

Joanna Wiśniewska

Katedra Ekonomii, Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, ul. Wojska Polskiego 28, 60-637
Poznań; e-mail: wisniew@up.poznan.pl

GLOBALIZACJA OBSZARÓW WIEJSKICH – NA PRZYKŁADZIE MSP W WIELKOPOLSCE

Streszczenie: Celem artykułu jest analiza procesów lokalizacji i globalizacji małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) na obszarach wiejskich w Wielkopolsce. Badano problem gospodarki wiejskiej jako miejsca lokalizacji umiędzynarodowionych i działających globalnie przedsiębiorstw. Na wstępie omówiono potencjalne czynniki lokalizacji przedsiębiorstw w warunkach otwartej gospodarki. Następnie przedmiotem analizy były udziały kapitału zagranicznego i zagraniczna wymiana handlowa przedsiębiorstw działających w otoczeniu różniącym się poziomem zurbanizowania oraz występowaniem rolniczych i pozarolniczych funkcji gospodarczych. W badaniu posłużono się danymi sprawozdawczymi z lat 2008–2011 podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego oraz firm posiadających udziały za granicą, zebranych przez GUS. Stwierdzono, że badane przedsiębiorstwa różniły się pod względem tempa i zaawansowania procesów globalizacji w zależności od poziomu urbanizacji i struktury gospodarczej różnych lokalizacji. Wyniki badań potwierdziły tezę, że globalizacja prowadzi do polaryzacji rozwoju gospodarki regionalnej i lokalnej.

Słowa kluczowe: gospodarka regionalna i lokalna, globalizacja, małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP).

THE GLOBALIZATION OF RURAL AREAS ON THE EXAMPLE OF SMEs IN WIELKOPOLSKA

Abstract: The aim of the paper is to analyze the processes of localization and globalization of small and medium-sized enterprises (SMEs) in rural areas in Wielkopolska. The author discusses the problem of rural economy as the place of localization of internationalized and globally active enterprises. First, she analyzes the potential factors of enterprises' localization in the condition of open economy. Then, she focuses on shares of foreign capital and foreign exchange of enterprises operating in urban and non-urban environments and in agricultural and non-agricultural areas. The author analyzes the data reported in the years 2008–2011 by the Polish Statistical Office GUS concerning entities with foreign capital and firms with capital abroad. She shows that the pace and advancement of the globalization processes in the investigated enterprises differ according to the level of urbanization and the economic structure of different localizations. The results show that globalization leads to polarization of the development of regional and local economy.

Keywords: regional and local economy, globalization, small and medium-sized enterprises (SME).

Z międzynarodowych badań DERREG wynika, że obszary wiejskie, jako miejsce lokalizacji przedsiębiorstw, w zależności od wewnętrznych warunków w różnym stopniu korzystają z efektów procesów internacjonalizacji i globalizacji (Woods 2013, Woods, McDonagh 2011, Marini, Mooney 2009). W Polsce

rzadko podejmowane są badania empiryczne przebiegu globalizacji w kontekście czynników lokalizacji przedsiębiorstw (Kuciński 2011). Z dotychczasowych badań wynika, że na obszarach wiejskich działalność gospodarcza poza rolnictwem przybiera głównie formę mikroprzedsiębiorczości (Ratajczak 2010, Zawisza 2010, Kłodziński 2009, Kłodziński 2000, Kłodziński, Rosner 2000). Dlatego też sądzi się, że internacjonalizacja i globalizacja w mniejszym stopniu dotyczą podmiotów gospodarczych na tych obszarach. Badania wskazują jednak, że – podobnie jak w innych krajach – również w Polsce przedsiębiorstwa zlokalizowane na obszarach wiejskich, czyli na terenach oddalonych od aglomeracji miejskich, ulegają procesom umiędzynarodowienia, a co więcej, podejmują ekspansję międzynarodową realizowaną w formie wymiany handlowej i kapitałowej (Wiśniewska 2012).

W globalizującej się gospodarce większość przedsiębiorstw, bez względu na wielkość, współzawodniczy nie tylko z lokalnymi i krajowymi konkurentami, ale i z zagranicznymi. Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa coraz częściej wybierają umiędzynarodowienie przez różne aliansy strategiczne jako sposób na rozwój (Duliniec 2013, Patora-Wysocka 2012, Jarosiński 2012, Nowiński 2006, Gorynia 2005, Daszkiewicz 2004, Etemad 2004). W tym kontekście pojawiają się pytania o losy przedsiębiorstw na obszarach wiejskich, m.in.: czy małe i średnie przedsiębiorstwa na obszarach wiejskich uczestniczą w międzynarodowej wymianie? Jaka jest i jak będzie się zmieniała rola obszarów wiejskich wobec lokalizacji na nich przedsiębiorstw zagranicznych? Czy obszary wiejskie mogą stać się, i z jakich względów, atrakcyjnym miejscem lokalizacji przedsiębiorstw globalnych?

Badania w zakresie globalizacji przedsiębiorstw na obszarach wiejskich nie zostały podjęte na szerszą skalę przez polskich ekonomistów (Cieślik 2005). Istnieje zatem pilna potrzeba szczegółowego rozpoznania efektów lokalizacji przedsiębiorstw globalnych na obszarach wiejskich w Polsce.

Czynniki lokalizacji przedsiębiorstw globalnych

Globalizacja w różnych aspektach jest powszechnie analizowana, opisywana i dyskutowana przez szerokie gremia naukowe. Powoduje to coraz szersze i lepsze rozpoznanie jej istoty (Stiglitz 2007). Niewątpliwie jest to proces, który wpływa na rozwój regionalny i lokalny, a szczególnie na działalność przedsiębiorstw. W wyniku globalizacji między krajami i regionami kształtują się nowe strefy, powiązania i zależności ekonomiczne (Liberska 2002). Procesy globalizacji w różnych sferach gospodarki i różnych regionach przebiegają z różną siłą i z niejednakowymi skutkami. Jednym z dość wcześnie rozpoznanych efektów globalizacji jest polaryzacja przestrzeni gospodarczej, której przyczyną upatruje się w tym, że obejmuje ona w największym stopniu aglomeracje miejskie i duże firmy, zwłaszcza usługowe.

Naukowcy dostrzegają jednak rosnące efekty globalizacji, mające coraz większy wpływ na obszary nieurbanizowane oraz na małe i średnie przedsiębiorstwa. Wskazują, że globalizacja przyczynia się do koncentracji działalności gospodarczej w przestrzeni określonych regionów, szczególnie metropolitalnych.

Jednocześnie podnoszą kwestię zjawiska rozpraszania się lokalizacji przedsiębiorstw w skali globalnej, które wynika z poszukiwania lepszych szans, np. obniżenia kosztów działalności w coraz bardziej zliberalizowanych i otwartych przestrzeniach gospodarczych (Smętkowski 2001, Gorzelak 2005).

Lokalizacja przedsiębiorstw odgrywa istotną rolę w podejmowaniu działalności gospodarczej. W zliberalizowanej i otwartej gospodarce światowej nabiera nowych i szerszych niż dotychczas znaczeń, chociażby dlatego, że zglobalizowane przedsiębiorstwa mogą porównywać warunki i poszukiwać optymalnych rozwiązań ponad granicami regionów, krajów, a nawet kontynentów (Cieślak 2005, Kuciński 2011). Dla wielkich korporacji oznacza to głównie optymalizację kosztów związanych z zagraniczną ekspansją kapitałową, a dla mniejszych – możliwość uczestnictwa i osiągnięcia efektów synergii z terytorialnych systemów produkcyjnych oraz lokalnych bądź regionalnych sieci przedsiębiorstw, co zwiększa ich szanse na udział w globalnej ekspansji i korzyściach z inwestycji zagranicznych (Gorzelak, Jałowiecki 2000, Markowska-Przybyła 2005).

W dobie przyspieszonej globalizacji w większości krajów na świecie nadal największe znaczenie w gospodarce mają małe przedsiębiorstwa. Małe i średnie przedsiębiorstwa (MSP) mają największy udział w podmiotach gospodarczych, zatrudnianiu siły roboczej i w wytwarzanym produkcie narodowym (Dominiak 2005). Równocześnie są silnie związane z miejscem swojego działania, są czynnikiem stabilizującym lokalną strukturę ekonomiczną i społeczną, stanowią podstawowe źródło postępu technologicznego i rozwoju lokalnego. Przez amerykańskich ekonomistów są uznawane za bufor gospodarki, szczególnie w okresach recesji i światowych kryzysów gospodarczych, gdyż – jak wynika z badań – współczesne kryzysy wywierają silniejszy wpływ na wahania światowej gospodarki metropolitalnej niż gospodarki lokalnej, która rządzi się innymi prawami (Henry, Drabenstott 1996).

Rozwój sektora przedsiębiorstw we wszystkich obszarach ich działalności w coraz większym stopniu zależy od globalnego otoczenia i międzynarodowej konkurencji (Patora-Wysocka 2012, Daszkiewicz 2004). W procesie globalizacji rosnące znaczenie ma wielkość przedsiębiorstwa i jego ekspansja zagraniczna. W wielu dziedzinach gospodarczych tradycyjny podział rynków na międzynarodowe, krajowe, regionalne i lokalne zostaje zastąpiony przez jeden rynek globalny. Małe przedsiębiorstwa, działające dotychczas na relatywnie niedużych rynkach, stają w obliczu ich otwarcia i konieczności sprostania międzynarodowej konkurencji – te same zjawiska zachodzą na rynkach tradycyjnie niszowych. W efekcie powstają nowe modele działalności gospodarczej.

Współcześnie wiele małych przedsiębiorstw rozpoczyna swoją działalność nie na rynkach lokalnych, lecz od razu na rynkach globalnych (Duliniec 2013, Jarosiński 2012, Nowiński 2006). Michael Woods (2013) twierdzi, że ograniczone lokalne rynki mogą stanowić większy impuls do rozwoju rynków eksportowych dla biznesu w odległych i słabo zaludnionych regionach niż na obszarach bliskich wielkim aglomeracjom.

Decyzje o lokalizacji przedsiębiorstw są w coraz większym stopniu związane z efektami pogłębiającej się globalizacji procesów gospodarczych. Powszechność

globalizacji powoduje konieczność dostosowania większości przedsiębiorstw do nowych warunków konkurencji bez względu na to, czy obszarem ich działania jest rynek lokalny czy globalny. Współcześnie o lokalizacji małych i średnich przedsiębiorstw decydują głównie czynniki związane z postępującą metropolizacją oraz liberalizacją przepływów handlowych i kapitałowych. Konceptje lokalizacji przedsiębiorstw uwzględniają globalizację i wskazują na jej komplementarność względem rozwoju lokalnego (Markowski i in. 2005).

Kazimierz Kuciński uważa, że wstępują dwa rodzaje lokalnych implikacji globalizacji: deterytorializacja i globalizacja. Pierwsza określa przemieszczanie się kapitału ponad granicami państw, druga konsekwencja oznacza, że „globalizacja stwarza możliwość pełnoprawnego partycypowania w tym procesie społecznościom lokalnym, stanowiąc przesłankę przełamania peryferyjności i zapóźnienia ekonomicznego oraz cywilizacyjnego wielu słabo rozwiniętym, jakby zapomnianym i niedostrzeganym, a wręcz wykluczonym z globalizacji regionom” (Kuciński 2011, s. 39).

Matteo B. Marini i Patric H. Mooney (2006) przedstawili koncepcję wewnętrznych czynników i barier napływu inwestycji zagranicznych w lokalnej strukturze społeczno-gospodarczej. Wskazują, że społeczności peryferyjne typowo rolnicze lub rolnicze, zależne od działalności pozarolniczej, mogą zostać wykluczone z czerpania rzeczywistych korzyści z globalizacji. Są to obszary, w których dominuje układ społeczny nieprzyjazny zewnętrznym inwestorom lub w których dochody są czerpane głównie z zatrudnienia czynnika pracy w podmiotach poza rolnictwem, wykorzystujących tanią siłę roboczą. Obszary te pozostają nadmiernie uzależnione od prywatnego inwestora, który może realokować kapitał w poszukiwaniu jeszcze niższych kosztów pracy, bądź też od publicznego inwestora infrastrukturalnego, który w zamian za realizację peryferyjnych usług publicznych (dla przykładu: lokalizacja składowiska odpadów) oferuje inne korzyści. Skutkiem jednego i drugiego może być drenaż lokalnej gospodarki, co według autorów koncepcji utrwała i w efekcie pogłębia zróżnicowanie między obszarami peryferyjnymi a metropolitalnymi. Zdaniem autorów jedynie obszary, które zdołają zwaloryzować lokalne zasoby, wykorzystując ukrytą w nich wiedzę do wytwarzania tradycyjnych, niszowych, zwłaszcza wysokiej jakości niestandardowych dóbr i/lub zaoferują wysoki standard życia dla pracowników sektora biznesu, mają szansę rzeczywistego uczestnictwa w korzyściach globalizacji.

Jednym z ważniejszych pytań badawczych stawianych współcześnie w ekonomii jest to, w jaki sposób procesy globalizacji wpływają na lokalizację przedsiębiorstw. Odpowiedź na tak postawione pytanie jest niezwykle złożona, uwarunkowana koniecznością określenia wielu czynników, m.in. branżowych, lokalnych oraz strukturalnych. Te ostatnie dotyczą posiadanych zasobów i potencjału rynkowego umożliwiającego przedsiębiorstwom globalną konkurencję (Etemad 2004). Lokalizacja geograficzna nadal jest ważna.

Podstawowymi cechami przestrzeni geograficznej i gospodarczej są heterogeniczność i zmienność kapitału ludzkiego, zasobów naturalnych, kulturowych i struktur ekonomicznych. Są to czynniki brane pod uwagę przy lokalizacji przedsiębiorstw (Woods 2013). Niewątpliwie, globalizacja wywołuje przesunięcia

w przestrzennym układzie wytwarzania wartości dodanej i przyczynia się do zawiązywania nowych globalnych sieci gospodarczych. Globalizacja powoduje też wzrost znaczenia czynników lokalizacji, co jest efektem rozprzestrzeniania się zasięgu geograficznego firm ze względu na poszukiwanie lepszych warunków działania lub możliwości poszerzania rynków zbytu (Kuciński 2011).

Dzisiaj firmy – zarówno małe, jak i duże – muszą dostosowywać swoje strategie do warunków gospodarki globalnej. Jednym ze sposobów dopasowania się jest czerpanie korzyści z lokalizacji. Z literatury przedmiotu wynika, że przy optymalizowaniu rozwiązań lokalizacyjnych w skali świata przedsiębiorstwa biorą pod uwagę czynniki, które można ogólnie sklasyfikować jako: rynkowe, kosztowe, zaopatrzeniowe i polityczne. Zdaniem przedsiębiorców największe znaczenie dla ich działalności mają obecnie takie czynniki jak: światowa równowaga, imperatyw produktywności i sieci globalne. Ceny surowców – tak ważne we wcześniejszych epokach industrialnych – znajdują się obecnie na ostatnim miejscu (Kuciński 2011).

A zatem przy wyborze lokalizacji przedsiębiorcy będą brali pod uwagę te czynniki, które będą dla nich najważniejsze, czyli możliwość wzrostu produktywności oraz uczestnictwa w globalnej sieci produkcji i wymiany. Czynniki te są zlokalizowane głównie w obszarach metropolitalnych, będących współcześnie centrami rozwoju technologicznego, ekonomicznego i administracyjnego. Dzisiejsze metropolie czerpią surowce, tanią siłę roboczą oraz produkty przetwórstwa przemysłowego z obszarów peryferyjnych (Marini, Mooney 2006). Jednocześnie naukowcy wskazują na zjawisko niezależniania się globalnych metropolii od zaplecza swoich dotychczasowych rynków lokalnych, a nawet regionalnych, poprzez tworzenie globalnych sieci metropolitalnych, w ramach których odbywa się przepływ standaryzowanych produktów globalnych (Gorzelałak i in. 2009, Smętkowski 2001).

Globalizacja działalności gospodarczej rozpatrywana jest najczęściej w kontekście jej głównych podmiotów – korporacji transnarodowych (KTN) i warunków ich ekspansji globalnej dzięki wykorzystaniu przewagi technologicznej i lokalizacyjnej. Regiony i inne jednostki przestrzenne zabiegają o zagranicznych inwestorów, gdyż sądzą, że pobudzą oni ich rozwój gospodarczy (Strzelecki 2008). Szczególnie jeśli inwestorzy działają w wysoko zaawansowanych technologicznie i innowacyjnych branżach, takich jak: przemysł lotniczy, farmaceutyczny, telekomunikacyjny, medyczny czy optyczny.

Niewątpliwie takie inwestycje wpływają na wzrost konkurencyjności regionu. Ponadto podmioty korzystające z wysokich i średnich technologii realizują swoją działalność w powiązaniu z liczną rzeszą mniejszych dostawców i podwykonawców, co może stać się dodatkowym czynnikiem wzmacniającym gospodarkę regionu. W związku z tym zmienia się pozycja rynkowa, otoczenie, jak również struktura lokalnych przedsiębiorstw.

Nowe warunki gospodarcze, w tym uczestnictwo w sieci dostawców i podwykonawców, mogą wpływać pozytywnie na wzrost ich innowacyjności, co jeszcze bardziej zwiększa ich konkurencyjność i atrakcyjność całego regionu. Ponadto inwestycje zagraniczne tworzące popyt na dobra produkcyjne uznaje się za istot-

ny czynnik dla lokalizacji nowych przedsiębiorstw. Pojawiają się kolejne szanse: otwierają się nowe rynki zbytu i możliwości ekspansji poza granice kraju.

Z drugiej strony oferta przedsiębiorstw zagranicznych może stanowić konkurencję dla przedsiębiorstw krajowych. Otwarcie gospodarki regionu na inwestycje zagraniczne sprzyja konwergencji gospodarczej, jednakże krajowe przedsiębiorstwa muszą adaptować się do nowych warunków konkurencyjności, nawet jeśli nie zamierzają podejmować handlu zagranicznego czy współpracy kapitałowej z zagranicznymi partnerami. Pojawienie się zagranicznego inwestora wpływa na lokalną gospodarkę oraz przedsiębiorstwa działające na lokalnym rynku przez wzrost: konkurencji, zagrożenia substytutami, siły przetargowej dostawców i nabywców, potrzeb, preferencji i oczekiwań konsumentów oraz popytu (Gorynia 2005).

Wyjaśnienia zjawiska lokalizacji małych i średnich przedsiębiorstw, których ekspansja zagraniczna – nie tylko handlowa, ale również kapitałowa – staje się istotnym faktem zmieniającym strukturę lokalnej gospodarki, można szukać w tradycyjnych i nowoczesnych teoriach lokalizacji przedsiębiorstw. Czynniki tradycyjnymi są korzyści urbanizacji wynikające z położenia w sąsiedztwie aglomeracji miejskiej, które mają swoje źródło w ścisłych powiązaniach między branżami oraz wielkości rynku zbytu (Budner 1999). W pobliżu aglomeracji będą się rozwijały przedsiębiorstwa nastawione głównie na zaspokajanie potrzeb mieszkańców aglomeracji, czerpiące korzyści z zaopatrywania miejskich i podmiejskich rynków. Wielu badaczy uważa, że efekt aglomeracji nadal odgrywa ogromne znaczenie w lokalizacji przedsiębiorstw (Markowski i in. 2005).

Klasyczne teorie lokalizacji kładą nacisk na znaczenie czynników wpływających bezpośrednio na produkcję, takich jak: dostępność wyspecjalizowanej siły roboczej, istnienie sieci wyspecjalizowanych dostawców dóbr oraz usług pośrednich, przepływy informacji oraz wiedzy (Kuciński 2011, Cieślik 2005). Z kolei teorie nowoczesne wskazują na czynniki popytowe, związane z liczbą konsumentów i dostępem do rynków zbytu, ze wzrostem liczby konsumentów wynikającym z koncentracji sprzedających oraz z oligopolistyczną strukturą rynków. Czynniki opisywanymi we współczesnej literaturze przy okazji wyjaśniania zmian wzorców lokalizacji przedsiębiorstw są: konieczność elastycznej specjalizacji produkcji, pozioma i pionowa dezintegracja firm oraz przenoszenie wielu rodzajów działalności poza obręb firmy, do wyspecjalizowanych podmiotów, czyli *outsourcing*. Istotne wyjaśnienia dla lokalizacji przedsiębiorstw można znaleźć w modelach zakładających brak mobilności niektórych grup społecznych, np. rolników, którzy tworzą popyt na dobra przemysłowe i usługowe w miejscach lokalizacji swojej produkcji (Cieślik 2005).

O ile jedne modele będą wskazywały na przestrzenną koncentrację lokalizacyjną przedsiębiorstw, prowadzącą do powstania układu centrum–peryferie, to inne, w szczególności modele zakładające brak mobilności niektórych podmiotów gospodarczych, wskazują na siły odśrodkowe mocno działające na rozproszenie lokalizacji działalności. Należy jednak zwrócić uwagę, że w wielu przypadkach rozproszenie przedsiębiorstw na obszarach peryferyjnych, czyli w miejscach oddalonych od punktu centralnego, ogranicza w dużej mierze ich specyficzne cechy,

m.in.: ograniczenia transportowe, wysokie relatywne i absolutne koszty dostępu, ukierunkowanie na wytwarzanie surowców, proste systemy produkcyjne, eksport siły roboczej i import dóbr finalnych.

Z najnowszych badań wynika, że atrakcyjność lokalizacji jest postrzegana przez przedsiębiorstwa głównie poprzez:

- łatwy dostęp do rynków i klientów,
- dostępność wykwalifikowanych pracowników,
- jakość usług telekomunikacyjnych,
- krajowe i międzynarodowe połączenia transportowe (Kuciński 2011).

Badacze wskazują też na inne czynniki decydujące o atrakcyjności lokalnego otoczenia, takie jak: prężnie działające instytucje naukowo-badawcze współpracujące z przemysłem i uczestniczące w tworzeniu innowacji, dostęp do międzynarodowych rynków zbytu, a także osiągnięć technologicznych, informacji i usług (Klamut 2008).

Czynnikiem kulturowym dotyczącym lokalnych społeczności czerpiących najwięcej korzyści z globalizacji jest umiejętność uruchomienia wewnętrznego potencjału przedsiębiorczości i kooperacji. Globalizacja rozumiana jest tutaj dwojako:

- pierwotnie jako dostosowanie oferty podmiotów globalnych do tradycji, kultury i potrzeb lokalnych,
- następnie coraz częściej jako adaptacja miejsc i podmiotów lokalnych do wymogów globalnych.

W obu znaczeniach kwestie lokalizacji i globalizacji są ze sobą silnie związane. W pierwszym przypadku mamy do czynienia z firmą działającą globalnie, różnicującą swój produkt lokalnie, w drugim przypadku mamy do czynienia z firmą lokalną, która wprowadza produkt na rynek globalny, wzbogacając w ten sposób jego ofertę.

Wśród czynników strukturalnych związanych z globalizacją przedsiębiorstw mniejsze firmy w większym stopniu muszą brać pod uwagę fakt posiadania relatywnie małych zasobów ograniczających możliwy zakres ekspansji zagranicznej. Małe i średnie przedsiębiorstwa w globalizacji swojej działalności będą kładły większy nacisk na korzyści wynikające ze skupienia wielu przedsiębiorstw na danym obszarze. Jeśli firmom uda się porozumieć, w wyniku jednoczesnej konkurencji i współpracy mają szansę uzyskać korzyści ze specjalizacji, masowych zakupów, zbytu i wzrostu innowacyjności. Mechanizmy odpowiedzialne za efektywność kooperacji konkurujących ze sobą firm – nazywanej współcześnie koopetycją bądź kooperacją – to: lepsze dopasowanie nakładów, posiadanie wspólnych nakładów i efekty uczenia się (Cygler 2009).

Dzięki zlokalizowaniu w sąsiedztwie konkurujących przedsiębiorstw powstają pozytywne efekty zewnętrzne, które stają się atutem danej lokalizacji i przyciągają nowe podmioty (Etemad 2004). W zglobalizowanej gospodarce tradycyjne czynniki związane z bezpośrednimi efektami niskich kosztów pozyskania, np. siły roboczej na obszarach peryferyjnych, zostały zastąpione poszukiwaniem właściwych efektów synergii w koncentracji przedsiębiorstw z określonej branży.

Tworzenie skupisk branżowych stało się nowym paradygmatem rozwoju lokalnego, w tym rozwoju obszarów wiejskich (Murdoch 2000).

Tezę o znaczeniu skupień branżowych dla rozwoju lokalnej gospodarki potwierdzają badania prowadzone przez amerykańskich ekonomistów, z których wynika, że właśnie umacnianie przedsiębiorstw branżowych w określonej lokalizacji na obszarach wiejskich było decydującym czynnikiem wzrostu zatrudnienia w pozarolniczych działach w USA. Osiągnięcie masy krytycznej branży na niezurbanizowanym obszarze okazało się być istotniejszym czynnikiem wzrostu, niż korzyści wynikające z lokalizacji blisko obszaru metropolitalnego. Według tych samych badaczy najmniejsze znaczenie miała lokalizacja regionalna i związane z nią efekty różnic w kosztach, dostępności czy jakości czynników produkcji oferowanych na rynku lokalnym (Henry, Drabenstott 1996, Drabenstott, Smith 1996, Rosenfeld 1992).

Podobnie Marini i Mooney (2006) w koncepcji otwartej gospodarki wskazują na znaczenie relacji biznesowych, szczególnie horyzontalnych, dla efektów skali, synergii i zakresu, w których kooperacja małych firm, bardziej niż hierarchia wertykalna charakterystyczna dla transnarodowych korporacji, stanowi podstawową wartość funkcjonalną w systemie kulturowym przedsiębiorczości w społecznościach lokalnych. Podobnie inni badacze (Halamska 2012, Woods, McDonagh 2011) wskazują na rosnące znaczenie powiązań podmiotów gospodarczych wychodzące swym zasięgiem poza lokalną gospodarkę, wskazując, że fakt ten istotnie zmienia znaczenie gospodarki lokalnej w całym układzie relacji społecznych i sieci gospodarki narodowej.

Reasumując, z badań wynika, że dla lokalnych przedsiębiorstw istotnym czynnikiem lokalizacji jest tworzenie masy krytycznej branży i sieci powiązań przedsiębiorstw w określonej przestrzeni geograficznej. Pozwala to przedsiębiorstwom realizować jedną z wielu koncepcji globalizacji, która w tym przypadku opiera się na zasadzie: działaj lokalnie, myśl globalnie. W przypadku sektora przedsiębiorstw oznacza ona współpracę między lokalnymi przedsiębiorstwami na rzecz rozwoju strategii globalnej. Jeśli globalizacja wpływa na funkcjonalne oderwanie się metropolii od lokalnego zaplecza, to paradygmat wzmacniania lokalnej i regionalnej gospodarki na obszarach peryferyjnych – poprzez uruchamianie potencjału przedsiębiorczości, tworzenie kooperacyjnej sieci biznesu i rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw, w tym jego ekspansję zagraniczną i globalizację – znajduje kolejne potwierdzenie w badaniach naukowych.

Atrakcyjność lokalizacyjna regionu

Konsekwencją procesów globalizacji jest zróżnicowanie struktury przestrzennej kraju związane z rozwojem społeczno-gospodarczym. Jest ono obserwowane w krajach Unii Europejskiej. Przyczynami tego zjawiska są czynniki związane z dużym tempem wzrostu segmentów gospodarki zaawansowanych technologicznie i słabym tempem wzrostu niskich technologii (Gorzelał 2009). Lokowanie się przedsiębiorstw wysokich technologii w określonej przestrzeni regionu będzie istotnie podnosiło jego zewnętrzną atrakcyjność, która decyduje o rozwoju

lokalnym czy regionalnym. Zaawansowane technologicznie przedsiębiorstwa, zwiększając swobodę lokalizacyjną, mogą optymalizować lokalizację nie tylko pod względem kryteriów związanych z dostępnością zasobów, lecz także wybierać spośród różnych kryteriów związanych z jakością zasobów i obszarów lokalizacji. Pod względem nowych czynników lokalizacyjnych regiony metropolitalne stwarzają najlepsze warunki lokalizacji dla inwestycji, w tym z sektora wysokich i średniowysokich technologii (Gorzelał, Jałowiecki 2000).

Województwo wielkopolskie pod względem napływu inwestorów zagranicznych znajduje się w pierwszej piątce w kraju. Jest to związane nie tylko z jego wielkością, lecz również z warunkami społeczno-gospodarczymi, które przyciągają inwestorów. Województwo wielkopolskie charakteryzuje się wysokim i rosnącym poziomem zainwestowania kapitału zagranicznego (patrz tabela 1). W latach 2008–2010 plasowało się na czwartym miejscu w kraju pod względem wartości bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). W tym regionie znajduje się ok. 9% zlokalizowanych w Polsce zagranicznych podmiotów gospodarczych (Kuciński 2011, s. 33).

Tab. 1. Wielkość bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), nakłady inwestycyjne i kapitał spółek z udziałem kapitału zagranicznego w Wielkopolsce w latach 2008–2010 w mln zł oraz udział procentowy w wielkości krajowej

Wyszczególnienie	2010		2009		2008	
	w mln zł	%	w mln zł	%	w mln zł	%
BIZ	2 929	10,0	3 337	7,8	3 361	9,4
Nakłady inwestycyjne spółek	6 156	10,0	6 161	9,2	8 047	9,9
Kapitał spółek	15 524	8,2	14 443	8,0	14 042	8,2

Źródło: Godlewska-Majkowska i in. 2012, s. 50; Godlewska-Majkowska, Zarębski 2011, s. 49; Godlewska-Majkowska, Zarębski 2010, s. 3; *Szacunek PKB per capita...* 2011, s. 41.

Zdaniem części badaczy na atrakcyjność inwestycyjną województwa wpływały szczególnie wysoki poziom dynamiki PKB, uprzemysłowienia, zaawansowania technologicznego, potencjału kapitału ludzkiego, położenie i połączenia komunikacyjne oraz istnienie sześciu specjalnych stref ekonomicznych (Godlewska-Majkowska i in. 2012). Inni badacze podkreślają takie cechy Wielkopolski, jak: położenie między wschodem a zachodem Europy, wysokie dochody gospodarstw domowych, duża powierzchnia użytków rolnych i wysoka jakość wytwarzanych produktów rolnych (Kuciński 2011). Z badań prowadzonych w Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych (EUROREG) Uniwersytetu Warszawskiego wynika, że region wielkopolski należy zaliczyć do szybko rozwijających się regionów metropolitalnych w Polsce. Jego społeczne i gospodarcze otoczenie uważane jest za sprzyjające rozwojowi nowoczesnych przedsiębiorstw, w tym przedsiębiorstw globalnych. Grzegorz Gorzelał i Bohdan Jałowiecki (2000) do atutów badanego regionu zaliczyli:

- położenie w zachodniej części kraju,
- potencjał akademicki i naukowy,

- zróżnicowaną strukturę gospodarczą,
- tradycje handlowe,
- cechy kulturowe mieszkańców,
- międzynarodowe lotnisko.

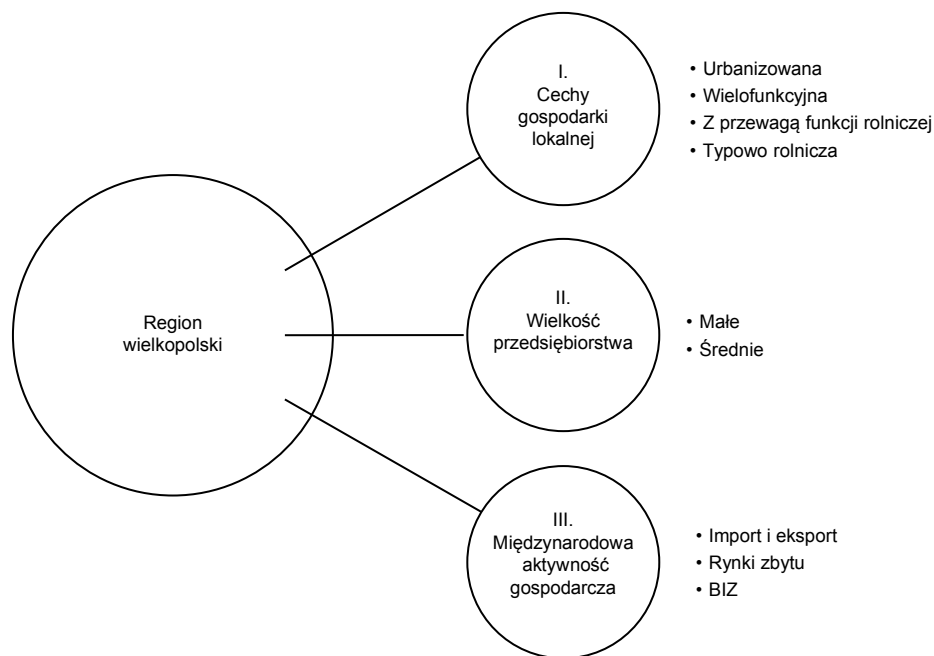
Poza obszarami metropolitalnymi region wielkopolski jest dość zróżnicowany terytorialnie i gospodarczo. Z badań Marii Halamskiej (2012) wynika, że województwo charakteryzuje się silnym oddziaływaniem metropolii na otaczające gminy i powiaty, na co wskazuje najwyższy wskaźnik gęstości ekonomicznej (podobny układ występuje tylko w aglomeracjach warszawskiej, katowickiej i krakowskiej) oraz malejące nasycenie gospodarcze w miarę oddalania się od centrum – najniższy wskaźnik gęstości ekonomicznej w powiatach wzdłuż północnej i południowo-wschodniej granicy województwa, które są najbardziej oddalone od miasta Poznań. Obszary o najniższej gęstości ekonomicznej zdominowane są przez ekstensywne rolnictwo i gospodarkę leśną. W obszarze aglomeracji następują silne zjawiska urbanizacyjne, na pozostałych obszarach województwa dominuje intensywne rolnictwo. Z badań Moniki Stanny (2013) wynika, że największa liczba podmiotów gospodarczych znajduje się w gminach zlokalizowanych wokół Poznania oraz na zachodniej granicy województwa. W ocenie poziomu rozwoju funkcji pozarolniczych sektora pozarolniczego większość gmin w województwie wypada korzystnie.

W rozważaniach o atrakcyjności lokalizacyjnej regionu warto zwrócić uwagę na fakt ciągle niskiej świadomości i niedostatecznego wspierania małej i średniej przedsiębiorczości na drodze ku globalizacji przez władze lokalne i regionalne (Kuciński 2011, s. 258). Wszelkie wysiłki władz związane z rozbudową infrastruktury technicznej, szczególnie drogowej, i pomijanie prawie całkowicie programów wspierania lokalnej sieci przedsiębiorczości – kierunek infrastrukturalny nagminnie forsowany i realizowany w polskich programach rozwoju lokalnego – mogą przynieść relatywnie niewielkie efekty dla poprawy gospodarki lokalnej. A nawet – jak wskazują badacze – mogą prowadzić do drenażu obszaru słabiej rozwiniętego dzięki łatwiejszemu dostępowi do niego zlokalizowanych w innych miejscach podmiotów globalnych (Gorzelał, Jałowiecki 2000, Gorzelał 2005).

Reasumując, wysoki poziom inwestycji zagranicznych świadczy o zewnętrznej atrakcyjności lokalizacji województwa wielkopolskiego. Jednocześnie relatywnie wysoki poziom rozwoju funkcji gospodarczych na obszarach wiejskich stanowi o występowaniu katalizatorów globalizacji w całym regionie. W regionie wielkopolskim występuje silna aglomeracja miejska o cechach metropolitalnych, która wpływa na atrakcyjność inwestycyjną całego obszaru. Należy przypuszczać, że zgodnie z obserwowanymi tendencjami wzrost napływ inwestycji zagranicznych jest dodatkowym impulsem dla rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Wielkopolsce, szczególnie podmiotów zorientowanych na rozwój i ekspansję zagraniczną.

Założenia i metoda badania

W badaniu założono, że małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią obok gospodarstw rolnych podstawowy czynnik rozwoju gospodarki obszarów wiejskich. Procesy globalizacji zmuszają je do dostosowania się do nowych warunków rynkowych. Przyjęto, że miarą dostosowania gospodarki lokalnej do warunków globalnych jest uczestnictwo sektora MSP w wymianie międzynarodowej w formie kapitałowej lub w postaci handlu zagranicznego. W badaniu zastosowano trójwarstwową stratyfikację zmiennych (rycina 1).



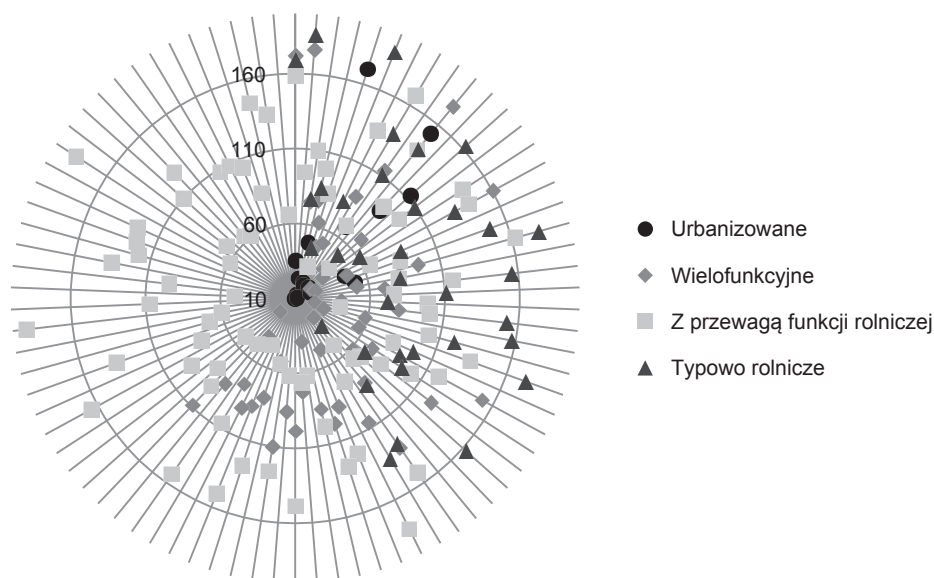
Ryc. 1. Metoda stratyfikacji pola obserwacji i badanych zmiennych

Źródło: Opracowanie własne.

Aby określić dynamikę zmian, posłużono się danymi za lata 2008–2011. Zastosowano ilościową analizę uśrednionych wielkości wskaźników międzynarodowej aktywności gospodarczej (BIZ, handel zagraniczny i rynki zbytu) w grupach przedsiębiorstw sklasyfikowanych według wielkości zatrudnienia (liczba pracowników pełnoetatowych) jako małe (10–49) i średnie (50–249) oraz cech gospodarki gminnej. Cezurę czasową wyznaczyły możliwości pozyskania danych, tj. od daty wprowadzenia sprawozdań statystycznych podmiotów z kapitałem zagranicznym (KZ) i posiadających za granicą udziały, oddziały lub zakłady (KZZ) do daty ostatniego dostępnego okresu sprawozdawczego.

W badaniu wykorzystano dane statystyczne o przedsiębiorstwach zlokalizowanych na obszarach wiejskich w gminach województwa wielkopolskiego. Do zbadania czynników globalizacji wykorzystano układ przestrzenny obszarów

wiejskich, zgodny z podziałem administracyjnym jednostek samorządu gminnego. W celu ustalenia cech gospodarki stanowiącej najbliższe otoczenie badanych przedsiębiorstw wykorzystano delimitację obszarów funkcjonalnych w skali gmin dokonaną przez Jerzego Bańskiego (2009). Zakwalifikował on gminy w Polsce do ośmiu typów na podstawie demograficznych i gospodarczych zmiennych, takich jak: gęstość zaludnienia, saldo migracji, liczba podmiotów gospodarczych na 1000 mieszkańców, udział użytków rolnych w ogólnej powierzchni gminy oraz liczba gospodarstw prowadzących wyłącznie działalność rolniczą i liczba gospodarstw produkujących na rynek.



Ryc. 2. Przeciętna odległość od aglomeracji miejskiej badanych gmin klasyfikowanych według typów gospodarki lokalnej (w km)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bank Danych Lokalnych, GUS, 2013.

Zgodnie z tą delimitacją wybrano do badania łącznie 188 gmin wiejskich i miejsko-wiejskich, w których siedzibę miały badane przedsiębiorstwa. Wybrano gminy delimitowane jako: urbanizowane przejściowe, wielofunkcyjne urbanizowane, z przewagą funkcji rolniczej i typowo rolniczej¹. Następnie ustalono odległość największego skupiska miejskiego w gminie od centralnej aglomeracji regionu, tj. aglomeracji poznańskiej, i analizowano w postaci rozrzutu odległości (rycina 2). Obliczono średnią arytmetyczną z odległości wszystkich gmin, które weszły w skład wybranego typu gospodarki lokalnej. Przeprowadzona klasyfikacja pozwoliła określić rozproszenie różnych typów gospodarki lokalnej w badanym regionie.

¹ Typy gmin przyjęto na podstawie materiałów udostępnionych przez A. Bańskiego, PAN Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania im. S. Leszczyckiego, Warszawa.

Osiemnaście gmin, z których pochodziły badane przedsiębiorstwa, charakteryzowało się przewagą struktur zurbanizowanych, tj. o koncentracji funkcji mieszkalnych, usługowych, produkcyjnych i rekreacyjnych, gęstości zaludnienia ponad 100 osób na 1 km², ponad 140 podmiotach zarejestrowanych w systemie REGON na 1000 mieszkańców w wieku produkcyjnym oraz dodatnim saldzie migracji. Większość z nich znajdowała się w bliskim położeniu aglomeracji miejskiej. W gminach tego typu gospodarczego średnia arytmetyczna odległości od centralnego miasta regionu wynosiła 51,6 km².

Do drugiego wyróżnionego typu gospodarki lokalnej klasyfikowały się 53 gminy. Były to wielofunkcyjne obszary przejściowe charakteryzujące się liczbą ponad 100 podmiotów zarejestrowanych w systemie REGON na 1000 mieszkańców w wieku produkcyjnym oraz dodatnim saldem migracji. Stanowią one formę przejściową pomiędzy obszarami urbanizowanymi a tradycyjnymi obszarami wiejskimi (Bański 2009). Przeciętna odległość do centrum regionu gmin o wielofunkcyjnym typie gospodarki była większa niż gmin zurbanizowanych i wynosiła 78,2 km.

Wśród gmin z przewagą funkcji rolniczej znalazły się 82 gminy, dla których średnia odległość od aglomeracji miejskiej wynosiła 101,6 km. Są to obszary o wyraźnej przewadze rolnictwa nad innymi funkcjami gospodarczymi, na których udział użytków rolnych wynosi ponad 70% powierzchni, a udział gospodarstw rolnych prowadzących wyłącznie działalność rolniczą przekracza 70% ogólnej liczby gospodarstw rolnych.

Do obszarów typowo rolniczych zaklasyfikowało się 35 gmin. Przeciętna odległość tej grupy od aglomeracji miejskiej była największa – 116,3 km. Charakteryzują się one dominacją funkcji rolniczej, udział użytków rolnych wynosi ponad 80% powierzchni ogólnej, a udział gospodarstw produkujących głównie na rynek – ponad 70%.

Reasumując, w celu oceny procesów globalizacji w gospodarce regionu wielkopolskiego zbadano międzynarodową aktywność gospodarczą małych i średnich przedsiębiorstw w określonym układzie terytorialnym, różniącym się poziomem urbanizacji oraz udziałem rolniczych i pozarolniczych funkcji gospodarczych. Dla sklasyfikowanych terytorialnie i według wielkości grup przedsiębiorstw przeprowadzono analizę przeciętnych wielkości wskaźników globalizacji, do których zaliczono: eksport, import, udział kapitału zagranicznego i zagraniczne rynki zbytu. Założono, że wyższa wartość wybranych wskaźników świadczy o większym uczestnictwie przedsiębiorstw w procesach globalizacji i większym zorientowaniu na rozwój.

Wyniki badań

Umieździarnarodowienie kapitału

W latach 2008–2011 na obszarach wiejskich w regionie wielkopolskim rosła liczba małych i średnich przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym oraz

² Regiony położone w odległości do 50 km od miasta centralnego uznaje się za należące do obszaru metropolitalnego, por. Smętkowski, Jałowiecki, Gorzelak 2009.

z udziałami w kapitale za granicą. W 2011 r. 576 małych przedsiębiorstw miało zagranicznych udziałowców, a 20 posiadało bezpośrednie lub pośrednie udziały w kapitale podmiotów mających siedzibę za granicą; w porównaniu do 2008 r. liczby te uległy zwiększeniu kolejno o 13 i 33% (tabela 2).

Tab. 2. Małe i średnie przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym i z udziałami za granicą z obszarów wiejskich w Wielkopolsce w latach 2008–2011

Obszary/Lata	Liczba przedsiębiorstw				Dynamika zmian (2008 = 100)		
	2008	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Małe przedsiębiorstwa, w tym:							
z kapitałem zagranicznym							
Urbanizowane	237	246	245	263	104	103	111
Wielofunkcyjne	87	89	100	105	102	115	121
Z przewagą funkcji rolniczej	55	63	67	70	115	122	127
Typowo rolnicze	18	17	18	20	94	100	111
Razem	397	415	430	458	105	108	115
z udziałami za granicą							
Urbanizowane	4	8	8	8	200	200	200
Wielofunkcyjne	1	3	2	3	300	200	300
Z przewagą funkcji rolniczej	0	0	0	0	0	0	0
Typowo rolnicze	0	0	0	0	0	0	0
Razem	5	11	10	11	220	200	220
Średnie przedsiębiorstwa, w tym:							
z kapitałem zagranicznym							
Urbanizowane	64	61	73	70	95	114	109
Wielofunkcyjne	24	28	28	28	117	117	117
Z przewagą funkcji rolniczej	19	16	15	16	84	79	84
Typowo rolnicze	5	3	3	4	60	60	80
Razem	112	108	119	118	96	106	105
z udziałami za granicą							
Urbanizowane	7	6	5	5	86	71	71
Wielofunkcyjne	1	1	1	2	100	100	200
Z przewagą funkcji rolniczej	0	0	0	1	0	0	100
Typowo rolnicze	2	1	1	1	50	50	50
Razem	10	8	7	9	80	70	90
MSP z kapitałem zagranicznym	509	523	549	576	103	108	113
MSP z udziałami za granicą	15	19	17	20	127	113	133

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Centrum Informacji Statystycznej, Departament Przedsiębiorstw, 2012–2013.

Dane wskazują na istnienie określonych prawidłowości w lokalizacji małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach wiejskich:

- Po pierwsze przedsiębiorstwa na obszarach wiejskich zurbanizowanych i położonych w pobliżu centralnego miasta stanowiły prawie 70% przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym zlokalizowanych na obszarach wiejskich.
- Po drugie, na obszarach wiejskich zlokalizowanych było znacznie więcej małych niż średnich przedsiębiorstw.
- Po trzecie różnica w liczbie przedsiębiorstw na obszarach z przewagą funkcji rolniczej i wielofunkcyjnych nie była tak znacząca.
- Po czwarte najwyższą dynamiką przyrostu małych przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym charakteryzowały się obszary z przewagą funkcji rolniczej i obszary wielofunkcyjne.
- Po piąte, zagraniczna ekspansja kapitałowa lokalnych przedsiębiorstw, która w ostatnich latach występowała na obszarach wiejskich, dotyczyła prawie wyłącznie tych przedsiębiorstw, które znajdowały się na obszarach zurbanizowanych, położonych w niewielkiej odległości od centralnej aglomeracji, co potwierdza tezę o metropolizacji aglomeracji poznańskiej.

Tab. 3. Przeciętna wartość zagranicznego kapitału podstawowego małych i średnich przedsiębiorstw z obszarów wiejskich w Wielkopolsce w latach 2008–2011 (w mln zł)

Obszary/Lata	Kapitał zagraniczny w mln zł				Dynamika zmian (2008 = 100)		
	2008	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Małe przedsiębiorstwa							
Urbanizowane	1,3	1,1	2,3	1,6	85	177	123
Wielofunkcyjne	1,2	0,7	1,4	1,8	58	117	150
Z przewagą funkcji rolniczej	0,5	0,5	0,7	0,8	100	140	160
Typowo rolnicze	0,7	2,0	1,8	1,8	286	254	257
Średnie przedsiębiorstwa							
Urbanizowane	9,5	10,5	11,7	10,0	111	123	105
Wielofunkcyjne	2,4	5,1	2,3	3,0	213	96	125
Z przewagą funkcji rolniczej	10,9	8,4	8,2	9,6	77	75	88
Typowo rolnicze	6,0	x	x	7,0	x	x	117

Uwaga: x-dane objęte są tajemnicą statystyczną ze względu na znaczący udział jednego podmiotu.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Centrum Informacji Statystycznej, Departament Przedsiębiorstw, 2012–2013.

Obszary rolnicze nie były wyłączone z procesów globalizacji, na tych obszarach lokował się kapitał zagraniczny, co więcej, lokalne przedsiębiorstwa posiadały udziały w kapitale za granicą. Obserwowane tendencje sugerują, że w lokalizacji kapitału zagranicznego na obszarach wiejskich istotne znaczenie mają korzyści wynikające z geograficznej bliskości aglomeracji miejskiej, w tym czynniki związane z wielkością rynku zbytu i z możliwością uczestniczenia

w sieci dostawców zaopatrujących centralnie zlokalizowane korporacje transnarodowe.

Lokowanie się kapitału zagranicznego na obszarach oddalonych od aglomeracji wskazuje na istnienie innych czynników, które go przyciągają. Szczególne znaczenie będą tu miały czynniki branżowe oraz czynniki związane z dostępnością i pozyskaniem zasobów. Te ostatnie znajdują również potwierdzenie w badaniach przeprowadzonych przez Andrzeja Cieślika, z których wynika, że w Polsce przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego działają głównie w tradycyjnych gałęziach gospodarki, charakteryzujących się niską intensywnością wykorzystania kapitału pracy. Znaczenie efektów dostępu do wyspecjalizowanych nakładów jest zgodne z przewidywaniami teorii, jak i wnioskami z badań empirycznych przeprowadzonych dla innych krajów (Marini, Mooney 2006, Cieślik 2005). Opisywana tendencja – szczególnie w krajach postsocjalistycznych – dotyczy branż przetwórstwa przemysłowego niskich technik zlokalizowanych na obszarach wiejskich, takich jak np. produkcja artykułów spożywczych, wyrobów z drewna, korka, słomy, wikliny, wyrobów tekstylnych, ale też handlu i budownictwa.

Przeciętna wartość zagranicznego kapitału podstawowego wynosiła od 0,5 do 2 mln zł w małych przedsiębiorstwach i od 2,3 do 11,7 mln zł w średnich przedsiębiorstwach. Kolejną istotną tendencją świadczącą o postępującej globalizacji przedsiębiorstw na obszarach wiejskich jest wzrost wartości kapitału zagranicznego. W badanym okresie w większości przypadków wartość kapitału była rosnąca. Najszybciej wzrastała przeciętna wartość zainwestowanego kapitału w małych przedsiębiorstwach na obszarach rolniczych, przy najniższym tempie wzrostu na obszarach zurbanizowanych. Obserwowane zmiany wartości kapitału zagranicznego świadczą o postępie procesów umiędzynarodowienia przedsiębiorstw oraz o rosnącej globalizacji kapitału przedsiębiorstw na obszarach wiejskich. Należy też zauważyć, że nie występowała zdecydowana przewaga przeciętnej wartości kapitału zagranicznego w jednej z omawianych lokalizacji – szczególnie w przypadku małych przedsiębiorstw zauważono dość równomierny rozkład wysokości kapitału zagranicznego. W przypadku średnich przedsiębiorstw różnice w wartości kapitału były wyraźnie korzystne w gminach znajdujących się bliżej aglomeracji miejskiej (tabela 3).

Z kolei jednostki organizacyjne za granicą w większości przypadków są tworzone przez przedsiębiorców krajowych mających siedzibę na obszarach zurbanizowanych lub wielofunkcyjnych. Ich udziały w przedsiębiorstwach mających siedzibę za granicą są wysokie, przeważnie przekraczają 50%, czyli są to udziały większościowe, pozwalające na kierowanie strategią rozwoju przedsiębiorstwa. Dotyczy to zarówno małych, jak i średnich przedsiębiorstw (tabela 4).

Reasumując, w ostatnich latach wzrastał poziom umiędzynarodowienia kapitału małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach wiejskich. Rosła liczba przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym, z udziałami w kapitale za granicą oraz wartość kapitału zagranicznego. Jednakże większość kapitału zagranicznego w kraju i krajowego za granicą pochodziła z przedsiębiorstw działających na obszarach zurbanizowanych, położonych w pobliżu centralnej aglomeracji.

Tab. 4. Przeciętny udział małych i średnich przedsiębiorstw z obszarów wiejskich w Wielkopolsce w kapitale podstawowym podmiotów mających siedzibę za granicą w latach 2008–2011 (w %)

Obszary/Lata	Udział w kapitale za granicą w %				Dynamika zmian (2008 = 100)		
	2008	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Małe przedsiębiorstwa							
Urbanizowane	71,0	70,1	59,2	58,7	99	83	83
Wielofunkcyjne	83,0	71,2	50,0	66,7	86	60	80
Z przewagą funkcji rolniczej	0,0	0,0	0,0	0,0	0	0	0
Typowo rolnicze	0,0	0,0	0,0	0,0	0	0	0
Średnie przedsiębiorstwa							
Urbanizowane	80,0	82,3	85,9	83,6	103	107	105
Wielofunkcyjne	50,0	50,0	50,0	75,0	100	100	150
Z przewagą funkcji rolniczej	0,0	0,0	0,0	91,4	0	0	100
Typowo rolnicze	93,9	100,0	100,0	100,0	106	106	106

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Centrum Informacji Statystycznej, Departament Przedsiębiorstw 2012–2013.

Zagraniczna wymiana handlowa i struktura geograficzna eksportu

W latach 2008–2011 na większości obszarów wiejskich rosła wartość zagranicznych obrotów handlowych małych i średnich przedsiębiorstw. Jednakże przeciętna wielkość eksportu była niższa niż importu w małych przedsiębiorstwach, a w średnich przedsiębiorstwach przeciętna wartość eksportu przewyższała nieco wartość importu. Przeciętna wartość eksportu w małych przedsiębiorstwach kształtowała się w granicach od 1,5 do 3,8 mln zł, a importu – od 800 tys. do 9 mln zł. Z kolei w średnich przedsiębiorstwach odpowiednie wielkości kształtowały się od 10 do 29,3 mln zł oraz od 10,2 do 29,2 mln zł (tabela 5).

Największą dynamikę wzrostu w badanym okresie zauważono wśród małych przedsiębiorstw zlokalizowanych na obszarach zurbanizowanych, sprzedających wyroby za granicę. W 2011 r. w porównaniu do 2008 r. eksport wzrósł o 131 punktów procentowych. Świadczy to o rosnącej ekspansji tych przedsiębiorstw, nie tylko na rynku lokalnym, lecz również na rynkach zagranicznych. W przypadku eksportu wyrobów przez średnie przedsiębiorstwa można stwierdzić, że w badanym okresie wykazywały one wysoką dynamikę wzrostu bez względu na miejsce rejestracji, tj. zarówno na obszarach typowo rolniczych, jak i zurbanizowanych. Na tej podstawie można wnioskować, że dynamika sprzedaży na eksport nie jest związana z miejscem lokalizacji średniego przedsiębiorstwa, chociaż małe przedsiębiorstwa zlokalizowane na obszarach typowo rolniczych w 2011 r. wykazywały malejącą dynamikę zarówno w sprzedaży, jak i w zakupach za granicą.

Tab. 5. Średnia wartość eksportu i importu małych i średnich przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym z obszarów wiejskich w Wielkopolsce w latach 2008–2011 (w mln zł)

Obszary/Lata	Średnia wartość w mln zł				Dynamika zmian (2008 = 100)		
	2008	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Małe przedsiębiorstwa:							
Eksport							
Urbanizowane	1,3	2,1	2,7	3,0	162	208	231
Wielofunkcyjne	2,8	2,2	3,8	2,7	79	136	96
Z przewagą funkcji rolniczej	1,4	1,6	1,3	1,7	114	93	121
Typowo rolnicze	2,2	x	3,8	1,2	x	173	55
Import							
Urbanizowane	4,4	x	8,0	9,0	x	182	205
Wielofunkcyjne	2,4	2,3	2,9	8,6	96	121	358
Z przewagą funkcji rolniczej	0,9	0,8	0,9	1,9	89	100	211
Typowo rolnicze	2,6	6,0	2,1	2,2	231	81	85
Średnie przedsiębiorstwa:							
Eksport							
Urbanizowane	16,9	20,7	18,2	20,9	122	108	124
Wielofunkcyjne	19,2	23,0	21,0	29,3	120	109	153
Z przewagą funkcji rolniczej	21,5	24,0	26,4	26,0	112	123	121
Typowo rolnicze	12,7	10,0	10,8	20,0	79	85	157
Import							
Urbanizowane	29,2	27,0	27,2	27,8	92	93	95
Wielofunkcyjne	16,5	12,2	14,0	20,0	74	85	121
Z przewagą funkcji rolniczej	15,2	13,0	26,5	10,2	86	174	67
Typowo rolnicze	19,7	11,0	10,2	15,6	56	52	79

Uwaga: x-dane są objęte tajemnicą statystyczną ze względu na znaczący udział jednego podmiotu.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Centrum Informacji Statystycznej, Departament Przedsiębiorstw 2012–2013.

Kolejnym elementem zagranicznej strategii przedsiębiorstw jest wybór docelowych rynków sprzedaży. Tradycyjna strategia polega na wchodzeniu na najbliższe geograficznie i kulturowo rynki oraz na dalszym rozszerzaniu sprzedaży na kolejne, coraz bardziej odległe rynki (Duliniec 2013, Daszkiewicz 2004, Etemad 2004). Można przyjąć, że liczba rynków jest miarą etapu umiędzynarodowienia i globalizacji przedsiębiorstwa. W przypadku analizowanej grupy przedsiębiorstw średnia liczba państw, do których eksportują swoje wyroby, jest niewielka, najczęściej są to dwa państwa dla małych przedsiębiorstw, zlokalizowanych na obszarach zurbanizowanych i wielofunkcyjnych, oraz jedno państwo

dla przedsiębiorstw znajdujących się na obszarach z przewagą funkcji rolniczych i typowo rolniczych. W latach 2009–2011 liczba państw obsługiwanych przez małe przedsiębiorstwa nie uległa znacznym zmianom³.

Z kolei średnie przedsiębiorstwa z obszarów o przewadze funkcji rolniczych i typowo rolniczych można uznać za realizujące strategię międzynarodową, gdyż przeciętna liczba obsługiwanych przez nie rynków rosła i przewyższała dziesięć państw. Obserwowano dynamiczny wzrost przeciętnej liczby rynków eksportowych przedsiębiorstw średniej wielkości działających na obszarach typowo rolniczych (tabela 6). Można sądzić, że czerpią one znaczne korzyści z takiej lokalizacji, związane często z wykorzystaniem taniej siły roboczej w prostych procesach produkcyjnych, co umożliwia im szeroką ekspansję zagraniczną.

Tab. 6. Średnia liczba państw, do których eksportowane były wyroby małych i średnich przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym z obszarów wiejskich w Wielkopolsce w latach 2009–2011

Obszary/Lata	Liczba państw			Dynamika zmian (2009 = 100)	
	2009	2010	2011	2010	2011
Małe przedsiębiorstwa:					
Urbanizowane	2	2	2	100	100
Wielofunkcyjne	2	3	2	150	100
Z przewagą funkcji rolniczej	1	1	1	100	100
Typowo rolnicze	1	1	2	100	200
Średnie przedsiębiorstwa:					
Urbanizowane	9	9	8	100	89
Wielofunkcyjne	5	5	10	100	200
Z przewagą funkcji rolniczej	11	12	10	109	91
Typowo rolnicze	7	12	16	171	229

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Centrum Informacji Statystycznej, Departament Przedsiębiorstw, 2012–2013.

O sile ekspansji zagranicznej przedsiębiorstwa świadczy dystans geograficzny i związany z nim dystans kulturowy rynków eksportowych (Duliniec 2013, Daszkiewicz 2004, Etemad 2004). W badanej grupie eksport wyrobów jest silnie rozproszony, w przypadku niewielkiej części przedsiębiorstw trafiał on w ponad połowie do jednego kraju. Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego z wielkopolskich obszarów wiejskich eksportowały swoje wyroby głównie do wysoko rozwiniętych państw Unii Europejskiej, Europy Środkowo-Wschodniej, byłego ZSRR, a sporadycznie – do USA i Chin. Udziały w rynkach eksportowych do poszczególnych krajów były nieduże. Wśród pięciu głównych rynków docelowych najczęstszymi odbiorcami wyrobów małych i średnich przedsiębiorstw z obszarów wiejskich w Wielkopolsce są kraje Unii Europejskiej. Największy

³ W 2008 r. w sprawozdaniu GUS nie było pytania o liczbę krajów, do których są eksportowane wyroby, pojawiło się ono dopiero w sprawozdaniu za 2009 r.

Tab. 7. Pięć głównych rynków i średni udział w rynkach eksportowych małych i średnich przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym z obszarów wiejskich w Wielkopolsce w latach 2008–2011 (w %)

Obszary/Lata	Symbol kraju (udział w %)							
	2008		2009		2010		2011	
	MP	SP	MP	SP	MP	SP	MP	SP
Urbanizowane	DE (22,7)	DE (35,2)	DE (19,6)	DE (33,9)	DE (46,7)	DE (33,5)	DE (50,2)	DE (31,7)
	BE (14,6)	UA (10,4)	EE (17,1)	DK (8,1)	EE (12,7)	DK (11,2)	EE (13,2)	DK (9,3)
	RU (11,0)	CZ (7,6)	BE (14,9)	CZ (6,0)	NL (98,6)	CN (6,1)	NL (6,7)	NL (6,9)
	FR (10,0)	NL (7,4)	NL (10,0)	UA (5,8)	BE (5,0)	BE (5,8)	BE (5,3)	FR (5,9)
	UA (6,8)	RU (5,4)	FR (7,4)	NL (5,2)	UA (3,5)	FR (5,4)	SE (3,9)	UA (5,5)
Wielofunkcyjne	NL (32,2)	DE (34,5)	DE (33,5)	DE (39,3)	DE (26,3)	NL (44,0)	DE (24,9)	DE (43,3)
	DE (27,0)	NL (28,6)	NL (22,7)	NL (23,7)	NL (17,3)	DE (36,2)	NL (22,3)	NL (20,0)
	CZ (15,4)	RU (12,0)	FR (11,1)	CZ (7,4)	FR (16,6)	DK (6,1)	FR (20,8)	GB (8,4)
	HU (6,5)	ES (6,1)	HU (7,0)	DK (7,1)	CZ (11,2)	ES (3,9)	CZ (10,6)	DK (8,3)
	FR (5,9)	FR (4,1)	CZ (3,8)	ES (4,7)	RU (9,4)	UA (2,1)	SE (3,7)	RU (4,1)
Z przewagą funkcji rolniczej	DE (48,1)	SE (30,1)	SE (34,7)	DE (30,6)	FR (24,7)	SE (34,6)	DE (67,6)	SU (38,1)
	FR (37,0)	DE (25,9)	DE (26,4)	SE (28,2)	DE (24,6)	DE (26,7)	FR (10,3)	FR (20,3)
	SE (5,4)	FR (12,1)	FR (24,5)	FR (15,9)	SE (22,9)	FR (14,9)	SE (7,9)	DE (15,0)
	NL (4,8)	RU (4,4)	NL (9,4)	GB (4,5)	GB (12,6)	GB (7,6)	NL (5,6)	GB (6,0)
	NO (1,7)	GB (3,2)	GB (2,0)	BE (4,3)	NL (8,0)	BE (3,5)	HU (1,9)	BE (3,5)
Typowo rolnicze	IT (66,9)	DE (57,6)	IT (74,6)	GB (32,7)	IT (70,7)	DE (30,5)	IT (32,1)	DE (52,2)
	FI (10,8)	GB (15,5)	FI (6,4)	DE (31,2)	FI (9,1)	FR (19,7)	DE (31,0)	FR (18,5)
	US (4,9)	FR (8,0)	ES (5,4)	FR (16,7)	DE (6,7)	PT (15,6)	BE (11,0)	SE (7,3)
	FR (3,9)	SE (7,2)	DE (3,4)	SE (13,7)	US (3,3)	SE (15,2)	ES (10,7)	PT (6,1)
	NL (3,9)	RO (4,6)	NL (2,8)	CZ (3,3)	ES (3,1)	GB (14,2)	GB (5,6)	RO (5,4)

Uwagi: oznaczenie wielkości przedsiębiorstw: MP – małe przedsiębiorstwa; SP – średnie przedsiębiorstwa. Symbole państw: BE – Belgia, DE – Niemcy, EE – Estonia, NL – Niderlandy, UA – Ukraina, CN – Chiny, DK – Dania, FR – Francja, CZ – Republika Czeska, RU – Federacja Rosyjska, ES – Hiszpania, FI – Finlandia, IT – Włochy, US – Stany Zjednoczone, GB – Wielka Brytania, PT – Portugalia, SE – Szwecja, HU – Węgry, RO – Rumunia, NO – Norwegia.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Centrum Informacji Statystycznej, Departament Przedsiębiorstw, 2012–2013.

udział mają Niemcy, gdzie trafia od 20 do 70% eksportu przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego. Istotnymi odbiorcami są również Wielka Brytania, Francja i Włochy, do których trafia znaczna część eksportu z obszarów wiejskich. Wśród krajów Europy Środkowo-Wschodniej dominuje eksport do Czech i na Węgry. Znaczny jest eksport do krajów skandynawskich, szczególnie wśród przedsiębiorstw z obszarów o przewadze funkcji rolniczych i typowo rolniczych. Najbardziej oddalonymi rynkami, do których trafia jednak niewielka ilość wyrobów, są Stany Zjednoczone i Chiny (tabela 7).

Na podstawie analizy wymiany handlowej małych i średnich przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego z obszarów wiejskich w Wielkopolsce należy stwierdzić, że przedsiębiorstwa te realizowały znacznej wartości obroty handlowe, w tym eksport do wielu krajów europejskich, głównie do Niemiec. Największa część eksportu była kierowana na bliskie rynki europejskie, o małym dystansie kulturowym. W strategiach zagranicznych przedsiębiorstw dominuje ekspansja zagraniczna, jednak liczba państw docelowych i znaczne geograficzne rozproszenie eksportu świadczą o szerokim międzynarodowym zaangażowaniu badanych przedsiębiorstw.

Wnioski i rekomendacje

Współczesne koncepcje zrównoważonego rozwoju gospodarczego implikują potrzebę kompletności i równoczesności procesu globalizacji i rozwoju lokalnego. W badanym regionie, uważanym na tle kraju za rozwinięty, o wysokiej atrakcyjności inwestycyjnej, w strukturze zagospodarowania przestrzennego występują duże zróżnicowania rozwoju poszczególnych lokalnych jednostek terytorialnych. Badanie wykazało istotne zróżnicowanie pod względem uczestnictwa małej i średniej przedsiębiorczości w procesach globalizacji.

Lokalizacja blisko centralnej aglomeracji miejskiej sprzyja globalizacji lokalnych przedsiębiorstw, o czym świadczy znaczna liczba przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w urbanizowanych gminach na obszarze metropolii. Przedsiębiorstwa na obszarach typowo rolniczych i pełniących przeważnie funkcje rolnicze nie są pozbawione ani dopływu kapitału z zagranicy, ani też możliwości eksportu. Z badań wynika, że podobnie jak przedsiębiorstwa na obszarach zurbanizowanych, przedsiębiorstwa na obszarach wiejskich uczestniczą w wymianie międzynarodowej, jednak w znacznie mniejszym zakresie.

O postępującej globalizacji badanych przedsiębiorstw na obszarach wiejskich świadczą rosnące wartości zainwestowanego kapitału zagranicznego, wartość obrotów handlowych z zagranicą i liczba docelowych rynków eksportowych małych i średnich przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego realizują strategie oparte na eksporcie. Świadczy o tym wielokrotnie wyższa wartość obrotów handlowych małych i średnich przedsiębiorstw, w tym zwłaszcza eksportu, w porównaniu do wartości zainwestowanego kapitału zagranicznego.

Globalizacja dotyczy również przedsiębiorstw niepodejmujących ekspansji handlowej na rynkach zagranicznych i nieuczestniczących w umiędzynarodawianiu

własnego kapitału. Wobec zmieniającego się otoczenia biznesowego również te przedsiębiorstwa stoją przed wyborem między kontynuacją dotychczasowej strategii ukierunkowanej lokalnie bądź regionalnie a koniecznością dostosowania jej do wymogów globalnego rynku i konsumenta.

Badania wskazują, że w wielu przypadkach umiędzynarodowienie jest ważnym procesem w rozwoju przedsiębiorstw lokalnych. Pojawienie się inwestycji zagranicznych w małych i średnich przedsiębiorstwach na obszarach wiejskich, w tym znacznie oddalonych od aglomeracji miejskich, należy uznać za przejawy działania odśrodkowych sił globalizacji i rozproszenia efektów globalizacji, które wynikają z określonego zastanego rozmieszczenia i struktury małych i średnich przedsiębiorstw w regionie oraz korzyści lokalizacji inwestycji zagranicznych. Mają one swe źródło w czynnikach związanych z dostępnością zasobów, w tym głównie wyspecjalizowanych i relatywnie tańszych.

Powstaje pytanie, czy w rzeczywistości gospodarczej dojdą do skutku modele świata określone przez centrum i peryferia, czy nową globalną gospodarkę charakteryzować będzie globalne i lokalne współwystępowanie podmiotów gospodarczych i wytwarzanych przez nie produktów. Z badań wynika, że istnieją silne zróżnicowania w procesach globalizacji różnych obszarów gospodarczych. Pokazują one jednak, że aktywność międzynarodowa jest podejmowana przez podmioty gospodarcze w różnych obszarach. Gospodarki zdominowane przez funkcje rolnicze uczestniczą w swobodnym przepływie dóbr i usług między przedsiębiorstwami, choć w mniejszym stopniu w porównaniu z obszarami miejskimi, to jednak korzystają z napływu kapitału z zagranicy.

Jednoczesne otwieranie i różnicowanie się gospodarek lokalnych może stać się charakterystyczną cechą globalizacji. Można znaleźć przykłady regionów i branż, w których skutkiem ekspansji inwestorów zagranicznych będzie powstawanie lokalnych sieci biznesu w pełni wykorzystujących lokalny potencjał małych i średnich przedsiębiorców. Zapewne znajdują się przykłady wskazujące na drenaż i wypychanie z rynku lokalnej przedsiębiorczości przez zagranicznych inwestorów. Czy i który wzorzec będzie miał miejsce w danej lokalnej gospodarce, zależy od wyboru strategii rozwoju nie tylko przez przedsiębiorców, lecz również przez lokalnych włodarzy samorządowych i rządowych.

Czynnikiem rozwoju lokalnego jest przede wszystkim tworzenie warunków do wzrostu różnych funkcji gospodarczych, głównie przetwórczych, w tym średnich i wysokich technologii, oraz usługowych. Warunkiem ekspansji międzynarodowej jest rozwój wiodącej funkcji w danym obszarze, tak aby uzyskana masa krytyczna przedsiębiorstw sprzyjała specjalizacji. Współpraca konkurencyjnych podmiotów sprzyja szybszemu przepływowi informacji, w tym technologicznych i innowacyjnych.

W badanym regionie silna pozycja centrum rzutuje na wskaźniki statystyczne dla całości obszaru, nie oznacza jednak, że poszczególne lokalizacje znajdują się w takiej samej sytuacji. Można sądzić, że zróżnicowania rozwojowe obszarów o różnej lokalizacji i nachyleniu gospodarczym będą się utrzymywać, a nawet pogłębiać w procesie globalizacji. Globalizacja może powodować węzłowy (punktowy) rozwój, który nie przenosi się na otaczające obszary, a czasem powoduje ich

degradację i peryferyzację. Stąd też tworzenie najlepszych warunków lokalizacji biznesu z punktu widzenia walorów użytkowych lokalnej przestrzeni staje się podstawowym parametrem konkurencyjności regionu w zglobalizowanej gospodarce.

Uzyskane wyniki stanowią istotną przesłankę kontynuacji badań, zwłaszcza w celu określenia przyczyn i konsekwencji lokalizacji przedsiębiorstw z udziałem zagranicznych inwestorów w danej przestrzeni gospodarczej oraz warunków otwierania się gospodarki na procesy globalizacji.

W literaturze wskazuje się na różny charakter przyczyn i konsekwencji globalizacji przedsiębiorstw. Szersze badania ukierunkowane na określenie czynników i barier globalizacji obszarów wiejskich pozwoliłyby na prawidłowe sformułowanie celów polityki regionalnej, odpowiednio do zmieniających się warunków gospodarowania w zglobalizowanej przestrzeni wiejskiej.

Literatura

- Bański J., 2009, *Typy obszarów funkcjonalnych w Polsce*, Warszawa: Instytut Geografii i Przestrzennego Zagospodarowania im. S. Leszczyckiego PAN.
- Budner W., 1999, *Lokalizacja przedsiębiorstw*, Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Cieślik A., 2005, *Geografia inwestycji zagranicznych. Przyczyny i skutki lokalizacji spółek z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce*, Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego.
- Cygler J., 2009, *Kooperencja przedsiębiorstw. Czynniki sektorowe i korporacyjne*, Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGGW.
- Daszkiewicz N., 2004, *Internacjonalizacja małych i średnich przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce*, Gdańsk: Scientific Publishing Group.
- Dominiak P., 2005, *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Duliniec E., 2013, „Ujęcia teoretyczne wczesnej i szybkiej internacjonalizacji przedsiębiorstw”, *Gospodarka Narodowa*, nr 1–2.
- Etemad H., 2004, „Internationalization of small and medium-sized enterprises: a ground theoretical framework and an overview”, *Canadian Journal of Administrative Sciences*, t. 21, z. 1.
- Godlewska-Majkowska H., Komor A., Zarębski P., Typa M., 2012, *Atrakcyjność inwestycyjna regionów 2012*, Warszawa: Centrum Analiz Regionalnych i Lokalnych.
- Godlewska-Majkowska H., Zarębski P., 2010, *Atrakcyjność inwestycyjna regionów 2010. Województwo wielkopolskie*, Warszawa: Instytut Przedsiębiorstwa Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH.
- Godlewska-Majkowska H., Zarębski P., 2011, *Atrakcyjność inwestycyjna regionów 2011*, Warszawa: Instytut Przedsiębiorstwa Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH.
- Gorynia M. (red.), 2005, *Strategie firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych*, Warszawa: PWE.
- Gorzela G., 2005, *Szanse polskich regionów w konkurencyjnej otwartej gospodarce*, Rządowe Centrum Studiów Strategicznych.
- Gorzela G., 2009, „Fakty i mity rozwoju regionalnego”, *Studia Regionalne i Lokalne*, nr 2, s. 5–27.

- Gorzela G., Jałowiecki B., 2000, „Konkurencyjność regionów”, *Studia Regionalne i Lokalne*, nr 1, s. 7–24.
- Halamska M., 2012, „Nowa gospodarka wiejska. Socjologiczna konceptualizacja i próba analizy zjawiska w Polsce”, w: A. Rosner (red.) *Rozwój wsi i rolnictwa w Polsce. Aspekty przestrzenne i regionalne*, Warszawa: IRWiR PAN.
- Henry M., Drabenstott M., 1996, „A new micro view of the US rural economy”, *Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review*, nr 2.
- Jarosiński M., 2012, „Urodzeni globaliści w badaniach na świecie i w Polsce”, *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów*, z. 114.
- Klamut M., 2008, „Konkurencyjność gospodarki regionalnej i lokalnej”, w: Z. Strzelecki (red.), *Gospodarka regionalna i lokalna*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kłodziński M., 2009, „Pozarolnicza przedsiębiorczość wiejska”, *Roczniki Nauk Ekonomicznych*, Seria G, t. 96.
- Kłodziński M. (red.), 2000, *Rozwój przedsiębiorczości wiejskiej w warunkach integracji z Unią Europejską*, Warszawa: IRWiR PAN.
- Kłodziński M., Rosner A. (red.), 2000, *Rozwój przedsiębiorczości na terenach wiejskich wschodniego i zachodniego pogranicza*, Warszawa: IRWiR PAN.
- Kuciński K. (red.), 2011, *Glokalizacja*, Warszawa: Difin.
- Liberska B. (red.), 2002, *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, Warszawa: PWE.
- Marini M.B., Mooney P.H., 2006, „Rural Economies”, w: P. Cloke, T. Marsden, P. Mooney (red.), *The Handbook of Rural Studies*, London: SAGE Publications.
- Markowska-Przybyła U., 2005, „Polska polityka regionalna w aspekcie globalizacji”, w: J. Kaja, K. Piech (red.), *Rozwój oraz polityka regionalna i lokalna w Polsce*, Warszawa: SGH – Oficyna Wydawnicza.
- Markowski T., Stawasz D. (red.), 2005, *Gospodarka, zarządzanie, przestrzeń*, Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Murdoch J., 2000, „Networks – a new paradigm of rural development?”, *Journal of Rural Studies*, t. 16, z. 4.
- Nowiński W., 2006, „Wczesna internacjonalizacja przedsiębiorstw – nowy obszar badań”, *Gospodarka Narodowa*, nr 11–12.
- Patora-Wysocka Z., 2012, *Procesy internacjonalizacji małych i średnich przedsiębiorstw*, Warszawa: Difin.
- Ratajczak M., 2010, „Kondycja ekonomiczna małych i średnich przedsiębiorstw z obszarów wiejskich Warmii i Mazur”, *Acta Scientiarum Polonorum Oeconomia*, nr 9.
- Rosenfeld S., 1992, *Competitive manufacturing: new strategies for regional development*, New Brunswick: Center for Urban Policy Research.
- Smętkowski M., 2001, „Nowe relacje między metropolią a regionem w gospodarce informacyjnej”, *Studia Regionalne i Lokalne*, nr 4, s. 83–101.
- Smętkowski M., Jałowiecki B., Gorzela G., 2009, „Obszary metropolitalne w Polsce – diagnoza i rekomendacje”, *Studia Regionalne i Lokalne*, nr 1, s. 52–73.
- Stanny M., 2013, „Przestrzenne zróżnicowanie rozwoju obszarów wiejskich w Polsce”, Warszawa: IRWiR PAN.
- Stiglitz J.E., 2007, *Globalizacja* (tłum. H. Simbierowicz), Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Szacunek PKB per capita i bezpośrednich inwestycji zagranicznych w województwach oraz wskaźniki wyprzedzające koniunkturę, 2011, Warszawa: BIEC.
- Wiśniewska J., 2012a, „The location patterns of small and medium-sized enterprises’ international activities: the case of Poland”, w: E. Kaynak, T.D. Harcar (red.), *Global*

Competitiveness in a Time of Economic Uncertainty and Social Change: Current Issues and Future Expectations, Hummelstown: IMDA.

Wiśniewska J., 2012b, „Umiędzynarodowienie przedsiębiorstw na obszarach wiejskich”, *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 3.

Woods M., 2013, „Rural development, globalization and European regional policy: perspectives from DERREG project”, *Geographia Polonica*, t. 86, z. 2.

Woods M., McDonagh J., 2011, „Rural Europe and the world: globalization and rural development” (editorial), *European Countryside*, nr 3.

Zawisza S., 2010, „Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości na przykładzie gminy Gostynin”, *Acta Scientiarum Polonorum Oeconomia*, nr 9.