

Marta Goetz

Atrakcyjność klastrów dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ)

International Journal of Management and Economics 20, 8-23

2006

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.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Marta Goetz

Instytut Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych

Atrakcyjność klastrów dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ)¹

Wprowadzenie

Niniejszy artykuł prezentuje wyniki badań dotyczących potencjalnej atrakcyjności klastrów dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Szczegółowej analizie poddano trzy możliwe źródła tej atrakcyjności: korzyści aglomeracji, środowisko korzystne dla procesów wiedzy i możliwość zmniejszania niepewności, której doświadczają zagraniczni inwestorzy.

Konfrontacja charakterystyk klastrów z oczekiwaniami i potrzebami inwestorów miała wykazać, czy klastry rzeczywiście mogą być atrakcyjną lokalizacją dla BIZ i jeśli tak, co stanowi o tej atrakcyjności.

Pojęcie i istota klastra w literaturze fachowej

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ), będące jedną z form przepływu kapitału, oznaczają podejmowanie od podstaw samodzielnej działalności gospodarczej za granicą lub przejmowanie kierownictwa już istniejącego przedsiębiorstwa². Zdolność do pozyskiwania zagranicznych inwestycji łączy się nierozdzielnie z pojęciem atrakcyjności. Ta z kolei definiowana jest jako kombinacja korzyści lokalizacji możliwych do osiągnięcia w trakcie prowadzenia działalności gospodarczej i wynikających ze specyficznych cech obszaru, w którym działalność ma miejsce. Korzyści te określane są mianem czynników lokalizacji³. W ramach działań mających na celu pozyskanie zagranicznych inwestorów coraz popularniejsze stają się apele o prowadzenie tzw. polityki opartej na klastrach (*cluster-based policy*). Bogata literatura ukazująca zalety klastrów z jednej strony oraz obserwacja wielkości kapitału zagranicznego funkcjonującego w klastrze NorCOM⁴ z drugiej strony sugerują, że klastry mogą stanowić atrakcyjną lokalizację dla BIZ.

Klaster, zgodnie z definicją Portera, jest to „znajdująca się w geograficznym sąsiedztwie grupa przedsiębiorstw i powiązanych z nimi instytucji zajmujących się określoną dziedziną, podobnych do siebie i wzajemnie się uzupełniających”⁵. Klaster tworzą pod-

mioty zarówno ze sobą współpracujące, jak i konkurujące. Prace IBnGR zwracają uwagę na takie elementy klastra, jak⁶:

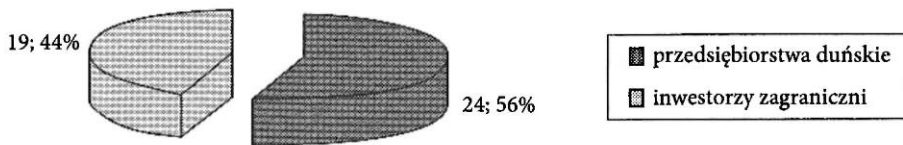
- koncentracja przestrzenna
- interakcyjność – powiązania
- wspólna trajektoria rozwoju
- konkurencja i kooperacja.

Choć w obszarze diagnozowania i badania klastrów dokonuje się znaczący postęp, jest to nadal zjawisko mało rozpoznane. Brak konkretnej definicji i wielość podejść czynią to zagadnienie wysoce skomplikowanym i utrudniają jego pomiar. Nieliczne kraje mogą poszczycić się szczegółową topografią klastrów. W większości państw analiza klastrów napotyka trudności już na etapie definicyjnym. Brak jednolitych i uniwersalnych wskaźników komplikuje identyfikację gron i tym samym tworzenie ich map. Dodatkowo, nawet jeśli takie narzędzia istnieją, trudne, a często wręcz niemożliwe jest zgromadzenie odpowiedniego materiału statystycznego. Choć zarówno Unia Europejska, jak i Organizacja OECD podejmują próby mające na celu pewną standaryzację klastrów, nadal prace te znajdują się we wstępnej fazie.

Klasy analizuje się głównie w kontekście dynamiki ich rozwoju, innowacyjności, problematyki małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), rozwoju regionalnego, natomiast nie w nawiązaniu do BIZ. Skoro jednak coraz popularniejsze stają się apele o prowadzenie tzw. polityki opartej na klastrach (*cluster-based policy*) jako trzeciej generacji polityki promowania inwestycji, warto zastanowić się, na czym może polegać potencjalna atrakcyjność klastrów dla zagranicznych inwestorów⁷.

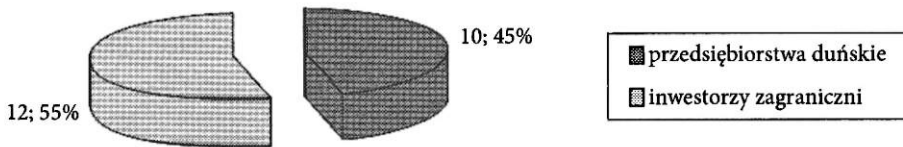
Klaster komunikacji bezprzewodowej (telefonii komórkowej) oraz systemów komunikacji i nawigacji morskiej (Północna Jutlandia, Dania)

Północnojutlandzki klaster telefonii komórkowej i nawigacji morskiej (NorCOM) definiowany jest w sposób szczególny, jako wspólna baza wiedzy dotycząca transmisji sygnałów elektronicznych za pomocą fal radiowych (*cluster defined as joint knowledge base which includes electronic signals transmitted in the air by radio waves*)⁸. Profil klastra tworzą dwa powiązane ze sobą obszary: komunikacja bezprzewodowa (komórkowa) oraz systemy komunikacji i nawigacji morskiej. Dynamikę zmian zachodzących w klastrze, a także jego strukturę przedstawia się za pomocą tzw. drzewa genealogicznego⁹. Istotna z punktu widzenia przeprowadzonych badań struktura klastra, uwzględniająca kraj pochodzenia podmiotu, przedstawiona została na poniższych wykresach.



Rys. 1. Przedsiębiorstwa zlokalizowane w regionie (klastery sensu largo)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie materiałów informacyjnych NorCOM



Rys. 2. Przedsiębiorstwa należące do NorCOMu (klastery sensu stricto)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie materiałów informacyjnych NorCOM

Konkretnym celem badań było przeanalizowanie, czy rzeczywiście klastry mogą być źródłem korzyści, którymi zainteresowani są zagraniczni inwestorzy. Wyróżniono trzy obszary badawcze – potencjalne źródła atrakcyjności klastrów¹⁰:

- korzyści aglomeracji (*agglomeration economies*) – pozytywne efekty zewnętrzne o charakterze pieniężnym (*pecuniary externalities*) wynikające z koncentracji przestrzennej dużej liczby podmiotów
- środowisko korzystne dla procesów wiedzy (*knowledge environment*) – sprzyjające warunki do powstawania wiedzy, jej przepływów, przyswajania i gromadzenia
- możliwość zmniejszania niepewności, której doświadczają zagraniczni inwestorzy (*uncertainty and information asymmetry faced by foreign investors*)¹¹.

W szczególności starano się odpowiedzieć na pytania:

1. Czy korzyści aglomeracji tworzone przez klastry są istotnym czynnikiem napływu BIZ?
2. Czy klastry stanowią korzystne środowisko dla tworzenia i przepływu wiedzy?
3. Czy klastry zmniejszają stan niepewności i asymetrię informacji występujące przy podejmowaniu inwestycji za granicą?

Wyodrębnienie trzech obszarów badawczych w ramach zdefiniowanego problemu – potencjalnej atrakcyjności klastrów dla BIZ – miało na celu bardziej wnikliwe zbadanie klastrów i wyprzedzało zarzuty dotyczące chaotyczności i powierzchowności pojęcia klastra¹².

Każde z trzech zagadnień weryfikowane było:

- z perspektywy klastrów i zagranicznych inwestorów
- przy zastosowaniu tzw. pluralizmu metodologicznego, tj. przez odwołanie się do teorii, dotychczasowych analiz empirycznych (badania ekonometryczne i studia przypadków) i badań ankietowych w klastrze NorCOM.

Tabela 1. Metodologia badań

	Korzyści aglomeracji	Środowisko wiedzy	Niepewność zagranicznych inwestorów
Koncepcje teoretyczne	BIZ	BIZ	BIZ
	Klaster	Klaster	Klaster
Badania empiryczne (ekonometryczne i <i>case study</i>)	BIZ	BIZ	BIZ
	Klaster	Klaster	Klaster
Badania ankietowe	BIZ	BIZ	BIZ
	Klaster	Klaster	Klaster

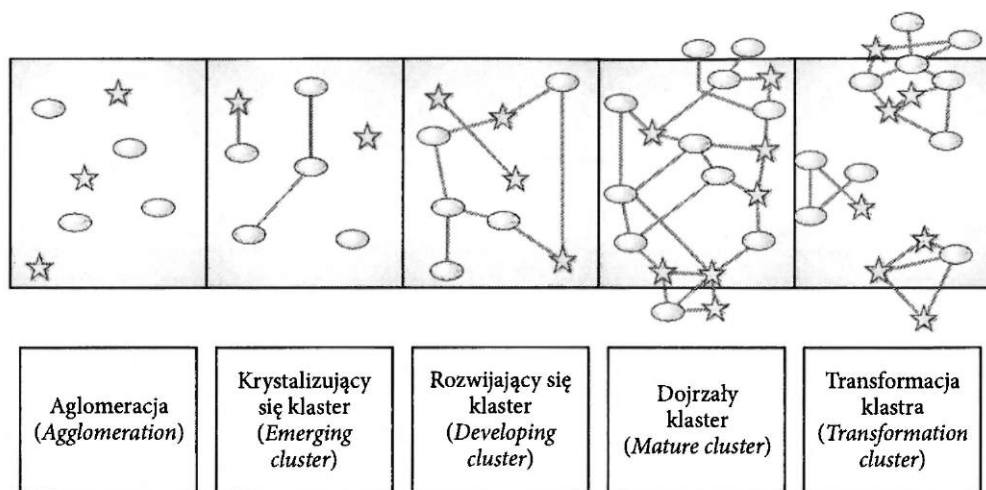
Źródło: Opracowanie własne.

Konfrontacja charakterystyk klastrów z oczekiwaniami i potrzebami inwestorów miała wykazać, czy klastry rzeczywiście mogą być atrakcyjną lokalizacją dla BIZ.

Przeprowadzony w ramach badania przegląd literatury wykazał, że brakuje teorii odwołujących się *explicite* do analizowanych zjawisk. Przedstawione koncepcje teoretyczne nie odnoszą się niestety bezpośrednio do relacji BIZ a klastry. Innymi słowy, teorie te nie dotyczą dokładnie klastrów, a jedynie pewnych form i organizacji wykazujących podobieństwo do klastrów. Podobnie, wiele z nich odnosi się do ogólnej kategorii przedsiębiorstw i nie nawiązuje konkretnie do korporacji transnarodowych (KTN) i podejmowanych przez nie BIZ. Stąd konieczność posiłkowania się innymi teoriami, które mogą sugerować występowanie analizowanych związków. Prezentowane koncepcje teoretyczne wybrane zostały ze względu na ich zdolność tłumaczenia (*explanatory power*) zagadnień będących przedmiotem analizy.

Atrakcyjność klastra dla BIZ – korzyści aglomeracji

Korzyści aglomeracji, będące formą korzyści zewnętrznych, związane są z tzw. zewnętrznymi efektami skali i wynikają z przestrzennej koncentracji dużej liczby podmiotów. Przyjmują postać wspólnego rynku pracy (*labour pool*) i powiązań o charakterze wstecz-wprzód (*backward-forward linkages*)¹³. Są istotą koncepcji klastra (definicja M. Portera)¹⁴ i stanowią pierwszy etap w cyklu życia klastra (T. Andersson).



Rys. 3. Cykl życia klastra

Źródło: T. Andersson, Linking National Science, Technology, and Innovation Policies with FDI policies, IKED 2004.

Przegląd literatury i badań empirycznych wskazał na występowanie następujących rodzajów korzyści aglomeracji¹⁵:

- korzyści lokalizacji (typu MAR – Marshalla-Arrowa-Romera)
- korzyści urbanizacji (tzw. Jacobsa)
- korzyści sektora usług
- korzyści obecności ZIB
- korzyści *Keiretsu*.

Analiza tego zjawiska z punktu widzenia klastrów potwierdziła – już w momencie ich identyfikacji – występowanie korzyści aglomeracji¹⁶. Klastry uznać można za swoistą manifestację korzyści aglomeracji. Badając to zagadnienie z perspektywy zagranicznych inwestorów, powoływano się na takie koncepcje teoretyczne, jak nowa ekonomia geograficzna NEG (*New Economic Geography*)¹⁷, BIZ poszukujące przewag konkurencyjnych (*competitiveness seeking*)¹⁸, BIZ wertykalne (*vertical FDI*) i poszukujące wzrostu efektywności (*efficiency seeking FDI*)¹⁹, a także teorię oligopolistycznych zachowań równoległych Knickerbockera (*oligopolistic reaction*)²⁰. Proces włączania zagadnień aglomeracji do badań nad BIZ przebiegał stopniowo. Można zauważyć trzy główne etapy tej ewolucji.

- pierwszym było w ogóle uwzględnienie istnienia korzyści aglomeracji w decyzjach lokalizacyjnych firm krajowych, które przypisuje się Carltonowi²¹
- drugi etap polegał na odniesieniu zjawiska korzyści aglomeracji do decyzji lokalizacyjnych inwestorów zagranicznych²²
- ostatni etap stanowiło wprowadzenie do tych analiz różnych typów i rodzajów aglomeracji, które zapoczątkowali Smith i Florida²³.

Badania empiryczne analizowane w kontekście korzyści aglomeracji zakładały, że decyzje lokalizacyjne przedsiębiorstw zagranicznych podyktowane są wielkością zysku możliwego do osiągnięcia w danej lokalizacji. W ujęciu ekonometrycznym chodziło zatem o maksymalizację funkcji produkcji stanowiącej podstawę modelu. Przytaczane badania zakładały także, że możliwy do osiągnięcia zysk firmy zależy od pewnych charakterystyk regionu (miejsca rozważanego pod inwestycję). Charakterystyki te, czyli czynniki lokalizacji, przyjmowały w modelach postać zmiennych niezależnych, zazwyczaj opóźnionych o jeden okres (dla Y – zmiennej objaśnianej z okresu t , X – zmienna objaśniająca z okresu $t-1$).

Poszczególni autorzy włączali do swoich analiz różną liczbę tych czynników, często dokonując ich grupowania i systematyzując je. Zakładano, że charakterystyki regionu wpływają na możliwy do osiągnięcia zysk bądź od strony kosztowej, bądź też od strony dochodowej. Stosowane modele ekonometryczne (głównie modele wyborów dyskretnych – *discrete choice models*) analizowały prawdopodobieństwo wyboru konkretnego miejsca na lokalizację inwestycji zagranicznej. Badania te dotyczyły głównie stanów USA, ale także regionów Unii Europejskiej²⁴.

Przegląd tych badań pozwala wnioskować, że korzyści aglomeracji są istotnym czynnikiem zwiększającym atrakcyjność regionu dla BIZ. Skoro korzyści aglomeracji stanowią pierwszy etap rozwoju klastra i warunek *sine quo non* jego istnienia, można przypuszczać, że klastry są atrakcyjną lokalizacją dla BIZ. Odpowiedzi respondentów uzyskane w trakcie badań ankietowych w klastrze NorCOM zwróciły uwagę na rolę, jaką odgrywają lokalne zasoby wykwalifikowanej siły roboczej (rozumianej w kategoriach jednego z efektów Marshalla – *labour pool*). Mniejsze znaczenie przypisywano natomiast innemu efektowi Marshalla – istnieniu powiązań o charakterze wstecz i wprzód (*backward-forward linkages*)²⁵.

Analiza korzyści aglomeracji jako źródła atrakcyjności klastrów, przeprowadzona na podstawie przeglądu literatury teoretycznej, dotychczasowych badań empirycznych i własnych badań ankietowych, pozwala stwierdzić, że korzyści te są faktycznie w klastrach obecne, a zagraniczni inwestorzy wykazują zainteresowanie nimi²⁶.

Atrakcyjność klastra dla BIZ – środowisko wiedzy

Zwrócenie w analizie atrakcyjności klastrów szczególnej uwagi na wiedzę wynikało między innymi z faktu, że badania ankietowe przeprowadzone zostały w klastrze „wiedziointensywnym” (*knowledge intensive*), jakim jest NorCOM, a ponadto z uwagi na rosnącą ilość BIZ poszukujących wiedzy (*knowledge-seeking FDI* – UNCTAD WIR2005)²⁷, a także ze względu na zjawisko gospodarki opartej na wiedzy (*knowledge-based economy*). Na potrzeby badania wprowadzono wyraźne rozróżnienie między pojęciem wiedzy a informacją. Podczas gdy informacja oznacza pewną daną, fakt, liczbę, komunikat

– wiedza jest kategorią szerszą i obejmuje nagromadzoną informację²⁸. Rozumiana jest także jako technologia (*know-how*).

Analiza zagadnienia „środowiska wiedzy” z punktu widzenia klastrów zaowocowała wprowadzeniem do rozważań dwóch wymiarów. Pierwszy z nich odnosi się do wiedzy jako zasobu, w który klaster może, lecz nie musi być wyposażony (np. posiadanie instytutów badawczych, uniwersytetu). Wiedza jest w tym przypadku cechą klastra. Drugi wymiar dotyczy procesów, jakim podlega wiedza, i oznacza, że klastry zapewniają mechanizmy sprzyjające powstawaniu wiedzy, jej rozprzestrzenianiu i gromadzeniu²⁹.

Analizowane koncepcje teoretyczne, choć nie *explicite* odnoszące się do klastrów, zwróciły uwagę na specyfikę wiedzy i procesów z nią związanych, podkreślając tym samym rolę, jaką odgrywa w nich bliskość przestrzenna, atmosfera zaufania, częste interakcje i wspólne wartości, a więc te elementy, które stanowią istotę klastra. Badanie na płaszczyźnie teoretycznej potencjalnego zainteresowania wiedzą wśród zagranicznych inwestorów wykazało, że faktycznie są oni dostępem do niej zainteresowani. W szczególności, jak to przewiduje koncepcja BIZ poszukujących wiedzy (*knowledge-seeking*) Dunninga i Cantwella, zdobycie wiedzy jest motywem dokonania zagranicznej inwestycji³⁰.

Dotychczasowe analizy empiryczne wiele uwagi poświęcały zagadnieniom wiedzy w decyzjach lokalizacyjnych BIZ, ale czyniły to z reguły na poziomie krajowym (nie regionalnym) i w rozumieniu potencjału wiedzy (wydatki na prace badawczo-rozwojowe, liczba pracowników naukowych) nie rozpatrując zagadnień związanych z procesami wiedzy na szczeblu regionalnym (*spillover* i dyfuzja wiedzy)³¹.

W wielu dotychczasowych badaniach ekonometrycznych wprowadzano rozróżnienie między inwestycjami pochodzącymi z krajów technologicznie zaawansowanych (*leading*) a tymi z krajów technologicznie opóźnionych (*lagging*)³². Wnioski, do jakich dochodzą poszczególni autorzy, nie pozwalają na jednoznaczną konkluzję, zwłaszcza w odniesieniu do zagranicznych inwestorów pochodzących z krajów tzw. przodujących (*leading countries*). Według niektórych autorów przedsiębiorstwa z tych państw będą, mimo swojego zaawansowania technologicznego, zainteresowane dostępem do zagranicznej wiedzy (*knowledge home-base augmenting*). Według innych – wręcz przeciwnie, przedsiębiorstwa takie, zwłaszcza w lokalizacjach sprzyjających procesom dyfuzji wiedzy, ryzykują utratę własnej cennej wiedzy.

Podsumowując, można stwierdzić, że klastry stanowią środowisko korzystne dla procesów wiedzy. Potwierdza to teoria (prace grupy GREMI, koncepcje Marshalla, Portera), a także badania empiryczne (Pedersen, Dahl)³³. Choć nie wszystkie klastry muszą posiadać tzw. bazę wiedzy w postaci uniwersytetu lub innych ośrodków naukowych, sprzyjają one jednak jej powstawaniu, rozprzestrzenianiu się i gromadzeniu. Przeprowadzony przegląd teorii pozwala wnioskować, że BIZ zainteresowane dostępem do wiedzy będą lokalizowały się w klastrach.

Badania empiryczne nie pozwalają jednak na wyciągnięcie jednoznacznych wniosków, tym bardziej że w wielu z nich pojawia się problem tzw. ekwiwalencji obserwa-

cji (*observational equivalence problem*)³⁴. Ankiety i rozmowy przeprowadzone wśród zagranicznych inwestorów obecnych w NorCOMie dowiodły natomiast, że to właśnie obecna w klastrze wiedza (uniwersytet) oraz gwarantowany dostęp do niej (głównie dzięki nieformalnym kontaktom i powstającym firmom odpryskowym, tzw. *spin-offs*) były głównymi czynnikami zachęcającymi do dokonania inwestycji wokół Aalborga.

Atrakcyjność klastra dla BIZ – niepewność związana z dokonywaniem inwestycji za granicą

Wyróżnienie tego zagadnienia miało na celu zwrócenie uwagi na sytuację zagranicznych inwestorów i ich tzw. „problem obcości” (*alien status*)³⁵, przyjmujący postać wyższych kosztów transakcyjnych z powodu asymetrii informacji. Miało także ukazać dualny charakter klastra. Z jednej strony można klastrer traktować jako zjawisko naturalne, spontaniczne, tworzone oddolnie (*bottom-up*). Z drugiej strony klastrer może być wynikiem decyzji politycznej (*top-down*). Zaprojektowany odgórnie, posiadający pewne ramy instytucjonalne (które, jak zakłada się, oznaczają pewne zobowiązanie polityczne) powinien gwarantować większą stabilność i poprawiać warunki prowadzenia działalności gospodarczej i tym samym przyczyniać się do zmniejszania niepewności.

Analiza tego problemu z punktu widzenia klastra odwoływała się do koncepcji teoretycznych, które choć nie dotyczyły klastra *explicite*, odnosiły się do pewnych zjawisk w klastrach obecnych. Wspomnieć należy między innymi o: „atmosferze wzajemnego zaufania” (*mutual trust*), jaka pojawia się w pracach Portera i Marshalla, koncepcji „niepodlegających handlowi współzależności” (*untraded interdependencies*) autorstwa Storpera³⁶, idei „zakorzenienia” (*embeddedness*) Granovettera³⁷, czy też „kapitale społecznym” (*social capital*), o którym wspominają Coleman i Gjerding³⁸. Studia przypadków autorstwa van den Berga, Brauma, van Windena, dotyczące klastrów metropolitarnych analizowały tzw. „zdolności organizacyjne” (*organizing capacity*). Odwoływały się one do posiadanych przez klastrer strategii i koncepcji rozwoju (*strategy, vision*), występującego przywództwa (*leadership*), czy też stopnia poparcia społecznego dla działalności klastra (*public support*)³⁹.

Problem niepewności, jakiego doświadczają podmioty dokonujące zagranicznych inwestycji, jest szeroko poruszany w koncepcjach teoretycznych oraz badaniach empirycznych. Wspomnieć należy między innymi o pojęciu tzw. „wewnętrznej i zewnętrznej niepewności” (*internal/external uncertainty*) autorstwa Millera czy koncepcji Hymera, według której firmy dokonujące inwestycji za granicą muszą posiadać przewagi niezbędne do zrekompensowania ich niekorzystnej sytuacji (*advantages to offset*) związanej z nieznaną lokalnego środowiska i stąd wyższymi kosztami transakcyjnymi⁴⁰.

Badania empiryczne, jakkolwiek wiele uwagi poświęcały zagadnieniom niekorzystnej sytuacji zagranicznych inwestorów, analizowały je głównie na poziomie krajów.

Badano zatem negatywny wpływ takich czynników, jak niestabilne kursy walutowe, nieprzewidywalna i mało wiarygodna polityka rządów krajów goszczących czy też prawdopodobieństwo wybuchu kryzysów społecznych.

W analizie regionalnej problem niepewności zagranicznych inwestorów pojawia się tylko w nielicznych pracach i najczęściej przyjmuje postać zmiennej binarnej, oznaczającej tzw. „środowisko lokalne” (Guimaraes, Figueireido)⁴¹ lub występowanie innych elementów poprawiających warunki prowadzenia działalności gospodarczej, np. istnienie specjalnych stref ekonomicznych (Jiang)⁴². Ciekawe podejście do zagadnienia niekorzystnej sytuacji zagranicznych inwestorów znaleźć można u Barry’ego, Strobla, Georga, którzy wprowadzają do analizy korzyści aglomeracji rozróżnienie między tzw. „aglomeracją efektywnościową” a „efektem demonstracji”⁴³. Efekt ten jest w zamyśle autorów pozytywnym sygnałem, wysyłanym przez zgromadzoną na danym obszarze grupę przedsiębiorstw, świadczącym o wiarygodnej atrakcyjności danej lokalizacji.

Zestawienie wyników badań dotyczących zjawiska niepewności z punktu widzenia zagranicznych inwestorów z tymi dokonywanymi z perspektywy klastrów wskazuje na występowanie pewnych rozbieżności. Otóż o ile inwestorzy doświadczają problemu niepewności mającej charakter państwowy, tj. odnoszącej się do atrakcyjności kraju jako miejsca lokalizacji inwestycji, o tyle klastry mogą, dzięki zachodzącym w nich procesom, poprawiać sytuację zagranicznych inwestorów, ale w ograniczonym zakresie, tj. w bliskiej przestrzeni (w obrębie klastra).

Ponadto analiza koncepcji teoretycznych oraz badań empirycznych pozwala wnioskować, że problem asymetrii informacji i wyższych kosztów transakcyjnych dotyka inwestorów raczej na wstępnym etapie dokonywania inwestycji, tj. przed podjęciem ostatecznej decyzji odnośnie lokalizacji, podczas gdy klastry mogą zmniejszać niepewność (koszty transakcyjne), ale tę o charakterze bieżącym, tj. występującą w trakcie działalności, już po dokonaniu decyzji inwestycyjnej.

Odpowiedzi uzyskane od zagranicznych inwestorów działających w NorCOMie wykazały, że ich korzystniejsza w porównaniu z „pozaklastrowymi” lokalizacjami sytuacja, ma źródło w kontaktach nieformalnych, działalności uniwersytetu, lokalnych zasobach wysoko wykwalifikowanej siły roboczej (korzyści aglomeracji i środowisko wiedzy), nie wynika natomiast z „wymiaru instytucjonalnego” (tj. formalnej struktury klastra).

Wnioski

Przeprowadzone badania dotyczące potencjalnej atrakcyjności klastrów dla zagranicznych inwestycji, wykorzystujące tzw. pluralizm metodologiczny, wskazują jednoznacznie, że nie można mówić o atrakcyjności „absolutnej”. Koncepcje teoretyczne, dotychczasowe badania empiryczne i ankiety przeprowadzone w klastrze NorCOM pozwalają przypuszczać, że atrakcyjność klastrów może mieć charakter „względny”.

Innymi słowy, niektóre klastry są atrakcyjne dla niektórych rodzajów bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Ta atrakcyjność uzależniona jest od wielu czynników, między innymi motywów dokonywania BIZ, kraju ich pochodzenia, rodzaju klastra, stopnia jego dojrzałości w ramach cyklu życia itp. Tym samym możliwy jest całkowity brak atrakcyjności niektórych klastrów dla poszczególnych inwestycji. Wiązać się to może między innymi z ryzykiem utraty wiedzy w przypadku firm zaawansowanych technologicznie, z istnieniem wysokich barier społecznych w klastrach zbyt hermetycznych, z występowaniem sił odśrodkowych w klastrach, gdzie zaczynają pojawiać się niekorzyści aglomeracji, czy też ogólnie z większą podatnością klastrów na szoki zewnętrzne, co wynika z ich wysokiej specjalizacji branżowej.

Badania ankietowe w klastrze NorCOM zwróciły ponadto uwagę na konieczność zrewidowania pojęcia atrakcyjności inwestycyjnej, zwłaszcza w obliczu rosnącego znaczenia wiedzy dla procesów gospodarczych, a także ze względu na rolę, jaką w przyciąganiu zagranicznych inwestorów pełnią tzw. „lokalne kompetencje” (rozumiane jako wiedza plus umiejętność jej wykorzystania)⁴⁴. Ponadto badania te pozwalają twierdzić, że spojrzenie na klastry w kontekście ich atrakcyjności inwestycyjnej nie powinno ograniczać się tylko do kwestii przyciągania nowych inwestorów.

Klastry, o czym świadczy także przypadek NorCOMu, mogą odgrywać istotną rolę w utrzymywaniu (zakorzenianiu) inwestorów już działających i pozwalać lokalnej gospodarce na czerpanie większych korzyści z ich obecności.

Przypisy

¹ Artykuł prezentuje wyniki badań przeprowadzonych w klastrze NorCOM w ramach stypendium SPIRIT (Scholarship for Postgraduate Interdisciplinary Research in Interculturalism and Transnationality) na Uniwersytecie w Aalborgu (Dania).

² A. Budnikowski, Międzynarodowe stosunki gospodarcze, PWE, Warszawa 2003, s. 143.

³ Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów Polski 2005, red. T. Kalinowski, IBnGR, Gdańsk 2005, s. 9–10.

⁴ NorCOM (North Jutland Wireless Communications and Maritime Communications and Navigation Cluster) – klaster komunikacji bezprzewodowej (telefonii komórkowej) oraz systemów komunikacji i nawigacji morskiej zlokalizowany wokół Aalborga, w Północnej Jutlandii (Dania).

⁵ M. Porter, Location, competition and economic development: Local clusters in a global economy, „Economic Development Quarterly” Feb. 2000, Vol. 14.

⁶ Portal internetowy Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową poświęcony klastrów – www.klastry.pl.

⁷ Por. T. Andersson, Linking National Science, Technology, and Innovation Policies with FDI policies, IKED 2004.

⁸ M. Slavensky Dahl, Knowledge diffusion and regional clusters. Lessons from Danish ICT industry, PhD Thesis, Aalborg University 2003, s. 17.

⁹ W takiej formie przedstawiają klaster między innymi Dahl i Pedersen. Por. M. Dahl, C. Pedersen, B. Dalum, Entry by spin-offs in a high-tech cluster, DRUID Working Paper, No 03-11.

¹⁰ W pracy przyjęto podejście bazujące na szczegółowej analizie trzech zidentyfikowanych obszarów – źródeł potencjalnej atrakcyjności klastrów. Alternatywnym podejściem mogłoby być poszukiwanie większej liczby różnego rodzaju korzyści oferowanych przez klastry, prawdopodobnie jednak kosztem ich dokładniejszej analizy.

¹¹ Istotę tego zagadnienia stanowią wyższe koszty transakcyjne wynikające z asymetrii informacji, której doświadczają zagraniczni inwestorzy wobec podmiotów krajowych.

¹² Por. R. Martin, P. Sunley, Deconstructing clusters: Chaotic Concept or Policy Panacea?, „Journal of Economic Geography” 2002, No 3 (1), s. 1.

¹³ A. Marshall, Principles of economics, Macmillan, London 1920.

¹⁴ M. Porter, op.cit., s. 15–35.

¹⁵ Podział taki stosują m.in.: P. Guimaraes, O. Figueiredo, D. Woodward, Agglomeration and the Location of foreign Direct Investment in Portugal, „Journal of Urban Economics” 2000, No 47; K. Head, J. Ries, D. Swenson, Agglomeration benefits and location choice: evidence from Japanese Manufacturing Investment in the United States, NBER Working Paper No 4767, 1994; R. Belderbos, M. Carree, The location of Japanese investments in China: Agglomeration Effects, Keiretsu, and Firm Heterogeneity, NIBOR Research Memorandum RM/00/02, University of Maastricht 2002.

¹⁶ Występowanie klastra zdiagnozować można między innymi metodą monograficzną (*case study*), metodą tablicy przepływów lub za pomocą różnych indeksów mierzących aglomerację jako stopień koncentracji przestrzennej.

¹⁷ M. Fujita, P. Krugman, A. Venables, The Spatial Economy – Cities, Regions, and International Trade, The MIT Press, Cambridge 1999. Należy zwrócić uwagę, że coraz częściej – ze względu na aparat badawczy, stosowane modele, sposoby analizy – traktuje się NEG nie jako geografie ekonomiczną (dosłowne tłumaczenie), ale ekonomie geograficzną.

¹⁸ K. Przybylska, Determinanty zagranicznych inwestycji bezpośrednich w teorii ekonomicznej. Empiryczna weryfikacja czynników lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Czechach, Polsce i na Węgrzech, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Zeszyty Naukowe, Seria Specjalna: Monografie nr 144, Kraków 2001.

¹⁹ J. Dunning, The motives for foreign production, w: Multinational Enterprises and the global economy, Addison – Wesley, London 1993, s. 59.

²⁰ F.T. Knickerbocker, Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprises, Harvard University Press 1973.

²¹ D. Carlton, The location and employment choices of new firms: An econometric model with discrete and continuous endogenous variables, „The Review of Economics and Statistics” 1983, No 65.

²² M.I. Luger, S. Shetty, Determinants of foreign plant start-ups in the United States: Lessons for policymakers in the Southeast, „Vanderbilt Journal of Transnational Law” No 18, 1985.

²³ D. Smith, R. Florida, Agglomeration and industrial location: An econometric analysis of Japanese-affiliated manufacturing establishments in automotive-related industries, „Journal of Urban Economics” No 36, 1994.

²⁴ A. Cieślak, M. Ryan, Location determinants of Japanese multinationals within Poland: Do special economic zones really matter for investment decisions?, Macroeconomics and International Trade Theory Division, Department of Economics, Warsaw University 2004; M. Crozet, T. Mayer, J.L. Mucchielli, How do firms agglomerate? A study of FDI in France, Centre for Economic Policy Research Discussion Paper No. 3873 (2003) oraz Regional Science and Urban Economics, Vol. 34, 2004; K. Head, J. Ries, D. Swenson, Attracting foreign manufacturing: Investment promotion and agglomeration, Regional Science and Urban Economics, Vol. 29, Issue 2, March 1999; Ch. Hilber, I. Voicu, Agglomeration Economies and the Location of Foreign Direct Investment: Empirical Evidence from Romania, 51st Annual North American Meetings of the Regional Science Association International, 30.05.2005; W. Jiang, Information costs and the location decision of foreign direct investment in China, University of Michigan, 2002 Co-winning Essay State University Ohio.

²⁵ A. Marshall, op.cit.

²⁶ Ze względu na ograniczenia dotyczące objętości i jednocześnie dążenie do zachowania ciągłości i spójności prezentacji, w opracowaniu przedstawiono najważniejsze, ogólne wnioski badań.

²⁷ UNCTAD World Investment Report 2005, Transnational Corporations and Internationalization of R&D

²⁸ Por. B. Stefanowicz, Informacja, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie 2004, s. 28.

²⁹ Por. D. Keeble, F. Wilkinson, High-Technology Clusters, Networking and Collective Learning in Europe, Ashgate 2000; badania grupy GREMI (Groupe de Recherche Européen sur les milieux Innovateurs’ – European Research Group on Innovative Milieux).

³⁰ J. Cantwell, Technological Innovation and Multinational Corporations, Basil Blackwell, Oxford 1989; J. Dunning, Determinants of Foreign Direct Investment: Globalization induced changes and the role of FDI policies, Economist Intelligence Unit’s World Investment Prospects, London 2002, s. 8.

³¹ Za wyjątek uznać można badania Nevena i Siotisa – D. Neven, G. Siotis, Technology sourcing and FDI in the EC: an empirical evaluation, „International Journal of Industrial Organization” 1996, Vol. 14. Należy jednak podkreślić, że właśnie aspekt rozlewania się wiedzy był szczegółowo analizowany w tzw. studiach przypadku konkretnych klastrów, w tym NorCOMu.

³² L. Nachum, C. Wymbs, 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; W. Chung, J. Alcacer, Knowledge seeking and location choice of foreign direct investment in the United States, „Management Science” 2002, Vol.48, No. 12; R. Belderbos, E. Lykogianni, R. Veugelers, Strategic R&D location by multinational firms: Spillovers, technology sourcing and competition, Katholieke Universiteit Leuven 2004.

³³ M. Dahl, C. Pedersen, Knowledge flows through informal contacts in industrial clusters: Myths or realities? DRUID Working Paper, September 2002.

³⁴ Problem sprowadza się do alternatywnych interpretacji tego samego zjawiska będącego przedmiotem obserwacji – S. Rosenthal, W. Strange, Evidence on the Nature and Sources of Agglomeration Economies, Handbook of Urban and Regional Economics, Vol. 4, 2003, s. 26.

- ³⁵ R. Caves, *International Corporations: the industrial economics of foreign investment*, *Economica* 38, 1971
- ³⁶ M. Storper, *The regional world: Territorial development in a global economy*, New York 1997.
- ³⁷ M.S. Granovetter, *Economic action and social structure. The problem of embeddedness*, „*American Journal of Sociology*” 1985, Vol. 91.
- ³⁸ A. Gjerding, *Considering foreign direct investment in Denmark: The eclectic paradigm of Dunning revisited*, Department of Business Studies, Aalborg University, Mimeo, June 2005.
- ³⁹ L. van den Berg, E. Braun, W. van Winden, *Growth Clusters in European Metropolitan Cities*, Ashgate 2001.
- ⁴⁰ K. Miller, *A framework for integrated risk management in international business*, „*Journal of International Business Studies*” 1992; S. Hymer, *The international operations of national firms: a study of foreign direct investment*, The MIT Press, Cambridge 1976.
- ⁴¹ P. Guimaraes, O. Figueiredo, D. Woodward, *Asymmetric information and location*, „*Journal of Urban Economics*” 2002, No 52.
- ⁴² W. Jiang, *Information costs and the location decision of foreign direct investment in China*, University of Michigan, 2002 Co-winning Essay State University Ohio.
- ⁴³ F. Barry, E. Strobl, H. Goerg, *Foreign Direct Investment, Agglomerations and Demonstration Effects: An Empirical Investigation*, „*Review of World Economics/Weltwirtschaftliches Archiv*” 2003, Vol. 139, No 4.
- ⁴⁴ N. Foss, C. Knudsen, *Towards a Competence Theory of the Firm*, Routledge, London, New York 1996.

Bibliografia

- Andersson T., *Linking National Science, Technology, and Innovation Policies with FDI policies*, IKED 2004.
- Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów Polski 2005, red. T. Kalinowski, IBnGR, Gdańsk 2005.
- Barry F., Strobl E., Goerg H., *Foreign Direct Investment, Agglomerations and Demonstration Effects: An Empirical investigation*, „*Review of World Economics/Weltwirtschaftliches Archiv*” 2003, Vol. 139, No 4.
- Belderbos R., Carree M., *The location of Japanese investments in China: Agglomeration Effects, Keiretsu, and Firm Heterogeneity*, NIBOR Research Memorandum RM/00/02, University of Maastricht.
- Belderbos R., Lykogianni E., Veugelers R., *Strategic R&D location by multinational firms: Spillovers, technology sourcing and competition*, Katholieke Universiteit Leuven 2004.
- Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa 2003.
- Cantwell J., *Technological Innovation and Multinational Corporations*, Basil Blackwell, Oxford 1989.
- Caves R., *International Corporations: the industrial economics of foreign investment*, „*Economica*” 1971, No 38.

- Chung W., Alcacer J., Knowledge seeking and location choice of foreign direct investment in the United States, „Management Science” 2002, Vol.48, No 12.
- Cieślak A., Ryan M., Location determinants of Japanese multinationals within Poland: Do special economic zones really matter for investment decisions?, Macroeconomics and International Trade Theory Division, Department of Economics, Warsaw University 2004.
- Crozet M., Mayer T., Mucchielli J.L., How do firms agglomerate? A study of FDI in France, Centre for Economic Policy Research Discussion Paper No 3873 (2003).
- Dahl M., Pedersen C., Dalum B., Entry by spin-offs in a high-tech cluster, DRUID Working Paper, No 03-11.
- Dahl M., Pedersen C., Knowledge flows through informal contacts in industrial clusters: Myths or realities? DRUID Working Paper, September 2002.
- Dunning J., Determinants of Foreign Direct Investment: Globalization induced changes and the role of FDI policies, Economist Intelligence Unit's World Investment Prospects, London 2002.
- Dunning J., The motives for foreign production, w: Multinational Enterprises and the Global Economy, 1993.
- Foss N., Knudsen C., Towards a competence theory of the firm, Routledge, London, New York 1996.
- Fujita M., Krugman P., Venables A., The Spatial Economy – Cities, Regions, and International Trade, The MIT Press, Cambridge 1999.
- Gjerding A., Considering foreign direct investment in Denmark: The eclectic paradigm of Dunning revisited, Department of Business Studies, Aalborg University, Mimeo, June 2005.
- Granovetter M.S., Economic action and social structure. The problem of embeddedness, „American Journal of Sociology” 1985, Vol. 91.
- Guimaraes P., Figueiredo O., Woodward D., Agglomeration and the Location of Foreign Direct Investment in Portugal, „Journal of Urban Economics” 200, No 47.
- Guimaraes P., Figueiredo O., Woodward D., Asymmetric information and location, „Journal of Urban Economics” 2002, No 52.
- Head K., Ries J., Swenson D., Agglomeration benefits and location choice: evidence from Japanese Manufacturing Investment in the United States, NBER Working Paper No 4767, 1994.
- Head K., Ries J., Swenson D., Attracting foreign manufacturing: Investment promotion and agglomeration, „Regional Science and Urban Economics” March 1999, Vol. 29, Issue 2.
- Hilber Ch., Voicu I., Agglomeration Economies and the Location of Foreign Direct Investment: Empirical Evidence from Romania, 51th Annual North American Meetings of the Regional Science Association International, 30.05.2005.
- Hymer S., The international operations of national firms: a study of foreign direct investment, The MIT Press, Cambridge 1976.
- Jiang W., Information costs and the location decision of foreign direct investment in China, University of Michigan, 2002 Co-winning Essay State University Ohio, 2002.
- Keeble D., Wilkinson F., High-Technology Clusters, Networking and Collective Learning in Europe, Ashgate 2000.
- Knickerbocker F.T., Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprises, Harvard University Press 1973.
- Marshall A., Principles of economics, Macmillan, London 1920.

- Martin R., Sunley P., Deconstructing clusters: Chaotic Concept or Policy Panacea?, „Journal of Economic Geography” 2002, No 3 (1).
- Miller K., A framework for integrated risk management in international business, „Journal of International Business Studies” 1992.
- Nachum L., Wymbs C., 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.
- Neven D., Siotis G., Technology sourcing and FDI in the EC: an empirical evaluation, „International Journal of Industrial Organization” 1996, Vol. 14.
- Portal internetowy Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową poświęcony klastrom – www.klastry.pl
- Porter M., Location, competition and economic development: Local clusters in a global economy, „Economic Development Quarterly” Feb. 2000, Vol. 14.
- Przybylska K., Determinanty zagranicznych inwestycji bezpośrednich w teorii ekonomicznej. Empiryczna weryfikacja czynników lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Czechach, Polsce i na Węgrzech, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Zeszyty Naukowe, Seria Specjalna: Monografie nr 144, Kraków 2001.
- Rosenthal S., Strange W., Evidence on the Nature and Sources of Agglomeration Economies, Handbook of Urban and Regional Economics, Vol. 4, 2003.
- Slavensky Dahl M., Knowledge diffusion and regional clusters. Lessons from Danish ICT industry, PhD Thesis, Aalborg University 2003.
- Stefanowicz B., Informacja, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie 2004.
- Storper M., The regional world: Territorial development in a global economy, New York 1997.
- UNCTAD World Investment Report 2005, Transnational Corporations and Internationalization of R&D.
- Van den Berg L., Braun E., van Winden W., Growth Clusters in European Metropolitan Cities, Ashgate, 2001.

* * *

Clusters' attractiveness for foreign investors (Summary)

The paper aims at summarizing the research on clusters' attractiveness for foreign investors. It presents the results of thorough investigations carried out in one of the European clusters. Field studies, along with literature review both empirical and theoretical, had been conducted in NorCOM in Denmark.

Although a vast of literature body is devoted to clusters, there seems to be an empty space concerning relations between clusters and FDIs. This paper aims at touching upon the issues missed by previous authors and it tentatively tries to bridge the existing gap in this particular research area.

Specifically, the task of assessing clusters' attractiveness for foreign investors had been divided into three subtasks consisting in the investigation of possible sources of clusters' attractiveness for FDIs: pecuniary agglomeration economies, knowledge-conducive environment and business friendly atmosphere (e.g. lower transaction costs). The discussion, whether clusters might be an attractive place for FDIs, draws on confronting MNEs' expectations and motives while going abroad with clusters' features and mechanisms. It had been assumed that clusters' attractiveness for FDIs means that simultaneously: clusters provide agglomeration economies, knowledge spillovers, and reduced uncertainty level, and multinational enterprises (MNEs) pursuing FDIs are explicitly searching for these phenomena or at least regard them as important determinants while choosing location. To assure the most comprehensive and thorough investigation the analysis of possible clusters' attractiveness for FDIs had drawn on: theories provided by the literature, review of empirical studies done so far, as well as, on interviews carried out in NorCOM cluster.

Overall conclusions suggest that clusters should be regarded as a factor enhancing regional attractiveness for FDIs. However, this seems to be of "relative" nature rather than "absolute" one. Moreover, thorough investigation of NorCOM case has revealed the importance foreign investors attached to local competences, which cluster shall provide. It also suggests that as far as FDI is regarded, the cluster's role shall not be confined only to attracting newcomers but also to maintaining the already existing ones.