



Horyzonty Polityki
2014, Vol. 5, N° 10

NELLY DASZKIEWICZ

Politechnika Gdańska
Wydział Zarządzania i Ekonomii
Katedra Nauk Ekonomicznych

Europeizacja działalności gospodarczej w warunkach jednolitego rynku europejskiego

Streszczenie

W artykule wyjaśniono istotę procesów europeizacji i internacjonalizacji oraz zasady funkcjonowania jednolitego rynku europejskiego (JRE). Wskazano również na zależności między omawianymi procesami. Artykuł ma charakter teoretyczno-empiryczny. Przedstawiono w nim najważniejsze teorie w obszarze integracji ekonomicznej i umiędzynarodowienia zarówno gospodarek (poziom makro), jak i przedsiębiorstw (poziom mikro). Teoria została uzupełniona o najnowsze dane statystyczne dotyczące umiędzynarodowienia polskiej gospodarki i polskich przedsiębiorstw. Ponadto zostały przywołane dokumenty opracowane przez Komisję Europejską dla poprawy warunków funkcjonowania przedsiębiorstw na JRE. W artykule przyjęto tezę badawczą, iż utworzenie jednolitego rynku europejskiego przyspiesza europeizację przedsiębiorstw i prowadzi do ich rozwoju.

SŁOWA KLUCZOWE

europeizacja, Unia Europejska (UE),
jednolity rynek europejski (JRE), biznes
międzynarodowy

EUROPEANIZATION OF BUSINESSES ON THE SINGLE EUROPEAN MARKET

Summary

This article explains the essence of the processes of Europeanization and internationalization and the functioning of the Single European Market (SEM). It also indicated on the relationship between those processes. The article is both of theoretical and empirical character. It presents the most important theories in the area of economic integration and the internationalization of both economies (macro level) and businesses (micro level). The theory has been supplemented by the latest statistics on the internationalization of the Polish economy and Polish companies. In addition, the article also describes the documents of the European Commission, which define the future Commission action to improve the business environment on the Single European Market. The article adopted a research thesis that the creation of the single European market accelerates the Europeanization of enterprises and leads to their development.

KEYWORDS

Europeanization, European Union (EU), Single European Market (SEM), international business

WSTĘP

Pojęcie europeizacji, mimo iż coraz częściej używane, nie jest jednoznaczne. Europeizacja odnosi się do wielu zjawisk zachodzących w Europie i jest wykorzystywana w różnych dyscyplinach naukowych – w prawie, socjologii, geografii, politologii oraz ekonomii. W polskiej literaturze przedmiotu pojęcie europeizacji oraz systematyka i konceptualizacja podejść badawczych zostały wyczerpująco opisane przez K. Wacha [Wach 2012, s. 145-183; Wach 2013, s. 15-50] czy R. Riedla [Riedel i in. 2010]. Rozważania niniejszego artykułu dotyczą europeizacji w znaczeniu ekonomicznym. Europeizacja w znaczeniu makroekonomicznym wiąże się z szeroko rozumianym otoczeniem, w jakim funkcjonują przedsiębiorstwa. Szczególną rolę odgrywa tu jednolity rynek europejski (JRE), który stwarza specyficzne warunki funkcjonowania dla przedsiębiorstw. Natomiast w sensie mikroekonomicznym europeizacja jest procesem internacjonalizacji

(umiędzynarodowienia) przedsiębiorstw w skali europejskiej, przede wszystkim na jednolitym rynku europejskim.

Celem artykułu jest przedstawienie europeizacji działalności gospodarczej w warunkach jednolitego rynku europejskiego. W ramach celu głównego wyodrębniono trzy cele szczegółowe. Celem pierwszym jest wyjaśnienie i uporządkowanie pojęć niezbędnych do zrozumienia warunków, w jakich funkcjonują przedsiębiorstwa w Europie, a uściślając w Unii Europejskiej. Celem drugim jest przedstawienie istoty i zasad funkcjonowania jednolitego rynku europejskiego (europeizacja w sensie makroekonomicznym). Cel trzeci obejmuje omówienie i analizę zjawiska europeizacji przedsiębiorstw (europeizacja w sensie mikroekonomicznym). W artykule przyjęto tezę badawczą, iż utworzenie jednolitego rynku europejskiego przyspiesza europeizację przedsiębiorstw i prowadzi do ich rozwoju.

Dnia 1 maja 2004 roku Polska przystąpiła do Unii Europejskiej (UE). W tamtym czasie nikt do końca nie był w stanie przewidzieć konsekwencji związanych z akcesją. Zarówno ekonomiści, jak i decydenci polityczni zastanawiali się, czy korzyści dla przedsiębiorstw związane z przystąpieniem do UE będą wyższe niż poniesione przez nie koszty. Perspektywa, że polskie przedsiębiorstwa, zwłaszcza te należące do sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), będą zmuszone do konkurencji na JRE, budziła liczne wątpliwości i obawy. Zadawano między innymi następujące pytania [Daszkiewicz 2004, s. 2-3]:

1. W jaki sposób przedsiębiorstwa adaptują się do nowych warunków funkcjonowania?
2. W jaki sposób otoczenie JRE wpłynie na zachowania przedsiębiorstw, na ile zostaną zmodyfikowane ich strategie?
3. Czy istnieje typowa ścieżka internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw możliwa do wykorzystania podczas ekspansji na rynki krajów Unii Europejskiej?
4. Czy polskie przedsiębiorstwa będą mogły korzystać z doświadczeń przedsiębiorstw pochodzących z innych krajów, zwłaszcza z krajów dotychczasowej UE-15?
5. Jak wiele polskich przedsiębiorstw upadnie po akcesji do UE w wyniku wzrostu konkurencji międzynarodowej?

Te pytania nie były bezzasadne. Zarówno polskie przedsiębiorstwa, jak i przedsiębiorstwa z pozostałych krajów Europy

Środkowo-Wschodniej nagle, w wyniku poszerzenia UE znalazły się w wysoce konkurencyjnym otoczeniu międzynarodowym. Warto również przypomnieć, iż w tamtym czasie przedsiębiorstwa te ponosiły jeszcze koszty transformacji systemowej. Nie ma też wątpliwości, iż akcesja Polski do UE oznaczała dramatyczną zmianę ich dotychczasowej sytuacji. Z dzisiejszej perspektywy doskonale już wiadomo, że zarówno szanse na ekspansję na rynki krajów UE, jak i zagrożenia związane ze wzrostem konkurencji płynęły z tego samego źródła – jednolitego rynku.

EUROPEIZACJA GOSPODAREK: INTEGRACJA EKONOMICZNA I JEDNOLITY RYNEK EUROPEJSKI

Europeizacja działalności przedsiębiorstw jest nierozzerwalnie związana z integracją europejską, a w szczególności z utworzeniem jednolitego rynku europejskiego. Integracja ekonomiczna jest procesem łączenia gospodarek w jeden spójny, wewnętrznie zintegrowany system, poprzez eliminację ekonomicznych granic między nimi [Baldwin, Wyplosz 2012; Wysokińska, Witkowska 2010]. W teorii integracji ekonomicznej wyróżnia się proces poszerzania integracji (włączanie nowych krajów do ugrupowania integracyjnego) oraz pogłębiania, które oznacza przechodzenie na wyższe etapy integracji. Proces ten został opisany po raz pierwszy przez B. Ballasę [1961]. W teorii proces integracji ekonomicznej obejmuje pięć etapów: strefę wolnego handlu, unię celną, wspólny rynek, unię gospodarczo-walutową oraz pełną integrację ekonomiczną [np. Ballasa 1961; Molle 2006; Daszkiewicz 2004; Wach 2012]. Warto dodać, iż procesy integracyjne zachodzące na świecie potwierdzają powyższą sekwencję. Dotychczas, najbardziej zaawansowanym ugrupowaniem integracyjnym jest UE, a w szczególności unia gospodarczo-walutowa (strefa euro). Wspólny rynek europejski, tak zwany jednolity rynek europejski, zaczął funkcjonować 1 stycznia 1993 roku. Utworzenie JRE wiąże się ze swobodą w przepływie czynników produkcji, tj. towarów, usług, ludzi/pracy i kapitału. A zatem JRE stwarza dogodne warunki do rozwoju i ekspansji przedsiębiorstw (europeizacja otoczenia przedsiębiorstw [Daszkiewicz, Wach 2012, s. 31-39]). Warunki te spowodowały, iż duży rynek krajów członkowskich UE stał się

dla przedsiębiorstw swoistym rynkiem wewnętrznym. Z perspektywy teorii handlu zagranicznego, transakcje zawierane na rynkach krajów członkowskich UE (poza rynkiem krajowym) są traktowane jednak jako eksport z uwagi na inne mechanizmy sprzedaży i kanały dystrybucji. Statystyki międzynarodowe traktują różnie tę kwestię [Wach 2012, s. 172-173]. Eurostat oraz WTO nie uwzględniają dostaw wewnątrzspółnotowych, natomiast na przykład UNCTAD traktuje je jako eksport. Ponadto w Unii Europejskiej istnieje formalne rozgraniczenie pomiędzy dostawami i nabyciem wewnątrzspółnotowym a eksportem i importem zarówno w nazwie, jak i obowiązkach rejestracyjnych. Poza tym w obrębie JRE funkcjonuje europejska swoboda przedsiębiorczości jako tak zwana swoboda uzupełniająca jednolitego rynku, która również zintensyfikowała proces internacjonalizacji przedsiębiorstw na obszarze UE [Wach 2013, s. 43; Daszkiewicz, Wach 2012, s. 21-24; Wach, Ubrežiová, Horská 2008, s. 47-66].

Warto w tym miejscu wspomnieć o przykładowych działaniach Komisji Europejskiej na rzecz poprawy warunków otoczenia przedsiębiorstw i lepszego funkcjonowania JRE. Dnia 3 marca 2010 roku Komisja Europejska opublikowała komunikat *Europa 2020 – strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającemu włączeniu społeczeństw*, będący kontynuacją Strategii Lizbońskiej. Europa 2020 obejmuje trzy wzajemnie z sobą powiązane priorytety:

- rozwój inteligentny: rozwój gospodarki opartej na wiedzy i innowacji;
- rozwój zrównoważony: wspieranie gospodarki efektywniej korzystającej z zasobów, bardziej przyjaznej środowisku i bardziej konkurencyjnej;
- rozwój sprzyjający włączeniu społecznemu: wspieranie gospodarki o wysokim poziomie zatrudnienia, zapewniającej spójność społeczną i terytorialną.

W ramach realizacji priorytetu drugiego, tj. rozwoju zrównoważonego, przewodnim projektem jest *Polityka przemysłowa w erze globalizacji*. KE zobowiązała się do wielu działań, spośród których za najważniejsze dla przedsiębiorstw należy uznać:

- opracowanie horyzontalnego podejścia do polityki przemysłowej z wykorzystaniem różnych instrumentów (takich jak tzw. inteligentne regulacje, dostosowane do nowych warunków zamówienia publiczne i reguły konkurencji oraz ustanawianie norm);

- poprawienie otoczenia biznesu, szczególnie w odniesieniu do MŚP, między innymi poprzez ograniczenie kosztów prowadzenia działalności gospodarczej w Europie, wspieranie klastrów i ułatwienie niedrogiego dostępu do finansowania;
- wspieranie restrukturyzacji sektorów znajdujących się w trudnej sytuacji w kierunku rodzajów działalności dobrze rokujących na przyszłość, między innymi poprzez szybkie przesunięcia kwalifikacji do nowych, szybko rozwijających się sektorów i rynków;
- wspieranie umiędzynarodowienia MŚP;
- zadbanie o to, by sieci transportowe i logistyczne umożliwiły sektorowi przemysłu w Unii skuteczny dostęp do jednolitego rynku i rynków międzynarodowych [KE 2010].

Komisja Europejska przedstawiła również program na rzecz konkurencyjności przedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw (Programme for the Competitiveness of Enterprises and SMEs, COSME) na lata 2014-2020. Jego planowany budżet to 2,5 bln euro (w cenach bieżących). Oczekuje się, że COSME przyczyni się do rocznego wzrostu PKB UE o 1,1 bln euro. Cele programu obejmują:

- ułatwienie dostępu do finansowania MŚP;
- tworzenie otoczenia sprzyjającego tworzeniu i rozwojowi biznesu;
- wspieranie kultury przedsiębiorczości w Europie;
- zwiększanie zrównoważonej konkurencyjności europejskich (*sustainable competitiveness*) przedsiębiorstw;
- pomoc małym firmom działającym poza rynkiem krajowym i poprawa ich dostępu do nowych rynków.

Należy wyjaśnić, iż COSME zapewnia ciągłość z inicjatywami podejmowanymi wcześniej w ramach projektu *Entrepreneurship and Innovation Programme (EIP) 2007-2013*. Skorzystanie z COSME ma być jednak łatwiejsze dla przedsiębiorców. Wsparcie oraz działania koordynacyjne będą prowadzone z udziałem krajów członkowskich UE. Oczekiwane rezultaty COSME to przede wszystkim dostęp do finansowania dla przedsiębiorców, bardziej podkreślona rola samozatrudnienia i rozwoju biznesu jako ważnych źródeł wzrostu i tworzenia miejsc pracy w poszczególnych krajach UE: bardziej konkurencyjne gałęzie, więcej przedsiębiorców i wyższe stopy zatrudnienia.

Głównymi beneficjentami COSME mają być:

1. Funkcjonujący przedsiębiorcy (*existing entrepreneurs*) (w szczególności małe firmy) poprzez łatwiejszy dostęp do środków przeznaczonych na rozwój, konsolidację i wzrost.
2. Przyszli przedsiębiorcy (*future entrepreneurs*) – COSME przewiduje pomoc, w szczególności dla ludzi młodych, w zakładaniu własnych firm.
3. Władze narodowe, regionalne i lokalne – w ramach COSME mają zostać dostarczone narzędzia niezbędne do wprowadzania rozwiązań poprawiających globalną konkurencyjność (dane i statystyki, wzorce i wsparcie finansowe).

Mimo iż w programie COSME nie zdefiniowano konkurencyjności ani nie wskazano na czynniki prowadzące do jej poprawy, to jednak planowane działania mają wesprzeć rozwój przedsiębiorstw. Można stąd wnioskować, iż rozwój MŚP jest w tym przypadku traktowany jako ważny element ich konkurencyjności (KE 2012).

EUROPEIZACJA PRZEDSIĘBIORSTW I EWOLUCJA TEORII INTERNACJONALIZACJI PRZEDSIĘBIORSTW

Jak już wyjaśniono, w niniejszym artykule europeizacja działalności gospodarczej (europeizacja w znaczeniu mikroekonomicznym) jest rozumiana jako proces internacjonalizacji przedsiębiorstwa na rynkach europejskich, inaczej ekspansja i funkcjonowanie przedsiębiorstwa na jednolitym rynku europejskim. W ten sposób europeizację definiują również Ph. Harris i F. McDonald, według których można ją utożsamiać z „internacjonalizacją w kontekście Europy” [Harris, McDonald 2004, s. 73, cyt. za: Wach 2012, s. 176]. W literaturze przedmiotu można znaleźć wiele definicji internacjonalizacji. Najszerzej internacjonalizacja jest definiowana jako stopień zaangażowania gospodarki narodowej (sektora, firmy) w działalność międzynarodową [Johanson, Vahlne 1977] lub „proces rosnącego zaangażowania w działanie międzynarodowe” [Welsch, Loustarinen 1988]. Wśród polskich autorów internacjonalizację przedsiębiorstwa bardzo szeroko definiuje Jan Rymarczyk [2004, s. 19] jako „każdy rodzaj działalności gospodarczej podejmowany przez przedsiębiorstwo zagranicą” [Daszkiewicz, Wach 2012, s. 7-13].

Rozwój teorii internacjonalizacji rozpoczął się w nurcie teorii handlu zagranicznego. Najstarsza z nich – teoria kosztów absolutnych A. Smitha, powstała w 1776 roku. Następnie, w grupie teorii mikro- i makroekonomicznych powstały: teoria kosztów komparatywnych D. Ricardo, teoria obfitości zasobów Heckschera – Ohlina, rozbudowana następnie w dwóch odrębnych grupach teorii – neoczynnikowych oraz neotechnologicznych, w tym teoria luki technologicznej M.V. Posnera i model cyklu życia produktów R. Vernona oraz teoria preferencji S.B. Lindera [Daszkiewicz 2004, s. 33-35; Daszkiewicz, Wach 2012, s. 53-56).

Kolejna grupa teorii rozwinęła się w nurcie teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych, przy czym ich dynamiczny rozwój przypada na lata 70. XX wieku w związku z rosnącą rolą korporacji transnarodowych oraz ich ekspansją na rynki międzynarodowe. Do najbardziej znanych teorii zaliczane są: teoria monopolistycznej przewagi przedsiębiorstwa S. Hymera i Ch. Kindleberga, teoria oligopolistycznej reakcji F.T. Knickerbockera, teoria obszarów walutowych R.Z. Alibera, teoria lokalizacji, teoria internalizacji rozwinięta przez P.J. Buckleya i M. Cassona, paradygmat eklektyczny J.M. Dunninga (teoria OLI), teoria portfela H.M. Markowitza, teoria portfela w odniesieniu do internacjonalizacji, teoria opcji rzeczywistych A. Buckleya, teoria międzynarodowej transmisji zasobów J. Fayerweathera, teoria horyzontów globalnych Y. Aharoniego oraz teoria konkurencji globalnej M.E. Portera [Daszkiewicz, Wach 2013].

Natomiast początki badań nad internacjonalizacją przedsiębiorstw sięgają przełomu lat 50. oraz 60. XX wieku i początkowo dotyczyły KTN oraz dużych przedsiębiorstw (DP). Przedsiębiorstwa należące do sektora MSP były pomijane, głównie z uwagi na bardzo liczne bariery w handlu, których przełamywanie na ogół przerastało możliwości mniejszych przedsiębiorstw. Firmy sektora MSP w tamtych latach funkcjonowały przede wszystkim na rynkach krajowych, a początki ich umiędzynarodowienia wiążą się z integracją ekonomiczną Europy, w szczególności ze stopniową eliminacją barier w handlu. Dlatego też pierwsze teorie internacjonalizacji małych i średnich przedsiębiorstw zostały opracowane dopiero w połowie lat 70. XX wieku i początkowo stanowiły adaptację ogólnych teorii internacjonalizacji. W kolejnych latach, a zwłaszcza na początku lat 90. XX wieku, rozpoczął się ich bardzo dynamiczny rozwój, który trwa do

dzisiaj. Teorie te zostały bardzo gruntownie opisane w literaturze. W tym miejscu warto jednak wspomnieć o rozwijanych od połowy lat 70. XX wieku etapowych teoriach internacjonalizacji, które mimo iż później poddawane krytyce, do dziś są uważane za bardzo ważny paradygmat w teorii internacjonalizacji. Najogólniej ujmując, modele etapowe zakładają, że na początku MŚP działają wyłącznie na rynku wewnętrznym, a działalność eksportową rozpoczynają „małymi krokami”, pozyskując informację, doświadczenie i *know-how*, co pozwala im na dalsze rozwijanie eksportu. Mimo iż liczba etapów jest zróżnicowana w poszczególnych modelach, to ścieżka wzrostu eksportu jest tu zasadniczym elementem. Z tej perspektywy internacjonalizacja jest postrzegana jako zwiększanie zdolności eksportowej firmy w sekwencyjnym procesie składającym się z różnych etapów [np. Johanson, Wiedersheim 1975, s. 305-322; Bilkey, Tesar 1977, s. 93-98; Cavusgil 1984, s. 195-208; Moini 1995, s. 9-25]. Warto jednak dodać, iż za pionierski i najbardziej znany model internacjonalizacji etapowej jest uznawany tak zwany model Uppsala (U-model) szwedzkich naukowców J. Johansona i J.-E. Vahlnego [1977, s. 23-32].

Spośród bardzo wielu teorii internacjonalizacji przedsiębiorstw rozwijanych później wymienić należy:

1. podejście zasobowe,
2. podejście sieciowe,
3. podejście holistyczne,
4. szkołę przedsiębiorczości międzynarodowej.

Podejście zasobowe zakłada, że MŚP są heterogeniczne z uwagi na różnorodność posiadanych zasobów i możliwości ich wykorzystania. Stąd też drogi rozwoju, internacjonalizacji oraz wykorzystywane przez przedsiębiorstwa działania znacząco się różnią [Barney 1991; Galbraith, Kazanjinan 1986], a proces internacjonalizacji firmy jest determinowany przez jej wzrost. Dlatego też najczęściej internacjonalizują się te firmy, które dążą do wzrostu. Modele zasobowe bezpośrednio nawiązują do koncepcji teorii rozwoju przedsiębiorstwa E.T. Penrose [1959] oraz rozwijanej w nurcie zarządzania strategicznego koncepcji zasobowej przewagi konkurencyjnej między innymi J.B. Barneya [1991, s. 99-120, cyt. za: Daszkiewicz, Wach 2013]. Przykładem zasobowego podejścia do internacjonalizacji przedsiębiorstw jest model zaproponowany przez L.S. Welch i R. Loustarinena [1999].

W podejściu sieciowym do internacjonalizacji jest ona postrzegana jako proces, w którym wzajemne relacje są ciągle rozwijane. Internacjonalizacja firmy rozpoczyna się od jej zaangażowania w sieć, początkowo przeważnie krajową. Uczestnictwo firmy w sieci bywa też często pomostem do innych sieci. Firma posiadająca międzynarodowe kontakty może je wykorzystać do wejścia w sieci w innych krajach [Johanson, Mattsson 1987, s. 34-48; Axelsson, Johanson 1992, s. 218-234; Ellis 2000, s. 443-469]. W podejściu tym przyjęto założenie, że w przypadku MŚP sieć ułatwia przełamywanie barier, może poprawić ich innowacyjność i konkurencyjność. Sieci pozwalają bowiem łączyć korzyści małej skali i korzyści dużej skali, umożliwiają łączenie zasobów, wiedzy i *know-how*.

Podejście holistyczne oznacza postrzeganie różnych form internacjonalizacji jako obszernego zbioru opcji internacjonalizacji dostępnych dla MŚP. Wybór opcji lub kombinacji różnych opcji wymaga indywidualnej decyzji strategicznej firmy. Internacjonalizacja stwarza bowiem możliwość wykorzystywania bardzo szerokiego spektrum instrumentów, które stosowane równolegle mogą się wzajemnie wzmacniać [Fletcher 2001; Bell i in. 2003].

Teoria przedsiębiorczości międzynarodowej (najmłodsza) – wyodrębniła się wyraźnie w połowie lat 90. Szkoła przedsiębiorczości międzynarodowej rozwija się na pograniczu przedsiębiorczości i biznesu międzynarodowego oraz teorii internacjonalizacji.

Inną typologię teorii umiędzynarodowienia przedsiębiorstw (z perspektywy szkoły biznesu międzynarodowego) zaproponował B. Mtigwe [2006]. Autor ten założył, że istnieje poziom krzyżowania wpływu (*cross-influence*) pomiędzy różnymi ramami teoretycznymi i czasami trudno jest je jednoznacznie zaklasyfikować, a bywa i tak, że pewne poglądy są wykorzystywane w różnych nurtach badawczych. Mtigwe ujmuje modele rozwijane w biznesie międzynarodowym w cztery następujące grupy [Mtigwe 2006, s. 5-25]:

1. Teorie klasyczne (teoria przewagi absolutnej, teoria przewagi komparatywnej, teoria Heckshera-Ohlina) – są to najstarsze i najbardziej znane teorie handlu zagranicznego.

2. Wczesne teorie niedoskonałości rynku (teoria bezpośrednich inwestycji zagranicznych, teoria międzynarodowego cyklu życia produktu).

3. Późniejsze teorie niedoskonałości rynku (teoria portfolio, teoria internalizacji, paradygmat eklektyczny).

4. Teorie internacjonalizacji (teorie etapowe, teorie sieciowe, teoria przedsiębiorczości międzynarodowej).

UMIĘDZYNARODOWIENIE GOSPODAREK UE I POLSKI W ŚWIETLE DANYCH STATYSTYCZNYCH

W 2011 roku udział eksportu krajów UE-27 w światowym eksporcie wynosił 15,5%, a udział w światowym imporcie 16,4%. Dla porównania, udział Stanów Zjednoczonych w światowym eksporcie wynosił 10,5%, a w światowym imporcie 15,5%. Z kolei udział Chin wynosił odpowiednio 13,4% światowego eksportu oraz 11,9% światowego importu (bez Hongkongu)¹.

Polska gospodarka należy do stosunkowo słabo umiędzynarodowionych. Według danych WTO łączny towarowy eksport z Polski w 2011 roku stanowił tylko 1,03% całkowitego handlu towarowego na świecie, co plasowało Polskę na 27. miejscu. Z kolei polski eksport usług komercyjnych stanowił 0,89% całkowitego handlu tymi towarami, co dawało Polsce 30. miejsce na świecie. Natomiast relacja eksportu do PKB Polski (41,6%) była na średnim poziomie na tle krajów OECD. Podobny udział jest w Niemczech (46,1%) i w Norwegii (41,5%). Jest to poziom znacząco niższy niż na przykład na Węgrzech (86,5%) i na Słowacji (80,9%) oraz wyraźnie wyższy niż na przykład w Hiszpanii (26,3%) czy we Francji (25,5%)².

Mimo to poziom umiędzynarodowienia polskiej gospodarki stale rośnie. Według OECD handel *per capita* wzrósł z 0,8 tys. USD w 1990 roku do 8,9 tys. w roku 2009. Udział Polski w eksporcie świata wzrósł z 0,38% w 1990 roku do 1,07% w 2008 roku, a relacja eksportu do PKB z 21,5% w 1990 roku do 41,6% w 2010 roku. Z kolei według Eurostatu Polska charakteryzowała się czwartą najwyższą dynamiką eksportu w latach 2002-2010 w całej UE (294,8%), ustępując jedynie Litwie, Łotwie i Słowacji.

1 Dane podano za Eurostat, por. [Wach 2012, s. 172-173].

2 Dane podano za PARP [2013].

W całej UE (i na całym świecie) istnieje negatywna korelacja pomiędzy wielkością kraju (populacja) a jej umiędzynarodowieniem. Najmniejsze kraje mają najwięcej eksportujących przedsiębiorstw.

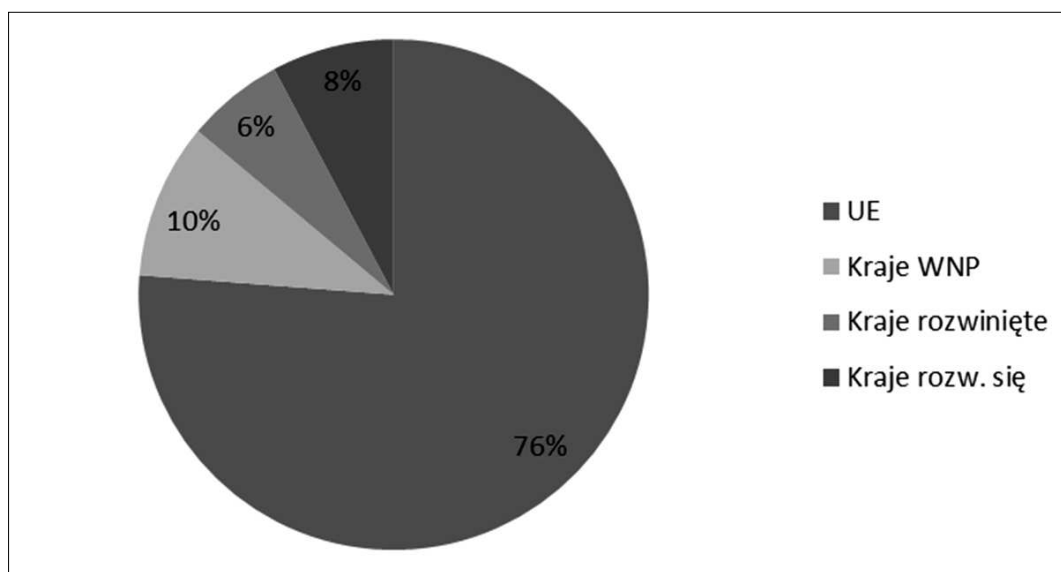
UMIĘDZYNARODOWIENIE PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE I W EUROPIE W ŚWIETLE BADAŃ

W 2011 roku liczba wszystkich przedsiębiorstw o liczbie pracujących powyżej 9 osób wynosiła 50 519³, z czego 15 828 firm to eksporterzy. W tej grupie 13 888 (87,7%) przedsiębiorstw zaliczało się do sektora MSP [PARP 2013, s. 48].

Tradycyjnie firmy należące do sektora MSP są słabiej zinternacjonalizowane niż duże przedsiębiorstwa. Skłonność do eksportu ilustrują dwa wskaźniki internacjonalizacji: wskaźnik udziału eksporterów w ogólnej liczbie firm i wskaźnik udziału przychodów z eksportu w przychodach ogółem eksporterów. Dane dla pierwszego wskaźnika pokazują, że udział eksporterów w ogólnej liczbie firm rośnie wraz ze wzrostem wielkości przedsiębiorstwa. Również dane dla drugiego wskaźnika obrazują, że im większa jest firma eksportująca, tym wyższy jest udział eksportu w jej sprzedaży (tabela 1). Warto zauważyć, że działania polskich przedsiębiorstw mają głównie charakter eurocentryczny, a głównymi partnerami handlowymi są kraje europejskie [Szkudlarek 2010, s. 360; Wach 2008, s. 428-437] (rys. 1).

3 Przedsiębiorstwa, które sporządziły dla GUS sprawozdanie F-01. Obowiązek takiego sprawozdania nie obejmuje mikroprzedsiębiorstw (o liczbie pracujących poniżej 10 osób).

Rysunek 1. Udział poszczególnych grup rynków w eksporcie Polski w 2012 roku



Źródło: [MG 2013, s. 37-42].

Tabela 1. Skłonność do eksportu polskich przedsiębiorstw według ich wielkości w 2011 roku

Wyszczególnienie	Liczba firm ogółem	Liczba eksporterów	Udział eksporterów w ogólnej liczbie firm (w %)	Udział w przychodach z eksportu w przychodach ogółem (w %)
Firmy ogółem (powyżej 9 osób)	50519	15828	31,3	28,8
Firmy małe (10-49 osób)	31616	7099	22,5	21,1
Firmy średnie (50-249 osób)	15780	6789	43,0	23,7
Firmy z sektora MSP (10-249 osób)	47396	13888	29,3	23,0
Firmy duże (powyżej 249 osób)	3123	1940	62,1	31,5

Źródło: adaptacja z [PARP 2013, s. 61].

Dla porównania, w Europie (33 kraje) eksportuje 25% przedsiębiorstw należących do sektora MSP [EIM 2010]. Polska zatem znajduje się powyżej średniej unijnej (30%).

Polski eksport towarów w 2012 roku osiągnął wartość prawie 143,5 mld EUR i w porównaniu z rokiem 2011 był wyższy o 4,9%. Jednocześnie wobec przedkryzysowego poziomu eksportu z 2008 roku jego wartość powiększyła się o 23,4%. Natomiast import w 2012 roku wzrósł o 1%, do poziomu 154 mld EUR, a wobec poziomu z roku 2008 był z kolei wyższy o 8,1%. Szybszy wzrost eksportu niż importu przełożył się na zdecydowaną poprawę stanu zrównoważenia wymiany – deficyt obrotów został zredukowany o 5,3 mld EUR, do 10,6 mld EUR. Warto odnotować, że ubiegłoroczny poziom deficytu był o około 15,6 mld EUR (tj. o ok. 60%) niższy niż w roku 2008, gdy wynosił 26,2 mld EUR [MG 2013].

PODSUMOWANIE

W świetle problemów podjętych w niniejszym artykule można sformułować pewne wnioski uogólniające:

1. Gospodarka światowa doświadczyła głębokich zmian w ostatnich dwóch dekadach.
2. Utworzenie JRE spowodowało, że duży rynek krajów członkowskich UE stał się dla przedsiębiorstw rynkiem wewnętrznym.
3. Mimo iż Polska należy do gospodarek dość słabo jeszcze umiędzynarodowionych, to jej umiędzynarodowienie stale rośnie.
4. Procesy internacjonalizacji i europeizacji oznaczają zarówno szanse, jak i zagrożenia dla przedsiębiorstw.
5. Rozwój teorii internacjonalizacji przedsiębiorstw został zapoczątkowany przez Adama Smitha w 1776 roku i trwa do dzisiaj.
6. Najbardziej popularne ujęcia modelowania internacjonalizacji to podejście etapowe, zasobowe oraz sieciowe, choć w ostatnich latach na popularności zyskują modele zintegrowane (holistyczne, w tym modele bazujące na wiedzy) oraz modele szkoły przedsiębiorczości międzynarodowej.
7. Nie istnieje uniwersalna ścieżka internacjonalizacji przedsiębiorstw.

8. Europeizacja przeważnie oznacza dla przedsiębiorstw dostęp do międzynarodowych kompetencji, zasobów, *know-how* i rozwoju kontaktów biznesowych. Ponadto konieczność dostosowania się do wyzwań międzynarodowej/globalnej konkurencji często prowadzi do ich rozwoju.
9. Komisja Europejska podjęła działania na rzecz poprawy warunków otoczenia przedsiębiorstw i lepszego funkcjonowania JRE.
10. Przegląd literatury i dostępnych danych statystycznych prowadzi do wniosku, iż przyjęta w pracy teza badawcza została potwierdzona.

BIBLIOGRAFIA

- Axelsson, B., Johanson, J., 1992, *Foreign Market Entry: The Textbook vs. the Network View*, w: *Industrial Networks. A New View of Reality*, Routledge, London.
- Baldwin, R., Wyplosz, Ch., 2012, *The Economics of European Integration*, McGraw Hill, fourth edition, Europe.
- Ballasa, B., 1961, *Towards a Theory of Economic Integration*, Blackwell, Oxford.
- Barney, J.B., 1991, *Firm Resources and Sustained Competitive Advantage*, „Journal of Management”, vol. 17.
- Bell, J., McNaughton, S., Young, S., Crick, D. (2003), *Towards Integrative Model of Small Firm Internationalisation*, „Journal of International Entrepreneurship”, vol. 1, nr 4.
- Bilkey, W.J., Tesar, G., 1977, *The Export Behaviour of Smaller-Sized Wisconsin Manufacturing Firms*, „Journal of International Business Studies”, vol. 8, no. 1.
- Cavusgil, S.T., 1994, *Differences Among Exporting Firms Based on Their Degree of Internationalization*, „Journal of Business Research”, vol. 12, no. 2.
- Daszkiewicz, N., 2004, *Internacjonalizacja małych i średnich przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce*, SPG, Gdańsk.
- Daszkiewicz, N., Wach, K., 2012, *Internationalization of SMEs. Context, Models and Implementation*, Gdańsk University of Technology Publishers, Gdańsk.
- Daszkiewicz, N., Wach, K., 2013, *Małe i średnie przedsiębiorstwa na rynkach międzynarodowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.

- EIM, 2010, *Internationalisation of European SMEs. Final Report (EIM/GDCC Survey 2009)*, EIM – EC, Zoetermeer – Brussels.
- Ellis, P., 2000, *Social Ties and Foreign Market Entry*, „Journal of International Business Studies”, vol. 1, no. 3.
- Fletcher, R., 2001, *A Holistic Approach to Internationalisation*, „International Business Review”, vol. 10, no. 1.
- Galbraith, J.R., Kazanjian, R., 1986, *Strategy Implementation Structure, Systems and Process*, West, New York.
- Harris, Ph., McDonald, F., 2004, *European Business & Marketing*, 2nd ed., SAGE Publications, London – Thousand Oaks – New Delhi.
- Johanson, J., Mattsson, L.-G., 1987, *Interorganizational Relations in Industrial Systems: A Network Approach Compared with the Transaction Cost Approach*, „International Studies of Management & Organization”, vol. 17, no. 1.
- Johanson J., Vahlne J.-E. 1977, *The Internationalization Process of the Firm – A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments*, „Journal of International Business Studies”, vol. 8, no. 1.
- Johanson, J., Wiedersheim, P., 1975, *The Internationalization of the Firm: Four Swedish Cases*, „Journal of Management Studies”, vol. 12, no. 3.
- KE, 2010, *Europa 2020 – strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającemu włączeniu społeczeństw*, Komisja Europejska, Bruksela, 03.03.2010.
- MG, 2013, *Polska 2013. Raport o stanie handlu zagranicznego*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa.
- Moini, A.H., 1995, *An Inquiry into Successful Exporting: An Empirical Investigation Using a Three-Stage Models*, „Journal of Small Business Management”, vol. 33, no. 3.
- Molle, W., 2006, *The economics of European integration. Theory, practise, policy*, Ashgate Publishing Company, fifth edition, London
- Mtigwe, B., 2006, *Theoretical Milestones in International Business: The Journey to International Entrepreneurship Theory*, „Journal of International Entrepreneurship”, vol. 4, no. 1.
- PARP, 2013, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010-2011*, red. A. Tarnawa, P. Zadura-Lichota, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- Penrose, E.T., 1966, *The Theory of Growth of the Firm*, Blackwell, Oxford.
- Riedel, R. i in., 2010, *Europeizacja – mechanizmy, wymiary, efekty*, red. A. Pacześniak, R. Riedel, Wyd. Adam Marszałek, Oslo – Toruń – Wrocław.
- Rymarczyk, J., 2004, *Globalizacja i internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa.

- Szkudlarek, J., 2010, *Strategie internacjonalizacji MSP w Polsce w kontekście europeizacji*, w: *Europeizacja – mechanizmy, wymiary, efekty*, red. A. Paczeński, R. Riedel, Wyd. Adam Marszałek, Oslo – Toruń – Wrocław.
- Wach, K., 2008, *Europeizacja działalności gospodarczej po akcesji Polski do Unii Europejskiej*, w: *Regionalizacja gospodarki*, t. 2, red. J. Rymarczyk, B. Drelich-Skulska, W. Michalczyk, Akademia Ekonomiczna im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław, s. 428-437.
- Wach, K., 2012, *Europeizacja małych i średnich przedsiębiorstw: rozwój przez umiędzynarodowienie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Wach, K., 2013, *Europeizacja – próba systematyki i konceptualizacji podejść badawczych*, „Horyzonty Polityki”, vol. 4, nr 8, s. 15-50.
- Wach, K., Ubrežiová, I., Horská, E., 2008, *Foreign Trade in Poland and Slovakia in the Process of European Economic Integration*, „Studia Universitatis Babeş-Bolyai”, seria: „Negotia”, vol. 53, no. 1, s. 47-66
- Welch, L.S., Loustarinen, R., 1999, *Internationalization: Evolution of a Concept* (chapter 7), w: *The Internationalization of the Firm. A Reader*, red. P.J. Buckley, P.N. Ghuri, Thomas Learning, London.
- Wysokińska, Z., Witkowska, J., 2010, *Integracja europejska. Europeizacja polityki ekonomiczno-społecznej w Unii Europejskiej i umiędzynarodowienie rynków nowych krajów członkowskich Europy Środkowej i Wschodniej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.