

JOANNA WIŚNIEWSKA  
Uniwersytet Przyrodniczy  
Poznań

## UMIĘDZYNARODOWIENIE PRZEDSIĘBIORSTW NA OBSZARACH WIEJSKICH

### Wstęp

Międzynarodowa konkurencyjność jest jednym z podstawowych problemów badawczych współczesnej ekonomii. Jest to zdolność do uzyskania i utrzymania przewagi nad zagranicznymi konkurentami, czyli przetrwania i rozwoju w przyszłości. Jest warunkiem sukcesu i istnienia na rynku międzynarodowym [10, 22]. Międzynarodowa konkurencja i konkurencyjność są podstawową cechą we wszystkich wymiarach gospodarczych, jej poziom wyznaczają procesy międzynarodowego zaangażowania przedsiębiorstw [11, 12, 34]. Wszystkie koncepcje ujmujące działania międzynarodowe to koncepcje internacjonalizacji przedsiębiorstwa [13]. Umiedzynarodowienie 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. Tradycyjną metodę zagranicznej ekspansji firmy stanowi eksport, wymagający dostosowania się firmy do zagranicznej konkurencji i rynków, jednak z różnych względów coraz częściej zastępowany ekspansją kapitałową przedsiębiorstwa na rynku zagranicznym [12, 34]. Zatem internacjonalizacja przedsiębiorstw to proces rosnącego zaangażowania w międzynarodową działalność, który odbywa się na dwa sposoby:

- wzrost międzynarodowej wymiany handlowej,
- integracja kapitału krajowego i zagranicznego [12].

W zglobalizowanej gospodarce nasilają się procesy przestrzennej polaryzacji przedsiębiorstw, a środowisko lokalne nie zawsze sprzyja ich rozwojowi [1]. 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 trendów rekreacyjnych, przez typowo rolnicze, aż po zurbanizowane tereny podmiejskie, stanowiące społeczno-ekonomiczne zaplecze aglomeracji miejskich [2]. Charakteryzują się

znacznym zróżnicowaniem wewnętrznych struktur i poziomu rozwoju, których rozpoznanie wiąże się z wieloma celami badawczymi [35]. W kontekście gospodarczej integracji i globalizacji ważne stają się takie problemy, jak:

- niska międzynarodowa konkurencyjność przedsiębiorstw na obszarach wiejskich,
- słabe uczestnictwo obszarów wiejskich w procesach internacjonalizacji,
- społeczno-gospodarcza polaryzacja obszarów wiejskich [19, 20, 24, 29, 35, 36].

Celem artykułu jest porównanie międzynarodowego zaangażowania krajowych przedsiębiorstw z uwzględnieniem ich wielkości i lokalizacji na obszarach wiejskich. Zbadano wolumen międzynarodowej wymiany handlowej oraz udział kapitału zagranicznego w przedsiębiorstwach i dynamikę zmian między 2005 a 2010 r. Przeprowadzona analiza pozwoliła zweryfikować postawione hipotezy dotyczące zmian, form i poziomu umiędzynarodowienia przedsiębiorstw na obszarach wiejskich.

### **Konkurencyjność a lokalizacja przedsiębiorstw**

Konkurencyjność przedsiębiorstw jest zróżnicowana branżowo i terytorialnie, co wynika z odmiennych zdolności branż i regionów do tworzenia warunków powstania i funkcjonowania biznesu. Jest złożoną cechą, której ocena wymaga uwzględnienia wielu aspektów funkcjonowania podmiotu gospodarczego, a mianowicie: potencjału, przewagi konkurencyjnej, pozycji rynkowej, instrumentów konkurowania i konkurentów [11, 28].

Teorii konkurencyjności od jej powstania towarzyszy teoria lokalizacji przedsiębiorstwa. Przewaga konkurencyjna przedsiębiorstwa zależna jest od tego, gdzie prowadzi ono swoją działalność. W wymiarze międzynarodowym, różnice w kosztach czynników produkcji skłaniają przedsiębiorców do lokalizacji wytwarzania w krajach posiadających przewagę, skąd następnie eksportują swoje wyroby. Tradycyjne podejście nie obejmuje jednak problematyki konkurencji globalnej [15], która współcześnie podejmowana jest jako teoria sieci biznesowych [23].

W sensie podmiotowym dotyczy trzech podmiotów:

- pojedynczego przedsiębiorstwa,
- kilku konkurujących przedsiębiorstw,
- układu terytorialnego działalności gospodarczej [4].

Zlokalizowanie w pobliżu siebie przedsiębiorstw bezpośrednio konkurujących stwarza pozytywne efekty zewnętrzne, które stają się czynnikiem atrakcyjności danej lokalizacji i przyciągają nowe podmioty, tworząc aglomeracje będące źródłem tzw. korzyści aglomeracji:

- korzyści skali,
- korzyści lokalizacji,
- korzyści urbanizacji,
- korzyści powiązania między branżami [9].

Korzyści skali wynikają ze specjalizacji i masowych zakupów oraz zbytu. Korzyści lokalizacji – ze skupienia wielu przedsiębiorstw na danym obszarze, ich współdziałania i innowacyjności pod wpływem konkurencji oraz specja-

lizacji instytucji otoczenia biznesu w obsłudze określonej grupy odbiorców. Z kolei korzyści urbanizacji wynikają z lokalizacji różnych branż w sąsiedztwie i powiązań z różnymi dziedzinami [4]. Efekt aglomeracji odgrywa nadal ogromne znaczenie w lokalizacji przedsiębiorstw w skupiskach miejskich, mimo że w wielu z nich pojawiają się istotne problemy, m.in.:

- ograniczony dostęp do terenów budowlanych i rekreacyjnych,
- wyczerpywanie się przepustowości urządzeń infrastrukturalnych,
- problemy integracji ludności napływowej,
- przeludnienie i skupiska ubóstwa miejskiego,
- pogorszenie jakości środowiska naturalnego [4].

Narastające ograniczenia skupisk miejskich sprzyjają dekoncentracji ludności, deglomeracji i rozpraszaniu osadnictwa na obszary podmiejskie, gdzie przenoszona jest też działalność gospodarcza. Dzięki temu poprawia się struktura gospodarki i dynamika rozwoju obszarów podmiejskich, na którą wpływają trzy zasadnicze czynniki:

- prawdopodobieństwo powstania nowych przedsiębiorstw,
- stopień przetrwania nowych przedsiębiorstw,
- tempo wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw [16].

Wskaźnik powstawania nowych podmiotów gospodarczych jest wyższy na obszarach, gdzie już istnieje pewna koncentracja gospodarcza. Na obszarach o niskiej koncentracji nowych przedsiębiorstw rozwój przedsiębiorczości jest szczególnie trudny [16].

Lokalizacja i konkurencyjność przedsiębiorstw mają istotne znaczenie dla rozwoju regionalnego. Istnieją dwa podejścia do konkurencyjności w ujęciu terytorialnym: jako sumy konkurencyjności przedsiębiorstw funkcjonujących na danym terytorium oraz wtórna konkurencyjność regionu w ujęciu makroekonomicznym [10]. Współczesne koncepcje zrównoważonego rozwoju gospodarczego implikują potrzebę kompletności i równoczesności procesu globalizacji i rozwoju lokalnego. Tworzenie najlepszych warunków lokalizacji biznesu pod kątem walorów użytkowych lokalnej przestrzeni staje się więc podstawowym parametrem konkurencyjności regionu w zglobalizowanej gospodarce [17]. Na lokalną gospodarkę oraz firmy działające na lokalnym rynku wpływa pojawienie się zagranicznego inwestora, co zwiększa konkurencję, zagrożenie substytutami oraz siłę przetargową dostawców i nabywców [30].

Problem lokalizacji działalności gospodarczej jest jednym z najważniejszych zarówno dla przedsiębiorcy, pracownika, jak i dla państwa i społeczności lokalnych. Należy do najtrudniejszych i najbardziej złożonych zagadnień ekonomii [29]. W praktyce lokalizacja przedsiębiorstwa wpływa na koszty produkcji, wybór miejsca zamieszkania przez pracownika, dostępność do rynku zbytu i zasobów produkcyjnych [6]. Względy społeczno-ekonomiczne, czy też techniczne powodują, że często możliwości wyboru miejsca działalności są ograniczone. Konkretnie branże nie wszędzie znajdują jednakowo dogodne warunki rozwoju, i odwrotnie – w danym miejscu nie mogą rozwijać się wszystkie rodzaje działalności gospodarczej. W procesie rozwoju porównuje się walory i wymogi lo-

kalizacyjne przedsiębiorstwa. Reguła koherencji oznacza właściwą działalność we właściwym miejscu [4].

Dotychczasowe wyniki badań pozwalają na sformułowanie dwóch uogólnień dotyczących czynników lokalizacji przedsiębiorstw ustalonych przez W. Budnera (1999) na podstawie badań T. Bergina i W. Egana (1964) oraz K. Brenkego (1996):

- ocena czynników lokalizacji dokonana przez decydujących o usytuowaniu zależy od specyfiki przedsiębiorstwa i cech osoby decydującej o lokalizacji;
- czynniki lokalizacji nie są stałe i nie są zbiorem zamkniętym; szczególnie w ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat mamy do czynienia ze wzrastającą rolą nowych czynników [4].

W dobie globalizacji rola lokalizacji w budowaniu konkurencyjności dużych podmiotów gospodarczych maleje, gdyż spadające koszty handlu i komunikacji istotnie zwiększyły dostępność rynków zaopatrzenia, zbytu i wiedzy, niezależnie od lokalizacji przedsiębiorstwa [18]. Konkurencja między przedsiębiorstwami przenosi w większym stopniu akcent na jakość, aniżeli na pozyskiwanie czynników produkcji po najniższych cenach. Na osłabianie zależności między wyborem miejsca lokalizacji a rynkiem zbytu wpływają też wzrost koncentracji i specjalizacji produkcji oraz postęp w technikach komunikacji i transporcie [29]. Z drugiej strony, procesy gospodarcze wskazują na delokalizację i relokowanie części działalności przez zastosowanie w dużych przedsiębiorstwach outsourcingu i offshoringu. W efekcie może wystąpić geograficzna koncentracja, jak i dywersyfikacja działalności przedsiębiorstwa uwzględniającego źródła przewagi konkurencyjnej, tj. różnice kosztowe, korzyści skali i korzyści zakresu [34].

Współczesne teorie międzynarodowej lokalizacji produkcji podkreślają znaczenie czynników instytucjonalnych i politycznych w wyborze miejsca lokalizacji inwestycji zagranicznych. Wskazują na istotną rolę czynników kosztowych, rynkowych oraz związanych z polityką handlową. Ich waga dla przedsiębiorstwa jest różna w zależności od motywów inwestowania. Teoria międzynarodowej lokalizacji objaśnia m.in., w jaki sposób przedsiębiorstwo eksportujące wykorzystuje uwarunkowaną lokalizacją konkurencyjną przewagę na obcym rynku. Konkurencyjna przewaga lub strata determinują przestrzenny podział inwestycji, produkcji i kierunki międzynarodowego handlu. Teoria lokalizacji stanowi, obok teorii własności i internalizacji, element eklektycznej teorii J.H. Dunninga (1980), która zakłada konkurencyjną przewagę kapitału zagranicznego w stosunku do lokalnych podmiotów gospodarczych [12, 25, 30, 34].

Specyficzne cechy lokalizacji przedsiębiorstwa, które mogą obrócić się w przewagi konkurencyjne, takie jak: dostępność bazy surowcowej, rynku zbytu, zasobów naturalnych, pracy, transportu i energii, pozostają nadal niezmiernie istotne dla małych przedsiębiorstw, zwłaszcza dla tych, których produkty zajmują ważną pozycję na lokalnych rynkach [16, 22]. Dążenie do minimalizacji kosztów stanowi główne kryterium optymalizacji wyboru lokalizacyjnego tych przedsiębiorstw, a szczególnie walory zasobów związane z dostępem do wszystkich czynników produkcji w jednym miejscu.

## Lokalizacja przedsiębiorstw na obszarach wiejskich

W wysoko rozwiniętych gospodarkach przedsiębiorstwa na obszarach wiejskich stanowią do 40% całkowitej populacji przedsiębiorstw. Działają one w branżach związanych bezpośrednio lub pośrednio z rolnictwem. Czynniki rozwoju przedsiębiorstw na obszarach wiejskich i zurbanizowanych cechują zarówno podobieństwa, jak i różnice. Badania wskazują jednak na dodatkowe trudności, jakie napotykają przedsiębiorstwa na obszarach wiejskich, wynikające np. z dystansu dzielącego je od rynków zbytu czy usług biznesowych. W porównaniu do przedsiębiorstw zlokalizowanych w miastach, zmuszone są częściej korzystać z różnych form pomocy finansowej [5, 27, 31].

Przedsiębiorstwa na obszarach wiejskich są podmiotem wielu opracowań naukowych, w których podnoszony jest najczęściej problem ich niedostatecznego rozwoju w gospodarkach rozwijających się czy będących w transformacji. Podejmowane są m.in. kwestie wpływu tego zjawiska na pogłębianie się różnic w dochodach ludności mieszkającej na obszarach wiejskich i zurbanizowanych [21]. Autorzy wskazują na korzyści wynikające z rozwoju przedsiębiorstw dla ożywienia gospodarki obszarów typowo rolniczych, m.in. jako nośnika wiedzy i innowacji dla gospodarstw rolnych, źródła podnoszenia umiejętności rolników, czynnika poprawy jakości produktów rolnych [3].

W Polsce na obszarach wiejskich spada liczba nowopowstających przedsiębiorstw, a zainteresowanie programami rozwoju przedsiębiorczości wśród ludności rolniczej jest znikome [16, 19]. Jest to tendencja dokładnie odwrotna do występującej w krajach wysoko rozwiniętych, gdzie stosunek nowopowstających przedsiębiorstw do liczby ludności na obszarach wiejskich jest rosnący [15, 27, 32, 33]. W strukturze gospodarczej polskich miast sektor przedsiębiorstw ma ugruntowaną pozycję, jednak na terenach wiejskich ich rozwój został dopiero zapoczątkowany [24, 36]. Napotyka on na cały szereg barier występujących z większym nasileniem niż w przypadku obszarów zurbanizowanych [24, 31].

Na obszarach wiejskich istnieją jednak także czynniki sprzyjające rozwojowi sektora przedsiębiorstw. Są to m.in.: niskie ceny ziemi, niskie i stabilniejsze płace, ograniczona rola związków zawodowych [20]. Lokalne rynki nie są jeszcze zbyt konkurencyjne, a zatem natężenie konkurencji nie stanowi o sile przedsiębiorstw na tych obszarach [36]. Z drugiej strony, na polskiej wsi brak instytucji wsparcia biznesu, a polityka wspomagająca przedsiębiorczość wiejską charakteryzuje się dużym rozproszeniem sił i środków [19], podczas gdy w wysoko rozwiniętych gospodarkach podejmowany jest znaczny wysiłek na rzecz wsparcia rozwoju biznesu na takich obszarach [3, 27, 36].

Dotychczasowa wiedza na temat procesów umiędzynarodowienia przedsiębiorstw na obszarach wiejskich pozwoliła na postawienie i zbadanie prawdziwości poniższych hipotez.

Hipoteza 1. Integracja kapitału krajowego i zagranicznego zależy od struktury społeczno-gospodarczej i typu funkcjonalnego miejsca lokalizacji przedsiębiorstwa.

Hipoteza 2. Formy zagranicznej wymiany handlowej zależą od wielkości przedsiębiorstwa i jego umiejscowienia terytorialnego.

Hipoteza 3. Przedsiębiorstwa na obszarach wiejskich mają zróżnicowany wolumen wymiany handlowej z zagranicą – na obszarach rolniczych niższy niż na obszarach zurbanizowanych.

Wzrost gospodarczy jest odmienną kombinacją czynników materialnych i procesów technologicznych, której celem jest tworzenie nowych produktów lub organizacji [26]. Nowe procesy ujawniają się w organizowanych od podstaw przedsiębiorstwach, które zazwyczaj nie powstają na bazie starych, tylko tworzone są od nowa [16]. Rozwój przedsiębiorstw na obszarach wiejskich jest zatem procesem gospodarczym kreowanym przez jednostki niezwiązane z rolnictwem, tj. przedsiębiorców działających na obszarach wiejskich w branżach nierolniczych, funkcjonujących w powiązaniu lub oderwaniu od rolnictwa. Przyczynia się to do zrównoważonego rozwoju gospodarczego obszarów wiejskich, regionów i krajów.

### Metoda badawcza

Celem przeprowadzonego badania jest 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 określone, zgodnie z przyjętą definicją, liczbą pracujących osób jako małe (10 do 49) oraz średnie (50 do 249). Populacja badanych przedsiębiorstw odpowiada liczbie przedsiębiorstw, które złożyły sprawozdania statystyczne w gminach wiejskich i na obszarach wiejskich gmin miejsko-wiejskich w Wielkopolsce w latach 2005 i 2010<sup>1</sup>.

Wybrane do badania gminy zostały sklasyfikowane według znormalizowanych typów funkcjonalnych jako obszary:

- urbanizowane,
- wielofunkcyjne,
- z przewagą funkcji rolniczych,
- wybitnie rolnicze.

Podstawę normalizacji typów funkcjonalnych stanowił stopień koncentracji struktur społeczno-gospodarczych. **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 [2].

---

<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).



**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 [2].

**Obszary z przewagą funkcji rolniczej** są to tereny o wyraźnej przewadze rolnictwa nad innymi funkcjami gospodarczymi. Cechują się dużym zróżnicowaniem – od wysoko towarowego po ekstensywne. Obszary te spełniają następujące kryteria: położone są poza obszarami urbanizowanymi i wielofunkcyjnymi, udział użytków rolnych wynosi ponad 70% powierzchni ogólnej lub liczba gospodarstw rolnych prowadzących wyłącznie działalność rolniczą przekracza 70% ogólnej liczby gospodarstw rolnych [2].

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. Udział użytków rolnych wynosi ponad 80% powierzchni ogólnej lub udział gospodarstw produkujących głównie na rynek ponad 70% [2].

Badana populacja obejmowała 1183 w 2005 r. i 1542 w 2010 r., w tym 773 i 988 małych oraz 410 i 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).

Tabela 1

**Rozkład badanej populacji przedsiębiorstw według wielkości zatrudnienia i typu obszaru w 2005 i 2010 r.**

Typ obszaru	Liczba gmin	Liczba małych przedsiębiorstw (10-49)		Liczba średnich przedsiębiorstw (50-249)		Liczba MSP (10-249)		Udział w populacji generalnej (%)	
		2005	2010	2005	2010	2005	2010	2005	2010
		Urbanizowany	18	213	334	141	209	354	543
Wielofunkcyjny	53	242	308	117	159	359	467	30,3	30,3
Z przewagą funkcji rolniczej	82	215	225	108	132	323	357	27,3	23,2
Wybitnie rolniczy	32	103	121	44	54	147	175	12,4	11,3
Razem	185	773	988	410	554	1183	1542	100	100

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych.

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, mierzo-

nego wolumenem sprzedaży eksportowej, zakupów z importu oraz udziału kapitału zagranicznego. Porównano międzynarodowy potencjał przedsiębiorstw z uwzględnieniem ich lokalizacji, wielkości zatrudnienia oraz form i dynamiki procesu internacjonalizacji.

### **Wolumen eksportu przedsiębiorstw**

Podstawową formą zagranicznego zaangażowania przedsiębiorstwa jest eksport i import. Eksport to czynna forma międzynarodowego zaangażowania, związana z dostarczaniem towarów przedsiębiorstwa na rynki zagraniczne [12, 34]. 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), drugi oznacza pośrednictwo polegające na odsprzedaży wyrobów zakupionych od producentów lub innych pośredników i może się odbywać pod marką pośrednika [25].

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 itp. lub umowne kwoty należne z tytułu sprzedaży.

W badanej grupie przedsiębiorstw przeciętna wartość eksportu wytworzonych produktów była wyższa niż towarów i materiałów. W 2010 r. wynosiła odpowiednio 2 738,2 tys. zł wobec 605,4 tys. zł. Przedsiębiorstwa realizowały najwyższą wartość eksportu produktów na obszarach urbanizowanych (3 073,9 tys. zł), a najniższą na obszarach wybitnie rolniczych (1 124,4 tys. zł). Z kolei, przeciętnie najwyższą wartość eksportu towarów i materiałów realizowały przedsiębiorstwa na obszarach z przewagą funkcji rolniczej (1 027,3 tys. zł), a najniższą na obszarach wybitnie rolniczych (82,5 tys. zł). W 2010 r. wartość eksportu bezpośredniego i pośredniego wzrosła przeciętnie o 40% i 73% w porównaniu do 2005 r. Jednakże na obszarach urbanizowanych i wybitnie rolniczych wartość eksportu towarów i materiałów spadła, a na obszarach z przewagą funkcji rolniczej wzrosła prawie 7-krotnie. Zrealizowana średnia wartość eksportu produktów wzrosła o ponad 50% na obszarach wybitnie rolniczych (tab. 2).

W grupie małych przedsiębiorstw przeciętna wartość eksportu produktów wynosiła w 2010 r. 679,8 tys. zł, a towarów i materiałów 299,9 tys. zł. Największą wartość eksportu produktów realizowały małe przedsiębiorstwa na obszarach wielofunkcyjnych i wybitnie rolniczych. Przeciętna wartość pośredniego eksportu była najwyższa w małych przedsiębiorstwach na obszarach wielofunkcyjnych – 562,9 tys. zł, a najniższa na obszarach wybitnie rolniczych – 59,4 tys. zł. W 2010 r. w małych przedsiębiorstwach szybciej wzrastał eksport towarów (o 95%) niż produktów (o 56%) w porównaniu do



2005 r. Najszybciej wzrastał eksport towarów przedsiębiorstw na obszarach z przewagą funkcji rolniczych i produktów na obszarach wybitnie rolniczych.

Tabela 2

**Przeciętna wielkość eksportu przedsiębiorstw według wielkości zatrudnienia i typu obszaru w 2005 i 2010 r. (w tys. zł)**

Typ obszaru	Średnia wartość przychodów netto ze sprzedaży produktów na eksport		Średnia wartość przychodów netto ze sprzedaży towarów i materiałów na eksport		Wskaźnik dynamiki (w %)	
	1		2		1	2
	2005	2010	2005	2010	2010/2005	
<b>MSP</b>						
Urbanizowany	2 225,8	3 073,9	716,9	501,2	138	70
Wielofunkcyjny	1 974,5	2 889,7	274,7	599,8	146	218
Z przewagą funkcji rolniczej	2 204,7	2 820,8	129,4	1 027,3	128	794
Wybitnie rolniczy	743,9	1 124,4	132,2	82,5	151	62
Razem	1 959,6	2 738,2	349,7	605,4	140	173
<b>Małe</b>						
Urbanizowany	281,4	433,2	231,3	262,1	154	113
Wielofunkcyjny	563,3	964,5	231,5	562,9	171	243
Z przewagą funkcji rolniczej	515,0	526,8	37,0	125,1	102	338
Wybitnie rolniczy	285,0	920,2	52,2	59,4	323	114
Razem	435,1	679,8	153,5	299,9	156	195
<b>Średnie</b>						
Urbanizowany	5 163,1	7 293,9	1 450,5	883,4	141	61
Wielofunkcyjny	4 893,3	6 618,9	364,0	671,2	135	184
Z przewagą funkcji rolniczej	5 568,6	6 730,8	313,5	2 565,3	121	818
Wybitnie rolniczy	1 818,1	1 582,1	319,6	134,3	87	42
Razem	4 833,9	6 409,3	719,6	1 150,2	133	160

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań statystycznych o przychodach, kosztach, wyniku finansowym i nakładach na środki trwałe przedsiębiorstw.

Przeciętna wartość eksportu produktów w średnich przedsiębiorstwach, podobnie jak w małych, była w 2010 roku wysoka (6 409,3 tys. zł), niska zaś towarów i materiałów (1 150,2 tys. zł). Najwyższą wartość bezpośredniego eksportu uzyskały średnie przedsiębiorstwa na obszarach urbanizowanych – 7 293,9 tys. zł, a najniższą na obszarach wybitnie rolniczych – 1 582,1 tys. zł. Z kolei, w pośrednim eksporcie przeciętnie największą wartość osiągały przed-

siębiorstwa na obszarach z przewagą funkcji rolniczej – 2 565,3 tys. zł, a najniższą na obszarach wybitnie rolniczych – 134,3 tys. zł. W 2010 r. w średnich przedsiębiorstwach szybciej wzrastał pośredni eksport (60%) niż bezpośredni (33%) w stosunku do 2005 r. Najwyższy wzrost przeciętnej wartości eksportu towarów i usług odnotowano na obszarach z przewagą funkcji rolniczej – ponad 7-krotny. Na obszarach wybitnie rolniczych wartość obu rodzajów eksportu wyraźnie obniżyła się (w większym stopniu materiałów i towarów), a na obszarach urbanizowanych wartość eksportu pośredniego.

Przeciętna wartość eksportu produktów i towarów w małych przedsiębiorstwach stanowiła prawie połowę wartości, jaką realizowały średnie przedsiębiorstwa na obszarach wybitnie rolniczych. Podobnie kształtował się poziom eksportu w małych przedsiębiorstwach na obszarach wielofunkcyjnych. W małych przedsiębiorstwach na obszarach wiejskich, a także na obszarach urbanizowanych i wielofunkcyjnych odnotowano szybszy wzrost eksportu niż w średnich. Prawie 3-krotnie i 2-krotnie wyższe tempo wzrostu eksportu produktów i towarów małych przedsiębiorstw w porównaniu do średnich dostrzega się na obszarach wybitnie rolniczych. Z kolei, na obszarach z przewagą funkcji rolniczych małe przedsiębiorstwa miały niższe tempo wzrostu eksportu niż średnie.

### **Wolumen importu przedsiębiorstw**

Import jest formą biernego zaangażowania za granicą, związaną z pozyskaniem towarów lub usług na rynkach zagranicznych [34]. Import zaspokaja bieżące potrzeby produkcyjne (import zaopatrzeniowy), potrzeby rozwojowe (import inwestycyjny) i potrzeby konsumpcyjne (import konsumpcyjny) [25]. Przedsiębiorstwa realizują bezpośrednio lub pośrednio import zaopatrzeniowy na 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 handlowej jest import towarów handlowych, tj. import towarów przeznaczonych do dalszej odsprzedaży, zastępujących produkcję krajową, import substytucyjny lub konkurencyjny wobec 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 stanowią 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.

Badane przedsiębiorstwa w różnym stopniu opierały swoją działalność na produktach z importu. Największy w 2010 r. wolumen zakupów z importu realizowały przedsiębiorstwa na obszarach wiejskich urbanizowanych – średnio 8 233,4 tys. zł, najniższy zaś na obszarach wybitnie rolniczych – 1 165,3 tys. zł. Przeciętna wartość importu towarów handlowych wynosiła w 2010 r. 2 567,7 tys. zł i była wyższa niż towarów przeznaczonych na cele produkcyjne (1 359,4 tys. zł). Wyjątek stanowiły obszary z przewagą funkcji rolniczej, a na obszarach wybitnie rolniczych wartości importu zaopatrzeniowego i towarów handlowych niewiele się różniły (tab. 3).

Tabela 3

**Przeciętna wielkość importu przedsiębiorstw według wielkości zatrudnienia  
i typu obszaru w 2005 i 2010 r. (w tys. zł)**

Typ obszaru	Średnia wartość zakupów z importu ogółem		Średnia wartość importu surowców, materiałów i półfabrykatów na cele produkcyjne		Średnia wartość importu towarów przeznaczonych do dalszej odsprzedaży		Wskaźnik dynamiki (w %)		
							1	2	3
	2005	2010	2005	2010	2005	2010	2010/2005		
<b>MSP</b>									
Urbanizowany	5 865,9	8 233,4	2 398,9	2 286,0	3 135,8	5 641,5	140	95	180
Wielofunkcyjny	1 430,9	2 434,3	985,7	1 038,1	399,3	1 255,9	170	105	315
Z przewagą funkcji rolniczej	1 426,2	1 747,0	1 111,2	800,8	157,3	590,9	122	72	376
Wybitnie rolniczy	801,1	1 165,3	355,6	480,9	428,5	563,3	145	135	131
Razem	2 678,5	4 173,3	1 364,5	1 359,4	1 155,7	2 567,7	156	100	222
<b>Małe</b>									
Urbanizowany	3 528,3	6 179,2	2 16,1	386,5	3 025,2	5 661,3	175	179	187
Wielofunkcyjny	495,1	996,6	1 76,5	266,8	293,3	708,5	201	151	242
Z przewagą funkcji rolniczej	236,6	284,3	1 26,5	122,1	68,1	121,2	120	97	178
Wybitnie rolniczy	212,5	659,3	22,4	238,1	186,7	276,4	310	1 063	148
Razem	1 221,4	2 545,1	1 53,0	270,8	969,2	2 196,2	208	177	227
<b>Średnie</b>									
Urbanizowany	9 397,1	11 516,2	5 696,4	5 321,6	3 303,0	5 609,8	123	93	170
Wielofunkcyjny	3 366,5	5 219,3	2 659,2	2 532,1	618,8	2 316,3	155	95	374
Z przewagą funkcji rolniczej	3 794,5	4 240,4	3 071,5	1 957,6	334,7	1 391,6	112	64	416
Wybitnie rolniczy	2 179,0	2 298,9	1 135,6	1 025,0	994,5	1 206,2	106	90	121
Razem	5 425,8	7 076,9	3 648,8	3 300,7	1 507,4	3 230,3	130	90	214

Źródło: Jak w tab. 2.

W badanej grupie średnia wartość zakupów z importu zwiększyła się w 2010 r. o 56% w porównaniu do roku 2005. Nie zmieniła się wartość importu zaopatrzeniowego, a import towarów handlowych wzrósł o 122%. W przedsiębiorstwach zlokalizowanych na obszarach urbanizowanych, wielofunkcyjnych i z przewagą funkcji rolniczych szybciej wzrastał import towarów handlowych, a na obszarach

wybitnie rolniczych większe tempo wzrostu obserwowano w imporcie towarów na cele produkcyjne. Większe znaczenie odgrywał import z przeznaczeniem handlowym na obszarach urbanizowanych, a na obszarach o funkcjach rolniczych import zaopatrzeniowy.

Wśród małych przedsiębiorstw przeciętnie największy wolumen zakupów z importu realizowały przedsiębiorstwa na obszarach wiejskich urbanizowanych – w 2010 r. wynosił 6 179,2 tys. zł, najniższy zaś na obszarach z przewagą funkcji rolniczych, tj. 284,3 tys. zł. Przeciętna wartość importu towarów handlowych wynosiła w 2010 r. 2 196,2 tys. zł i była znacznie wyższa niż towarów przeznaczonych na cele produkcyjne (270,8 tys. zł). Wyjątek stanowiły przedsiębiorstwa zlokalizowane na obszarach z przewagą funkcji rolniczej i wybitnie rolniczych, w których wartości importu zaopatrzeniowego i towarów handlowych były bardzo niskie i niewiele się różniły. Największe tempo zmian widoczne było w wielkości importu zaopatrzeniowego na obszarach wybitnie rolniczych; wzrósł on ponad 10-krotnie w 2010 r. w porównaniu do 2005 r. Znaczny wzrost miał miejsce w przedsiębiorstwach na obszarach wielofunkcyjnych i urbanizowanych – szybszy w przypadku importu towarów niż importu zaopatrzeniowego.

W średnich przedsiębiorstwach przeciętnie największy wolumen zakupów z importu realizowały przedsiębiorstwa na obszarach wiejskich urbanizowanych (w 2010 r. 11 516,2 tys. zł), najniższy zaś przedsiębiorstwa na obszarach z przewagą funkcji rolniczych (2 298,9 tys. zł). Przeciętna wartość importu towarów handlowych w średnich przedsiębiorstwach wynosiła 3 230,3 tys. zł w 2010 r. i była nieco niższa niż towarów przeznaczonych na cele produkcyjne (3 300,7 tys. zł). Wyjątek stanowiły przedsiębiorstwa zlokalizowane na obszarach urbanizowanych i wybitnie rolniczych, w których wartość importu zaopatrzeniowego była nieco niższa w porównaniu z importem towarów handlowych. Wzrósł import towarów handlowych, w największym stopniu w przedsiębiorstwach na obszarach z przewagą funkcji rolniczej i wielofunkcyjnych (w 2010 r. w porównaniu do 2005 r. odpowiednio ponad i prawie 4-krotnie). W analizowanym okresie badana grupa przedsiębiorstw odnotowała spadek importu zaopatrzeniowego, największy na obszarach z przewagą funkcji rolniczej.

### **Liczba przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym**

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 [12, 34]. Zaangażowanie inwestycyjne polskich przedsiębiorstw za granicą jest niewielkie, aczkolwiek rosnące w ostatnich latach. Lokalizacja inwestycji zagranicznych w krajowych przedsiębiorstwach jest natomiast istotnym procesem gospodarczym i stanowi, jak dotąd, dominującą formę internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw [25].

W badanej grupie liczba przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym zmieniła się w zależności od wielkości przedsiębiorstwa i typu funkcjonalnego

obszaru. Przeciętnie udział podmiotów z kapitałem zagranicznym wynosił 12,9% w 2005 r. i w 2010 r. wzrósł do 15,2%. Największy był ich udział na obszarach urbanizowanych (23,9% w 2010 r.), najniższy na obszarach wybitnie rolniczych (6,3%). Podobnie kształtowały się zmiany między 2005 a 2010 rokiem: o ponad 4% wzrósł ich udział na obszarach urbanizowanych i jedynie o 0,2% na wybitnie rolniczych, a na obszarach z przewagą funkcji rolniczych spadł o 1% (tab. 4).

Tabela 4

**Udział przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym według wielkości zatrudnienia i typu obszaru w 2005 i 2010 r.**

Typ obszaru	Ogółem przedsiębiorstwa		Przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym		Zmiany udziału przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym (w %)		Wskaźnik dynamiki (w %)
	2005	2010	2005	2010	2005	2010	
<b>MSP</b>							
Urbanizowany	354	543	69	130	19,5	23,9	4,4
Wielofunkcyjny	359	467	40	59	11,1	12,6	1,5
Z przewagą funkcji rolniczej	323	357	35	35	10,8	9,8	-1,0
Wybitnie rolniczy	147	175	9	11	6,1	6,3	0,2
Razem	1 183	1 542	153	235	12,9	15,2	2,3
<b>Małe</b>							
Urbanizowany	213	334	31	62	14,6	18,6	4,0
Wielofunkcyjny	242	308	24	32	9,9	10,4	0,5
Z przewagą funkcji rolniczej	215	225	17	19	7,9	8,4	0,5
Wybitnie rolniczy	103	121	3	8	2,9	6,6	3,7
Razem	773	988	75	121	9,7	12,2	2,5
<b>Średnie</b>							
Urbanizowany	141	209	38	68	27,0	32,5	5,5
Wielofunkcyjny	117	159	16	27	13,7	17,0	3,3
Z przewagą funkcji rolniczej	108	132	18	16	16,7	12,1	-4,6
Wybitnie rolniczy	44	54	6	3	13,6	5,6	-8,0
Razem	410	554	78	114	19,0	20,6	1,6

Źródło: Jak w tab. 2.

Wśród małych przedsiębiorstw udział kapitału zagranicznego wynosił prawie 9,7% w 2005 r. i zwiększył się do 12,2% w roku 2010. Udział małych przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym był zróżnicowany według typu obszaru: na obszarach urbanizowanych w 2010 r. stanowiły one 18,6%, a na ob-

szarach wybitnie rolniczych tylko 6,6%. Podobnie kształtowała się dynamika przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym – na urbanizowanych i wybitnie rolniczych obszarach ich udział wzrósł odpowiednio o 4% i 3,7% w 2010 r. w porównaniu do 2005 r. Z kolei, na obszarach z przewagą funkcji rolniczej i wielofunkcyjnych – zaledwie o 0,5%.

W średnich przedsiębiorstwach udział kapitału zagranicznego był wyższy niż w przedsiębiorstwach małych – 19% w 2005 r. i do 2010 roku wzrósł do 20,6%. Liczba przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym także różniła się w zależności od typu obszaru lokalizacji. W 2010 r. najczęściej średnich przedsiębiorstw znajdowało się na obszarach urbanizowanych – prawie 32,5%, najmniej zaś na obszarach wybitnie rolniczych – 5,6%. Między 2005 a 2010 rokiem liczba średnich przedsiębiorstw na obszarach urbanizowanych i wielofunkcyjnych wzrosła odpowiednio o 5,5% i 3,3%, a na obszarach z przewagą funkcji rolniczych i wybitnie rolniczych spadła o 4,6% i 8%.

### **Podsumowanie i rekomendacje**

Dokonujące się w polskich przedsiębiorstwach przemiany, polegające na wzroście ich międzynarodowego zaangażowania, wpływają na zwiększenie ich konkurencyjności. W efekcie wzrasta konkurencyjność terenów, na których są zlokalizowane oraz konkurencyjność gospodarki narodowej. W ostatnich latach zwiększył się stopień internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw, w wyniku wejścia Polski do Unii Europejskiej. Nadal jednak poziom umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw 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.

W procesie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw widoczne jest znaczne zróżnicowanie, które może wpływać na zrównoważony rozwój gospodarki. Przeprowadzona analiza potwierdziła występowanie dwóch ważnych efektów w procesie umiędzynarodowienia przedsiębiorstw, a mianowicie: 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. 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. Polskie małe i średnie firmy, przez umiędzynarodowienie własnej działalności, gromadząc cenne zasoby kapitałowe, ludzkie, wiedzę czy doświadczenie, w obliczu przytłaczającej wielkości i siły zagranicznych korporacji powoli wyrównują szanse na obiektywną (tj. fair play) walkę [9].



W wyniku przeprowadzonej analizy pozytywnie zweryfikowano postawione hipotezy. Skłonność przedsiębiorstw do umiędzynarodowienia zależy od możliwości pozyskania kapitału zagranicznego i wynikającej stąd przewagi wobec konkurentów krajowych. Z kolei, lokalizacja inwestycji bezpośrednich w największych przedsiębiorstwach funkcjonujących na obszarach aglomeracji potwierdza założenia eklektycznej teorii bezpośrednich inwestycji J.H. Dunninga (1980), która zakłada, że internacjonalizacja produkcji ma miejsce tam, gdzie istnieją specyficzne korzyści z własności, internacjonalizacji i lokalizacji [30]. Uwzględnienie w badaniu różnicowania struktury wielkości i lokalizacji przedsiębiorstw pozwoliło wysunąć wnioski na temat heterogeniczności procesów umiędzynarodowienia przedsiębiorstw i ich koncentracji w obszarach zurbanizowanych, co prowadzi do pogłębienia różnic w rozwoju obszarów peryferyjnych, w tym obszarów wiejskich wybitnie rolniczych lub z przewagą funkcji rolniczej, i obniżania ich konkurencyjności.

Reasumując wyniki badań, udział przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym zmieniał się wraz z wielkością przedsiębiorstw i typem obszaru, na którym były one zlokalizowane. Większa liczba przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym należała do grupy średnich niż małych. Najwięcej z nich zlokalizowanych było na obszarach urbanizowanych, najmniej na wybitnie rolniczych. Udział przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym wśród małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach zurbanizowanych wynosił odpowiednio ok. 20% i 30%, podczas gdy na obszarach wybitnie rolniczych ok. 7% i 6%. Jednak w przypadku średnich przedsiębiorstw obserwowano nieco niższe tempo przyrostu tych z kapitałem zagranicznym w 2010 r. w stosunku do 2005 r. Przyrost liczby małych przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym na obszarach urbanizowanych i wybitnie rolniczych był podobny, jednakże liczba średnich przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym zmalała o 8% na obszarach wybitnie rolniczych w 2010 r. w stosunku do 2005 r. oraz na obszarach z przewagą funkcji rolniczych o 4,6%.

Małe i średnie przedsiębiorstwa realizowały wyższą wartość importu, jeśli funkcjonowały na obszarach urbanizowanych. Na tych obszarach 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.

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

**Literatura:**

1. Andrzejczyk D.: Przedsiębiorczość małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce – ujęcie regionalne. Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy, nr 3, 2010.
2. Bański J.: Typy obszarów funkcjonalnych w Polsce. PAN Instytut Geografii i Przemysłowego Zagospodarowania im. S. Leszczyckiego, Warszawa 2009.
3. Bekele E., Muchie M.: Promoting micro, small and medium enterprises (MSMEs) for sustainable rural livelihood. DIIPER Research Series. Working Paper, No. 11. Development, Innovation and International Political Economy Research Aalborg University, Denmark 2009.
4. Budner W.: Lokalizacja przedsiębiorstw. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Materiały Dydaktyczne, nr 55, 1999.
5. Carrington Ch., Zantoko L.: Rural-based entrepreneurs. Small Business and Tourism Branch, Industry Canada, Government of Canada 2008; [http://www.sme-fdi.gc.ca/eic/site/sme\\_fdi-prf\\_pme.nsf/eng/h\\_02133.html](http://www.sme-fdi.gc.ca/eic/site/sme_fdi-prf_pme.nsf/eng/h_02133.html) 2008.
6. Domański R.: Gospodarka przestrzenna. PWN, Warszawa 1993.
7. Dunning J.H.: Toward an eclectic theory of international production. Journal of International Business Studies, vol. 11, no. 1, 1980.
8. Gorynia M., Jankowska B.: Klastry a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja przedsiębiorstwa. Centrum Doradztwa i Informacji Difin, Warszawa 2008.
9. Gorynia M., Jankowska B.: Wejście polski do strefy EURO a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw. Difin SA, Warszawa 2011.
10. Gorynia M., Łażniewska E.: Kompendium wiedzy o konkurencyjności. PWN, Warszawa 2009.
11. Gorynia M., Stępień B., Sulimowska M.: Konkurencyjność przedsiębiorstwa – koncepcje, pomiar, ocena i standaryzacja [w:] Przedsiębiorstwo a internacjonalizacja działalności gospodarczej (red. M. Gorynia, J. Schroeder). Zeszyty Naukowe, nr 278. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2000.
12. Gorynia M.: Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw. PWE, Warszawa 2007.
13. Gorynia M.: Studia nad transformacją i internacjonalizacją gospodarki polskiej. Centrum Doradztwa i Informacji Difin, Warszawa 2007.
14. Gorynia M.: Teoria handlu międzynarodowego a zagadnienie internacjonalizacji przedsiębiorstwa. Ekonomista, nr 5, 1988.
15. Henry M., Drabentstott. M.: A new micro view of the US rural economy. Economic Review. Federal Reserve Bank of Kansas City, Kansas City 1996.
16. Jackson J.E., Klich J., Rzymska K.: Nowe przedsiębiorstwa w transformacji polskiej gospodarki. Gospodarka Narodowa, nr 5-6, 2000.
17. Jewtuchowicz A.: Terytorium i współczesne dylematy jego rozwoju. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2005.
18. Ketels Ch.: Michael Porter's competitiveness framework – recent learning and new research priorities. Journal of Industry, Competition and Trade, vol. 6, no. 2, 2006.
19. Kłodziński M.: Rozwój przedsiębiorczości na obszarach wiejskich. Ubezpieczenia w Rolnictwie. Materiały i Studia, nr 1, 2003.
20. Kulawczuk P.: Rozwój przedsiębiorczości wiejskiej [w:] Rozwój gospodarki wiejskiej. Przedsiębiorczość jako droga restrukturyzacji wsi w Polsce (red. M. Bąk). Oficyna Naukowa, Warszawa 1995.

21. Liu M., Yu J.: Financial structure, development of small and medium enterprises, and income distribution in the People's Republic of China. *Asian Development Review*, Asian Development Bank, vol. 25, no. 1-2, 2008.
22. Markowski T.: *Przestrzeń w zarządzaniu rozwojem regionalnym i lokalnym*. KPZK PAN, Warszawa 2004.
23. Porter M.E.: Location, competition, and economic development: local clusters in global economy. *Economic Development Quarterly*, nr 14, 2000.
24. Ratajczak M.: Kondycja ekonomiczna małych i średnich przedsiębiorstw z obszarów wiejskich Warmii i Mazur. *Acta Scientiarum Polonorum Oeconomia*, nr 9 (2), 2010.
25. Rymarczyk J.: *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*. PWE, Warszawa 2004.
26. Schumpeter J.: *The theory of economic development*. Harvard University Press, Harvard 1934.
27. Smallbone D., North D., Baldock R., Ekkanem I.: Encouraging and supporting enterprise in rural areas. Report to the Small Business Service. Centre for Enterprise and Economic Development Research, London 2002.
28. Stankiewicz M.J.: Istota i sposoby oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa. *Gospodarka Narodowa*, nr 7-8, 2000.
29. Stawasz D.: *Współczesne uwarunkowania rozwoju polskich regionów*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2000.
30. *Strategie firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych* (red. M. Gorynia). PWE, Warszawa 2005.
31. Strzyżewska M.: Wpływ internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw na ich wyniki ekonomiczne [w:] *Kształtowanie konkurencyjności i przewagi konkurencyjnej małych i średnich przedsiębiorstw* (red. A. Adamik). Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2011.
32. *The agricultural sector and rural businesses in Kent – Kent Rural Evidence Base 2009*. Kent County Council, Kent 2010.
33. *The path to strong, sustainable and balanced growth*. HM Treasury Department for Business Innovation and Skills, UK 2010.
34. Witek-Hajduk M.K.: *Strategie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w warunkach akcesji Polski do Unii Europejskiej*. Monografie i Opracowania, nr 568. Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2010.
35. Wysocki F.: *Metody taksonomiczne w rozpoznawaniu typów ekonomicznych rolnictwa i obszarów wiejskich*. Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2010.
36. Zawisza S., Dończyk M.: Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości na przykładzie gminy Gostyń. *Acta Scientiarum Polonorum Oeconomia*, nr 9 (2), 2010.