

Joanna Wiśniewska

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

## WYMIANA HANDLOWA I KAPITAŁ ZAGRANICZNY MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW NA OBSZARACH WIEJSKICH

### *THE TRADE EXCHANGE AND FOREIGN CAPITAL OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN RURAL AREAS*

**Słowa kluczowe:** małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP) na obszarach wiejskich, eksport, import, efekt aglomeracji

*Key words:* small and medium-sized enterprises (SME) in rural areas, exports, imports, foreign capital, agglomeration effect

**Abstrakt.** Celem badań było porównanie międzynarodowego zaangażowania krajowych przedsiębiorstw na obszarach wiejskich. Zbadano wolumen międzynarodowej wymiany handlowej oraz udział kapitału zagranicznego w małych i średnich przedsiębiorstwach (MSP) zlokalizowanych w czterech typach obszarów wiejskich, tj.: urbanizowanych, wielofunkcyjnych, z przewagą funkcji rolniczej i wybitnie rolniczych. Przeprowadzona analiza pozwoliła zweryfikować postawioną hipotezę dotyczącą zróżnicowania form i poziomu umiędzynarodowienia przedsiębiorstw. W wyniku badania stwierdzono, iż głównym czynnikiem internacjonalizacji przedsiębiorstw są procesy urbanizacji oraz efekt potencjału i aglomeracji.

### Wstęp

Tradycyjną metodę zagranicznej ekspansji firmy stanowi eksport wymagający dostosowania się firmy do zagranicznej konkurencji i rynków. Zastępowany jest coraz częściej ekspansją kapitałową przedsiębiorstwa na rynku zagranicznym [Gorynia 2007a, Witek-Hajduk 2010]. Międzynarodowa konkurencja i konkurencyjność są podstawową cechą we wszystkich wymiarach gospodarczych. Współcześnie jej poziom wyznaczają procesy międzynarodowego zaangażowania przedsiębiorstw [Gorynia i in. 2000, Gorynia 2007a, Witek-Hajduk 2010]. Umiędzynarodowienie może odbywać się w sposób aktywny, związany ze sprzedażą produktów lub zaangażowaniem zasobów przedsiębiorstwa za granicą oraz bierny, polegający na pozyskiwaniu produktów za granicą i przyjmowaniu kapitału zagranicznego. Wszystkie koncepcje ujmujące działania międzynarodowe to koncepcje internacjonalizacji przedsiębiorstwa [Gorynia 2007b]. Jest to proces rosnącego zaangażowania w międzynarodową działalność, który odbywa się poprzez [Gorynia 2007a]:

- wzrost międzynarodowej wymiany handlowej,
- integrację kapitału krajowego i zagranicznego.

W zglobalizowanej gospodarce nasilają się procesy przestrzennej polaryzacji przedsiębiorstw, a środowisko lokalne nie zawsze sprzyja ich rozwojowi [Andrzejczyk 2010]. W procesie internacjonalizacji na istotne bariery rozwoju natrafiają małe przedsiębiorstwa poza zurbanizowanymi obszarami miejskimi. Lokalizacja przedsiębiorstwa na obszarze wiejskim wpływa na wielkość i formę międzynarodowego zaangażowania przedsiębiorstwa. Współcześnie obszary wiejskie spełniają różnorodne funkcje społeczne i gospodarcze, począwszy od terenów rekreacyjnych, przez typowo rolnicze, aż po zurbanizowane tereny podmiejskie, stanowiące społeczno-ekonomiczne zaplecze aglomeracji miejskich [Bański 2009]. Charakteryzują się znacznym zróżnicowaniem wewnętrznych struktur i poziomu rozwoju, których rozpoznanie wiąże się z wieloma celami badawczymi [Wysocki 2010]. W kontekście gospodarczej integracji i globalizacji ważne stają się takie problemy jak [Kłodziński 2003, Kulawczuk 1995, Ratajczak 2010, Stawasz 2000, Wysocki 2010, Zawisza, Dończyk 2010]:

- niska międzynarodowa konkurencyjność przedsiębiorstw na obszarach wiejskich,
- słabe uczestnictwo obszarów wiejskich w procesach internacjonalizacji,
- społeczno-gospodarcza polaryzacja obszarów wiejskich.

## Material i metodyka badań

**Tabela 1. Rozkład liczby gmin i przedsiębiorstw według typu obszaru wiejskiego w 2010 r.**

*Table 1. County and firm distribution by type of rural area in 2010.*

Typ obszaru / Area type	Gminy/ County	Małe/ Small	Średnie/ Medium	MSP/ SME	Udział / Share [%]
Urbanizowany/ Urbanized	18	334	209	543	35,2
Wielofunkcyjny/ Multifunctional	53	308	159	467	30,3
Z przewagą funkcji rolniczej/ Predominantly agricultural	82	225	132	357	23,2
Wybitnie rolniczy/ Primarily agricultural	32	121	54	175	11,3
Razem/Total	185	988	554	1542	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS  
Source: own study based on GUS

w Wielkopolsce w 2010 r.<sup>1</sup> Populacja ta obejmowała 1542 przedsiębiorstw, w tym: 988 małych oraz 554 średnich przedsiębiorstw. Podmioty zlokalizowane były na terenie 185 gmin, w tym: 18 zurbanizowanych, 53 wielofunkcyjnych, 82 z przewagą funkcji rolniczych i 32 wybitnie rolniczych (tab. 1).

Wybrane do badania gminy zostały sklasyfikowane według znormalizowanych typów funkcjonalnych, jako obszary: urbanizowane, wielofunkcyjne, wybitnie rolnicze i te z przewagą funkcji rolniczych. Podstawę normalizacji typów funkcjonalnych stanowił stopień koncentracji struktur społeczno-gospodarczych. Zatem obszary urbanizowane, charakteryzują się znaczną koncentracją struktur intensywnych, w tym głównie: mieszkalnictwa, usług, produkcji i rekreacji, oraz spełniają następujące kryteria: położenie poza granicami administracyjnymi gmin miejskich, gęstość zaludnienia ponad 100 osób na 1 km<sup>2</sup>, ponad 140 zarejestrowanych podmiotów gospodarczych na 1 tys. mieszkańców w wieku produkcyjnym oraz dodatnie saldo migracji. Obszary wielofunkcyjne są formą przejściową między obszarami urbanizowanymi a tradycyjnymi obszarami wiejskimi. Spełniają następujące kryteria: położenie poza granicami obszarów urbanizowanych, ponad 100 zarejestrowanych podmiotów gospodarczych na 1 tys. mieszkańców w wieku produkcyjnym oraz dodatnie saldo migracji. Obszary z przewagą funkcji rolniczej są to tereny o wyraźnej przewadze rolnictwa nad innymi funkcjami gospodarczymi. Charakteryzują się one dużym zróżnicowaniem od wysokotowarowego po ekstensywne. Obszary te spełniają następujące kryteria: położone są poza obszarami urbanizowanymi i wielofunkcyjnymi, udział użytków rolnych wynosi na nich ponad 70% powierzchni ogólnej lub liczba gospodarstw rolnych prowadzących wyłącznie działalność rolniczą przekracza 70% ogólnej liczby gospodarstw rolnych. Z kolei na obszarach wybitnie rolniczych, charakteryzujących się dominacją funkcji rolniczej, koncentracją użytków rolnych, korzystnymi warunkami przyrodniczymi dla produkcji rolnej oraz wysokim udziałem gospodarstw towarowych, inne funkcje gospodarcze mają niewielkie znaczenie. Obszary te: są położone poza ww. typami obszarów, udział użytków rolnych wynosi ponad 80% powierzchni ogólnej lub udział gospodarstw produkujących głównie na rynek ponad 70% [Bański 2009].

W badaniu zastosowano ilościową analizę uśrednionych wielkości, pochodzących ze sprawozdań statystycznych przedsiębiorstw o przychodach, kosztach, wyniku finansowym i nakładach na środki trwałe. Analiza pozwoliła wnioskować na temat stopnia umiędzynarodowienia przedsiębiorstw mierzonego wolumenem sprzedaży eksportowej, zakupów z importu oraz udziału kapitału zagranicznego. Porównano międzynarodowy potencjał przedsiębiorstw z uwzględnieniem ich lokalizacji, wielkości zatrudnienia oraz form procesu internacjonalizacji.

<sup>1</sup> Z badania wyłączone zostały podmioty działające w zakresie: rolnictwa, leśnictwa, łowiectwa i rybactwa, administracji publicznej i obrony narodowej, obowiązkowych ubezpieczeń społecznych, gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników; gospodarstwa domowe produkujące wyroby i świadczące usługi na własne potrzeby oraz organizacje i zespoły eksterytorialne (według PKD 2007).

Celem przeprowadzonego badania było porównanie form i poziomu międzynarodowego zaangażowania przedsiębiorstw na obszarach wiejskich. Internacjonalizację przedsiębiorstw oceniano za pomocą dostępnych wskaźników wymiany handlowej i inwestycji zagranicznych. Populację badania stanowią przedsiębiorstwa, zgodnie z przyjętą liczbą pracujących osób określone, jako małe i średnie (MSP), tj. zatrudniające od 10 do 49 oraz od 50 do 249 pracowników. Populacja badanych przedsiębiorstw odpowiada liczbie małych i średnich przedsiębiorstw, które złożyły sprawozdania statystyczne w gminach wiejskich i na obszarach wiejskich gmin miejsko-wiejskich

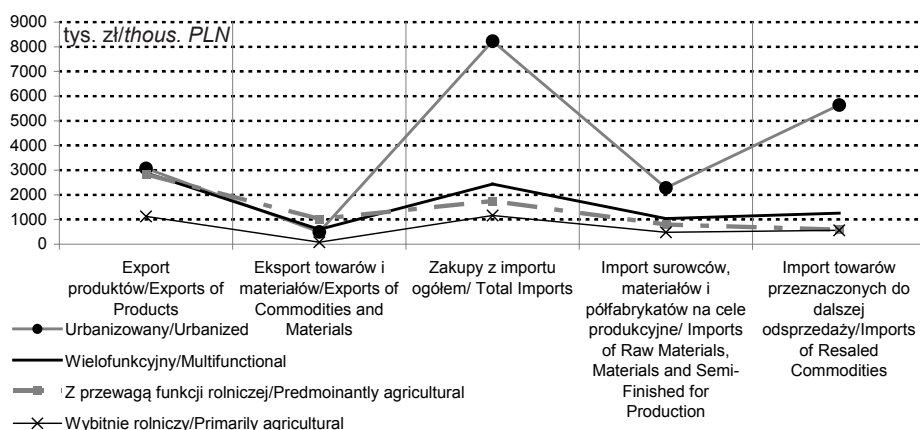
## Wyniki badań

Podstawową formą zagranicznego zaangażowania przedsiębiorstwa jest eksport i import. Eksport to czynna forma międzynarodowego zaangażowania związana z dostarczaniem towarów przedsiębiorstwa na rynki zagraniczne [Gorynia 2007a, Witek-Hajduk 2010]. Przedsiębiorcy realizują bezpośredni i pośredni eksport. Pierwszy jest sprzedażą przez producenta własnych wyrobów za granicę bez pośrednika, dotyczy produktów oznaczonych marką handlową producenta, która jest znana, a drugi oznacza pośrednictwo polegające na odsprzedaży wyrobów zakupionych od producentów lub innych pośredników, może się odbywać pod marką pośrednika [Rymarczyk 2004]. Do analizy wolumenu eksportu wykorzystano dwie wielkości: przychody netto ze sprzedaży produktów oraz ze sprzedaży towarów i materiałów na eksport. Do przychodów ze sprzedaży towarów i materiałów zalicza się sprzedaż składników nabytych w celu odsprzedaży w stanie nieprzetworzonym. Są to przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów, bez podatku od towarów i usług, tj. kwoty należne za sprzedane towary i materiały (niezależnie od tego, czy zostały zapłacone), wynikające z przemnożenia ilości sprzedanej przez jednostkową cenę sprzedaży netto, skorygowane o należne dopłaty i udzielone upusty, bonifikaty lub umowne kwoty należne z tytułu sprzedaży.

Import jest formą biernego zaangażowania za granicą, wiąże się z pozyskiwaniem towarów lub usług na rynkach zagranicznych [Witek-Hajduk 2010]. Zaspokajają one bieżące potrzeby produkcyjne (import zaopatrzeniowy), potrzeby rozwojowe (inwestycyjny) i potrzeby konsumpcyjne – (konsumpcyjny) [Rymarczyk 2004]. Przedsiębiorstwa realizują bezpośrednio lub pośrednio import zaopatrzeniowy, który zaspokaja ich bieżące potrzeby produkcyjne i inwestycyjne. Jest to import surowców, materiałów i półfabrykatów na cele produkcyjne oraz maszyn, urządzeń i *know-how*. Kolejną formą wymiany jest import towarów handlowych, tj. przeznaczonych do dalszej odsprzedaży, zastępujących produkcję krajową, import substytucyjny lub konkurencyjny względem produktów krajowych. Do analizy wolumenu importu wykorzystano trzy wielkości: zakupy z importu ogółem, import surowców, materiałów i półfabrykatów na cele produkcyjne oraz towarów przeznaczonych do dalszej odsprzedaży. Zakupy z importu ogółem to wartość zakupów towarów i usług z importu w wartości netto, tj. bez VAT i kosztów manipulacyjnych, łącznie z zakupem środków trwałych oraz z zakupem usług z importu.

W badanej grupie przedsiębiorstw przeciętna wartość eksportu wytworzonych produktów była wyższa niż towarów i materiałów. W 2010 r. wynosiła kolejno 2738,2 tys. zł w stosunku do 605,4 tys. zł. Przedsiębiorstwa realizowały najwyższą wartość eksportu produktów na obszarach urbanizowanych – 3073,9 tys. zł, a najniższą na obszarach wybitnie rolniczych – 1124,4 tys. zł. Z kolei, przeciętnie najwyższą wartość eksportu towarów i materiałów realizowały przedsiębiorstwa na obszarach z przewagą funkcji rolniczej – 1027,3 tys. zł, a najniższą na obszarach wybitnie rolniczych – 82,5 tys. zł (rys. 1).

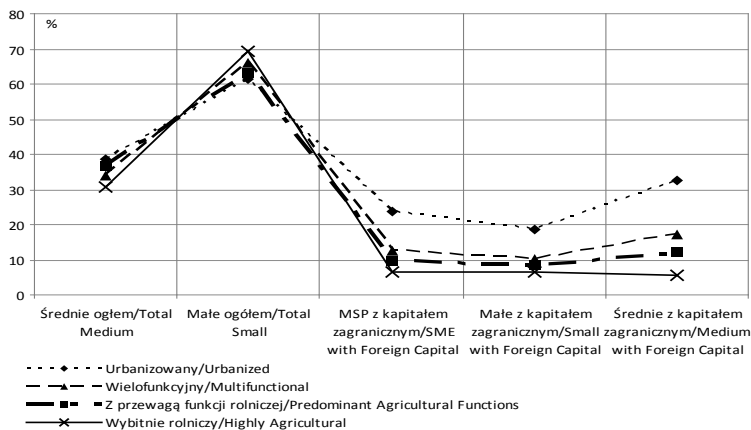
W analizowanej grupie przedsiębiorstw na obszarach wiejskich większe znaczenie miał eksport bezpośredni produktów wytworzonych w przedsiębiorstwie niż pośredni eksport towarów i materiałów. W badanym okresie małe i średnie przedsiębiorstwa realizowały wyższą wartość eksportu, gdy ich lokalizacja znajdowała się na obszarach urbanizowanych. W badanym okresie znacznie wzrósł eksport w małych przedsiębiorstwach na obszarach wybitnie rolniczych, co świadczy o ich rosnącym udziale w procesach internacjonalizacji.



Rysunek 1. Zakupy z importu i przychody netto z eksportu MSP według typów obszarów wiejskich w 2010 r. *Figure 1. SME imports and net revenues from exports by type of rural areas in 2010*

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Source: own study based on data GUS



**Rysunek 2. Udział małych i średnich przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym według typu obszarów wiejskich w 2010 roku**

*Figure 2. The share of small and medium enterprises with foreign capital in 2010*

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS

Source: own study based on GUS

Badane przedsiębiorstwa w różnym stopniu opierały swoją działalność na produktach z importu. Największy wolumen zakupów z importu realizowały przedsiębiorstwa na obszarach wiejskich urbanizowanych (w 2010 r. średnio 8233,4 tys. zł), najniższy zaś przedsiębiorstwa na obszarach wybitnie rolniczych (1165,3 tys. zł). Przeciętna wartość importu towarów handlowych wynosiła 2567,7 tys. zł i była wyższa niż towarów przeznaczonych na cele produkcyjne (1359,4 tys. zł). Wyjątek stanowiły obszary z przewagą funkcji rolniczej, a na obszarach wybitnie rolniczych wartości importu zaopatrzeniowego i towarów handlowych niewiele się różniły.

Małe i średnie przedsiębiorstwa realizowały wyższą wartość importu, gdy ich lokalizacja znajdowała się na obszarach urbanizowanych. Na tych terenach większe znaczenie miał też import towarów do dalszej odsprzedaży. Na pozostałych obszarach, przedsiębiorstwa więcej importowały na cele produkcyjne. Import towarów handlowych stanowił podstawową formę importu w małych przedsiębiorstwach, z kolei średnie przedsiębiorstwa większą część importu realizowały na własne cele produkcyjne. W badanym okresie wzrósł import w małych przedsiębiorstwach na obszarach wybitnie rolniczych, co świadczy o ich rosnącym udziale w procesach internacjonalizacji.

Współcześnie oprócz tradycyjnych stosunków handlowych, podstawową formę międzynarodowego zaangażowania przedsiębiorstw stanowią powiązania produkcyjne. Sprzedaż udziałów przedsiębiorstwa na rynku macierzystym podmiotowi zagranicznemu jest bierną, niekooperacyjną i kapitałową formą umiędzynarodowienia [Gorynia 2007a, Witek-Hajduk 2010]. Zaangażowanie inwestycyjne polskich przedsiębiorstw za granicą jest niewielkie, choć rosnące w ostatnich latach. Z kolei lokalizacja inwestycji zagranicznych w krajowych przedsiębiorstwach jest istotnym procesem gospodarczym i stanowi jak dotąd dominującą formę internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw [Rymarczyk 2004].

W badanej grupie liczba przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym zmieniła się w zależności od typu funkcjonalnego obszaru. Przeciętny udział podmiotów z kapitałem zagranicznym wynosił 15,2% w 2010 r. Największy był ich udział na obszarach urbanizowanych, tj. 23,9%, najniższy na obszarach wybitnie rolniczych, tj. 6,3% (rys. 2).

Udział przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym zmienił się wraz z wielkością przedsiębiorstw i typem obszaru na którym były one zlokalizowane. Więcej przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym należało do grupy średnich niż małych. Najwięcej z nich zlokalizowanych było na obszarach urbanizowanych, a najmniej na wybitnie rolniczych. Udział przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym wśród małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach zurbanizowanych wynosił ok. 20 i 30%, podczas gdy na obszarach wybitnie rolniczych ok. 7 i 6%.

## Podsumowanie i wnioski

W wyniku wejścia Polski do UE zwiększył się stopień internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw. Nadal jednak poziom ich umiędzynarodowienia jest niski i najczęściej ma bierny charakter, tj. nieangażujący krajowego kapitału za granicą. Najczęściej występującą aktywną formą internacjonalizacji jest eksport polskich produktów na rynki zagraniczne [Rymarczyk 2004]. W procesie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw występują znaczne zróżnicowania, które mogą wpływać na zrównoważony rozwój gospodarki. Przeprowadzona analiza potwierdziła występowanie dwóch ważnych efektów w procesie umiędzynarodowienia przedsiębiorstw: efektu potencjału i efektu aglomeracji.

O występowaniu tych efektów świadczy międzynarodowe zaangażowanie większych przedsiębiorstw zlokalizowanych na obszarach w pobliżu aglomeracji miejskich. Przedsiębiorstwa na obszarach zurbanizowanych uzyskują korzyści aglomeracji, wynikające z korzyści skali, lokalizacji i urbanizacji [Budner 1999]. W badanej grupie przedsiębiorstw efekt aglomeracji wyraźnie determinuje również formy ich internacjonalizacji. Występowanie tych efektów w procesie umiędzynarodawiania przedsiębiorstw świadczy o tym, iż celem przedsiębiorstw nie jest realizacja strategii globalnych, lecz utrzymanie i uzyskanie trwałej przewagi na rynku lokalnym. Skłonność przedsiębiorstw do umiędzynarodowienia zależy od możliwości pozyskania kapitału zagranicznego i wynikającej stąd przewagi w stosunku do konkurentów krajowych.

Z kolei lokalizacja inwestycji bezpośrednich w największych przedsiębiorstwach zlokalizowanych na obszarach aglomeracji potwierdza założenia eklektycznej teorii bezpośrednich inwestycji, która zakłada, że internacjonalizacja produkcji ma miejsce tam, gdzie występują specyficzne korzyści z własności, internalizacji i lokalizacji [Dunning 1980]. Dokonujące się w polskich przedsiębiorstwach przemiany polegające na wzroście ich międzynarodowego zaangażowania wpływają na wzrost ich konkurencyjności. W efekcie wzrasta konkurencyjność terenów, na których są zlokalizowane oraz gospodarki narodowej. Przyjęta w badaniu kategoryzacja wielkości i lokalizacji przedsiębiorstw pozwoliła wysunąć wniosek o heterogeniczności procesów umiędzynarodowienia przedsiębiorstw i ich koncentracji w obszarach zurbanizowanych, co w efekcie prowadzi do pogłębiania różnic w rozwoju obszarów peryferyjnych, w tym obszarów wiejskich wybitnie rolniczych lub z przewagą funkcji rolniczej i obniżania ich konkurencyjnej przewagi w zglobalizowanej gospodarce.

## Literatura

- Andrzejczyk D.** 2010: Przedsiębiorczość małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce – ujęcie regionalne. *Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy*, 3, 137-152.
- Bański J.** 2009: Typy obszarów funkcjonalnych w Polsce. PAN Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania im. S. Leszczyckiego, Warszawa, 1-10.
- Budner W.** 1999: Lokalizacja przedsiębiorstw. Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. *Materiały Dydaktyczne*, nr 55, 101-109.
- Dunning J.H.** 1980: Toward an Eclectic Theory of International Production. *Journal of International Business Studies*, vol. 11, no 1, 9-31.
- Gorynia M., Stepien B., Sulimowska M.** 2000: Konkurencyjność przedsiębiorstwa – koncepcje, pomiar, ocena i standaryzacja. [W:] *Przedsiębiorstwo a internacjonalizacja działalności gospodarczej* (red. M. Gorynia, J. Schroeder). Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, *Zesz. Nauk.*, 278, 46-57.
- Gorynia M.** 2007a: Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw. PWE, Warszawa, 86-108.
- Gorynia M.** 2007b: Studia nad transformacją i internacjonalizacją gospodarki polskiej. Centrum Doradztwa i Informacji Difin. Warszawa, 10-21.
- Kłodziński M.** 2003: Rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Ubezpieczenia w rolnictwie. *Materiały i Studia*, 1, 13-25.
- Kulawczuk P.** 1995: Rozwój przedsiębiorczości wiejskiej. [W:] *Rozwój gospodarki wiejskiej. Przedsiębiorczość jako droga restrukturyzacji wsi w Polsce* (red. M. Bąk). Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Ratajczak M.** 2010: Kondycja ekonomiczna małych i średnich przedsiębiorstw z obszarów wiejskich Warmii i Mazur. *Acta Scientiarum Polonorum Oeconomia*, 9(2), 163-172.
- Rymarczyk J.** 2004: Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa. PWE, Warszawa, 152-176 i 322-324.
- Stawasz D.** 2000: Współczesne uwarunkowania rozwoju polskich regionów. Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, 168-173.
- Witek-Hajduk M.K.** 2010: Strategie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w warunkach akcesji Polski do Unii Europejskiej. Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej. *Monografie i Opracowania*, 568, 128-151.
- Wysocki F.** 2010: Metody taksonomiczne w rozpoznawaniu typów ekonomicznych rolnictwa i obszarów wiejskich. Wyd. Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań, 10-11.
- Zawisza S., Dończyk M.** 2010: Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości na przykładzie gminy Gostyń. *Acta Scientiarum Polonorum Oeconomia*, 9(2), 251-260.

## Summary

*The aim of the article is to compare the international involvement of domestic enterprises taking into consideration their size and location in rural areas. The analysis focused on the volume of international trade and the share of foreign capital of a SME in 2010. The research verified the hypothesis on differentiation of forms and levels of internationalization of companies in rural areas. It is argued that the process of internationalization depends on the size of the company as well as its location. There are two important determinants of internalization: potential effect and agglomeration effect.*

*Above determinants are responsible for the differentiation of internationalization of domestic companies in rural and urban areas. The phenomena influences negatively sustainable regional development and development of national economy.*

### Adres do korespondencji:

dr Joanna Wiśniewska  
 Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, Katedra Ekonomii  
 ul. Wojska Polskiego 28, 60-637 Poznań  
 tel. (61) 848 71 31, e-mail: wisniewska@up.poznan.pl