

# PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

# RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 448

**Wolny handel i szybki rozwój.  
Współczesne priorytety w gospodarce  
światowej**



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu  
Wrocław 2016

Redakcja wydawnicza: Dorota Pitulec  
Redakcja techniczna i korekta: Barbara Łopusiewicz  
Łamanie: Małgorzata Myszkowska  
Projekt okładki: Beata Dębska

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania  
znajdują się na stronach internetowych  
[www.pracnaukowe.ue.wroc.pl](http://www.pracnaukowe.ue.wroc.pl)  
[www.wydawnictwo.ue.wroc.pl](http://www.wydawnictwo.ue.wroc.pl)

Publikacja udostępniona na licencji Creative Commons  
Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 3.0 Polska  
(CC BY-NC-ND 3.0 PL)



© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
Wrocław 2016

**ISSN 1899-3192**  
**e-ISSN 2392-0041**

**ISBN 978-83-7695-615-2**

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Zamówienia na opublikowane prace należy składać na adres:  
Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu  
ul. Komandorska 118/120, 53-345 Wrocław  
tel./fax 71 36 80 602; e-mail: [econbook@ue.wroc.pl](mailto:econbook@ue.wroc.pl)  
[www.ksiegarnia.ue.wroc.pl](http://www.ksiegarnia.ue.wroc.pl)

Druk i oprawa: TOTEM

## Spis treści

Wstęp .....	7
-------------	---

---

### Część 1. Wolny handel i szybki rozwój

---

<b>Artur Klimek:</b> Niemieckie małe i średnie przedsiębiorstwa a handel zagraniczny / German small and medium sized enterprises and international trade .....	11
<b>Magdalena Myszkowska:</b> Zmiany w eksporcie Polski w kategoriach wartości dodanej / Changes in Poland's export within the categories of value added.....	20
<b>Agnieszka Rękas:</b> Wpływ zamachów terrorystycznych na bezpieczeństwo międzynarodowe ze szczególnym uwzględnieniem wymiany handlowej / The impact of terrorism on international safety with special integrating of trade exchange .....	32
<b>Przemysław Skulski:</b> Problemy kontroli zbrojeń i handlu uzbrojeniem – perspektywa międzynarodowa / Problems of arms trade control and disarmament – international perspective .....	44
<b>Marek Wieteska:</b> Wpływ regulacji celnych na procedurę zakupu towarów rolno-spożywczych z krajów trzecich – studium przypadku / The impact of customs regulations on the procedure of purchasing agricultural and food products from third countries – case study.....	58
<b>Marta Wincewicz-Bosy:</b> Umowa sprzedaży w obrocie międzynarodowym – wybrane aspekty prawno-porządkowe / The contract of sale in international trade – selected aspects of legal and law order.....	71

---

### Część 2. Współczesne priorytety w gospodarce światowej

---

<b>Sebastian Bobowski:</b> Ekspansywna polityka monetarna Bank of Japan (BoJ) w dobie Abenomiki – szansa czy zagrożenie dla Japonii? / An expansionary monetary policy of the Bank of Japan (BoJ) under Abenomics – an opportunity or a threat for Japan?.....	87
<b>Jarosław Brach:</b> Kapitał zagraniczny w polskich przedsiębiorstwach międzynarodowego drogowego transportu ładunków – ocena działalności / Foreign capital in the Polish international road freight companies – the assessment of activity .....	100

<b>Aleksandra Gomulka:</b> Determinanty rozwoju outsourcingu w Indiach / Determinants of outsourcing development in India .....	118
<b>Anna H. Jankowiak:</b> Branżowe specjalizacje specjalnych stref ekonomicznych w kontekście tworzenia klastrów i inicjatyw klastrowych / Sectoral specialisations of special economic zones in the context of clusters and cluster initiatives .....	131
<b>Katarzyna Kupczyk:</b> Strategia dualna w biznesie medialnym i jej skuteczność na wybranym przykładzie / Dual strategy in media business and its effectiveness on the selected example .....	143
<b>Karolina Łopacińska:</b> Rozwój sektora motoryzacyjnego w Chinach jako przejaw przemiany gospodarki Państwa Środka / Development of automotive sector in China as an example of Chinese economy transformation .....	154
<b>Szymon Mazurek:</b> Identyfikacja sieci w gospodarce / Identification of networks in economy .....	167
<b>Joanna Michalczyk:</b> Rynek żywności ekologicznej w warunkach członkostwa Polski w Unii Europejskiej / The market of organic food under conditions of Poland's membership in the European Union .....	178
<b>Wawrzyniec Michalczyk:</b> Zależności między kursem złotego względem euro a wybranymi zmiennymi makroekonomicznymi w latach 2011-2015 / The dependences between the zloty's exchange rate against the euro and selected macroeconomic variables in the years of 2011-2015 .....	193
<b>Michał Nowicki:</b> Gdyby burmistrzowie zarządzili gospodarką światową. Ocena koncepcji B.R. Barbera z perspektywy ekonomii międzynarodowej / If mayors ruled the global economy. Evaluation of B.R. Barber's concept from the perspective of international economy .....	206
<b>Maciej Olbert:</b> Rola migracji zarobkowych wykwalifikowanych specjalistów IT w branży wysokich technologii. Skala, warunki, perspektywy / The role of economic immigration of IT professionals in hightech sector. Scale, conditions and perspectives .....	215
<b>Agnieszka Piasecka-Głuszak:</b> Działania kaizen z perspektywy pracowników polskich przedsiębiorstw / Kaizen activities from the perspective of employees of Polish enterprises .....	226
<b>Klaudia Reikowska:</b> Podsumowanie 40-letniej współpracy Unii Europejskiej oraz Chińskiej Republiki Ludowej. Dalsze perspektywy rozwoju / A summary of the 40 years of cooperation between the European Union and the People's Republic of China and further development perspectives .....	242
<b>Jan Rymarczyk:</b> Pochodne instrumenty finansowe jako czynnik stymulujący współczesną globalizację finansową / Innovative financial instruments as the factor stimulating current financial globalization .....	254
<b>Jerzy Rymarczyk:</b> Kryzysu greckiego ciąg dalszy / Greek crisis continued	267

## Wstęp

Oddawany do Państwa rąk tom pod zbiorczym tytułem *Wolny handel i szybki rozwój. Współczesne priorytety w gospodarce światowej* zawiera artykuły autorów zainteresowanych problematyką rozwoju w dobie postępujących procesów globalizacji.

Część pierwsza opracowania koncentruje się na zagadnieniach handlu międzynarodowego. Przesłanką zainteresowania problematyką handlu międzynarodowego był zawsze strach przed brakiem dóbr zaspokajających podstawowe potrzeby, a także dążenie do dobrobytu i bogactwa. Czynniki te inspirowały z kolei podmioty rynku światowego do walki o korzyści z wymiany. Tym samym handel zagraniczny stał się jednym z obiektywnych czynników różnicujących warunki rozwoju ekonomicznego każdego kraju w aspekcie funkcjonalnym. W zależności od prawidłowości tego rozwoju może być czynnikiem rozwoju gospodarczego lub jego barierą. Współcześnie uczestnictwo w światowym systemie handlu podlega także wpływowi postępującej pod auspicjami GATT/WTO liberalizacji wymiany. Mając na względzie powyższe uwarunkowania o charakterze globalnym, należy pamiętać, że o korzyściach z wymiany, mierzonych obecnie tzw. wartością dodaną, decydują zarówno liczne uwarunkowania, m.in. znajomość regulacji celnych, zasad zawierania umów handlowych, jak i dobrze funkcjonujące przedsiębiorstwa. Aspekty ekonomiczne wymiany międzynarodowej nie powinny jednak dominować nad społeczno-politycznymi, np. w kontekście handlu uzbrojeniem i kontroli zbrojeń oraz bezpośrednio związanymi z tym zagadnieniami bezpieczeństwa międzynarodowego, będącego bezsprzecznie jednym z ważniejszych priorytetów współczesnego świata.

Część druga opracowania poświęcona jest właśnie współczesnym priorytetom w gospodarce światowej. Na pewno do priorytetów należą wzrost i rozwój gospodarczy.

Biorąc pod uwagę systematykę czynników wzrostu gospodarczego, można wyróżnić ujęcie historyczne oraz ujęcie modelowe. Ujęcie historyczne dotyczy analizy głównych czynników wzrostu gospodarczego, tj. kapitału, ziemi, pracy oraz wiedzy technicznej. Ujęcie modelowe sprowadza się do przeanalizowania czynników bezpośrednich, jak zatrudnienie i wydajność pracy, oraz pośrednich: majątku produkcyjnego, inwestycji i ich efektywności. Ponadto w teorii ekonomii rozdziela się analizę wzrostu gospodarczego od analizy fluktuacji gospodarczych. W ramach teorii wzrostu gospodarczego rozpatruje się w takim przypadku dwie kwestie: źródła fluktuacji oraz czynniki, głównie egzogeniczne, które mogą doprowadzić do złagodzenia wszelkiego rodzaju fluktuacji. Na tym tle rozróżnia się zrównoważony wzrost gospodarczy lub wzrost gospodarczy w otoczeniu równowagi od wzrostu gospodarczego poza równowagą.

W centrum dyskusji od lat pozostaje wpływ postępu technicznego (technologicznego) na funkcjonowanie gospodarki. Jeżeli postęp techniczny jest wynikiem działania czynników ekonomicznych, na ogół za pośrednictwem cen, to naturalną pozycją gospodarki jest równowaga. Jeżeli natomiast postęp techniczny oddziałuje na gospodarkę poprzez impulsy (szoki), to mogą się pojawić istotne fluktuacje, które ostatecznie oddalają gospodarkę od równowagi. W dobie globalizacji postęp techniczny, zwłaszcza w gospodarkach słabiej rozwiniętych, jest pochodną pozyskiwanego przez gospodarkę kapitału zagranicznego, a także wykształconych kadr pracowniczych, m.in. również w ramach adaptowanych zagranicznych systemów zarządzania (np. japoński kaizen) czy migracji zarobkowych wykwalifikowanych specjalistów IT w branży wysokich technologii.

Równie ważnym nurtem rozważań są kwestie wpływu polityki pieniężnej, a ogólniej funkcjonowania rynków pieniężnych i kapitałowych, na wzrost gospodarczy. Przedmiotem szczególnej uwagi powinna być niedoskonałość funkcjonowania rynków finansowych, które są źródłem poważnych fluktuacji gospodarczych. Nie bez znaczenia jest także polityka monetarna państwa oraz badanie zależności między zmiennymi makroekonomicznymi a kursem waluty narodowej do waluty międzynarodowej (euro, dolar itp.).

Globalizacja finansowa i rozwój instrumentów pochodnych często wskazywane są jako przyczyny kryzysów finansowych. Historyczny kontekst dla faktów, które spowodowały narastanie kryzysu zadłużeniowego w ostatnich latach, oddaje analiza przypadku pojedynczego kraju, jakim jest Grecja. Opracowanie zawiera także inne, inspirujące studia przypadków, np. outsourcing w Indiach, sektor motoryzacyjny w Chinach, biznes medialny. Porusza także ważne dla rozwoju gospodarczego kwestie rynku żywnościowego, inicjatyw klastrowych, sieci w gospodarce czy współpracy gospodarczej Chin i Unii Europejskiej.

Dla współczesnych stosunków międzynarodowych bardzo ważny jest również dyskurs toczący się wokół kwestii *global governance*. Artykuł pt. *Gdyby burmistrzowie rządili gospodarką światową. Ocena koncepcji B.R. Barbera z perspektywy ekonomii międzynarodowej* jest ciekawym głosem w tej kwestii, zwłaszcza że idea *global governance*, choć wciąż pozbawiona konkretnych ram, jest obecna w strategiach państw, które w XXI wieku silnie zaznaczają swoją globalną obecność. Dla niektórych państw (Stany Zjednoczone, Japonia, Rosja) odniesienie się do konieczności tworzenia nowego, globalnego ładu to konieczność redefinicji swojej pozycji w światowej polityce i gospodarce, dla innych, szczególnie dla Chin, to wymóg zdefiniowania swoich priorytetów w tym zakresie. Ponieważ państwa te są najważniejszymi aktorami na arenie międzynarodowej, ich postawa wobec zjawiska globalnego kierowania jest zasadnicza dla kwestii ekonomicznych, społecznych i politycznych współczesnego świata.

*Małgorzata Domiter*

## Artur Klimek

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu  
e-mail: artur.klimek@ue.wroc.pl

---

# NIEMIECKIE MAŁE I ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA A HANDEL ZAGRANICZNY

## GERMAN SMALL AND MEDIUM SIZED ENTERPRISES AND INTERNATIONAL TRADE

---

DOI: 10.15611/pn.2016.448.01

JEL Classification: F14, F23

**Streszczenie:** Artykuł został poświęcony przedstawieniu wyników analizy intensywności eksportowej niemieckich przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Cel ten jest istotny ze względu na duży udział MŚP w niemieckiej gospodarce i posiadanie unikatowych przewag konkurencyjnych w skali międzynarodowej. Spośród analizowanych przedsiębiorstw szczególna uwaga została poświęcona podmiotom określanym jako *Mittelstand*. Metodą badawczą zastosowaną w tym artykule jest badanie ilościowe oparte na próbie niemieckich przedsiębiorstw. Zaletą zastosowania takiego podejścia badawczego jest możliwość zidentyfikowania dodatkowych cech badanych jednostek, a tym samym uzyskanie bardziej wnikliwych wniosków. Kluczową konkluzją płynącą z przeprowadzonej analizy jest wzrost intensywności eksportowej w miarę wzrostu wielkości przedsiębiorstwa. Istnieje znaczne zróżnicowanie między największymi przedsiębiorstwami a grupą MŚP. Duża różnica występuje również między podmiotami należącymi do sektora MŚP a najmniejszymi przedsiębiorstwami. Wyniki tych badań są zgodne z teoretycznymi założeniami odnośnie do potencjału eksportowego przedsiębiorstw. Drugim wnioskiem płynącym z analizy była wysoka intensywność eksportowa przedsiębiorstw typowo niemieckich w stosunku do filii zagranicznych korporacji transnarodowych działających na niemieckim rynku.

**Słowa kluczowe:** handel międzynarodowy, małe i średnie przedsiębiorstwa, Niemcy, *Mittelstand*.

**Summary:** This paper has been devoted to the presentation of the results of the analysis of the export intensity of German companies with particular emphasis on small and medium-sized enterprises (SMEs). This goal is important because of the large proportion of SMEs in the German economy and their unique competitive advantages on the international scale. Among the analyzed companies, particular attention was put on the entities referred to as the *Mittelstand*. The research is based on the quantitative approach using a sample of German companies. The advantage of using this approach is the ability to identify the additional features of the units, and thus deliver more insightful conclusions. The key conclusion of the analysis is that the export intensity rises with the size of an enterprise. There is a significant gap between the

largest companies and a group of small and medium-sized enterprise. A large difference also occurs between SMEs and the smallest companies. The results of these studies are consistent with the theoretical assumptions regarding the export potential of enterprises. The second conclusion of the analysis was the higher intensity of the export observed in typically German enterprises.

**Keywords:** international trade, small and medium enterprises, Germany, *Mittelstand*.

## 1. Wstęp

Rozwój eksportu jest dla władz wielu państw sposobem na pobudzenie rozwoju gospodarczego. Szczególnie dla gospodarek azjatyckich, takich jak Japonia, Korea Południowa czy też Chiny, był to kluczowy element sukcesu ekonomicznego. Promocja eksportu znajdowała się i nadal znajduje w programach strategicznych dotyczących tych gospodarek. Niektóre z europejskich gospodarek mają również silne przewagi konkurencyjne i realizują handel zagraniczny o dużych rozmiarach. Dobrym przykładem na to są Niemcy. Kraj ten przez wiele lat zajmował pierwszą pozycję na liście największych eksporterów, a obecnie ciągle utrzymuje się w czołówce tego zestawienia. Jest to też gospodarka notująca duże nadwyżki na rachunku obrotów bieżących.

Jednak sukcesu eksportowego gospodarki nie można bezpośrednio utożsamiać z działalnością eksportową przedsiębiorstw wywodzących się z danego kraju. Wynika to z tego, że duża część handlu zagranicznego może być realizowana przez filie zagranicznych korporacji transnarodowych (np. w przypadku Polski nawet do 70% eksportu ma właśnie taki charakter) lub może być realizowana przez ograniczoną liczbę podmiotów (np. przedsiębiorstwo Saudi Aramco odpowiada za większość eksportu Arabii Saudyjskiej). Dlatego też konieczne jest bardziej wnikliwe spojrzenie na handel zagraniczny poszczególnych gospodarek z uwzględnieniem roli przedsiębiorstw w tym procesie.

Elementem ściśle związanym ze stabilnym rozwojem gospodarczym jest sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Zgodnie z dostępnymi danymi sektor ten jest odpowiedzialny za dużą część istniejących miejsc pracy i ma znaczny udział w tworzeniu produktu krajowego brutto. Fenomenem w skali światowej stały się niemieckie przedsiębiorstwa o średniej wielkości określane jako *Mittelstand*.

Miano *Mittelstand* dotyczy najczęściej przedsiębiorstwa o średniej wielkości, które funkcjonuje w modelu *business-to-business*, jest własnością rodziny i posiada unikatowe technologie. Podmiot taki często posiada też tradycyjną strukturę organizacyjną i prowadzi konserwatywną politykę finansową. *Mittelstand* zazwyczaj nie jest notowane na giełdach papierów wartościowych, a tym samym nie jest podporządkowane krótkoterminowym oczekiwaniom inwestorów zewnętrznych, co pozwala na prowadzenie długofalowej polityki inwestycyjnej. Ważnym elementem jest również skupienie się na celach pozafinansowych, stąd przedsiębiorstwa tego typu



odgrywają również znaczną rolę w społecznościach lokalnych, w których funkcjonują. Cechy *Mittelstand* powodują, że jego charakterystyka nie jest tożsama z ogólnoeuropejskimi standardami dotyczącymi małych i średnich przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa określane jako *Mittelstand* mogą mieć więcej niż 249 zatrudnionych.

*Mittelstand* ze względu na swoje unikatowe cechy stały się również interesującymi celami przejęć przedsiębiorstw z gospodarek wschodzących, szczególnie dla przedsiębiorstw poszukujących dostępu do technologii. Z kolei polskie przedsiębiorstwa, np. z branży meblarskiej, przejmują średniej wielkości niemieckie przedsiębiorstwa celem uzyskania dostępu do rynku. Dużo bardziej liczne są transakcje przeprowadzane przez chińskie przedsiębiorstwa. W okresie 2008-2011 liczba transakcji chińskich przejęć w Niemczech zwiększyła się czterokrotnie [McPherdan 2013].

Ze względu na cele tego artykułu kluczowe jest skupienie się na działalności eksportowej *Mittelstand*. Wybór przedsiębiorstw niemieckich do przeprowadzenia badania związany był z wysoką konkurencyjnością międzynarodową tamtejszej gospodarki oraz dużym znaczeniem niemieckich eksporterów. Celem artykułu jest określenie znaczenia eksportu dla grupy przedsiębiorstw prowadzących regularną działalność eksportową. Pytania badawcze są następujące: Jakie znaczenie dla intensywności eksportu ma wielkość przedsiębiorstwa mierzona liczbą zatrudnionych? Jakie znaczenie dla intensywności eksportu ma struktura własności przedsiębiorstwa?

Metodą badawczą zastosowaną w artykule jest metoda ilościowa oparta na próbie niemieckich przedsiębiorstw. Zaletą zastosowania podejścia opartego na szczegółowych danych na poziomie poszczególnych przedsiębiorstw jest możliwość zidentyfikowania dodatkowych cech badanych jednostek, a tym samym uzyskanie dogłębnych wniosków.

Dalszy ciąg opracowania został podzielony na trzy części. W drugiej przedstawiono podstawy teoretyczne roli przedsiębiorstw w handlu zagranicznym. W części trzeciej zawarte zostały wyniki analizy intensywności eksportu wśród niemieckich przedsiębiorstw. Całość rozważań została zamknięta wnioskami i rekomendacjami.

## 2. Podstawy teoretyczne

Rozróżnienie między pozycją danej gospodarki w handlu zagranicznym a intensywnością eksportową poszczególnych przedsiębiorstw wiąże się bezpośrednio z ewolucją podstaw teoretycznych handlu zagranicznego. Klasyczne i neoklasyczne teorie handlu zagranicznego wyjaśniały przepływy handlu zagranicznego jako wynik różnic w kosztach bezwzględnych [Smith 1998], komparatywnych [Ricardo 1821] czy też odmiennego wyposażenia w czynniki produkcji między krajami [Heckscher 1919; Ohlin 1933]. Handel międzynarodowy analizowany był tym samym na poziomie poszczególnych gospodarek. Kolejnym etapem analizy stał się poziom poszczególnych gałęzi przemysłu, co spowodowało zwiększenie szczegółowości uzyskiwanych wyników.

Dopiero nowa teoria handlu zagranicznego wprowadziła firmy do rozważań o przepływach handlowych. Po pierwsze, było to naturalne następstwo faktu, że to przedsiębiorstwa są nośnikami handlu zagranicznego. Po drugie, wypracowanie technik analitycznych oraz dostępność szczegółowych danych pozwoliły na empiryczną weryfikację założeń. Elementem, który w istotny sposób zwiększył możliwości analityczne, było wprowadzenie do teorii handlu zagranicznego zróżnicowania przedsiębiorstw. Model Melitza [2003] opierał się na zróżnicowanej produktywności przedsiębiorstw, co prowadziło do ich różnego podejścia względem handlu zagranicznego. Był to model, który stał się podstawą rozwoju całego obszaru empirycznej analizy handlu międzynarodowego zróżnicowanych firm. Zgodnie z dalszymi badaniami udział eksporterów w ogólnej liczbie przedsiębiorstw utrzymuje się na niskim poziomie, a co ważne, eksporterzy mają inne charakterystyki niż podmioty funkcjonujące tylko w ramach rodzimego rynku [Bernard i in. 2007]. Elementem podniesionym w analizie było również funkcjonowanie przedsiębiorstw wieloproduktowych [Bernard, Redding, Schott 2011]. Nowym elementem w analizie handlu zagranicznego są wewnętrzne decyzje przedsiębiorstw odnośnie do asortymentu produktowego oraz wyboru sposobu obsługi rynków zagranicznych [Bernard i in. 2012].

Kolejnym elementem, który wymaga analizy, jest struktura handlu zagranicznego w podziale na wielkość podmiotów biorących udział w wymianie międzynarodowej. Najczęściej analizie poddawany jest udział korporacji transnarodowych (KTN) w tym zjawisku. Zgodnie z badaniami empirycznymi, mimo ograniczonej liczby, to właśnie KTN dominują w handlu międzynarodowym wielu gospodarek. W przypadku Polski filie KTN stanowią kilkanaście procent wszystkich przedsiębiorstw, ale odpowiadają za ok. 70% eksportu, natomiast w przypadku Irlandii podobna liczba przedsiębiorstw realizuje ok. 90% eksportu [Yeaple, Antras 2013]. Jedną z nielicznych prób określenia wpływu MŚP na handel zagraniczny wybranych gospodarek podjął Klimek [2015].

Właśnie skupienie się na unikatowych cechach przedsiębiorstw biorących udział w wymianie jest kluczem do zrozumienia działalności niemieckich małych i średnich przedsiębiorstw. Sukces niemieckich przedsiębiorstw średniej wielkości wynika często z ich strategii. O ile niemiecka gospodarka jest postrzegana przez pryzmat wielkich koncernów, takich jak Siemens, Volkswagen czy też Deutsche Bahn, o tyle to właśnie małe i średnie przedsiębiorstwa, przez wyszukiwanie i zapełnianie nisz rynkowych, odgrywają istotną rolę w wymianie handlowej. Cechą niemieckich MŚP jest często wysokie zaawansowanie techniczne. Około 1300 niemieckich małych i średnich przedsiębiorstw zajmuje czołowe pozycje w swoich niszach [Ntingi 2015]. Tym samym, mimo ograniczonej wielkości, potrafią one dokonywać innowacji i wprowadzać swoje produkty na rynki zagraniczne. Dotyczy to również trudnych rynków, takich jak rynek chiński, który charakteryzuje się znaczną liczbą barier wejścia.

Branżą, która odgrywała dużą rolę w rozwoju gospodarczym Niemiec, była produkcja maszyn i urządzeń. Branża ta zdominowała w latach 90. XX wieku rynek

globalny. Ciekawym aspektem była struktura wielkości, większość przedsiębiorstw bowiem funkcjonujących w tej branży miała mniej niż 200 pracowników [Gertler 1996]. Podmioty te miały również największy udział w ogólnym zatrudnieniu. Przedsiębiorstwa z tej branży są też bardzo aktywne pod względem działalności na rynkach eksportowych.

### 3. Metodologia i wyniki badań empirycznych

Badania na potrzeby realizacji podstawowego celu tego artykułu przeprowadzone zostały na podstawie danych statystycznych na poziomie przedsiębiorstw. Źródłem danych była baza Amadeus opracowywana przez Bureau van Dijk. Baza ta zawiera szczegółowe informacje o prawie 3 milionach europejskich przedsiębiorstw. Spośród dostępnych wpisów wyselekcjonowane zostały niemieckie przedsiębiorstwa, które dostarczyły informacji o swojej działalności eksportowej w latach 2011-2014. Pełne dane za wybrany okres były dostępne dla 277 przedsiębiorstw i to one zostały poddane dalszej analizie.

Należy jednocześnie podkreślić, że do analizy wybrane zostały przedsiębiorstwa, które są regularnymi eksporterami (w każdym z badanych okresów miały przychody z eksportu). W ten sposób uniknięto zakłóceń w związku z pojedynczymi transakcjami zmieniającymi status przedsiębiorstw.

Pierwszym krokiem analitycznym było podzielenie przedsiębiorstw ze względu na ich wielkość. Zastosowano tutaj powszechnie akceptowany wskaźnik liczby zatrudnionych. Podzielono badane przedsiębiorstwa na cztery grupy: mikro (1-9 zatrudnionych), małe (10-49 zatrudnionych), średnie (50-249 zatrudnionych) i duże (250 i więcej zatrudnionych). Wstępna analiza badanej próby dostarcza informacji o znacznej różnicy występującej między grupą dużych przedsiębiorstw a przedsiębiorstwami średnimi. Przeciętne wartości zatrudnienia i przychodów potwierdzają, że w grupie dużych przedsiębiorstw dominują podmioty o bardzo dużej skali działalności (tab. 1). Komentarza wymaga również wartość przeciętnych przychodów dla mikroprzedsiębiorstw. Wartość jest tutaj wyższa niż dla małych, a nawet średnich przedsiębiorstw. Wynika to z tego, że jedno przedsiębiorstwo będące filią zagraniczną zaraportowało bardzo niską liczbę zatrudnionych przy wysokich przychodach ze sprzedaży.

**Tabela 1.** Wartości przeciętne dla przedsiębiorstw w próbie według wielkości

Wielkość	Średnia przychodów (w tys. EUR)	Średnia liczba zatrudnionych
Duże	369 519	1 013
Średnie	63 376	149
Małe	18 587	22
Mikro	81 545	7

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych bazy Amadeus.

Kolejna klasyfikacja wprowadzona do badanej próby opierała się na kryterium własności. Podzielono badane podmioty na przedsiębiorstwa krajowe (w których nie został ujawniony udziałowiec zagraniczny), posiadające udziałowca zagranicznego oraz filie (kapitał zagraniczny posiada 100% udziału w kapitale). Informacje o własności umożliwiają określenie wpływu kapitału zagranicznego na intensywność eksportu, co więcej, pozwalają określić, czy jest to podmiot niezależny i realizujący własną strategię, czy też jest to spółka córka zależna od uwarunkowań w ramach danej korporacji transnarodowej. Taki podział ułatwia również określenie, czy w danym podmiocie dominuje handel wewnątrz korporacyjny, czy też prowadzone są transakcje handlowe na zasadach rynkowych. Najwyższe wartości w badanej grupie notują podmioty będące filiami zagranicznymi korporacji transnarodowych (tab. 2). Najmniejszymi przedsiębiorstwami są przedsiębiorstwa o wyłącznie niemieckim kapitale. To właśnie te przedsiębiorstwa tworzą grupę określaną jako *Mittelstand*.

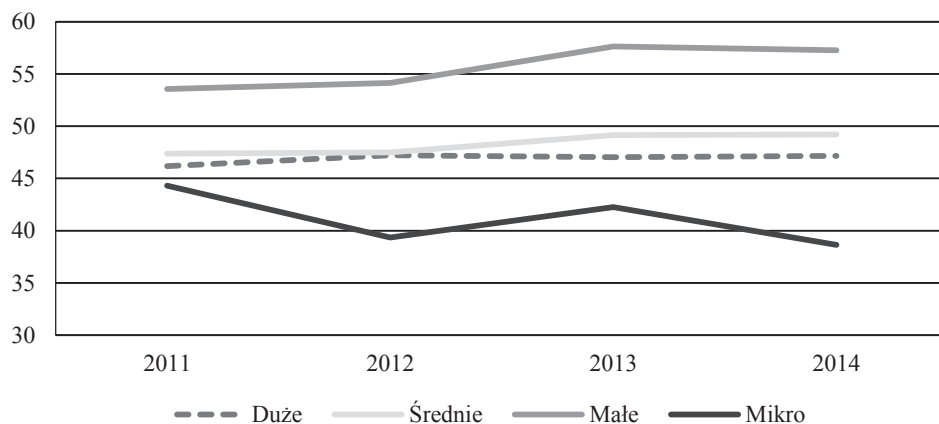
**Tabela 2.** Wartości przeciętne dla przedsiębiorstw w próbie według własności

Własność	Średnia przychodów (w tys. EUR)	Średnia zatrudnienia
Krajowa	141 532	540
Udziałowiec zagraniczny	292 838	666
Filia	482 099	1 024

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych bazy Amadeus.

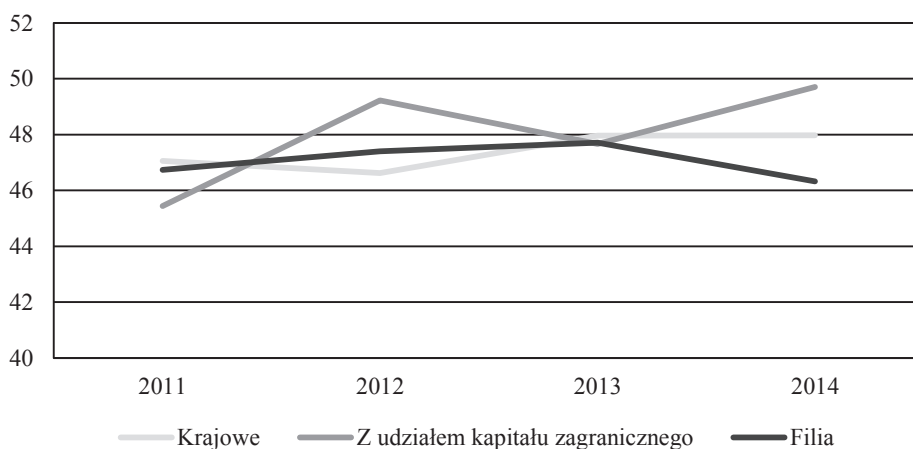
Wśród przedsiębiorstw o wysokiej intensywności eksportowej dominują podmioty największe (rys. 1). W ich przypadku udział eksportu w przychodach w każdym z analizowanych okresów przewyższa inne grupy o kilka punktów procentowych. Należy zauważyć, że właśnie wśród dużych przedsiębiorstw dominują podmioty będące filiami korporacji transnarodowych. Intensywność eksportowa średnich i małych przedsiębiorstw utrzymuje się na zbliżonym poziomie – w przedziale 46-49%. Wskaźnik udziału eksportu dla najmniejszych przedsiębiorstw znacznie odbiega od pozostałych podmiotów i wynosi w latach 2012 i 2014 poniżej 40%. Wyniki tej części analizy są zgodne z założeniami, że największe przedsiębiorstwa mają największy potencjał internacjonalizacji.

Analiza intensywności eksportowej ze względu na pochodzenie kapitału nie przynosi jednoznacznych wyników (rys. 2). Wartości dla wszystkich trzech grup podmiotów są bardzo zbliżone. Przedsiębiorstwa krajowe w latach 2011 i 2013 notowały najwyższe wartości. Przedsiębiorstwa posiadające udziałowców zagranicznych dominowały w latach 2012 i 2014. Przedsiębiorstwa będące filiami zagranicznymi w żadnym z badanych okresów nie odnotowały najwyższych wartości spośród analizowanych grup. Taki wynik może oznaczać, że przedsiębiorstwa te nastawione są na obsługę rynku lokalnego (niemieckiego), a nie na rozwijanie działalności eksportowej.



**Rys. 1.** Udział eksportu w przychodach według wielkości przedsiębiorstwa (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych bazy Amadeus.



**Rys. 2.** Udział eksportu według własności przedsiębiorstwa (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych bazy Amadeus.

W wyniku analizy intensywności eksportowej na poziomie przedsiębiorstw można potwierdzić, że istnieje zależność między wielkością przedsiębiorstwa a udziałem eksportu w ogólnych przychodach. Biorąc pod uwagę również kryterium własności kapitału, można stwierdzić, że to właśnie w przypadku *Mittelstand* eksport odgrywał kluczową rolę.

W odniesieniu do niemieckiej gospodarki jako przyczynę znaczącego udziału sektora MŚP można wskazać silne wsparcie instytucjonalne. Wsparcie takie nastę-

puje w wyniku realizacji programów na poziomie Unii Europejskiej oraz na poziomie gospodarki niemieckiej [Czegledi, Fonger, Reich 2015]. Kolejnym argumentem za dużą aktywnością niemieckich MŚP jest funkcjonowanie w ramach strefy euro, której Niemcy są istotnym elementem [Bageci 2013]. Ogranicza to koszty transakcyjne realizacji sprzedaży poza granicami kraju.

Sukces *Mittelstand* przyciąga również naśladowców w wielu regionach świata. Na podstawie niemieckich doświadczeń decydenci w Chinach, Afryce Południowej [Ntingi 2013] czy nawet w Nowej Zelandii [Beard 2011/2012] chcą rozwijać krajowe przedsiębiorstwa, aby te również uzyskały znaczącą pozycję na rynkach światowych. Jednak *Mittelstand* to zjawisko nie tylko ekonomiczne, lecz także silnie związane z niemiecką mentalnością i tradycją. Dlatego też dotychczas w żadnym innym państwie nie udało się stworzyć porównywalnego sektora przedsiębiorstw.

#### 4. Zakończenie

Artykuł został poświęcony przedstawieniu wyników badań intensywności eksportowej niemieckich przedsiębiorstw z uwzględnieniem kryterium wielkości i struktury kapitałowej. Dobór przedsiębiorstw do próby związany był zarówno z czynnikami makroekonomicznymi, jak mikroekonomicznymi. Na poziomie makroekonomicznym ważny był fakt, że Niemcy wciąż zajmują jedną z czołowych pozycji wśród największych eksporterów świata. Na poziomie mikroekonomicznym występowała luka poznawcza w zakresie realizacji działalności eksportowej przez poszczególne grupy przedsiębiorstw i ich wpływu na handel zagraniczny całej gospodarki.

Kluczową konkluzją płynącą z przeprowadzonej analizy jest wzrost intensywności eksportowej w miarę wzrostu wielkości przedsiębiorstwa. Istnieje znaczne zróżnicowanie między największymi przedsiębiorstwami a grupą MŚP. Duża różnica występuje również między przedsiębiorstwami należącymi do sektora MŚP a najmniejszymi podmiotami. Wyniki tych badań są zgodne z wcześniejszymi opracowaniami empirycznymi odnoszącymi się do potencjału eksportowego przedsiębiorstw [Bernard i in. 2007; Yeaple, Antras 2013]. Drugim wnioskiem płynącym z analizy była wysoka intensywność eksportowa przedsiębiorstw z dominującym niemieckim kapitałem w stosunku do filii zagranicznych KTN działających na niemieckim rynku. Należy jednak podkreślić, że dociekania naukowe przedstawione w tym artykule mają charakter wstępny i zostaną pogłębione. Dalsze prace badawcze nad tym zjawiskiem powinny zidentyfikować inne unikatowe charakterystyki niemieckich eksporterów.

Analiza przypadku niemieckich eksporterów może również dostarczyć rekomendacji dla polskich przedsiębiorców z sektora MŚP w ich decyzjach o umiędzynarodowieniu i poziomie zaangażowania zagranicznego.

## Literatura

- Bagci K., 2013, *Export behavior of German SMEs in the Eurozone*, International Economics & Economic Policy, vol. 10, Issue 4, s. 613-629.
- Beard C., 2011/2012, *Raising our hidden champions*, NZ Business, vol. 25, Issue 11, s. 68.
- Bernard A.B., Jensen J.B., Redding S.J., Schott P.K., 2007, *Firms in International Trade*, Journal of Economic Perspectives, vol. 21, no. 3, s. 105-130.
- Bernard A.B., Jensen J.B., Redding S.J., Schott P.K., 2012, *The Empirics of Firm Heterogeneity and International Trade*, Annual Review of Economics, vol. 4, s. 283-313.
- Bernard A.B., Redding S.J., Schott P.K., 2011, *Multi-product firms and trade liberalization*, Quarterly Journal of Economics, vol. 126, Issue 3, s. 1271-318.
- Czegledi C.S., Fonger J., Reich M., 2015, *EU Policies to support small and medium sized enterprises and the German Mittelstand*, Managerial Challenges of the Contemporary Society, vol. 8, Issue 1, s. 102-108.
- Gertler M.S., 1996, *Worlds apart: The changing market geography of the German machinery industry*, Small Business Economics, vol. 8, no. 2, s. 87-106.
- Heckscher E., 1919, *The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income*, Ekonomisk Tidskrift, vol. 21 (opublikowane w języku angielskim: *Readings in the Theory of International Trade*, H.S. Ellis, L.A. Metzler (eds.), American Economic Association, Philadelphia 1949, s. 272-300).
- Klimek A., 2015, *Small and medium size enterprises in international trade: The case of Central and Eastern European countries*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 406, Wrocław, s. 54-69.
- McPherdan C., 2013, *"Made in Germany" is hot in China*, Canadian Business, vol. 86, Issue 11/12, July.
- Melitz M.J., 2003, *The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity*, Econometrica, vol. 71, Issue 6, s. 1695-1725.
- Ntingi A., *Looking to Germany for entrepreneurial inspiration*, Finweek, [www.fin24.com/finweek](http://www.fin24.com/finweek) (dostęp: 10.03.2016).
- Ohlin B., 1933, *Interregional and International Trade*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Ricardo D., 1821, *On the Principles of Political Economy and Taxation*, Third Edition, John Murray, London.
- Smith A., 1998, *An Inquiry into the Nature and Causes of The Wealth of Nations*, Regnery Gateway, Washington.
- Yeaple S.R., Antras P., 2013, *Multinational firms and the structure of international trade*, NBER Working Paper no. 18775.