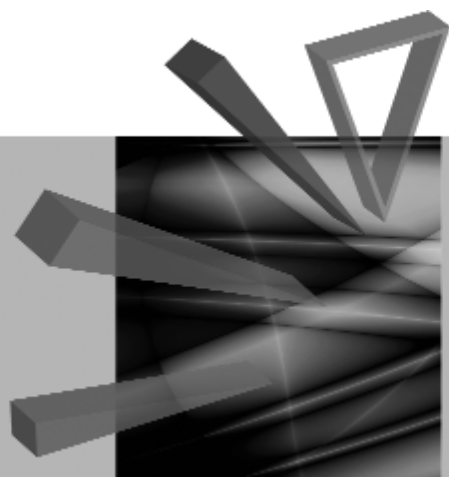


Kształtowanie się nowej przestrzeni w gospodarce globalnej



Redaktorzy naukowi
Stanisław Korenik
Marek Łyszczak



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2011

Senacka Komisja Wydawnicza

*Zdzisław Pisz (przewodniczący),
Andrzej Bąk, Krzysztof Jajuga, Andrzej Matysiak, Waldemar Podgórski,
Mieczysław Przybyła, Aniela Styś, Stanisław Urban*

Recenzent

Tadeusz Kudlacz

Redakcja wydawnicza

Barbara Majewska, Rafał Galos

Redakcja techniczna i korekta

Barbara Łopusiewicz

Łamanie

Beata Mazur

Projekt okładki

Beata Dębska

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2011

ISSN 1899-3192

ISBN 978-83-7695-150-8

Druk: Drukarnia TOTEM

Spis treści

Wstęp	9
Krystyna Brzozowska , Partnerstwo publiczno-prywatne w Polsce	11
Jacek Chądryński , Łódź, Łódzkie, Polska – czynniki rozwoju sektora MSP w ocenie studentów kierunku gospodarka przestrzenna UŁ	24
Niki Derlukiewicz , Wybrane przedsięwzięcia wspierające innowacyjność re- alizowane w Unii Europejskiej w kontekście budowania gospodarki opar- tej na wiedzy	33
Dariusz Głuszczuk , Krajowy Fundusz Kapitałowy jako źródło finansowania regionalnych procesów innowacyjnych w dobie gospodarki globalnej ...	42
Piotr Hajduga , Międzynarodowe uwarunkowania prawne udzielania pomo- cy publicznej w Polsce – przypadek specjalnych stref ekonomicznych ...	51
Krzysztof Kolany , Bogusław Półtorak , Ewolucja roli bazylejskich norm nadzorczych w architekturze systemu finansowego	64
Dorota Korenik , Rola banku w kształtowaniu ładu społeczno-gospodarczego regionu	74
Stanisław Korenik , Kontrakt regionalny w Polsce jako źródło finansowania polityki regionalnej – ujęcie retrospektywne	88
Andrzej Łuczyszyn , Integracja europejska w warunkach niestabilności finan- sowej – elementy wybrane	98
Anna Mempel-Śnieżyk , Problematyka rozwoju lokalnego – kwestie interpre- tacyjne	110
Katarzyna Miszczak , Procesy globalizacji i internacjonalizacji we współ- czesnej gospodarce ze szczególnym uwzględnieniem sektora przedsię- biorstw	118
Oğuz Özbek , Rethinking of regional development strategies in Turkey for pre-disaster planning	126
Małgorzata Rogowska , Procesy wzajemnego uczenia się jako istotny czyn- nik rozwoju regionów w globalizującej się gospodarce	133
Dorota Rynio , Kształtowanie się nowej przestrzeni pod wpływem procesów migracyjnych na przykładzie Polski	139
Miloslav Sasek , Rozwój migracji ludności w Czechach po 1989 roku	149
Ümmügülsüm Ter , Relationship between cultural heritage tourism and sus- tainability: case of Konya, Turkey	160
Kadriye (Deniz) Topçu , Mehmet Topçu , The effects of new consumption spaces to their environs in the process of constituting urban value	171

Mehmet Topçu, Kadriye (Deniz) Topçu , An evaluation on changing shop values by the effects of pedestrianisation	179
Kinga Wasilewska , Polska przestrzeń bezpieczeństwa wobec narastających zagrożeń	187
Malwina Wrotniak , Obecność banków w projektach realizowanych w formule partnerstwa publiczno-prywatnego	198
Alicja Zakrzewska-Półtorak , Przeobrażenia struktury gospodarczo-przestrzennej województwa dolnośląskiego w latach 2007-2009	205

Summaries

Krystyna Brzozowska , Public-Private Partnership in Poland	23
Jacek Chądzyński , Łódź, Łódź voivodeship, Poland – factors of SME sector development as a result of evaluation by students of Spatial Economy subject at University of Łódź	32
Niki Derlukiewicz , Selected actions supporting innovation taken in the European Union in the context of building knowledge based economy	41
Dariusz Głuszczyk , The National Capital Fund as a source of financing of regional innovation processes in an era of global economy	50
Piotr Hajduga , International law criteria of allocation of state aid in Poland – the case of special economic zones	63
Krzysztof Kolany, Bogusław Półtorak , Evolution of role of the Basel's regulations in the architecture of financial system	73
Dorota Korenik , The role of bank in shaping the socio-economic order of a region	87
Stanisław Korenik , Regional contract in Poland as a source of regional policy financing – retrospective perspective	97
Andrzej Łuczyszyn , European integration in the conditions of financial instability – selected items	109
Anna Mempel-Śnieżyk , Problems of local development – issues of interpretation	117
Katarzyna Miszczak , Processes of globalization and internationalization in modern economy with special attention paid to enterprises sector	125
Oğuz Özbek , Strategie rozwoju regionalnego w Turcji w aspekcie planowania systemu ostrzegania przed katastrofami	132
Małgorzata Rogowska , The processes of interactive learning as a important factor of regions development in globalizing economy	138
Dorota Rynio , Shaping new space under influence of migration processes on the example of Poland	148
Miloslav Sasek , Development of population migration in the Czech Republic after 1989	159

Ümmügülsüm Ter , Związek pomiędzy turystyką kulturalną a stabilnością rozwoju: przypadek miasta Konya, Turcja	170
Kadriye (Deniz) Topçu, Mehmet Topçu , Efekty nowych przestrzeni konsumpcji w procesie tworzenia wartości miejskiej	178
Mehmet Topçu, Kadriye (Deniz) Topçu , Ocena zmieniających się wartości sklepu w wyniku efektów przepływów pieszych	186
Kinga Wasilewska , Polish security space in the face of increasing danger ...	197
Malwina Wrotniak , Participation of banks in public-private partnership projects	204
Alicja Zakrzewska-Póltorak , Transformation of economic and spatial structure of Lower Silesian voivodeship in years 2007-2009	214

Katarzyna Miszczak

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

PROCESY GLOBALIZACJI I INTERNACJONALIZACJI WE WSPÓŁCZESNEJ GOSPODARCE ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM SEKTORA PRZEDSIĘBIORSTW

Streszczenie: Celem niniejszego artykułu jest ukazanie roli procesów globalizacji i internacjonalizacji w funkcjonowaniu przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce światowej. Istnieje zgoda, co do tego, że znaczenie zjawiska umiędzynarodowienia i globalizacja życia społeczno-gospodarczego przybierają na sile. W artykule opisano uwarunkowania, korzyści i zagrożenia wynikające z tych dwóch tendencji, zwłaszcza dla działalności sektora przedsiębiorstw. Scharakteryzowano też elementy uppsalskiego modelu internacjonalizacji.

Słowa kluczowe: globalizacja, internacjonalizacja, sektor przedsiębiorstw.

Przez pojęcie internacjonalizacji rozumie się każdy rodzaj działalności gospodarczej, jaką podejmuje przedsiębiorstwo za granicą [Rymarczyk 2004, s. 19]. Globalizacja natomiast to termin, który w ostatnich latach wywołuje żywe reakcje prawie we wszystkich krajach i w różnych warstwach społecznych. Wzbudza nadzieje, ale powoduje też gwałtowne sprzeciwy [Rymarczyk 2004]. Jako ogólnoswiatowy proces ma wielu zwolenników upatrujących w tym etapie rozwoju globalnej gospodarki nowej szansy, jednak ma też wielu bardzo aktywnych przeciwników, dostrzegających przede wszystkim zagrożenia. Stąd też pojęcie to jest ciągle bardzo różnie interpretowane i nie ma dotąd jednej powszechnie akceptowanej definicji.

Globalizacja może być także postrzegana jako wyższy etap umiędzynarodowienia, polegający na traktowaniu świata jako jednego rynku, co jest związane z niezwykłym wzrostem rozmiarów i intensywności powiązań pomiędzy poszczególnymi krajami, opartych na przepływie kapitału, technologii, towarów, usług i ludzi. Jeden z laureatów Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii, znany z krytycznej oceny dotychczasowych skutków globalizacji dla krajów słabo rozwiniętych, amerykański ekonomista J.E. Stiglitz, w jednej ze swych książek poświęconych tej problematyce stwierdził, że globalizacja to coraz ściślejsza integracja państw oraz ludzi na świecie spowodowana ogromną redukcją kosztów transportu i telekomunikacji oraz zniesieniem sztucznych barier w przepływie dóbr, usług, kapitału, wiedzy i (w mniejszym

stopniu) ludzi z kraju do kraju [Stiglitz 2004, s. 26]. Identyfikuje on zatem omawiane zjawisko jako proces integrowania się różnych państw i ich mieszkańców, wskazując jednocześnie jego główne siły sprawcze. Dwaj kolejni amerykańscy ekonomiści – P. Bairoch i R. Kozul-Wright – w opracowaniu przedstawionym na forum UNCTAD w 1996 r. zwrócili uwagę na kluczowe znaczenie rosnących powiązań i współzależności w skali całej gospodarki światowej. Ich zdaniem globalizacja oznacza proces, w którym produkcja i struktury finansowe poszczególnych krajów stają się coraz bardziej powiązane poprzez rosnącą liczbę transakcji transgranicznych, prowadzących do ukształtowania się nowego międzynarodowego podziału pracy, w którym tworzenie bogactwa narodowego jest coraz bardziej uzależnione od podmiotów gospodarczych z innych państw [Bairoch, Kozul-Wright 1996].

Prezentując poglądy wybranych polskich ekonomistów, przytoczyć można opinię A. Budnikowskiego, który globalizację definiuje jako proces coraz bliższego, realnego scalania gospodarek narodowych, przejawiający się w dynamicznym wzroście obrotów handlowych, międzynarodowych przepływów kapitałowych i usługowych, będących efektem wzrastającej tendencji do traktowania przez coraz większą liczbę przedsiębiorstw całego świata jako rynku zbytu [Budnikowski 2006, s. 434; Zorska 2007, s. 17].

Analizując problematykę globalizacji życia społeczno-gospodarczego, warto wskazać najważniejsze przyczyny i zarazem przejawy tego procesu, do których zaliczyć należy [Budnikowski 2006, s. 434, 439]:

- niezwykle przyspieszenie postępu technicznego, zwłaszcza w informatyce, biotechnologii i produkcji nowych materiałów;
- radykalne przewartościowanie podejścia do roli państwa w życiu gospodarczym;
- intensyfikację konkurencji w efekcie umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstw oraz niebywałej ekspansji korporacji transnarodowych (KTN) i bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ).

Od dłuższego czasu w debatach o teoretycznych aspektach analizowanego zjawiska oraz w praktyce gospodarczej i dyplomatycznej toczą się burzliwe spory na temat korzyści i zagrożeń wynikających z globalizacji. Dowodzi tego fakt, że oprócz licznych entuzjastów globalizacji w sporach tych uczestniczą aktywnie sceptycy, alterglobaliści i antyglobaliści. Niewątpliwie za główne korzyści globalizacji trzeba uznać [Budnikowski 2006, s. 434]:

- przyspieszenie dynamiki rozwoju gospodarczego i tempa przemian strukturalnych;
- poprawę racjonalności i efektywności gospodarowania;
- podniesienie wydajności pracy;
- wzrost dobrobytu społecznego w skali globalnej.

Szczególną rolę w osiągnięciu powyższych korzyści ma dynamiczne zwiększanie się obrotów handlu światowego i przepływów czynników produkcji, a w następstwie umiędzynarodawianie działalności przedsiębiorstw, do czego przyczynia się działalność KTN. Natomiast do negatywnych skutków globalizacji jej krytycy zaliczają przede wszystkim nadmierny wzrost ogólnoświatowej współzależności

ekonomicznej, tj. uzależnienie życia gospodarczego od wydarzeń zachodzących w innych krajach, co przejawia się w międzynarodowej transmisji kryzysów koniunkturalnych, w szczególności kryzysów finansowych. Pogłębianie się luki rozwojowej między czołową bogatych krajów Północy i biednymi krajami Południa uznawane jest również za istotną słabość globalizacji.

Ponadto potencjalne zagrożenia procesu globalizacji są w dużej mierze związane z działalnością KTN, które oskarża się o:

- działanie na szkodę interesów konsumentów (np. ekspansja koncernów tytoniowych szkodzi zdrowiu; ujednocianie gustów konsumentów zagraża tradycji i kulturze narodowej, czego przykładem jest tzw. „coca-kolonizacja”);
- degradację środowiska naturalnego;
- preferowanie działań sprzecznych z priorytetami rozwojowymi ubogich krajów i utrudnianie rządów prowadzenia skutecznej polityki gospodarczej.

Jednak w świetle dorobku teorii współczesnej ekonomii i analizy dotychczasowych doświadczeń nie ulega żadnej wątpliwości, że saldo bilansu korzyści i kosztów (zagrożeń) globalizacji jest dodatnie. Podobnej oceny dokonuje się w stosunku do zjawiska umiędzynarodowienia. W literaturze przedmiotu odnaleźć można różne interpretacje procesu internacjonalizacji. Jedną z nich jest ujęcie procesowe. Umiędzynarodowienie charakteryzuje się fazowym układem form. Odzwierciedlają one historyczny przebieg procesu internacjonalizacji i globalizacji na podstawie indywidualnych doświadczeń wielkich międzynarodowych korporacji. Formy te, ujęte często w postaci modelowej, pozostają w quasi-przyczynowym związku, tzn. przyjmuje się, że osiągnięcie jednej formy w pewnym stopniu warunkuje przejście do następnej [Berekoven 1990]. Na tej podstawie umiędzynarodowienie można interpretować, jako rozwój od przedsiębiorstwa narodowego poprzez międzynarodowe do światowego (globalnego) [Rymarczyk 2004, s. 19, 21].

Warto podkreślić, że z punktu widzenia możliwości zastosowania danego modelu internacjonalizacji przedsiębiorstwa do badań i analiz odnoszących się do polskich firm wchodzących na zagraniczne rynki, najbardziej interesujący jest model uppsalski (model, który powstał na Uniwersytecie Uppsalskim w Szwecji). Jego autorzy, J. Johanson i J.E. Vahlne [1977, s. 23], stworzyli koncepcję stopniowego wzrostu zaangażowania się przedsiębiorstwa na zagranicznym rynku w odpowiedzi na rozwój jego wiedzy o tym rynku. Podstawowymi hipotezami badawczymi w tym modelu są [Johanson, Vahlne 1977, s. 23-24]:

1) brak wiedzy o zagranicznym rynku jest istotną barierą wejścia firmy na ten rynek;

2) zwiększanie wiedzy o konkretnym zagranicznym rynku jest niezbędne w celu wzrostu stopnia zaangażowania się firmy na nim, co umożliwi przejście na wyższy etap internacjonalizacji;

3) wzrost stopnia zaangażowania firmy na konkretnym zagranicznym rynku ułatwia proces jej internacjonalizacji w innych krajach.

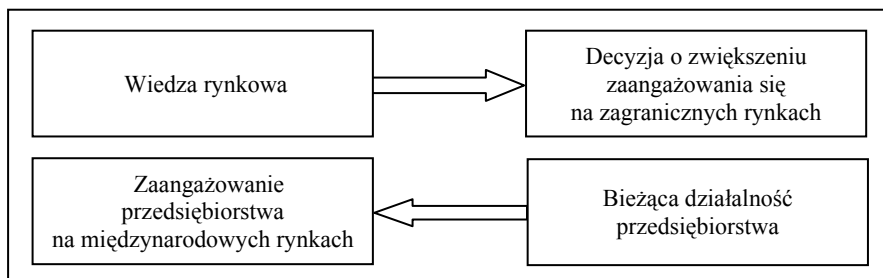
Model uppsalski powstał w latach osiemdziesiątych XX wieku na podstawie empirycznych badań szwedzkich przedsiębiorstw, które w większości internacjonalizowały działalność gospodarczą sekwencyjnie, począwszy od podjęcia nieregularnego eksportu, regularnego eksportu przez pośrednika, utworzenia własnego oddziału/filii handlowej i wreszcie uruchomienia produkcji za granicą. Autorzy modelu założyli, że stopniowy rozwój zagranicznej aktywności firmy jest konsekwencją dużego ryzyka wynikającego z braku lub z małej wiedzy o międzynarodowych rynkach. Konieczność stopniowego rozwoju internacjonalizacji jest wyjaśniana przez koncepcję *psychicznego dystansu*, który wynika z różnic kulturowych, językowych, systemu edukacyjnego, praktyk biznesowych kraju macierzystego firmy i kraju goszczącego. Psychiczny dystans określany jest przez czynniki przeszkadzające lub zakłócające przepływ informacji między firmą a rynkiem, na którym ona działa. Według autorów tej koncepcji, firmy najpierw dokonują ekspansji na rynki, które są im bliższe, czyli łatwiejsze do zagospodarowania i o mniejszym ryzyku. Następnie zdobytą na nich wiedzę wykorzystują przy ekspansji na rynki o większym dystansie psychicznym.

Należy zauważyć, że model uppsalski jest pewnego rodzaju schematem, który objaśnia mechanizm internacjonalizacji przedsiębiorstwa we wszystkich jego etapach, a więc można powiedzieć, że ma charakter uniwersalny. Ma też charakter dynamiczny, gdyż elementy tego modelu oddziałują na siebie wzajemnie, co prowadzi do rozwoju procesu internacjonalizacji [Przybylska 2005]. Na strukturę tego modelu składają się dwie fazy (części). Pierwsza z nich to aktualny stan (poziom) internacjonalizacji firmy – zależny od wiedzy o zagranicznym rynku oraz od zaangażowanych na nim zasobów. Natomiast druga faza obejmuje bieżącą działalność firmy i proces podejmowania przez nią decyzji o zwiększeniu zaangażowania na zagranicznym rynku. Istotną cechą tego modelu jest założenie, że istnieje dodatnia korelacja między stanem wiedzy o zagranicznym rynku i stopniem wykorzystania na nim zasobów firmy a podejmowaniem decyzji o zwiększeniu stopnia zaangażowania na tym rynku i bieżącą działalnością firmy (rys. 1).

Wiedza rynkowa jest niezwykle ważna dla przedsiębiorstwa, gdyż stanowi ona podstawę podejmowania decyzji o wejściu i rozwoju ekspansji na zagraniczne rynki. Wiedza ta odnosi się do poznania obecnego oraz przyszłego popytu i podaży wytwarzanego przez firmę produktu, rodzaju i stopnia konkurencji, kanałów dystrybucji, form i warunków płatności, warunków transferu kapitału i zysków.

Autorzy wyróżniają kilka rodzajów wiedzy w kontekście modelu – między innymi wiedzę informującą firmę o możliwościach i trudnościach wejścia na zagraniczny rynek, o ile inicjuje ona proces internacjonalizacji wiedzy o różnych segmentach rynku i o jego otoczeniu, oceniając różne alternatywne formy wejścia.

Inna klasyfikacja wiedzy o rynku zagranicznym rozróżnia wiedzę obiektywną i wiedzę doświadczalną. Pierwsza z nich może być przez firmę relatywnie łatwo pozyskana, można się jej nauczyć. Natomiast wiedza doświadczalna, której firma nie posiada w momencie wchodzenia na nowy rynek zagraniczny, jest zdobywana



Rys. 1. Mechanizm uppsalskiego modelu internacjonalizacji przedsiębiorstwa

Źródło: [Johanson, Vahlne 1977, s. 47].

stopniowo i można ją pozyskać tylko przez osobiste zaangażowanie się na tym rynku. Ważną cechą wiedzy doświadczalnej jest fakt, że stanowi ona bazę do dostrzegania i zwiększania możliwości rozwoju międzynarodowego przedsiębiorstwa.

Ponadto autorzy dokonują rozróżnienia wiedzy ogólnej, która może być wykorzystywana na wielu zagranicznych rynkach, niezależnie od ich położenia geograficznego, od wiedzy specyficznej, która dostarcza informacji o konkretnym rynku i z tego powodu nie może być wykorzystana na innych. Wybór kraju, do którego firma będzie eksportować swoje produkty lub w którym podejmie działalność produkcyjną, wymaga zarówno wiedzy ogólnej, jak i specyficznej. O ile wiedza ogólna może być przenoszona z kraju do kraju, szczególnie gdy nie dzieli ich duży dystans, to wiedzę specyficzną można osiągnąć tylko dzięki doświadczeniom zdobytym na konkretnym zagranicznym rynku. Istnieje bezpośrednia zależność między różnymi rodzajami wiedzy o zagranicznym rynku a stopniem zaangażowania firmy na nim. Im większa wiedza, tym większy stopień zaangażowania przedsiębiorstwa na zagranicznym rynku. Jest to prawdziwe zwłaszcza w przypadku wiedzy doświadczalnej.

Zaangażowanie przedsiębiorstwa na międzynarodowym rynku stanowi konsekwencję umiejętności firmy osiągnięcia i utrzymania korzystnej pozycji na rynku w zależności od jej zdolności do zdobywania i rozwoju zasobów niezbędnych w procesie internacjonalizacji. To spojrzenie zasobowe podkreśla ważność ich posiadania, gdyż zasoby są źródłem przewagi konkurencyjnej na zagranicznych rynkach. W modelu podkreśla się w tym względzie szczególne znaczenie niematerialnych zasobów w rozwoju międzynarodowej strategii rozwoju przedsiębiorstwa. Zaangażowanie rynkowe firmy za granicą zależy od wielkości ulokowanych tam zasobów oraz sposobu ich wykorzystania, który w dużej mierze zdeterminowany jest rodzajem powiązań firmy z zagranicznym rynkiem.

W przypadku wertykalnej (pionowej) kooperacji między filiami/oddziałami zagranicznego przedsiębiorstwa stopień zaangażowania jego zasobów za granicą jest zdecydowanie większy niż w przypadku kooperacji horyzontalnej (poziomej). Można także zauważyć, że im zasoby są silniej połączone między różnymi częściami przedsiębiorstwa ulokowanymi w różnych krajach, a więc tworzą łańcuch wartości

w zintegrowanych wertykalnie filiach, tym stopień zaangażowania zasobów jest wyższy. Przedsiębiorstwa z ograniczonymi zasobami i o małej zdolności uczenia się (zdobywania wiedzy rynkowej) prawdopodobnie nie są w stanie wejść na ścieżkę międzynarodowego rozwoju. Także firmy o małej zdolności zasobowej, lecz mające wysoką motywację do internacjonalizacji (np. podążanie za konkurencją), nie są w stanie w krótkim okresie zwiększyć ilości zasobów oraz dopasować ich jakości i struktury do potrzeb zagranicznych rynków. Taki sposób myślenia można znaleźć w modelu uppsalskim. Internacjonalizacja na dużą skalę nie byłaby możliwa w odniesieniu do badanych szwedzkich przedsiębiorstw, gdyż jak pokazuje to model, czynią to one stopniowo, przechodząc przez kolejne etapy tego procesu. Posiadając zdolność uczenia się i przyswajania wiedzy rynkowej, przedsiębiorstwa te osiągną coraz większy stopień zaangażowania na zagranicznych rynkach.

Rekapituluując, firmy posiadające duże i nowoczesne zasoby, a także zdolność do zdobywania wiedzy o zagranicznych rynkach i umiejętność jej wykorzystania są w znacznie lepszej sytuacji niż te, które tego wszystkiego nie mają. Mogą one szybciej i bezpieczniej (mniejsze ryzyko działalności za granicą) przechodzić kolejne etapy procesu internacjonalizacji.

Warto zauważyć, że bieżąca działalność przedsiębiorstwa z pewnym opóźnieniem czasowym oddziałuje na stopień zaangażowania firmy na zagranicznym rynku. Jeżeli jest ona dochodowa, to przedsiębiorstwo ma własne środki finansowania ekspansji za granicę. Poza tym, w trakcie bieżącej działalności przedsiębiorstwo zdobywa i kumuluje doświadczenie, które może później wykorzystać na zagranicznym rynku. To doświadczenie, które autorzy modelu uppsalskiego odróżniają od doświadczenia rynkowego, pozwala firmie przyspieszyć proces podejmowania decyzji o wejściu lub rozwoju internacjonalizacji i uniezależnić się od konieczności zatrudnienia specjalistów i doradców spoza firmy.

Z drugiej strony, decyzje przedsiębiorstwa uruchamiają proces dostosowania produktów, będących przedmiotem eksportu lub wytwarzania za granicą, do preferencji tych rynków, co w konsekwencji powoduje wzrost zaangażowanych tam zasobów. W momencie podejmowania takich decyzji, na podstawie dotychczasowego własnego i rynkowego doświadczenia, przedsiębiorstwo powinno być świadome problemów, jakie napotka na zagranicznym rynku, co w konsekwencji powinno przyczynić się do zmniejszenia ryzyka, które związane jest z każdorazowym zwiększaniem zasobów wykorzystywanych za granicą.

Przedstawione cztery elementy uppsalskiego modelu internacjonalizacji są wzajemnie ze sobą dodatnio skorelowane. Wprawdzie jego autorzy nie wskazują bezpośrednio, który z tych elementów jest najważniejszy ani który z nich inicjuje proces wejścia przedsiębiorstwa na zagraniczny rynek, ale można podjąć próby zbudowania łańcucha zależności między tymi elementami. Pierwszym ogniwem tego łańcucha byłaby bieżąca działalność przedsiębiorstwa; drugim – jego wejście na zagraniczny rynek; kolejnym trzecim – zdobycie i rozwój wiedzy rynkowej; ostatnim zaś decyzja o zwiększeniu stopnia zaangażowania się firmy na zagranicznym rynku.

Zaprezentowany model sekwencyjnego i etapowego rozwoju przedsiębiorstwa na zagranicznych rynkach wydaje się mało przydatny w objaśnianiu internacjonalizacji międzynarodowych korporacji. Jednakże w odniesieniu do małych przedsiębiorstw, które rozpoczynają działalność za granicą, model ten jest nadal aktualny. Obserwując proces internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw, można stwierdzić, że większość z nich inicjuje działalność na zagranicznych rynkach od eksportu, najpierw pośredniego, a później bezpośredniego, stopniowo przechodząc w kolejne fazy zaangażowania się na zagranicznych rynkach.

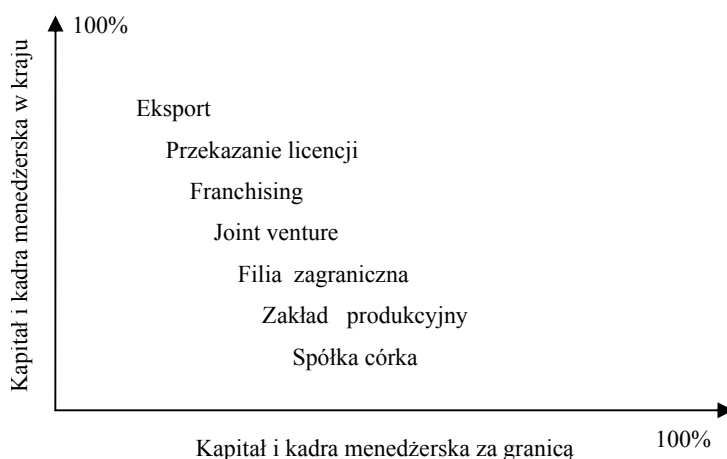
Warto podkreślić, iż większość polskich firm poprzestaje na pierwszym etapie internacjonalizacji (eksport), a tylko nieliczne, posiadające odpowiednie zasoby, podejmują zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Można jednak przypuszczać, że w miarę rozwoju ich wiedzy o zagranicznych rynkach i zwiększaniu strategicznych zasobów stopień internacjonalizacji ich działalności gospodarczej będzie coraz większy.

Należy zauważyć, iż decyzje dotyczące wyboru formy umiędzynarodawiania są uzależnione od trzech relatywnych czynników [Rymarczyk 1996, s. 112-113]:

- 1) celów przedsiębiorstwa lub jego polityki,
- 2) dostępu do rynków i ich atrakcyjności,
- 3) możliwej do osiągnięcia pozycji konkurencyjnej.

Możliwość wykorzystania poszczególnych form określają natomiast głównie takie czynniki, jak:

- zasoby, jakimi przedsiębiorstwo dysponuje,
- relacje, w jakich koszty pozostaną do przychodów,
- poziom ryzyka i prawdopodobieństwo sukcesu,
- wpływy przedsiębiorstwa na danym rynku i stopień jego kontroli.



Rys. 2. Formy internacjonalizacji i globalizacji przedsiębiorstw w układzie fazowym

Źródło: [Rymarczyk 1996, s. 113].

Działania związane z wejściem na zagraniczne rynki będą obejmować [Rymarczyk 1996, s. 153]: określanie celów, ustalanie form oraz możliwych ograniczeń i ich wykorzystania, eliminację niedających się wykorzystać form, rachunek ekonomiczny zaplanowanej działalności i podjęcie decyzji o wyborze formy zapewniającej najwyższy stopień osiągnięcia celów. Wymienionych form nie należy jednak traktować w sposób oddzielny, albowiem konieczność dostosowania się do zmieniających się warunków, np. zwiększenie własnego zaangażowania za granicą lub jego redukcji, będzie związana ze zmianą formy lub równoczesną realizacją innych. W miarę uzyskiwania i pogłębiania doświadczeń i zmniejszania się dzięki temu ryzyka działania na danym rynku w wielu przypadkach pierwotnie określone formy internacjonalizacji wykazują jakby własną dynamikę rozwoju – intensyfikuje się dążenie do następnego stopnia, jak zostało to ukazane w fazowym modelu rozwoju umiędzynarodowienia.

Literatura

- Bairoch P., Kozul-Wright R., *Globalization Myths: Some Historical Reflections on Integration, Industrialization and Growth in the World Economy*, UNCTAD/OSP/DP/113, Geneva, March 1996.
- Berekoven L., *Erfolgreiches Einzelhandelsmarketing*, Verlag C.H. Beck, München 1990.
- Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, wyd. 3, Warszawa 2006.
- Johanson J., Vahlne J.E., *The internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitments*, „Journal of International Business Studies” 1977, no. 8.
- Przybylska K., *Proces internacjonalizacji przedsiębiorstwa w teorii ekonomicznej*, Zeszyty Naukowe nr 3, Wyd. Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Bochni, Bochnia 2005.
- Rymarczyk J., *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2004.
- Rymarczyk J., *Internacjonalizacja przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa 1996.
- Stiglitz J.E., *Globalizacja*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- Zorska A., *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, PWE, Warszawa 2007.

PROCESSES OF GLOBALIZATION AND INTERNATIONALIZATION IN MODERN ECONOMY WITH SPECIAL ATTENTION PAID TO ENTERPRISES SECTOR

Summary: The aim of this paper is to show the role of processes of globalization and internationalization in the functioning of enterprises in modern economy in the world. It is agreed that the significance of the phenomenon of internationalization and the globalization of social and economic life are gaining strength. The features, determinants, benefits and threats of these two trends are described in the article. The elements of Uppsala model of internationalization are also characterized.