiększania wydajności i stymulowania innowacji firm wchodzących w jego skład powoduje, że wartość grona jako całości jest większa niż suma wartości jego elementów składowych. Dlatego w poniższym opracowaniu poszukuje się znalezienia odpowiedzi na pytanie: czy

<sup>2</sup> M.E. Porter: *O konkurencji*. Warszawa, PWE 2001, s. 207.

<sup>3</sup> M.E. Porter: *O konkurencji...*, s. 246.

w regionach o wysokiej koncentracji kapitału zagranicznego obserwujemy zjawisko tworzenia się struktur gospodarczych o charakterze gron Portera? poprzez analizę efektywności gospodarczej firm potencjalnie wchodzących w skład tych struktur. W opracowaniu skoncentrowano się na działalności produkcyjnej. Chociaż tzw. usługi (marketing, dystrybucja, usługi finansowe itp.) są niejednokrotnie najważniejszym źródłem kreacji wartości dodanej przedsiębiorstwa, to bardzo często ich egzystencja uzależniona jest od działalności produkcyjnej.

Przyjęto więc założenie, że podmioty gospodarcze tworzące strukturę grona powinny charakteryzować się lepszymi wskaźnikami ekonomicznymi niż pozostałe firmy działające w kraju. Niestety porównanie mierników<sup>4</sup> określających efektywność gospodarczą firm zagranicznych, jak i rodzimych w regionach o relatywnie wysokiej koncentracji kapitału zagranicznego dowodzi, że przestrzenna organizacja gospodarki w regionach o wysokiej koncentracji kapitału zagranicznego tworzy „mozaikę” różnego rodzaju gałęzi przemysłu przetwórczego. Forma i charakter gospodarczych powiązań regionalnych nie wpływa na pojawienie się dodatkowych (synergicznych) efektów, rzutujących na wyższą konkurencyjność zlokalizowanych w analizowanych regionach firm. Jednakże stopień zorganizowania przestrzeni jest różny w poszczególnych województwach. Warto się przyjrzeć dwóm z nich: mazowieckiemu i śląskiemu. W województwie wielkopolskim bowiem niski wskaźnik koncentracji kapitału zagranicznego, brak wyraźnej specjalizacji produkcyjnej, jak i duży udział tzw. produkcji standardowej sprawia, że funkcjonujące w regionie wielkopolskim podmioty gospodarcze, w porównaniu z dwoma pozostałymi, odznaczają się wskaźnikami ekonomicznymi zbliżonymi do średniej krajowej, a tym samym niewielką konkurencyjnością w stosunku do wielkości zaangażowanego kapitału. Świadczy to o niewykorzystanym potencjale tkwiącym w regionie, a w dużym stopniu wynikającym ze zbyt niskiego stopnia wykorzystywania przez firmy otoczenia rynkowego.

## **Efektywność podmiotów gospodarczych województwa mazowieckiego**

W 2000 r. podmioty gospodarcze zlokalizowane na terenie woj. mazowieckiego cechował wskaźnik rentowności zbliżony do średniej krajowej, tj. 1%, a w działalności produkcyjnej 0%, lecz towarzyszyły temu bardzo wysokie wartości przychodów ze sprzedaży przypadające na jednego pracującego w działach sekcji produkcyjnej o wysokiej koncentracji kapitału zagranicznego, takich jak: produkcja sprzętu i urządzeń RTV, wyrobów chemicznych, czy działalność wydawnicza. Wskaźnik ten stanowił odpowiednio 531%, 727%, 298% średniej ogólnokrajowej w tych działach.

---

<sup>4</sup> Ze względu na ograniczoną bazę statystyczną jako mierniki przyjęto: rentowność netto (uznawaną za najbardziej syntetyczne odzwierciedlenie kondycji ekonomicznej-przedsiębiorstwach, choć jak wskaźnik określający konkurencyjność firm posiada wiele mankamentów, jednakże długookresowe kształtowanie wyników finansowych stanowi odzwierciedlenie siły rynkowej i konkurencyjności przedsiębiorstw), przychody ze sprzedaży przypadające na jednego pracującego, udział eksportu w przychodach ze sprzedaży.

W 2000 r. aż w 44% wartość polskiego eksportu tworzyły firmy funkcjonujące na terenie województwa mazowieckiego (12,6% firmy z województwa śląskiego, a jedynie w 7,3% podmioty gospodarcze zarejestrowane na terenie województwa wielkopolskiego). Biorąc pod uwagę jedynie działalność produkcyjną województwa mazowieckiego można wskazać działy, z których ponad połowa wartości polskiego eksportu pochodzi właśnie z tego regionu. Jest to: produkcja artykułów spożywczych, odzieży, wyrobów chemicznych, metali, maszyn i urządzeń, maszyn biurowych, instrumentów medycznych, pozostałego sprzętu transportowego i zagospodarowanie odpadów. Duży eksport z tego regionu wynika z wielkości zaangażowanego kapitału zagranicznego. W prawie 77% wartość eksportu województwa mazowieckiego tworzona jest przez spółki zagraniczne, a w przypadku działalności produkcyjnej aż w 95%. Podmioty z udziałem kapitału zagranicznego w bardzo dużym stopniu (ponad 80%) tworzą wartość eksportu województwa mazowieckiego w takich działach, jak produkcja: artykułów spożywczych, odzieży, sprzętu i urządzeń radiowych i telewizyjnych, mebli i pozostałej działalności gdzie indziej nie sklasyfikowanej.

W 2000 r. w woj. mazowieckim udział eksportu w wielkości sprzedaży ogółu podmiotów gospodarczych wynosił 7,6% i był niższy od średniej krajowej (13,9%). W przypadku firm zagranicznych zlokalizowanych w tym regionie również wskaźnik ten był niższy niż średnia ogólnopolska dla podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego. Oznacza to, że firmy woj. mazowieckiego ogrywają bardzo dużą rolę w kreacji wielkości polskiego eksportu, gdyż jest ich dużo, lecz dominującym kierunkiem sprzedaży jest rynek wewnętrzny. Silna koncentracja kapitału zagranicznego w tym regionie (zarówno w postaci wielkości zaangażowanego kapitału, jak i liczby spółek) wynika z dużego, chłonnego rynku zbytu, zróżnicowanego rynku pracy itp., jednakże ich konkurencyjność ogranicza się w większości do rynku krajowego.

W województwie mazowieckim wysoka koncentracja działalności gospodarczej, jak też obecność dużych firm o prorozwojowym charakterze związanych z produkcją sprzętu i urządzeń RTV (m.in. Curtis, Thomson) pozwala wnioskować, że właśnie ten dział sekcji produkcyjnej może stać się podstawą ukształtowania gospodarczej struktury groma. W 2000 r. produkcja sprzętu i urządzeń RTV wyróżniała się proeksportowym charakterem, tzn. wysoką konkurencyjnością zewnętrzną. Niestety towarzyszyła temu niska rentowność netto, jak i niskie przychody ze sprzedaży przypadające na jednego pracującego (ok. 411 zł). Jest to związane z przenoszeniem do Polski standardowej fazy produkcji i niskiej innowacyjności produktów (region mazowiecki odznacza się jednym z najniższych wskaźników wdrożonych w ostatnim okresie innowacji zarówno produktowych, jak i technologicznych, z czym wiąże się niższa konkurencyjność wyrobów i niższe wskaźniki rentowności. Pośrednio dowodzi słabego wykorzystania potencjału ekonomicznego regionu mazowieckiego, a tym samym braku (lub słabo ukształtowanych) proefektywnościowych struktur gospodarczych – wymiar i forma współpracy przedsiębiorstw w bezpośrednim otoczeniu w niewielkim stopniu wpływa na konkurencyjność firmy mierzoną wskaźnikami efektywności gospodarczej. Długookresowe kształtowanie wyników finansowych stanowi odzwierciedlenie siły rynkowej i konkurencyjności przedsiębiorstw.

## **Efektywność podmiotów gospodarczych województwa śląskiego**

W 2000 r. podmioty gospodarcze zlokalizowane na terenie woj. śląskiego charakteryzowały się niższą rentownością niż średnio w kraju i w woj. mazowieckim. Wskaźnik rentowności netto przyjął ujemne wartości w większości sekcji i działów PKD zarówno w przypadku podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego, jak i rodzimych. Z wysoką ujemną wartością tego wskaźnika mamy do czynienia zarówno w działach surowco- i enegochłonnych – np. wytwarzanie koksu czy produkcja metali i wyrobów z metali, w których niska efektywność gospodarowania wynika z wysokich kosztów wytwarzania i niskiej jakości wyrobów, jak i działach bardziej zaawansowanych technologicznie (m.in. produkcja pozostałego sprzętu transportowego). Nie bez znaczenia jest specjalizacja produkcyjna. W przypadku produkcji wyrobów standardowych, nawet w działach sekcji produkcyjnej zaliczanych do grupy o wyższym zaangażowaniu technologicznym uzyskujemy niższy zysk niż w przypadku produktów o wysokim stopniu innowacyjności.

W 2000 r. wielkość przychodów ze sprzedaży przypadająca na jednego pracującego w woj. śląskim wynosiła 221,8 zł/pracującego – 96% średniej ogólnopolskiej. Największą tak mierzoną efektywnością gospodarczą sekcji produkcyjnej (poza nią wysokie, dodatnie wartości tego wskaźnika odnotowano w pośrednictwie finansowym i handlu hurtowym) charakteryzowała się produkcja pojazdów mechanicznych, przyczep i naczep, zagospodarowanie odpadów i wytwarzanie koksu. Jednakże w tym ostatnim przypadku przychody ze sprzedaży przypadające na jednego pracującego w woj. śląskim stanowiły jedynie 21% średniej ogólnopolskiej uzyskiwanej w tym dziale. W produkcji pojazdów mechanicznych efektywność gospodarcza mierzona przychodami ze sprzedaży przypadającymi na jednego pracującego stanowiła 179% średniej ogólnokrajowej w tym dziale.

Podobnie jak w województwie mazowieckim, również na terenie woj. śląskiego o wielkości eksportu decydują przede wszystkim podmioty z udziałem kapitału zagranicznego. Ich udział w tworzeniu wielkości eksportu pochodzącego z woj. śląskiego wynosi ok. 78%, a w przypadku działalności produkcyjnej ok. 75%. Można wskazać działy sekcji działalności produkcyjnej, których wpływy eksportowe są zdominowane przez spółki zagraniczne. W tej grupie znajdują się działy związane z produkcją: wyrobów z surowców niemetalicznych, maszyn i aparatury elektrycznej i pojazdów mechanicznych. Najważniejsza jest ta ostatnia, gdyż wielkość eksportu pojazdów mechanicznych stanowi 1/3 wielkości eksportu całego woj. śląskiego. Produkcja samochodów, mimo że nie jest zaliczana do przemysłów wysokiej techniki, pozostaje synonimem nowoczesności przemysłu z punktu widzenia technologii, techniki oraz organizacji procesu produkcji. Firmy zagraniczne największy strumień na B+R (aczkolwiek w niewielkim stopniu partycypowały w ogólnych nakładach na B+R) skierowały w Polsce do tzw. branży motoryzacyjnej, a udział firm w woj. śląskim, które w latach 1999–2000 wdrożyły innowacje klasyfikowane jako nowe w skali kraju, jak i nowe w skali świata kształtował się powyżej średniej krajowej. Pozwala to wysnuć wniosek, że na Śląsku mamy do czynienia z kształtującą się funkcjonalno-przestrzenną strukturą gospodarczą, w której wiodąca rola przypada produkcji pojazdów mechanicz-

nych, a zwłaszcza dużym, zagranicznym koncernom samochodowym. Przesłanki wydzielenia takiej struktury nie wynikają jedynie ze stopnia koncentracji działalności gospodarczej i wskaźników finansowych działu (np. produktywność siły roboczej w tym dziale jest wyższa w woj. mazowieckim), ale silniejszego „osadzenia” firm w regionie śląskim, czego wyrazem są duże nakłady kapitałowe typu greenfield (Gliwice i Tychy – największe ośrodki inwestycji wybudowane od podstaw). W warunkach polskich i rosnącego znaczenia podmiotów gospodarczych z udziałem kapitału zagranicznego w restrukturyzacji polskiego przemysłu, jak i kształtowania struktur gospodarczych poszczególnych regionów kraju ważna jest też rola przypisywana polskim filiom w ramach całego koncernu. Przykładami uzyskania przez zakłady w Polsce roli głównego producenta wybranych wyrobów firmy na rynek europejski są np. wytwórnie silników fabryki samochodów w Gliwicach i w Tychach, które są pierwszym i jedynym miejscem produkcji modeli Opel Agila i Fiat Seicento<sup>5</sup>. Tego typu rolę wiąże się z wyższym poziomem technologicznym wymienionych zakładów, proeksportowym kierunkiem rozwoju, większymi przychodami ze sprzedaży przypadającymi na jednego pracującego, a w dłuższym okresie również dodatniej rentowności. W konsekwencji oznacza wyższą konkurencyjność omawianych firm. Produkcja samochodów wykazuje liczne powiązania produkcyjno-usługowe z firmami funkcjonującymi w lokalnej, regionalnej, a często ponadregionalnej skali (każde miejsce pracy związane z produkcją samochodów tworzy 8 miejsc w przemysłach kooperujących i 15 w pozostałych działach gospodarki), skąd jej funkcjonowaniu towarzyszy występowanie tzw. sektorów pokrewnych i wspomagających.

Za tym, by inwestycje zagraniczne związane z produkcją samochodów traktować jako przesłankę tworzenia się powiązań o charakterze gron Portera w pewien sposób przemawiają powiązania regionalne firm sprzed okresu transformacji. W latach 90. upadek i likwidacja wielu firm będących w złej kondycji ekonomicznej sprawiła, że przerwane zostały lub uległy deformacji dotychczas ukształtowane regionalne powiązania w zakresie dostaw towarów, części, podzespołów, czy usług. W warunkach braku wewnętrznych źródeł finansowania istotną rolę w tworzeniu się nowej sieci powiązań ekonomicznych, społecznych, informacyjnych może odegrać kapitał zagraniczny wraz z aktywną polityką gospodarczą państwa. Firmy zagraniczne, zwłaszcza te które dokonują trwałych inwestycji, można uznać za elementy składowe tych gron.

W Polsce wytwarzane są niemalże wszystkie części i akcesoria do pojazdów, a z koncernami samochodowymi kooperuje ok. 2000 przedsiębiorstw, w tym znaczna część zlokalizowana jest w regionie śląskim. Warto też zaznaczyć, że obok kooperacji na płaszczyźnie produkcyjnej firmy samochodowe zgłaszają popyt na usługi, zarówno podstawowe, jak i wyspecjalizowane. Jednak dokładne określenie powiązań funkcjonalno-przestrzennych struktury gospodarczej regionu śląskiego, jak i określenie roli w podnoszeniu efektywności gospodarczej wszystkich podmiotów gospodarczych wchodzących w skład tej struktury, wzmacniających konkurencyjność firm wymaga dalszych badań. Wyniki znalazłyby zastosowanie w określaniu kierunków rozwoju regionalnego.

<sup>5</sup> B. Domański: *Kapitał zagraniczny w przemyśle Polski*. Kraków, IGiP Uniwersytetu Jagiellońskiego 2001, s. 440.



## Podsumowanie

Niestety przedstawiona analiza dowodzi, że w zdecydowanej większości koncentracja działalności gospodarczej w regionach o dużym zaangażowaniu kapitału zagranicznego nie oznacza wysokiej efektywności gospodarczej zlokalizowanych tam firm. Zjawisko to jest przede wszystkim charakterystyczne dla regionu mazowieckiego, gdzie dużemu (w skali kraju) napływowi inwestycji zagranicznych nie towarzyszy oczekiwany wzrost efektywności podmiotów gospodarczych. To nie struktura grona i wynikające stąd liczne efekty ekonomiczne zdecydowały o takim miejscu prowadzenia działalności gospodarczej. Podmioty z udziałem kapitału zagranicznego (a takie dominują) wykazują silne powiązania funkcjonalne z firmami matkami, a ich słabe „osadzenie” w regionie utrudnia ukształtowanie proefektywnościowych struktur gospodarczych.

Rola podmiotów zagranicznych w kształtowaniu polskiej gospodarki niejednokrotnie oceniana jest negatywnie zarówno w skali mikro (np. niskie wskaźniki rentowności), jak i makro (np. ujemny bilans handlu zagranicznego). Jednakże w świetle przeprowadzonej analizy można zaryzykować stwierdzenia, że jedynie firmy zagraniczne ze względu na zaangażowanie kapitału, liczbę podmiotów i liczbę pracujących mogą być podstawą tworzenia struktur gospodarczych o wyższym stopniu złożoności. Ukształtowanie tego typu struktur wzmocniłoby konkurencyjność nie tylko firm zagranicznych (obecnie cechuje je niska stopa rentowności, ale na tle kraju wysoka produktywność siły roboczej i proeksportowy charakter działalności), ale także powiązanych firm krajowych.

## Competitiveness of manufacturing companies in Mazowieckie voivodeship in the light of the relocation of capital

### Summary

To be able to join European and world economic structures Polish companies need to reinforce their competitiveness. In order to reinforce the competitiveness capital needs to be involved. Because of a significant lack of capital in Poland, international capital needs to be involved. Does this type of capital have a positive effect on the increase of competitiveness in the regions, in which it has been involved? Can the phenomenon of the development of economic structures consistent with the Porter's model be observed in those regions? These questions are answered in the paper. The authors prove, on the example of Mazowieckie voivodeship, that so far the high concentration of foreign capital has not caused any increase of the competitiveness of local companies, because companies with foreign capital are closely connected with their parent companies based abroad.