

Dariusz Cezary Kotlewski  
Agnieszka Dudzińska-Jarmolińska

# Sztuczne wyspy jako przejaw globalizacji

**O sztucznych wyspach przyjęło się mówić na świecie w dwóch aspektach, jako o potencjalnych przestrzeniach konfliktu oraz oazach luksusu – idealnego miejsca do zamieszkania, odizolowanego od zgiełku miasta i od niepożądanych osób. Tego typu terytoria mogą przyczynić się do tworzenia miast idealnych, realizacji utopijnych wizji miast szczęśliwych, o których wspominają filozofowie na przestrzeni wieków, począwszy od czasów Platona.**

Jednak sztuczna wyspa może również przyczynić się do eskalacji różnego rodzaju konfliktów na arenie międzynarodowej. Tworzenie sztucznych lądów stwarza bowiem pewnego rodzaju przewagę konkurencyjną w zakresie gospodarczym, czy też militarnym. Dodatkowa powierzchnia lądu może się bowiem przyczynić do rozwoju m.in. transportu, tutaj mogą być tworzone porty morskie lub też porty lotnicze. Może być to również przestrzeń, gdzie rozwija się energetyka wiatrowa lub przemysł, np. chemiczny, który często jest w jakiś sposób uciążliwy dla lokalnej społeczności. Sztuczne wyspy mogą być także pewnego rodzaju magazynami, gdzie istnieje możliwość bezpiecznej lokalizacji np. potężnych serwerów przechowujących dane.

Sztucznie wykreowane lądy stają się również przestrzeniami tworzącymi przewagę militarną, gdzie zakładane są bazy wojskowe, stacje radarowe oraz kontrolo-

wany może być tranzyt towarów przewożonych statkami.

Widzimy więc, iż sztuczna wyspa może stać się ważnym elementem kształtującym rozwój danego kraju, jednak w założeniu ich budowa powinna przebiegać w sposób kontrolowany zgodnie z określonym prawem. Prawo morskie bowiem rozgranicza pojęcia wyspa i sztuczna wyspa. Wyspą powszechnie nazywamy wynurzony ląd otoczony wodą [Jędrusik, 2005], powstały w wyniku naturalnych procesów geologicznych, przy czym musi znajdować się ponad powierzchnią wody [Galea, 2009], również w czasie przyływu. Wyspy mają własne *morze terytorialne, strefę przyległą, wyłączną strefę ekonomiczną* [UNCLS].

Natomiast sztuczne wyspy są wytworem człowieka, który tworzył tego typu przestrzenie już od czasów średniowiecza, zarówno w Europie jak i na obszarze Oceanu Spokojnego lub w Ameryce Południowej. Definicja sztucznej wyspy po raz pierwszy została sformułowana w 1930 r., w czasie konferencji *Hague Codification Conference*, gdzie ustalono, iż sztuczna wyspa staje się wyspą wówczas, gdy zostanie zakotwiczona w dnie morskim [Grote Stoutenburg, 2015]. Ten sztucznie wykreowany ląd powinien również – według prawnika Gilberta Gidela – spełniać te same funkcje co wyspy naturalne, a więc powinien być możliwy proces jego eksploatacji przez człowieka [Galea, 2009]. Należy również pamiętać, iż według tych ustaleń, sztuczna wyspa nie

może być instalacją czasową, czyli nie można jej usunąć z dnia na dzień [Galea, 2009], co jest możliwe w przypadku platformy wiertniczej, choć prawo w tej materii cały czas nie jest jednoznaczne. Istotną informacją jest także fakt, iż według obowiązującego prawa, sztucznie stworzone przestrzenie nie posiadają własnego morza terytorialnego [UNCLS, V, 60, 8]. Zapis ten został ustanowiony po to, by poszczególne państwa nie powiększały swojego terytorium [Galea, 2009]. W dzisiejszych czasach okazuje się jednak, że definicje i obowiązujące prawo stały się niewystarczające w warunkach istnienia nowych technologii budowy sztucznych wysp. Definicja sztucznej wyspy nie obejmuje bowiem przypadku wysp pływających. Według Konwencji Narodów Zjednoczonych o prawie morza, prawo do budowy sztucznych wysp mają jedynie kraje nadbrzeżne [UNCLS, V, 60, 1] i to właśnie one mogą sprawować nad nimi władzę, a to wiąże się z wydawaniem odpowiednich decyzji z zakresu *spraw celnych, skarbowych, sanitarnych i imigracyjnych, a także w sprawach bezpieczeństwa* [UNCLS, V, 60, 2], które powinny w tym przypadku obowiązywać. Kraje te mają również pewnego rodzaju obowiązki, muszą bowiem poinformować cały świat o tym, iż tego typu ląd został przez nie wybudowany lub też zniszczony [UNCLS, V, 60, 3]. Istotne jest samo położenie sztucznej wyspy, nie może ono bowiem kolidować z istniejącymi szlakami komunikacji morskiej [UNCLS, V, 60, 7]. Państwo posiadające sztuczna wyspę zobowiązane jest również do wyznaczenia strefy ochronnej wokół tego typu przestrzeni [UNCLS, V, 60, 4].

Ten ostatni przytoczony zapis może dać poszczególnym państwom poczucie, iż dzięki tworzeniu sztucznych wysp, będzie można zwiększyć zasięg terytorialny, a tym samym uzyskać pewnego rodzaju przewagę nad innymi krajami, co może prowadzić do różnego rodzaju konfliktów.

Niniejszy artykuł poświęcony jest głównie przesłankom ekonomicznym tworzenia tego rodzaju sztucznych lądów i ich funkcjonowania. Wydaje się, że geografia ekonomiczna jest dobrą platformą teoretyczną dla tego rodzaju rozważań. Można zaobserwować w tym kontekście, że budowanie sztucznych wysp ma związek z procesem określanym jako globalizacja. Przesłanki ekonomiczne budowy sztucznych wysp da się w bardzo dużym zakresie wyjaśnić sięgając do nowej geografii ekonomicznej Paula Krugmana. Z kolei funkcjonowanie sztucznych wysp w zasadzie można sprowadzić do koncepcji równowagi przedsiębiorstwa, gdyż sztuczna wyspę można potraktować jako jego analog.

### **Sztuczne wyspy jako przejaw globalizacji**

Jak wiele zjawisk na świecie, również powstawanie sztucznych wysp można interpretować w świetle fenomenu globalizacji. Jest to uzasadnione faktem, że globalizacja jest procesem uniwersalnym i dotyczy, podobnie jak globalizacja, niemal każdej dziedziny działalności człowieka. Chodzi przy tym głównie o działalność ekonomiczną, ale nie tylko. Procesy integracji na świecie, których oblicza te dwa wymienione wyżej pojęcia (tj. globalizacja i globalizacja) określają, zachodzą bowiem nie tylko w obszarze ekonomii, ale również np. w kulturze, a wcześniej już zaszły (i nadal zachodzą) w technice.

Jednak w obszarze ekonomii procesy te mają bardziej „zawiły” skądinąd charakter. Nie chodzi bowiem w tym przypadku jedynie o naśladownictwo, czyli przeniesienie pewnych wzorców i ich ewentualne lokalne adaptowanie lub nie, jak to jest szczególnie w kulturze (oraz w pewnym stopniu w technice). Nie chodzi też tylko o to, jak to jest szczególnie w technice (choć w kulturze w pewnym stopniu również), że natura świata fizycznego jest wszędzie podobna i dlatego optymalne

rozwiązania techniczne stosowane w różnych miejscach powinny być podobne. Chodzi o to, że w obszarze ekonomii procesy te są rezultatem mechanizmów także innych niż naśladownictwo lub wynikających z jednolitej natury fizycznej świata. W ekonomii bowiem te dwa procesy są efektem przemian warunkujących się wzajemnie, które zmieniają funkcjonowanie algorytmów ekonomicznych rządzących gospodarką świata. Wyjaśnienie natury tych procesów jest w tym przypadku nieco trudniejsze od strony teoretycznej, zaś od strony praktycznej bardzo trudne okazuje się sformułowanie ewentualnych rekomendacji dla polityki gospodarczej, zarówno dla całych krajów jak i indywidualnych podmiotów mikroekonomicznych. Oczywiście, w obszarze kultury te zjawiska mogą także być zawiłe, ale bez tak istotnych konsekwencji dla polityki i decydentów, jak w przypadku ekonomii.

### **Pojęcie globalizacji oraz istota globalizacji jako procesu dwukierunkowego**

Leksykalnie pojęcie globalizacja zostało utworzone poprzez zespolenie słów globalizacja oraz lokalizacja i w zamyśle pierwszych korzystających z tego pojęcia ma oznaczać proces, który łączy w sobie tendencję do wytwarzania na rynek globalny, z jednoczesnym przystosowywaniem produktu do lokalnych uwarunkowań, lokalnych potrzeb. Chodzi zatem o działanie w myśl zasady „myśl globalnie działaj lokalnie” i początkowo termin ten odnosił się tylko do wąskiego obszaru ekonomii, czyli do marketingu. Jednak proces globalizacji obejmuje dzisiaj także, np. indygenizację, kreolizację i hybrydyzację towarzyszące globalizacji. Te pojęcia związane były inicjalnie ze zjawiskami występującymi w kulturze, po tym jak pojęcie globalizacji zostało przetransponowane przez R. Robertsona [2004] z ekonomii marketingowej na grunt kultury.

Okazuje się jednak, że także w obszarze ekonomii jako takiej, te trzy zjawiska występują i da się je wyjaśnić dość ekstenzywnie na gruncie teorii handlu, a szczególnie na gruncie tzw. nowej geografii ekonomicznej P. Krugmana [1997, 1998]. Głębsza analiza prowadzi do wniosku, że na gruncie teorii ekonomii należy interpretować globalizację jako proces ekspansji handlowej, która cechuje się pewnymi szczególnymi własnościami, obserwowanymi od pewnego czasu w rzeczywistości gospodarczej świata [por. Kuciński, 2011 a].

W obecnej sytuacji globalizację należy rozumieć nie tylko, tak jak pierwotnie, jako globalizację, która uwzględniania potrzeby lokalnego odbiorcy „produktu globalnego”, czyli produktu przeznaczonego na rynek całego świata. Jest to także sytuacja, gdy produkt lokalny staje się produktem globalnym, nawet jeśli jest tak tylko częściowo (czyli produkt ulega umiędzynarodowieniu, internacjonalizacji, choć niekoniecznie od razu staje się produktem globalnym). W pierwszym przypadku bowiem mamy tylko sytuację, gdy produkt globalny wytwarza się w pewnych różnych odmianach, tak aby lepiej odpowiedzieć na potrzeby lokalnego konsumenta i zwiększyć sprzedaż, wyprzedzając tym samym konkurencję. W drugim przypadku mamy sytuację, gdy otwarciu rynków lokalnych dla produkcji intencjonalnie zaplanowanej na rynek całego świata towarzyszy otwarcie świata dla produkcji lokalnej. Aby produkt globalny przeniknął dalej do licznych, ale ciasnych rynków lokalnych należy go bardziej przystosować do lokalnych potrzeb i uwarunkowań, także np. kulturowych. Jednocześnie jednak, ogromny rynek światowy jest w stanie wchłonąć nawet niezbyt doskonałe produkty lokalne, wytwarzane zwykle w niewielkich relatywnie ilościach. Okno do globalizacji staje się oknem do świata w drugą stronę, czyli może być, choć nie musi, szansą rozwojową dla poszczególnych lokalizacji.

## Przyczyny statyczne globalizacji

Wśród przyczyn statycznych wystąpienia globalizacji można wyróżnić przyczyny logistyczne oraz ekonomiczne *sensu stricto*. Wśród tych pierwszych chodzi o naturalną ekonomię przewozową polegającą na tym, że wynikowe koszty transportu można obniżyć, jeśli w drodze powrotnej środek transportu jest w jakiś sposób wykorzystany. Oznaczać to może poszukiwanie towarów, które za niewielką opłatą ledwo opłaca się przewieźć w strumieniu powrotnym środków transportu. Strumień podstawowy towaru atrakcyjnego może zatem częściowo pokrywać koszty transportu towarów mniej atrakcyjnych w drugą stronę, towarów, które w istniejących warunkach kosztowych nie byłyby przewożone samodzielnie. Towary te jednak są przewożone, gdyż środek transportu musi wrócić do swojego punktu pierwotnego, aby wykonać kolejny kurs podstawowy. „Wybicie okna” do rynku lokalnego, polegające np. na zbudowaniu portu mogącego funkcjonować w obie strony lub obaleniu ograniczeń o charakterze administracyjnym (chodzi o cła), wygeneruje z przyczyn czysto logistycznych także eksport lokalnych towarów, a nie tylko import produktów globalnych. Taki port może być związany z utworzeniem sztucznej wyspy.

Oprócz przyczyn logistycznych występują także przyczyny czysto ekonomiczne (również statyczne) wynikające z natury handlu międzynarodowego. Nierównowaga handlowa polegająca na wzroście nadwyżki importu nad eksportem, w ujęciu wartościowym, powoduje (ściśle rzecz biorąc przyczynia się doń) spadek kursu lokalnej waluty, przez co produkty zagraniczne stają się relatywnie droższe na rynku krajowym, a produkty krajowe relatywnie tańsze na rynkach zagranicznych. Zjawisko to będzie sprzyjać względnemu wzrostowi wartości eksportu produktów lokalnych, dla których elastyczność cenowa w eksporcie jest duża. Ten eksport

przynajmniej częściowo będzie kompensować nadwyżkę importu. Także w krajach dominujących na rynku produktów globalnych (zwykle chodzi o gospodarki bardziej rozwinięte) wystąpi zjawisko podobne tylko w odwrotną stronę. Nierównowaga handlowa polegająca na wzroście nadwyżki eksportu nad importem, w ujęciu wartościowym, spowoduje (przyczyni się doń) wzrost kursu waluty danego kraju. Dzięki temu, produkty zagraniczne stają się relatywnie tańsze na rynku krajowym, a produkty krajowe relatywnie droższe na rynku zagranicznym. Zjawisko to będzie sprzyjać względnemu wzrostowi wartości importu produktów lokalnych z innych krajów, przynajmniej częściowo kompensującemu nadwyżkę eksportu (także tutaj chodzi o produkty o dużej elastyczności cenowej). Te procesy czysto ekonomiczne są w tym miejscu ujmowane wartościowo, tj. wszystkie towary i usługi podlegające wymianie wyrażone są w jednostkach pieniężnych.

Bardzo duża nierównowaga w bilansie handlu zagranicznego jest zatem w dłuższym okresie nie do utrzymania. Przenikaniu towarów globalnych, wytwarzanych zwykle przez dominujące w danym okresie cywilizacje techniczne (czyli ośrodki należące do tzw. *centrum*), do obcych lokalnych ośrodków nienależących do centrum (czyli tzw. *peryferii*) towarzyszyć będzie zawsze przewóz towarów lokalnych z tych peryferii do centrum. To zwykle oznacza stałą obecność szansy rozwojowej dla krajów relatywnie zacofanych, które mogą teoretycznie wykorzystać eksport jako dźwignię rozwoju w wychodzeniu z relatywnego zacofania (*vide* tzw. tygrysy azjatyckie) [Kuciński, 2011 a]. Mowa tu jest oczywiście o całych strumieniach eksportu i importu. W relacjach bilateralnych nierównowaga w sensie ekonomicznym może być kompensowana w handlu multilateralnym (odbywającym się po wielobokach), co jest ułatwione np. dzięki stosowaniu jednolitej wystan-

daryzowanej technologii kontenerowej od strony logistyki.

### Przyczyny dynamiczne globalizacji

Wymienione wyżej przyczyny statyczne dotyczyły sytuacji, w której zasadniczo nie zmieniały się algorytmy kosztowe rządzące handlem zagranicznym. W dłuższym okresie może jednak istotnie zmieniać się najważniejszy komponent uwarunkowań kosztowych w handlu międzynarodowym, czyli koszty transportu. Ich spadek może dokonywać się na skutek postępu technicznego, obejmującego szczególnie wprowadzanie nowych technologii napędowych w środkach transportu, takich jak: żagiel, maszyna parowa, silnik spalinowy, silnik elektryczny, które kolejno są coraz bardziej wydajne ekonomicznie w swoim obszarze zastosowania. Szczególnie ważną sprawą jest także wprowadzanie nowych materiałów konstrukcyjnych, czyli głównie stali zamiast materiałów dawniejszych, czyli przede wszystkim drewna, umożliwiającymi projektowanie i budowę większych i pojemniejszych środków transportu, które dzięki dodatnim efektom skali są tańsze w przeliczeniu na jednostkę przewożonego towaru. Duże znaczenie ma także działalność inwestycyjna w zakresie budowy infrastruktury obsługującej środki transportu. Dotyczy to inwestycji w takie obiekty jak porty, kanały, drogi, mosty, szlaki kolejowe itd. Ważny jest także odpowiedni poziom inwestycji na wymianę starszych generacji środków transportu na nowe. W ostatnim okresie znaczenia nabrało zmniejszanie się gabarytów, a szczególnie masy nowszych generacji niektórych towarów, które zachowując w pełni swoją użyteczność są jednak znacznie tańsze w transporcie. Towary takie mają większy zasięg rynkowy w porównaniu z towarami tradycyjnymi. Np. płaskie telewizory i monitory komputerowe, zachowując identyczną, a nawet ulepszoną użyteczność, są znacznie tańsze

w transporcie od tradycyjnych urządzeń kineskopowych. Mają zatem znacznie większą „przenikalność” przestrzenną w handlu międzynarodowym. Jednym z elementów tego procesu obniżania kosztów transportu może być także sztuczna wyspa jako port morski lub lotniczy, gdy nie ma innego sposobu aby ominąć zastosowanie tego rozwiązania.

Jednostkowy spadek kosztów transportu powoduje, po pierwsze, wzrost liczby towarów, których przewóz jest opłacalny. Coraz więcej towarów dotychczas niepodlegających wymianie handlowej (*untradables*) staje się towarami, którymi można handlować międzynarodowo (*tradables*). Tak się dzieje aż do osiągnięcia pewnego pułapu, przy którym wszystkie towary stają się towarami wymienianymi, oprócz pewnej relatywnie nielicznej grupy towarów, a szczególnie usług ściśle związanych z daną lokalizacją. Po drugie, strumienie handlu każdego towaru będą rosły. Tak teoretycznie będzie się działo aż do osiągnięcia pewnego pułapu, przy którym rozkład wszystkich towarów staje się równomierny (proporcjonalny do dystrybucji przestrzennej zagregowanego popytu) w całym obszarze u Wspólnego rynku, przy założeniu jednolitych gustów i potrzeb konsumentów [Kotlewski, 2013]. Teoretycznie, każdy towar, który kiedyś był dobrem niepodlegającym wymianie handlowej, stanie się w końcu towarem równomiernie dostępnym w całej wspólnej przestrzeni handlowej, czyli na całym u Wspólnym rynku. W historii cywilizacji pojawiały się także nowe towary, które od razu stawały się handlowymi (np. samochody), zaś w obecnych czasach są także dobra, które od razu stają się produktami globalnymi (np. telefony komórkowe). Istotne różnice w gustach i potrzebach odbiorców towarów ulegają zniwelowaniu wraz z globalizacją.

W odniesieniu do pojedynczego towaru, lub raczej grupy towarów substytucyjnych, te procesy powodują najpierw



pojawienie się konkurencji pomiędzy bardzo wieloma ośrodkami, które inicjalnie wytwarzały dany produkt (lub grupę towarów substytucyjnych), gdyż zanika osłaniająca przed nią bariera w postaci wysokich kosztów transportu. W tej konkurencji wygrywają niektóre ośrodki kosztem innych, aż wreszcie wykształcają się, dzięki inicjalnej przewadze wynikającej z dogodnego położenia geograficznego lub przewadze osiągniętej historycznie, ośrodki dominujące w wytwarzaniu danego towaru. Z powodu pewnej substytucyjności pomiędzy wieloma towarami i częściej ich komplementarności, ale przede wszystkim z uwagi na ich podobieństwo w relatywnych uwarunkowaniach transportowych, powinno się rozpatrywać to zagadnienie dla „wiązki” towarów o podobnych kosztach transportu, wiązki towarów handlowych charakterystycznych dla danego okresu historycznego. W ten sposób wykształcają się w zakresie działalności gospodarczej wyżej wspomniane ośrodki należące do tzw. centrum oraz tzw. peryferia. Ośrodki należące do centrum zwykle dominują cywilizacyjnie nad peryferiami także w pozostałych dziedzinach w danym okresie historycznym.

Zjawisko to uległo przyspieszeniu i wzmocnieniu w XIX wieku, z czasem powodując, że ekonomia zdobyła przewagę, a w każdym razie odgrywa zdecydowanie większą rolę w stosunku do czynników polityczno-wojskowych, w pojawianiu się takich ośrodków, tworzących „konstelację” krajów należących do centrum. Ostatnim etapem tego procesu od strony szczególnie ekonomicznej jest globalizacja. Jej finalnym skutkiem jest wykształcenie się trzech super-ośrodków, czyli krajów tzw. *Triady*. Obejmuje ona niektóre kraje Dalekiego Wschodu (poczynając od Japonii), Zachodnią Europę oraz Amerykę Północną. Kraje należące do *Triady* zdobyły niemal całkowitą przewagę nad resztą świata w eksporcie towarów globalnych.

Dynamika spadających kosztów transportu nie zatrzymuje się jednak na tym poziomie. Przy dalszym spadku kosztów transportu, infrastruktura logistyczna związana z krajami centrum może być wykorzystana przez kraje peryferyjne do rozprowadzenia towaru wytwarzanego lokalnie na ogromnym rynku globalnym, gdyż koszty transportu stopniowo spadają dalej, poniżej różnicy w kosztach wytwarzania pomiędzy centrum a peryferiami, różnicy wynikającej głównie z różnic w kosztach pracy i kosztach zatłoczenia (np.: cen gruntów i wynajmu lokali). To zjawisko prowadzi dalej również do tzw. delokalizacji działalności gospodarczej z centrum na rzecz peryferii. Z uwagi na wielkość rynku globalnego w stosunku do rynku lokalnego, ośrodek lokalny może, w warunkach coraz niższych kosztów transportu, sprzedawać skutecznie produkty własne, lokalne, niekoniecznie wyróżniające się jakością. Przejmowanie zdelokalizowanej produkcji towarów, które uległy standaryzacji, wzmacnia jeszcze bardziej ten proces obustronnej integracji handlowej. W swoim późniejszym rozwoju ten ośrodek pierwotnie peryferyjny może przejść z konkurencji cenowej do konkurencji jakościowej, co ostatecznie może oznaczać dalej przesuwanie się danego ośrodka lokalnego do grupy krajów należących do aktualnego centrum – wymaga to jednak czasu i jak wiadomo nie zawsze się udaje (*vide* pułapka średniego rozwoju), również m.in. dlatego, że coraz bardziej koliduje to z interesami krajów dotychczasowego centrum.

Z kolei, na tym etapie rozwoju, ośrodkom należącym do centrum pozostaje już tylko dalsze przystosowywanie produktu globalnego do mniej licznych już pozostałych niezdojanych niewielkich rynków lokalnych, czyli działanie zgodne z pierwotnym marketingowym znaczeniem terminu globalizacja lub, co może być coraz trudniejsze, ale co w nowszych czasach okazało się często skuteczne, kontynu-

owanie powoływania do życia nowych produktów globalnych w tempie szybszym od procesu delokalizacji wytwarzania produktów standardowych. W gospodarce opartej w coraz większym stopniu na usługach, kraje centrum przechwytyją także dla siebie dostarczanie na globalny rynek najbardziej intratnych rodzajów produktów usługowych.

*Il va de soi*, że obecnie termin globalizacja, w obszarze ekonomii międzynarodowej oraz w obszarze regionalistyki, należy rozumieć szerzej jako proces obejmujący także przepływy czynników produkcji, oprócz przebiegającego dwukierunkowo przewozu towarów. Tzw. delokalizacji towarzyszy oczywiście indygenizacja, kreolizacja i hybrydyzacja, gdyż gospodarka rynkowa samoczynnie będzie próbować różnych rozwiązań kombinowanych w poszukiwaniu najlepszego na danym etapie rozwoju i w danych warunkach. Jeśli podzielimy towary na wiązki o podobnych kosztach transportu to można stwierdzić, że dla wielu wiązek towarów proces delokalizacji już przebiega w sposób dalece zaawansowany, podczas gdy dla innych wiązek towarów nadal następuje proces koncentracji w ośrodkach należących do centrum. To ostatnie zjawisko, polegające na jednoczesnym występowaniu delokalizacji i koncentracji działalności gospodarczej, także należy uznać za fenomen wpisujący się w proces zwany globalizacją i jest ono także integralną częścią teorii nowej geografii ekonomicznej P. Krugmana [1997, 1998].

### Nieprzewidywalność skutków procesu globalnej integracji

Procesy opisane wyżej powodują m.in., że przyszły rozwój ośrodków należących do centrum i dotychczasowych peryferii staje się trudny do trafnego określenia. Nie wiadomo do końca, w którym kierunku zmierza ewolucja geografii gospodarczej świata, gdyż pojawia się element chaosu w tym procesie i to w chwili, gdy dzięki

nowej geografii ekonomicznej Paula Krugmana, powyższe zjawiska udało się formalnie wyjaśnić i można powiedzieć, że były one w zasadzie przewidywalne, jeśli nie liczyć ważniejszego dawniej czynnika polityczno-wojskowego w tworzeniu centralnych ośrodków cywilizacji. Elementem interwencyjnym w tych procesach może być tworzenie sztucznych wysp jako portów o strategicznym znaczeniu, decydujących niekiedy nawet o rozwoju cywilizacyjnym pewnych obszarów. Takim przykładem może tu być Wenecja, którą przy pewnych założeniach można potraktować jako pewien rodzaj obiektu o charakterze sztucznej wyspy.

Nieprzewidywalność oznacza tutaj tyle, że nie wiadomo, czy i które ośrodki centrum są skazane na upadek w nadchodzącej przyszłości. Nie wiadomo także, które części peryferii staną się częścią centrum. Centrum, składające się z konstelacji pewnej liczby krajów, w bardzo długim okresie czasu przybiera postać petzającej po globie „ameby”, której zachowaniem, daleko przed pojawieniem się niniejszych rozważań o globalizacji, globalizacji i nowej geografii ekonomicznej, rządziły procesy nie całkiem deterministyczne. Jest tak dlatego, że proces ten podlega zbyt wielu zmiennym i przez pewną analogię można powiedzieć, że rządzi się chaosem. Ta analogia to ruch gwiazd wielokrotnych w kosmosie. Wiadomo, że da się przewidzieć położenia gwiazd podwójnych, z trudnością potrójnych, ale nie da się deterministycznie przewidzieć położenia gwiazd wielokrotnych począwszy od gwiazd poczwórnych, gdyż ilość zmiennych w równaniach uniemożliwia ich rozwiązanie, i problem ten jest nieprzewidywalny także na gruncie matematyki teoretycznej. Zagadnienie deterministyczne zamienia się w tym przypadku w zagadnienie probabilistyczne.

Jakie są te zmienne, które dla celów niniejszej analizy (raczej jakościowej) pogrupujemy i nazwiemy bardziej ogólnie

okolicznościami? W relacji dwustronnej, pomiędzy centrum a peryferiami, mamy ich co najmniej trzy grupy. Po pierwsze, nie jest wiadome, czy wybrany kraj z peryferiami wykorzysta swoją zaistniałą szansę dołączenia do centrum w warunkach dzisiejszego etapu szeroko pojętej globalizacji, skoro wiadomo, że zdarza się to tylko niekiedy (np. w przypadku ww. tygrysów azjatyckich). Proces dołączenia do centrum nie jest wyłącznie matematycznym deterministycznym procesem ekonomicznym na poziomie makroekonomicznym, lecz także związany jest z wykształceniem się pewnych cech kulturowych i instytucjonalnych (kultura biznesu, etos pracy, instytucje praworządności, edukacja, mentalność optymisty, itd.). Kierownictwo danego kraju musi być przez długi czas wysokiej jakości i mieć łut szczęścia przy podejmowaniu niektórych ryzykownych decyzji. Bywały kraje, które podejmowały racjonalne decyzje, ale które historycznie okazały się błędne.

Po drugie, skoro nie wszyscy dołączają do centrum, to nie jest przesądzone czy kraj dotychczasowego centrum nie zdoła jednak się w nim utrzymać. Jego siła na rynku światowym jako dużego kraju centrum umożliwić może mu (jak zawodnikowi Sumo) prowadzenie takiej polityki gospodarczej, która skompensuje te elementy procesu globalizacji, które działają na niekorzyść ośrodków należących do centrum. Naturalny proces ekonomiczny może ulec przemianie w proces sterowany, uwzględniający świadome wykorzystywanie posiadanej przewagi, jak np. w przypadku tzw. strategicznej polityki handlowej. Duże kraje centrum mogą narzucać także swojemu otoczeniu gospodarczemu rozwiązania regulacyjne i standardy dlań najwygodniejsze i związane z ich własną lokalizacją geograficzną. Mogą także monopolizować niektóre działalności (np. giełdy), które siłą inercji będą pozostawać w dotychczasowym obszarze centrum.

Po trzecie, co jest także związane ze

wspomnianą drugą grupą okoliczności, nabierająca znaczenie działalność usługowa jest w dużym stopniu wolna od tzw. algorytmów krugmanowskich. Dla usług takich jak usługi bankowe, finansowe i ubezpieczeniowe, koszty transportu nie mają znaczenia, ale ma znaczenie inicjalna przewaga masywności centrum nad krajami peryferyjnymi. Kraje peryferyjne, będące w danym okresie tzw. rynkami i gospodarkami wschodzącymi (*emerging markets, emerging economies*), mogą w większości utknąć w tzw. pułapce średniego rozwoju.

### **Internacjonalizacja i indygenizacja działalności gospodarczej**

Internacjonalizację działalności gospodarczej, w zarysowanym tutaj kontekście, należy rozumieć jako zjawisko polegające nie tylko na wytwarzaniu towarów z góry przeznaczonych na rynek globalny, lecz także polegające na wykorzystywaniu przy ich produkcji globalnych zasobów, bez ich dyskryminacji ze względu na pochodzenie. Są to zasoby takie jak surowce, ale także (i szczególnie) półprodukty i komponenty. Większość produktów globalnych zawiera dzisiaj komponenty pochodzące z wielu stron świata. Dla krajów centrum oznacza to delokalizację niektórych etapów produkcji do krajów „peryferyjnych”. Jest to ułatwione, gdyż tzw. „marka” produktu, zwykle nieprzewyciężalnie strzeżona przez kraje centrum, dotyczy bardziej produktu końcowego. Delokalizacja części produkcji z centrum oznacza lokalizację tej produkcji na peryferiach. W ten sposób, tworzeniu nowego bardziej konkurencyjnego produktu globalnego zaczyna towarzyszyć poszukiwanie odpowiednich dotychczas nie branych pod uwagę lokalizacji dla produkcji jego komponentów. To zjawisko też należy uznać za element procesu globalizacji. Zasoby obejmują oczywiście także zasoby kapitału (w przypadku którego globalizacja nastąpiła już dawniej), który prze-



pływa dzisiaj w obie strony, tj. zarówno z centrum na peryferia, jak i z peryferii do centrum, a także zasoby pracy (choć w tym przypadku w ograniczonym zakresie), gdy poszukuje się np. odpowiednich fachowców na globalnym rynku pracy.

Ale występuje też indygenizacja działalności gospodarczej. Jest to sytuacja, gdy przy wytwarzaniu produktu globalnego, którego produkcję zlokalizowano w danym kraju częściowo w oparciu o zewnętrzne zasoby, tj. np. zewnętrzne komponenty i zewnętrzną kadrę kierowniczą oraz ewentualnie inne, zastępuje się te zewnętrzne zasoby zasobami lokalnymi. Odmianami tego zjawiska jest kreolizacja i hybrydyzacja. Kreolizacja najlepiej odnosi się do kultury i oznacza mieszanie się kultury „globalnej” z lokalną (dawniej kultury metropolii kontrolującej daną kolonię z kulturą własną kolonii) w sposób nierozdzielny. Przy produkcji towarów można ją rozumieć jako wytwarzanie w oparciu o mieszaną komponentów o różnym pochodzeniu, w tym szczególnie komponenty mieszane, zawierające zarówno składniki wytwarzane lokalnie i globalnie w sposób nierozdzielny, składniki obejmujące także mieszane zasoby czynników produkcji, w tym mieszaną lokalną i światową wiedzę techniczną (co przybliży nieco to zjawisko do analogicznego występującego w kulturze). Z kolei hybrydyzacja dotyczy wytwarzania produktów w oparciu o łączenie pewnych podzespołów, czy większych części o różnym pochodzeniu geograficznym, podzespołów bazujących niekiedy na zupełnie innej myśli technicznej (np. budowa fragmentów kadłubów samolotów z aluminium w technologii „plastra miodu” lub z materiałów kompozytowych niekiedy całkowicie zamiennie). Indygenizację, kreolizację i hybrydyzację, w tym kontekście należy też uznawać jako przejaw globalizacji. Sztuczna wyspa traktowana jako port realny i wirtualny (o czym dalej) będzie wzmacniać te procesy.

## Homogenizacja i heterogenizacja lokalizacji

Homogenizacja lokalizacji polega na ujednocnieniu się różnych lokalizacji pomiędzy sobą, na skutek wypierania produktów lokalnych przez produkty globalne, podobne na całym świecie. Może ona przy tym obejmować także produkty lokalne, które internacjonalizując się nabierają stopniowo cech produktów globalnych. Z uwagi na ich stale zwiększający się udział na rynkach lokalnych, produkty globalne mają większą dynamikę wzrostu od produktów lokalnych w tzw. dłuższym horyzoncie czasowym. Wynika z tego ich bardziej korzystny, niż w przypadku produktów lokalnych, wpływ na tempo wzrostu gospodarczego. Kraje peryferyjne, które chcą dogonić kraje centrum i do centrum dołączyć, powinny zatem uruchamiać u siebie produkcję produktów globalnych (nawet jeśli są to tylko komponenty) oraz przekształcać własne produkty lokalne w produkty umiędzynarodowione, a z czasem nawet globalne. Ze względu na to, że te produkty globalne są heterogeniczne, z punktu widzenia ich komponentów (bardziej ogólnie, wkładu czynników produkcji o różnym pochodzeniu), chodzi w tym przypadku generalnie o uczestnictwo w ich wytwarzaniu. Oczywiście, występują niekiedy „drogi na skróty” w doganianiu krajów centrum, w postaci niektórych szczególnych produktów, będących niekiedy przyśpieszonymi dźwigniami rozwoju, lecz zwykle to kraje centrum lub blisko centrum utrzymują przewagę w ich powoływaniu do życia (takim produktem były np. w swoim czasie telefony komórkowe Nokia w Finlandii).

Homogenizacja produktowa różnych lokalizacji ułatwia inne przepływy, np. przepływ osób (w tym ruch turystyczny), gdyż niweluje bariery kulturowe pomiędzy lokalizacjami, bariery kulturowe obecne także w produktach. Sprzyja także przenoszeniu produkcji ze względu

na powszechną dostępność podobnych produktów komplementarnych (oprócz ww. komponentów), dodatkowo dobrze rozpoznawalnych dla międzynarodowej kadry kierowniczej.

Oprócz homogenizacji różnych lokalizacji w skali globalnej, występuje heterogenizacja lokalizacji wewnątrz niej samej. Rynki lokalne są często inicjalnie (tj. przed jakościową zmianą niesioną przez globalizację i globalizację) zdominowane przez pojedyncze produkty, pojedyncze rozwiązania techniczne, a także przez lokalnych monopolistów w klasycznym sensie mikroekonomicznym oraz sieciowych monopolistów instytucjonalnych (monopole energetyczne, telekomunikacyjne, komunikacyjne i tym podobne).

Otwarcie lokalizacji na świat powoduje częściowo samoczynną likwidację tych monokultur technicznych i/lub ekonomicznych i tych monopolii, a częściowo ich likwidację sterowaną (więcej lub mniej udaną) przez politykę gospodarczą danego kraju. Równowagę handlową ze światem zewnętrznym można utrzymać, gdy produkty lokalne też się internacjonalizują, stając się stopniowo globalnymi oraz gdy lokalizacje goszczą u siebie wytwarzanie produktów globalnych lub choćby biorą udział w ich wytwarzaniu. Efekty skali na poziomie lokalnym, które były ekonomiczną przyczyną (obok innych przyczyn) utrzymywania się tych lokalnych monokultur i monopolii, zostają zastąpione efektami skali osiąganymi dzięki eksportowi produktów na wielki rynek światowy.

Teoretycznie, istnienie wielkiego rynku światowego umożliwia heterogenizację produktową na rynkach lokalnych bez utraty korzyści skali, zarówno w centrum jak i na peryferiach (te zjawiska najlepiej opisuje P. Krugman [1990]. Kraje centrum handlujące między sobą odnoszą jednak, jak dotychczas, większe korzyści z tego procesu wzajemnej integracji handlowej.

## Sztuczna wyspa jako port realny i wirtualny

Z procesu globalizacji nie wszystkie lokalizacje odnoszą istotne korzyści. Dzieje się tak z różnych powodów. Wśród nich są również takie, których przytoczenie mogłoby naruszać „poprawność polityczną”. Dotyczy to zjawisk nazywanych eufemistycznie np. „kulturą biznesu”, „etosem pracy”, itp. Generalnie chodzi o różnice kulturowe, które gdyby nie występowały, to nie byłoby przesłanek zróżnicowania poziomu rozwoju gospodarczego różnych lokalizacji o tym samym potencjale rozwojowym. Poziom rozwoju gospodarczego poszczególnych lokalizacji mógł zostać także zdeterminowany historycznie, na skutek osiągnięcia, niekiedy nawet w zamierzczłej przeszłości, przewagi lokalizacyjnej, wynikłej z efektu pierwszeństwa, na co wyraźnie wskazuje P. Krugman [1997, 1998] w swojej nowej geografii ekonomicznej. Powołany dawniej nawet sztucznie ośrodek centralny, np. stolica jakiegoś imperium, ma przewagę określaną generalnie jako korzyści aglomeracji, które tutaj należy rozumieć *sensu stricto* zgodnie z literaturą regionalistyki, jak np. u R. Domańskiego [2012]. Składają się nań m.in. korzyści skali, które nabrały szczególnego znaczenia po rewolucji przemysłowej w XIX wieku. Wśród nich są także tzw. korzyści lokalizacji, które polegają np. w handlu na poszukiwaniu wspólnych miejsc (bazarów, sukiennic, a obecnie centrów handlowych) do prowadzenia działalności gospodarczej, i to także tej konkurencyjnej, gdyż zwiększa to popyt ze strony klientów pragnących mieć możliwość wyboru i możliwość zrealizowania pełniejszych zakupów. Trzecim komponentem korzyści aglomeracji są korzyści urbanizacji. Dotyczą one sytuacji, w której dzięki koncentracji działalności gospodarczej, jej uczestnicy odnoszą korzyści dzięki dostępowi do wspólnego rynku pracy, rynku usług i produktów, szczególnie o małym zasięgu transportowym.

Wspólny rynek pracy i usług zwalnia np. przedsiębiorcę z konieczności organizowania własnych szkoleń dla miejscowego personelu, tworzenia na peryferiach sztucznych warunków zamieszkania dla fachowców „z importu”, utrzymywania rezerw zatrudnienia we własnej firmie, utrzymywania własnych usług pomocniczych i produkcji pomocniczej, gdyż można korzystać z *outsourcingu*, dzięki istnieniu w danej lokalizacji (np. dużego miasta) dużego wyspecjalizowanego rynku tych usług i produktów.

Ale wśród powodów zróżnicowania lokalizacji w rozwoju gospodarczym, które objawia się wykształceniem się centrum i peryferii, są również przesłanki obiektywne, materialne, wynikające z geografii fizycznej świata. W geografii gospodarczej świata można bowiem stwierdzić, już dzięki pobieżnej obserwacji, że centra działalności gospodarczej lokalizują się najczęściej na wybrzeżu mórz lub w niezbyt dużej od nich odległości. Lokalizacje bez dobrego dostępu do morza są lokalizacjami zamkniętymi, których rynki słabiej związane są ze światem, z uwagi na jakościową różnicę pomiędzy względnie wysokimi kosztami transportu lądowego, a względnie niskimi kosztami transportu morskiego. Izolacja spowodowana brakiem dostępu do morza powoduje zatem, że również ośrodki należące do centrum rzadko się tam znajdują. Te nieliczne wyjątki (np. w przeszłości Bagdad i Samarkanda, itp. zlokalizowane na jedwabnym szlaku) są związane z przewyższeniem tego ograniczenia. Lokalizacje zamknięte mogą występować także na wybrzeżu, gdy nie ma odpowiedniego miejsca dla wybudowania portu morskiego. To rozumowanie dotyczy także w pewnym (nadal ograniczonym) zakresie portów powietrznych (zlokalizowanie odpowiedniego lotniska), a także portów wirtualnych, pojmowanych tutaj szeroko, jako porty przepływu wszelkiej informacji. W tym kontekście sztuczna wyspa może być bramą do glo-

balności i portem do lokalności, gdyż służyć może przewyższeniu izolacji zamkniętych lokalizacji. Może być portem/bramą w klasycznym sensie, tj. tworzyć dostęp do światowego oceanu, który ze względu na niskie koszty transportu morskiego jest „pasem transmisyjnym” dla procesu globalizacji i oczywiście globalizacji (światowy ocean „pontos”). Ale są przykłady sztucznych wysp, które otwierają lokalizacje w inny sposób, jak np. lotnisko Kansai w Japonii. Zamkniętość w tym przypadku polegała na braku odpowiedniej płaskiej przestrzeni dla budowy lotniska, co ograniczało lokalny potencjał rozwojowy związany z komunikacją ze światem, którą nowe lotnisko na sztucznej wyspie umożliwiło. Sztuczna wyspa jest w tym przypadku „protezą” brakującej lokalizacji dla portu dostępowego. Staje się częścią infrastruktury dotychczas zamkniętej lokalizacji.

Sztuczna wyspa może być zatem portem realnym, choć niekoniecznie portem morskim. Ale może być także portem „wirtualnym”. Nowa przestrzeń sztucznej wyspy może być dowolnie ukształtowana, podobnie jak miasto budowane od podstaw. Zatem można ją zaprojektować jako obiekt szczególnie atrakcyjny, co zresztą jest niezbędne ze względu na wysokie koszty inwestycyjne, które w tym przypadku wykluczają celowość budowy obiektów banalnych. Sztuczna wyspa staje się wówczas alternatywą dla gentryfikacji miast. Zjawisko powrotu elit do centrum miast może spotkać się z konkurencją ze strony nowego atrakcyjnego zatłoczenia sztucznej wyspy. Funkcja miasta jako ośrodka akumulacji bogactwa może być także realizowana przez sztuczną wyspę. Sztuczna wyspa staje się wówczas analogiem miasta, a miasto w tym kontekście to nic innego jak port do świata dla lokalizacji i port do lokalizacji dla świata, w tym szczególnie w sensie wirtualnym, miejscem przepływu wszelkiej informacji, ucieleśnionej lub nieucieleśnionej w

materii. Ta informacja przepływa także poprzez samych ludzi podróżujących przez dany ośrodek i spotykających się w danym ośrodku. Sztuczna wyspa w tym kontekście staje się „witryną świata” wobec dotychczas zamkniętej lokalizacji, a także jest miejscem promocji dotychczas zamkniętej lokalizacji wobec świata. Promocja ta obejmuje wszelki ruch towarowy, usługowy, w tym turystyczny, a także przepływy wszelkiej szeroko pojętej informacji, z której część jest bezpośrednio związana z przepływami bogactwa, zaś ta część, która nie jest bezpośrednio związana z płatnościami, ma nań wpływ pośredni, długookresowy. W tym kontekście sztuczna wyspa może być portem wirtualnym także tam, gdzie istniejący port realny nie nadaje się do tego celu, np. z powodu zbyt industrialnego nieatrakcyjnego charakteru. Może zatem wspomagać także istniejące otwarte lokalizacje.

### Sztuczna wyspa jako analog przedsiębiorstwa

Przedsiębiorstwo to obiekt mikroekonomiczny w określony sposób zdefiniowany, który podlega znanym mikroekonomicznym prawom, związanym z tzw. rewolucją marginalną, w ramach której stworzono teorię postępowania producenta i koncepcję równowagi przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo można rozumieć zatem jako „kawałek gospodarki”, który tym różni się od innych dowolnie wyciętych z gospodarki „kawałków”, że musi mieć dodatni wynik ekonomiczny, czyli nie może w dłuższym okresie przynosić strat, gdyż inaczej upadnie i przestanie być przedsiębiorstwem, skoro zostaje wówczas przejęte lub zlikwidowane (dąży ono przy tym do maksymalizacji zysku całkowitego). Dla przykładu, jeżeli mamy trzy przedsiębiorstwa, z których jedno zaczyna przynosić straty, to jeśli się je połączy w jedno przedsiębiorstwo, to może się okazać, że jako całość znów są w korzystnej równowadze z zewnętrzną gospo-

darką. Zatem wewnątrz przedsiębiorstwa mogą istnieć fragmenty o ujemnej dochodowości, ale jako całość przedsiębiorstwo musi mieć dodani wynik ekonomiczny, przynajmniej w dłuższym okresie czasu (pomijamy tu okoliczność krótkotrwałych strat, np. związanych z koniunkturą). Ta okoliczność dotyczy zresztą także pozostałych obiektów mikroekonomicznych, takich jak gospodarstwo domowe, które także może składać się z podmiotów o ujemnej rentowności, ale jako całość powinno się znajdować w korzystnej równowadze ekonomicznej ze światem zewnętrznym.

Z tej własności przedsiębiorstwa wynika, że można traktować np. miasto jako analog przedsiębiorstwa, gdyż każde miasto, które ma ujemne wyniki ekonomiczne będzie obumierać. W naszym ujęciu, tym charakteryzuje się miasto jako „kawałek gospodarki”, że powinno mieć ten dodatni wynik ekonomiczny, co nie jest konieczną prawdą w przypadku innych, inaczej wyciętych z gospodarki „kawałków” o podobnej skali. Zatem nawet jeśli inwestor jest inwestorem publicznym, a nie tylko prywatnym, jak to się często zdarza przy zakładaniu nowych miast, to zwykle przy takich inwestycjach zakłada się przynajmniej długoterminowo rentowność nowego miasta. Oznacza to, że miasto powinno być zarządzane jako analog przedsiębiorstwa jako całość, a nie tylko w kategoriach księgowych i budżetowych.

To wszystko dotyczy może nawet w większym stopniu sztucznej wyspy. Obiekt tego rodzaju powinien cechować się długotrwałe dodatnim wynikiem ekonomicznym. Wszelka działalność związana ze sztuczną wyspą jako całością powinna wykazywać dodatnie wyniki ekonomiczne łącznie, inaczej sztuczna wyspa, stanie się „kulą u nogi” dla pozostałej gospodarki danego kraju. Tego rodzaju obiekt o ujemnej dochodowości w końcu zostanie opuszczony, czy w jakiś inny sposób zlikwidowany. To oznacza, że także sztuczna

wyspa jest *de facto* analogiem przedsiębiorstwa w stopniu nawet większym niż tradycyjne miasto i powinna być zarządzana podobnie jak przedsiębiorstwo.

Specyfiką tego zarządzania jest przy tym fakt, że podział na koszty stałe i zmienne dla sztucznej wyspy utrzymuje się w dłuższym okresie. To wynika z faktu, że koszt stały związany z inicjalną inwestycją budowy sztucznej wyspy z całą jej infrastrukturą ma zwykle bardzo długi okres zwrotu, a dalej generuje koszt stały związany z zachowaniem w nieopórzonym stanie tej inwestycji. Zgodnie z mikroekonomiczną teorią postępowania producenta, sztuczna wyspa powinna zatem być podtrzymywana przy życiu, dopóki dochód z jej działalności pokrywa co najmniej jej koszty zmienne, których udział w przypadku sztucznej wyspy jest zdecydowanie mniejszy w porównaniu z typowymi przedsiębiorstwami. A więc nawet gdy inwestycja w sztuczną wyspę była *de facto* ekstrawagancją kraju przeżywającego „chwilowy” rozkwit ekonomiczny, to niespełnienie oczekiwań ekonomicznych związanych z tym obiektem nie jest jeszcze powodem do jego opuszczenia.

W kategoriach teorii monopolu, sztuczną wyspę można traktować jako obiekt pośredni, o średnim stopniu zmonopolizowania, tak jak wszelkie obiekty terytorialne. Jest tak dlatego, że każdy obiekt terytorialny, np. miasto, ma monopol na swoją własną lokalizację, co wyklucza konkurencję doskonałą. Jeżeli jakieś odrębne terytorium ma dwa portowe miasta to sytuacja przypomina duopol. Ale nie jest to duopol idealny, gdyż każdy port ma cechy unikalne lokalizacji, a jednocześnie zawsze w jakimś zakresie jest wystawiony na konkurencję ze strony innych szlaków transportowych.

Jednak sytuacja sztucznej wyspy jest zwykle „gorsza” od naturalnego miasta, gdyż jako nowy obiekt „dodany” do gospodarki znajduje się w stanie konkurencji niemal doskonałej z pozostałą gospodarką

danego kraju z jednej strony oraz z gospodarką światową z drugiej. Bardziej konkretnie można powiedzieć, że produkty i usługi sztucznej wyspy uczestniczą w konkurencji niemal doskonałej z resztą świata. Dlatego, by zmniejszyć tę niemal doskonałą konkurencję stosuje się kilka zabiegów, które pozwalają ją ograniczyć oraz zabiegi, które pozwalają rozproszyć ryzyko związane z powołaniem do życia sztucznej wyspy.

Po pierwsze, na sztuczną wyspę należy raczej zapraszać tych przedsiębiorców, którzy już funkcjonują w warunkach ograniczonej konkurencji, czyli takich, którzy dysponują dużą marżą zysków i którzy mogą utrzymywać dodatkowy deficytowy obiekt na sztucznej wyspie w celach np. prestiżowych. Jeśli nawet duży przedsiębiorca postanowi ograniczyć straty i sprzeda swój obiekt na sztucznej wyspie, to i tak przejmie na siebie część ryzyka ekonomicznego związanego z powołaniem do życia sztucznej wyspy. Drugim sposobem jest zapraszanie na sztuczną wyspę bogatych konsumentów, których stać na pokrycie wysokich kosztów nieruchomości – nowi właściciele nieruchomości na sztucznej wyspie przejmują na siebie ryzyko związane z wielką inicjalną inwestycją. Trzecim sposobem jest przejście tego ryzyka przez państwo, gdyż państwo może czekać na długookresowy ewentualny zwrot z inwestycji.

Najważniejszym sposobem „przezwycięzania” konkurencji doskonałej jest jednak działanie w myśl idei konkurencji monopolistycznej, czyli budowanie marki swojego produktu. Sztuczna wyspa powinna być obiektem unikalnym, mieć zatem swoją markę, dzięki czemu ograniczy konkurencję doskonałą i zamiast konkurencji kosztowej będzie uczestniczyć bardziej w konkurencji jakościowej (na przykład dla turysty obiekt unikalny nie musi być koniecznie tańszy od innych by warto go było odwiedzić). Dąży się do tego zwykle, żeby wszelkie usługi sztucznej wyspy



wyróżniały się na tyle, aby pozyskać najlepszych klientów i inwestorów, a w tym korzysta się z unikalnej możliwości dużej dowolności w kształtowaniu przestrzennym sztucznej wyspy, czyli np. inwestując w niebanalną architekturę.

Odrębną sprawą jest funkcjonowanie prawdziwych przedsiębiorstw na sztucznej wyspie, jeżeli sztuczna wyspa nie jest pojedynczym obiektem infrastrukturalnym, jak np. lotnisko Kansai. Podstawowym problemem jest przyciągnięcie na to nowe terytorium firm zaangażowanych, którym trzeba dać głos w zarządzaniu tym obiektem. Można powiedzieć, że w odróżnieniu od miasta, które też jest w tym kontekście analogiem przedsiębiorstwa, sztuczna wyspa powinna być pewnego rodzaju konsorcjum przedsiębiorstw (miasto to raczej „konsorcjum obywateli”) tam działających, aby zaangażować je bardziej w obronę interesów i „tożsamości” sztucznej wyspy oraz ewentualnie bronić przetrwania sztucznej wyspy dzięki nowym inwestycjom. W innym przypadku pozostałby tylko budżet państwa, którego działania są motywowane także politycz-

nie, a nie tylko ekonomicznie. Jeżeli jednak zgaśnie wdzięk nowości związany ze sztuczną wyspą, to może wyparować również nie tylko rentowność ekonomiczna, ale także motyw polityczny do podtrzymania jej egzystencji.

Jeśli przyjąć, że sztuczna wyspa jest analogiem przedsiębiorstwa, to oprócz spełnienia wymagań związanych z mikroekonomiczną teorią równowagi przedsiębiorstwa, zwiększone szanse przetrwania sztucznej wyspy będą wynikać głównie z teorii lokalizacji i to zagadnienie trzeba w takim razie rozpatrywać w kontekście teorii ryzyka lokalizacji przedsiębiorstw [Kuciński, 2014]. Jeżeli sztuczna wyspa jest silną „protezą” brakującej lokalizacji naturalnej to przetrwa, gdyż zewnętrzny świat, który potrzebuje tej lokalizacji będzie zgłaszał stały popyt na usługi takiej sztucznej wyspy. Pozycja sztucznej wyspy może wówczas okazać się silniejsza od typowego, dobrze zlokalizowanego przedsiębiorstwa, które może być ewentualnie zastąpione przez inne, a sztuczna wyspa, jako jedynie analog przedsiębiorstwa, nie może.

### Bibliografia:

1. Domański R. [2012], *Ewolucyjna gospodarka przestrzenna*, Poznań, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
2. Galea F. [2009], *Artificial Islands in the Law of the Sea*, Faculty of Laws – University of Malta.
3. Grote Stoutenburg J. [2015], *Disappearing Island States in International Law*, BRILL.
4. Jędrusik M. [2005], *Wyspy tropikalne – w poszukiwaniu dobrobytu*, Warszawa, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.
5. Kotlewski D.C. [2013], *Impact of International Trade on Economic Growth*, „Gospodarka Narodowa”, nr 1-2.
6. Krugman P. [1990], *Rethinking International Trade*, Cambridge Mass., MIT Press.
7. Krugman P. [1997], *Geography and Trade*, Cambridge Mass., MIT Press.
8. Krugman P. [1998], *Development, Geography and Economic Theory*, Cambridge Mass., MIT Press.
9. Kuciński K. (red.) [2011 a], *Glokalizacja*, Warszawa, Difin.
10. Kuciński K. [2011 b], *Glokalizacja jako indygenizacja globalizacji*, „Rocznik Żyrardowski”, nr 9.
11. Kuciński K. (red.) [2014], *Ryzyko lokalizacji przedsiębiorstw w Polsce*, Warszawa, CeDeWu.
12. Robertson R. [2004], *The conceptual promise of glocalization: commonality and diversity*, [http://artefact.mi2.hr/\\_a04/lang\\_en/theory\\_robertson\\_en.htm](http://artefact.mi2.hr/_a04/lang_en/theory_robertson_en.htm), dostęp 20/01/2017.
13. UNCLS, *United Nations Convention on the Law of the Sea* (Konwencja Narodów Zjednoczonych o prawie morza).

Dr **Dariusz Cezary Kotlewski**, Wydział Geografii i Studiów Regionalnych, Uniwersytet Warszawski.

Dr inż. **Agnieszka Dudzińska-Jarmolińska**, Wydział Geografii i Studiów Regionalnych, Uniwersytet Warszawski.