



Horyzonty Polityki
2017, Vol. 8, N° 22



MAŁGORZATA DZIEMBAŁA

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
Wydział Ekonomii
Katedra Międzynarodowych Stosunków Ekonomicznych
malgorzata.dziembala@ue.katowice.pl

KATARZYNA CZECH

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach
Wydział Ekonomii
Katedra Międzynarodowych Stosunków Ekonomicznych
katarzyna.czech@ue.katowice.pl

DOI: 10.17399/HP.2017.0822010

Znaczenie ponadregionalnych porozumień integracyjnych dla ekspansji przedsiębiorstw – z perspektywy UE

Streszczenie

CEL NAUKOWY: Celem artykułu jest przedstawienie wpływu procesów integracyjnych na zmniejszanie zewnętrznych barier internacjonalizacji przedsiębiorstw w świetle rozważań teoretycznych oraz identyfikacja warunków prowadzenia działalności gospodarczej przedsiębiorstw w krajach członkowskich wybranych ponadregionalnych porozumień integracyjnych.

PROBLEM I METODY BADAWCZY: Podstawowym problemem publikacji jest weryfikacja twierdzenia, iż wiele złożonych uwarunkowań, nie tylko związanych ze znoszeniem różnorodnych barier w ramach porozumień integracyjnych, wpływa na umiędzynarodowienie przedsiębiorstw z krajów UE. Kwestia ta nabiera szczególnego znaczenia w przypadku nawiązywania porozumień o charakterze ponadregionalnym – transkontynentalnym, które łączą kraje o zróżnicowanych warunkach społeczno-gospodarczych, politycznych i kulturowych. W artykule wykorzystano następujące metody badawcze: krytyczną analizę literatury przedmiotu, analizę danych statystycznych i danych publikowanych w międzynarodowych raportach.

PROCES WYWODU: Pierwsza część dotyczy wpływu procesów integracyjnych na ograniczanie barier międzynarodowej ekspansji przedsiębiorstw, w szczególności MŚP. W drugiej analizuje się warunki prowadzenia działalności gospodarczej dla przedsiębiorstw w krajach należących do ponadregionalnych ugrupowań integracyjnych. W szczególności zwrócono uwagę na relacje UE z Mercosur, z USA i Kanadą oraz wybrane bariery polityczno-prawne, a także

Sugerowane cytowanie: Dziembała, M. i Czech, K. (2017). Znaczenie ponadregionalnych porozumień integracyjnych dla ekspansji przedsiębiorstw – z perspektywy UE. *Horyzonty Polityki*, 8 (22), 193-216. DOI: 10.17399/HP.2017.082210.

czynniki kulturowe jako determinanty podejmowania decyzji o międzynarodowej działalności przedsiębiorstw.

WYNIKI ANALIZY NAUKOWEJ: Analiza warunków prowadzenia działalności przez przedsiębiorstwa na obszarze omawianej grupy krajów potwierdza ich niejednorodność i konieczność szczegółowej analizy z punktu widzenia danego przedsiębiorstwa. Jednocześnie należy zauważyć zróżnicowany poziom ich ocen ratingowych, na podstawie których inwestorzy podejmują decyzje lokalizacyjne. Również analiza czynników kulturowych według Hofstedeego wskazuje na duże zróżnicowanie w omawianej grupie krajów, co ma istotne znaczenie w procesie nawiązywania relacji oraz prowadzenia działalności na terenie danego państwa.

WNIOSKI, INNOWACJE, REKOMENDACJE: Z przeprowadzonych rozważań wynika, że mimo likwidacji barier handlowych związanych z tworzeniem ponadregionalnych porozumień integracyjnych, przedsiębiorcy muszą pokonywać bariery prawno-administracyjne i kulturowe ograniczające ich ekspansję zagraniczną na rynki Mercosur, USA i Kanady. Istnienie tych barier i związane z ich pokonaniem koszty powinny być uwzględnione w sformułowanych przez te przedsiębiorstwa strategiach internacjonalizacji. W związku z tym prowadzenie pogłębionej analizy barier otoczenia istniejących w poszczególnych krajach może stanowić ważny kierunek badań z punktu widzenia europejskich przedsiębiorstw.

SŁOWA KLUCZOWE:

ponadregionalne ugrupowania integracyjne, internacjonalizacja przedsiębiorstw, bariery ekspansji, Unia Europejska, Mercosur, CETA, TTIP

THE IMPORTANCE OF TRANS-REGIONAL
INTEGRATION AGREEMENTS FOR THE EXPANSION
OF ENTERPRISES – FROM THE EU PERSPECTIVE

Summary

RESEARCH OBJECTIVE: The aim of the article is to present the impact of integration processes on the reduction of internationalization barriers of international expansion of enterprises in light of the theoretical considerations and to identify the conditions for conducting the economic activity of enterprises in the countries that belong to selected trans-regional integration groups.

THE RESEARCH PROBLEM AND METHODS: The basic problem posed in the publication is the verification of the claim that many complex

circumstances, not only those related to the elimination of various barriers in the framework of integration agreements, affect the internationalization of companies from EU member states. This issue is of a particular importance when it comes to agreements of a trans-regional – trans-continental nature, which connect the countries with different socio-economic, political and cultural characteristics. The following research methods were used in the article: critical analysis of source literature, statistical data analysis and analysis of data published in international reports.

THE PROCESS OF ARGUMENTATION: The first part concerns the impact of the integration processes on the reduction of barriers to the international expansion of enterprises, especially SMEs. The second part focuses on the examination of business environment for the companies in the countries that belong to trans-regional integration groups. A particular attention was given to the relations of EU with Mercosur, the United States and Canada, as well as the selected legal and political barriers and cultural factors as determinants of the decision-making in respect of international activity of companies.

RESEARCH RESULTS: The analysis of business environment for the companies operating in the area of the discussed group of countries confirms their heterogeneity and the need for a detailed analysis from the viewpoint of a company concerned. At the same time, it is crucial to note a varied level of the companies' ratings on the basis of which the investors take their location-related decisions. Also the analysis of cultural factors according to Hofstede suggests great diversity in the discussed group of countries, which is of crucial importance in the process of establishing relationships and conducting business activity in a given country.

CONCLUSIONS, INNOVATIONS AND RECOMMENDATIONS: It follows from the above considerations that despite the elimination of trade barriers related to the creation of trans-regional integration agreements, the entrepreneurs must overcome legal, administrative and cultural barriers restricting their foreign expansion to the markets of Mercosur, United States and Canada. The existence of these barriers and costs related to overcoming them should be included in the internationalization strategies formulated by these companies. Therefore, an in-depth analysis of environmental barriers existing in individual countries can be an important direction for research from the European businesses' point of view.

KEYWORDS:

trans-regional integration groups, internationalisation of companies, expansion barriers, European Union, Mercosur, CETA, TTIP

WSTĘP

Przedsiębiorstwa podejmują działalność na zagranicznych rynkach ze względu na określone korzyści, jakie mogą osiągnąć. Napotyka ją jednak wiele różnorodnych barier utrudniających angażowanie się w międzynarodową działalność gospodarczą, do których należą również i te występujące w zewnętrznym otoczeniu przedsiębiorstw, m.in. bariery celne i parataryfowe, proceduralne, administracyjne, kulturowe. Tworzenie regionalnych porozumień handlowych powinno ułatwić i zintensyfikować międzynarodową ekspansję, w szczególności małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Bariery te silniej oddziałują bowiem na tę grupę przedsiębiorstw niż na duże podmioty.

W gospodarce światowej w przeciągu ostatnich dwudziestu pięciu lat dokonał się znaczący rozwój regionalnych porozumień handlowych (RTA – Regional Trade Agreements). Następuje nie tylko ich poszerzanie, gdyż swym zasięgiem obejmują coraz większą liczbę krajów, ale i w coraz większym stopniu pogłębianie zakresu współpracy. W ich działalność włączane są bowiem takie obszary kooperacji jak: usługi, zagraniczne inwestycje bezpośrednie, własność intelektualna, kwestie regulacyjne dotyczące pracowników bądź środowiskowe. Inicjatywy integracyjne posiadają zróżnicowany charakter: bilateralny, plurilateralny, nie ograniczając się tylko do wymiaru regionalnego, lecz ich zasięg może być znacznie szerszy – ponadkontynentalny (WTO, 2011). Należy podkreślić, iż w porozumieniach handlowych znajdują się regulacje i postanowienia dotyczące przedsiębiorstw, w szczególności MŚP, co powinno się przyczynić do wzrostu ich internacjonalizacji (WTO, 2016). Obecnie, w około 80% RTA, które weszły w życie w latach 2011-2015, zostały ujęte postanowienia dotyczące MŚP, podczas gdy do lat 90. zaledwie tylko w dwóch negocjowanych porozumieniach przewidziano takie zapisy (WTO, 2016).

O ile w 1990 r. liczba aktywnych, preferencyjnych porozumień handlowych wyniosła blisko 70, a w 2010 r. było ich blisko 300 (WTO, 2011), o tyle według stanu na 1 stycznia 2016 r. 635 regionalnych porozumień handlowych zostało notyfikowanych w WTO, a obowiązywało 423. Większość tych porozumień przyjmuje formę instytucjonalną umów o wolnym handlu lub o podobnym charakterze

(ok. 90%), a pozostałe funkcjonują jako unia celna (https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm). Bardzo aktywnym podmiotem w tym zakresie jest Unia Europejska, która wdrożyła 37 RTA, a inne wciąż są negocjowane, także z krajami i ugrupowaniami pozaeuropejskimi (<http://rtais.wto.org/UI/publicPreDefRepBy-Country.aspx>).

Skala i intensywność relacji zawiązywanych w ramach porozumień integracyjnych stawia nieodłączne pytanie o odnoszone korzyści nie tylko przez poszczególne kraje członkowskie UE, lecz również przez przedsiębiorców europejskich dokonujących internacjonalizacji. Tworzenie takich porozumień powinno zmniejszyć bariery internacjonalizacji europejskich przedsiębiorstw, w szczególności MŚP, których udział w ogólnej liczbie eksportujących przedsiębiorstw (poza UE) wyniósł 81%. Udział MŚP w całkowitej wartości sprzedaży eksportowej przedsiębiorstw wyniósł natomiast 34% (2011 r.) (Cernat i in., 2014). Warto podkreślić, iż w ramach tworzonego ugrupowania kreuje się nowe środowisko biznesowe, w którym przedsiębiorcy realizują swoją działalność.

Celem artykułu jest przedstawienie wpływu procesów integracyjnych na zmniejszanie zewnętrznych barier internacjonalizacji przedsiębiorstw w świetle rozważań teoretycznych oraz identyfikacja warunków prowadzenia działalności gospodarczej przedsiębiorstw w krajach członkowskich wybranych ponadregionalnych porozumień integracyjnych. Zasadniczą tezą jest twierdzenie, że wiele złożonych uwarunkowań, nie tylko związanych ze znoszeniem różnorodnych barier w ramach porozumień integracyjnych, oddziałuje na umiędzynarodowienie przedsiębiorstw z krajów UE. Prowadzone rozważania w artykule koncentrują się na małych i średnich przedsiębiorstwach ze względu na to, iż przede wszystkim tego rodzaju przedsiębiorstwa doświadczają barier nie tylko utrudniających zagraniczną ekspansję w formie eksportu, lecz również i podjęcie przez nie bardziej zaawansowanych form internacjonalizacji. Analizą objęto wybrane ponadregionalne porozumienia, których członkiem jest UE: Mercosur, CETA oraz obecnie negocjowane między UE a USA – Transatlantyckie Partnerstwo Handlowo-Inwestycyjne – TTIP. W artykule wykorzystano następujące metody badawcze: krytyczną analizę literatury przedmiotu, analizę danych statystycznych i danych publikowanych w międzynarodowych raportach.

1. WPŁYW PROCESÓW INTEGRACYJNYCH NA OGRA NICZANIE BARIER MIĘDZYNARODOWEJ EKSPANSJI PRZEDSIĘBIORSTW, W SZCZEGÓLNOŚCI MŚP

1.1. Bariery zewnętrzne ekspansji przedsiębiorstw

Przedsiębiorstwo, podejmując decyzję o internacjonalizacji, kieruje się różnymi motywami, wśród nich tymi odnoszącymi się do rozszerzenia rynku zbytu i zwiększenia zasięgu geograficznego realizowanej działalności (Rymarczyk, 2004; Belniak, 2015). Tworzenie regionalnych porozumień handlowych może wpłynąć na zmniejszenie barier międzynarodowej ekspansji przedsiębiorstw, i są to ograniczenia utrudniające rozpoczęcie i prowadzenie działalności na rynkach zagranicznych, w szczególności przez MŚP (Leonidou, 2004). Podkreślić należy, iż na 5% dużych firm przypada 80% zrealizowanego eksportu bezpośredniego, zarówno w krajach rozwijających się, jak i rozwiniętych, natomiast MŚP w dużej mierze realizują eksport w ramach łańcucha wartości, w którym uczestniczą (WTO, 2016).

W literaturze przedmiotu szczegółowo identyfikuje się bariery internacjonalizacji przedsiębiorstw, głównie MŚP, oddziałujące również na przyjmowaną strategię internacjonalizacji i dokonuje się ich klasyfikacji (OECD, 2009; OECD, 2008; Arteaga-Ortiz i Fernández-Ortiz, 2010; Kahiya, 2013; Kahiya, Dean i Heyl, 2014; Köksal i Kettaneh, 2011; Pinho i Martins, 2010).

Leonidou identyfikuje dwie grupy barier napotykaných przez przedsiębiorstwa eksportujące: wewnętrzne i zewnętrzne. Bariery wewnętrzne identyfikuje z organizacyjnymi zasobami, jak również z podejściem przedsiębiorstw do działalności eksportowej i zalicza je do trzech grup określanych jako: funkcjonalne, informacyjne, marketingowe. Do zewnętrznych zalicza natomiast te, które występują w środowisku kraju goszczącego, a nie tylko w kraju macierzystym, i grupuje je w następujących kategoriach: proceduralne, ze strony państwa, zadaniowe i dotyczące otoczenia (Leonidou, 2004; Leonidou, 1995). Z punktu widzenia prowadzonych rozważań istotna jest szczegółowa identyfikacja barier zewnętrznych, występujących na różnym etapie internacjonalizacji. Bariery proceduralne dotyczą

poszczególnych aspektów związanych z realizacją transakcji z zagranicznymi klientami. Bariery ze strony państwa odnoszą się do tych występujących w kraju macierzystym, związanych z jednej strony z ograniczonym wsparciem działalności eksportowej, a z drugiej – wynikają z określonych ram regulacyjnych oddziałujących na działalność eksporterów. Bariery zadaniowe odnoszą się do tych klientów i konkurentów, którzy funkcjonują na zagranicznych rynkach i mogą oddziaływać na działalność eksportową. Natomiast bariery, które trudno przewidzieć i kontrolować, występują w otoczeniu przedsiębiorstw, podlegają ciągłym zmianom i można identyfikować je z następującymi wymiarami otoczenia: ekonomicznym, polityczno-prawnym i społeczno-kulturowym (Leonidou, 2004). Znaczenie tych barier może się różnić dla każdego eksportującego przedsiębiorstwa (tabela 1), co również zależy od stopnia jego internacjonalizacji.

Tabela 1
Zewnętrzne bariery eksportu przedsiębiorstw

Bariery zewnętrzne	Charakterystyka barier działalności eksportowej i ich znaczenie dla eksporterów*
Proceduralne	Nieznajomość procedur eksportowych i biurokracja (4), komunikacja z klientami zagranicznymi (często związane z występowaniem dystansu geograficznego i psychologicznego) (3), powolne uzyskiwanie płatności (3)
Ze strony państwa	Brak wsparcia ze strony rządu (3) i niekorzystne reguły i regulacje w kraju macierzystym (4)
Zadaniowe	Odmienne postawy/zwyczaje konsumentów za granicą (5), znacząca konkurencja na rynkach zagranicznych (3)
Występujące w otoczeniu	Ekonomiczne – niedostateczne/pogorszenie warunków gospodarczych za granicą (5), ryzyko kursowe (4), niestabilność polityczna na rynkach zagranicznych (5) Polityczno-prawne – ścisłe reguły i regulacje (4), wysokie bariery tariffowe i parataryfowe (3) Społeczno-kulturowe – nieznajomość praktyk zagranicznego biznesu (3), odmienne cechy społeczno-kulturowe (5), zróżnicowania językowe werbalne/niewerbalne (2)

*Objaśnienie: przy każdej barierze podano w nawiasie intensywność jej wpływu na eksportujące przedsiębiorstwo, tj. bariery o wysokim oddziaływaniu – 5, o niskim oddziaływaniu – 1.

Źródło: opracowanie na podstawie Leonidou, 2004.

W badaniach dotyczących krajów OECD oraz krajów Wspólnoty Gospodarczej Azji i Pacyfiku (APEC) wskazano, że wiodące bariery internacjonalizacji zgłaszane przez MŚP to przede wszystkim bariery wewnętrzne dotyczące potencjału wewnętrznego przedsiębiorstwa

i dostępu do rynku, a otoczenie biznesu zidentyfikowano jako barierę o mniejszym znaczeniu. Jednakże wraz ze stopniem internacjonalizacji i zaangażowania przedsiębiorstw w działalność eksportową, wraz z procesem uczenia się, to bariery tkwiące w otoczeniu i związane z potencjałem/zdolnościami przedsiębiorstw zyskują na znaczeniu. Jest to związane także z coraz bardziej złożonymi formami międzynarodowej aktywności tych podmiotów (Lloyd-Reason i Mughan, 2008).

Należy podkreślić, iż obecnie MŚP dokonują internacjonalizacji nie tylko bezpośrednio (eksport bezpośredni), lecz również poprzez udział w globalnym łańcuchu wartości. Występują także bariery utrudniające włączanie się tych podmiotów do globalnego łańcucha (GVC) (WTO, 2016) i zmianę ich pozycji. W krajach rozwijających się wskazuje się przede wszystkim na następujące bariery związane z włączaniem się do GVC: dostęp do finansowania, brak przejrzystości w otoczeniu regulacyjnym, procedury celne różniące się także w zależności od sektora (WTO, 2016). Istotna jest wielkość przedsiębiorstwa, jak również rynki, na które przedsiębiorstwo zamierza dokonywać ekspansji. Firmy europejskie wskazują na takie bariery w dostępie do rynku USA jak: zgodność z regulacjami i standardami, procedury celne, ograniczenia w przepływie ludzi, dostęp do kanałów dystrybucji. Istnieją bariery w dostępie do informacji odnośnie do regulacji dotyczących poszczególnych produktów. Wydaje się, że są one większe dla MŚP aniżeli dla podmiotów dużych (WTO, 2016; European Commission, 2014). Tworzenie regionalnych porozumień handlowych powinno więc sprzyjać ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw, a zarazem i likwidować istniejące bariery, w szczególności o charakterze zewnętrznym.

1.2. Regionalne porozumienia handlowe a implikacje dla przedsiębiorstw w świetle rozważań teoretycznych

W teorii międzynarodowej integracji gospodarczej wskazuje się na zróżnicowane skutki ekonomiczne wynikające z tworzenia regionalnych porozumień handlowych i przechodzenia na kolejne etapy integracji, co wiąże się z pogłębianiem procesów integracyjnych (Balassa, 2011; Jovanović, 2015; Ładyka, 2001; Borowiec, 2011; Pelkmans, 2001).

Tworzenie ugrupowania integracyjnego implikuje szereg korzyści dla jego uczestników, w tym dla przedsiębiorstw, bowiem przyczynia się do stabilizacji i zwiększenia przejrzystości i przewidywalności warunków działania (korzyści pośrednie). Do bezpośrednich implikacji zaliczyć natomiast należy korzystne efekty wynikające ze zniesienia barier taryfowych i pozataryfowych (tabela 2).

Tabela 2

Wybrane korzyści wynikające z tworzenia regionalnych porozumień handlowych dla przedsiębiorstw

Korzyści wynikające z procesów liberalizacji w świetle teorii integracji gospodarczej	Skutki ekonomiczne
<p>Strefa wolnego handlu</p> <ul style="list-style-type: none"> • zniesienie/ograniczenie dyskryminacji dotyczącej przepływu towarów – zmniejszenie/eliminacja barier taryfowych, pozataryfowych; • uproszczenie procedur celnych. <p>Unia celna</p> <ul style="list-style-type: none"> • wspólna polityka celna wobec krajów trzecich, brak dyskryminacji na rynku dla produktów pochodzących z krajów członkowskich. 	<ul style="list-style-type: none"> • zmniejszenie kosztów dla przedsiębiorstw eksportujących (w tym obniżenie ceny dóbr pośrednich); • możliwość pozyskania nowych rynków i wzrost ekspansji na rynki zagraniczne; zwiększenie skali produkcji i wzrost odnoszonych z tego tytułu korzyści; • presja konkurencyjna (cenowa, pozacenowa) jest pożądana, gdyż następuje eliminacja nieefektywnych producentów, presja na wprowadzanie ulepszeń technologicznych; konieczność wzmocnienia konkurencyjności poprzez odpowiednie strategie wewnętrzne i zewnętrzne (np. porozumienia o współpracy, przejęcie, fuzje); • obniżanie kosztów w celu uzyskania dotychczasowej pozycji na rynku; • powstanie większych firm; • uczenie się poprzez praktykę – poprzez rozwój produkcji.
<p>Wspólny rynek</p> <ul style="list-style-type: none"> • zniesienie restrykcji dotyczących transferu czynników produkcji. 	<ul style="list-style-type: none"> • eliminacja barier technicznych, fiskalnych, administracyjnych, swoboda przepływu osób i usług, zakładania firm; • koszty transakcyjne są zniesione, obniżone są koszty wewnętrzne przedsiębiorstw, koszty dostosowania przedsiębiorstw do regulacji w zakresie poszczególnych rynków są obniżane; • skutki w odniesieniu do Zagranicznych Inwestycji Bezpośrednich (ZIB) – likwidacja barier – przesunięcie ZIB pomiędzy krajami członkowskimi, reorganizacja korporacji – ich filii i przedstawicielstw w celu rozwoju produkcji na rynek nowo powstały.

<p>Unia gospodarcza i walutowa</p> <ul style="list-style-type: none"> • harmonizacja narodowej polityki ekonomicznej; • eliminacja zmienności kursu walut, brak ryzyka kursu wymiany walut (unia walutowa). 	<ul style="list-style-type: none"> • koszty transakcyjne – eliminacja kosztów wymiany walut, obniżenie kosztów eksportera, wzrost inwestycji bezpośrednich.
<p>Korzyści pośrednie</p> <ul style="list-style-type: none"> • modyfikacja warunków działania przedsiębiorstw – przejrzystość regulacji dotyczących handlu, harmonizacja przepisów danego kraju odnośnie do poszczególnych rynków; • stabilizacja i przewidywalność warunków działania przedsiębiorstw; • wzmocnienie przez procesy integracyjne przewag lokalizacyjnych. 	
<p>Korzyści dla przedsiębiorstw w świetle regionalnych porozumień handlowych notyfikowanych w Światowej Organizacji Handlu (WTO)</p>	
<ul style="list-style-type: none"> • typologia postanowień odnoszących się do MŚP występujących w RTA: współpraca/promocja dotycząca MŚP; wyjątki/elastyczność; wzajemne uznanie/potwierdzenie/umowa; porozumienia instytucjonalne; zobowiązanie/obowiązek; rekomendacje; przegląd dotyczący wpływu RTA; • główne obszary dotyczące postanowień w zakresie MŚP: współpraca MŚP, postanowienia dotyczące inwestycji i usług, zamówień publicznych, handlu elektronicznego, ułatwień w handlu, własności intelektualnej, przejrzystości. <p>RTA w ramach WTO – korzyści dla MŚP:</p> <ul style="list-style-type: none"> • obniżenie kosztów stałych i zmiennych dotyczących wymiany handlowej, • ułatwienie w dochodzeniu praw MŚP, • ułatwienie w finansowym wsparciu MŚP, • promowanie rozwoju technologicznego, • ułatwienia w preferencyjnym traktowaniu MŚP, • zmniejszanie głównych barier wymiany handlowej, • wzrost potencjału MŚP. 	

Źródło: opracowanie własne na podstawie Ładyka, 2001; Borowiec, 2011; WTO, 2016.

Regionalne porozumienia umożliwiają ograniczanie barier handlowych, tworząc także stabilne i przewidywalne warunki działania dla przedsiębiorstw. Tym niemniej jednak występują inne bariery, które mogą utrudniać działalność przedsiębiorstw, np. społeczno-kulturowe, specyficzne dla poszczególnych krajów członkowskich danego ugrupowania.

2. WARUNKI PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ DLA PRZEDSIĘBIORSTW W KRAJACH NALEŻĄCYCH DO PONADREGIONALNYCH UGRUPOWAŃ – ANALIZA PORÓWNAWCZA

2.1. Relacje UE z Mercosur i wybranymi krajami Ameryki Północnej

Unia Europejska aktywnie nawiązuje relacje gospodarcze z krajami i ugrupowaniami z różnych kontynentów, chcąc w ten sposób wzmocnić swoją pozycję w gospodarce światowej w warunkach globalizującej się gospodarki. Także dotychczasowe bariery ekspansji przedsiębiorstw wynikające z odległości geograficznej wydają się posiadać coraz mniejsze znaczenie, m.in. z uwagi na rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych. W tym kontekście należy zwrócić uwagę na wzajemne relacje handlowe pomiędzy UE a ugrupowaniem w Ameryce Południowej – Mercosur oraz z wybranymi krajami Ameryki Północnej, tj. z Kanadą – z którą współpraca gospodarcza będzie się intensyfikować za sprawą podpisanej Kompleksowej Umowy Gospodarczo-Handlowej pomiędzy Kanadą a Unią Europejską (CETA) oraz z USA w ramach obecnie negocjowanego TTIP (według stanu na koniec października 2016 r.).

Mercosur, czyli Wspólny Rynek Południa, został utworzony w 1991 r. (Traktat z Asunción), obejmując następujące kraje Ameryki Południowej: Argentynę, Brazylię, Paragwaj, Urugwaj i Wenezuelę (od 2012 r.), pomiędzy którymi istnieje asymetria m.in. w zakresie potencjałów gospodarek i ich poziomu rozwoju gospodarczego, utrudniając pogłębianie procesów integracji w ramach tego ugrupowania (Giordano, Mesquita Moreira i Quevedo, 2008). Obecnie formę instytucjonalną tego ugrupowania można określić jako niedoskonałą unię celną (Laens i Terra, 2008). Wzajemne relacje pomiędzy UE a Mercosur są realizowane na podstawie podpisanej w dniu 15 grudnia 1995 r. Międzyregionalnej Umowy Handlowej o Współpracy, która weszła w życie 1 lipca 1999 r., mając na celu wzmocnienie wzajemnej współpracy w różnych sferach, obejmując również kwestie dotyczące handlu. Obecnie prowadzone są negocjacje o wolnym handlu

pomiędzy tymi dwoma blokami (wznowione w 2010 r.), stanowiące część szerszego Układu o Stowarzyszeniu (który także jest negocjowany) (<http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/Mercosur/>). Proponowane są zapisy odnoszące się do MŚP (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/november/tradoc_155071.pdf).

Unia Europejska jest dla Mercosur głównym partnerem handlowym, bowiem jej udział w całkowitej wymianie handlowej tego ugrupowania stanowił 19,6%, w imporcie 21,3% (1. miejsce), w eksporcie 17,98% (2. miejsce) w 2015 r. Negocjowane porozumienie powinno się przyczynić do intensyfikacji wzajemnych relacji handlowych, które w ostatnich kilku latach uległy spowolnieniu. Udział Mercosur w handlu UE stanowił natomiast 2,7%, w eksporcie zewnętrznym UE także 2,7%, a w imporcie 2,6% w 2015 r. (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113488.pdf). Spośród krajów tego bloku Ameryki Południowej najważniejszym partnerem handlowym UE jest Brazylia, bowiem jej udział w całkowitej wymianie tego grupowania stanowił 1,9% (10. miejsce), a następnie Argentyna, zajmując 36. miejsce (udział 0,5%) w 2015 r., (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122530.pdf) (tabela 3).

Tabela 3
Wymiana handlowa UE z Mercosur w latach 2010-2015

Lata	Import			Eksport			Saldo (mln euro)
	mln euro	zmiana* (p.p.)	jako % wymiany zewnętrznej UE	mln euro	zmiana (p.p.)	jako % wymiany zewnętrznej UE	
2010	48 805	23,7	3,2	44 460	43,5	3,3	-4 344
2011	56 490	15,8	3,3	50 770	14,2	3,3	-5 720
2012	54 705	-3,2	3,0	56 907	12,1	3,4	2 202
2013	47 351	-13,4	2,8	56 824	-0,2	3,3	9 473
2014	44 763	-5,5	2,6	51 194	-9,9	3,0	6 432
2015	44 147	-1,4	2,6	49 230	-3,8	2,7	5 083

* zmiana w stosunku do roku poprzedniego

Źródło: zestawienie własne na podstawie: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113488.pdf (dostęp: 02.12.2016).

W dniu 30 października 2016 r. została podpisana, na szczycie UE-Kanada, umowa CETA stwarzająca nowe możliwości dla rozwoju handlu i prowadzenia biznesu pomiędzy przedsiębiorstwami usytuowanymi w krajach członkowskich. Umowa w swych

postanowieniach wykracza poza tradycyjną umowę o wolnym handlu, gdyż nie tylko znosi cła, lecz reguluje kwestie dotyczące m.in. zamówień publicznych, a także stwarza lepsze warunki dla inwestorów (<http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/>). UE jest drugim, po USA, partnerem handlowym Kanady, a wartość ich wzajemnej wymiany handlowej stanowiła 74 164 mln euro w 2015 r. Kanada zajęła 11. miejsce w wymianie handlowej UE w 2015 r. (udział Kanady w całkowitej wymianie handlowej UE stanowił 1,8% w tymże roku) (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113363.pdf).

UE i Stany Zjednoczone są kluczowymi dla siebie partnerami, także handlowymi. USA są głównym partnerem handlowym UE, bowiem udział tego kraju w całkowitej wymianie handlowej UE wyniósł 17,6% w 2015 r., będąc także głównym rynkiem eksportowym tego ugrupowania. Również dla USA ugrupowanie to jest ważnym rynkiem, zajmując 1. miejsce w całkowitej wymianie handlowej, jednakże w eksporcie zajmuje 2. miejsce z udziałem wynoszącym 18,6% (po Kanadzie), również w imporcie plasuje się na 2. miejscu (po Chinach) w 2015 r. (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113465.pdf). Zacieśnianiu i pogłębianiu transatlantyckich relacji nie tylko na płaszczyźnie handlowej, lecz i inwestycyjnej, powinno sprzyjać podpisanie umowy znoszącej istniejące ograniczenia we wzajemnej wymianie.

Tabela 4
Relacje handlowe UE z Kanadą i USA

Lata	Wymiana handlowa UE z Kanadą				Wymiana handlowa UE z USA			
	Import (w mln euro)	Zmiana* (p.p.)	Ekspert (w mln euro)	Zmiana* (p.p.)	Import (w mln euro)	Zmiana* (p.p.)	Ekspert (w mln euro)	Zmiana* (p.p.)
2010	24 769	27,9	26 787	22,1	173 398	11,7	242 672	19,1
2011	30 730	24,1	29 896	11,6	191 974	10,7	264 055	8,8
2012	30 293	-1,4	31 407	5,1	209 213	9,0	293 469	11,1
2013	27 242	-10,1	31 592	0,6	199 093	-4,8	289 356	-1,4
2014	27 433	0,7	31 644	0,2	209 318	5,1	311 550	7,7
2015	28 282	3,1	35 199	11,2	248 988	10,0	371 381	19,2

* zmiana w stosunku do roku poprzedniego

Źródło: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113363.pdf; http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113465.pdf (dostęp: 02.12.2016).

Negocjacje UE z USA dotyczące utworzenia strefy wolnego handlu rozpoczęły się 15 lipca 2013 r. Z uwagi na relatywnie niski poziom stawek celnych, które do tej pory obowiązywały we wzajemnej wymianie handlowej, kształtujących się poniżej 3%, negocjacje toczą się wokół obniżenia barier parataryfowych i innych kwestii regulujących np. rozstrzyganie sporów inwestorów (<http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/united-states/>). Szacunki wskazują na potencjalne korzyści wynikające z TTIP, które będą większe, jeśli będzie następować nie tylko eliminacja barier taryfowych, lecz i parataryfowych (Centre for Economic Policy Research, 2013). Korzyści z liberalizacji dostępu do rynku w wyniku realizacji CETA odniosą również firmy z poszczególnych krajów, także z Polski (Ministerstwo Rozwoju, 2016).

2.2. Wybrane bariery polityczno-prawne w działalności przedsiębiorstw na rynkach krajów UE, Mercosur, Kanady i USA

Ponadregionalne porozumienia integracyjne stanowią szansę rozwoju dla MSP i determinują osiąganie przez nie wymiernych korzyści ekonomicznych. Na ostateczny rezultat działalności przedsiębiorstw na terenie ugrupowania będą jednak wpływać warunki otoczenia, w tym jego kulturowa specyfika.

Wśród wymienionych barier tkwiących w otoczeniu przedsiębiorstwa istotne znaczenie z punktu widzenia wyboru form ekspansji realizowanych przez przedsiębiorstwo, związanej z całościowo realizowaną strategią, mają bariery polityczno-prawne. Jednym z istotnych źródeł informacji na temat różnorodnych reguł i regulacji prowadzenia działalności na terenie poszczególnych krajów jest ranking „Ease of doing business”. Na podstawie danych zebranych w tabeli 5 należy zauważyć, że pozycje analizowanych krajów w rankingu są bardzo zróżnicowane, na uwagę zasługuje wysoka pozycja Danii, Wielkiej Brytanii, Szwecji i USA i to w obydwu analizowanych latach. Należy jednocześnie odnotować, że w ciągu 10 lat pozycja w rankingu 21 z 35 analizowanych krajów uległa poprawie, często bardzo znaczącej. Uwagę zwracają niskie pozycje w rankingu krajów członkowskich Mercosur i ich pogorszenie się w latach 2006-2016,

co może się stać znaczącą barierą dla podejmowania na ich terenie działalności przez przedsiębiorstwa z krajów UE, mimo udogodnień wynikających z umowy zawartej przez UE z Mercosur.

Tabela 5

Kraje UE i Mercosur oraz Kanada i USA w rankingu „Ease of doing business” w latach 2006 i 2016 (według pozycji w rankingu)

Kraje	2006	2016	Kraje	2006	2016	Kraje	2006	2016
Austria	32	19	Holandia	24	28	Szwecja	14	9
Belgia	18	42	Irlandia	11	18	Węgry	52	41
Bułgaria	62	39	Litwa	15	21	W. Brytania	9	7
Chorwacja	118	43	Luksemburg	—	59	Włochy	70	50
Cypr	—	45	Łotwa	26	14	Argentyna	77	116
Czechy	41	27	Malta	—	76	Brazylia	119	123
Dania	8	3	Niemcy	19	17	Paragwaj	88	106
Estonia	16	12	Polska	54	24	Urugwaj	85	90
Finlandia	13	13	Portugalia	42	25	Wenezuela	120	187
Francja	44	29	Rumunia	78	36	Kanada	21	22
Grecja	80	61	Słowacja	37	33	USA	3	8
Hiszpania	30	32	Słowenia	63	30			

Źródło: World Bank Group, 2006, World Bank Group, 2016, /<http://www.doing-business.org> (dostęp: 15.10.2016).

Biorąc pod uwagę różnorodność czynników składających się na „Ease of doing bussines”, należy odnotować, że o ile w krajach członkowskich UE niskie pozycje dotyczą najczęściej jednej kategorii i nie jest to handel międzynarodowy, o tyle w krajach Mercosur kategoria handel zagraniczny oceniona jest bardzo nisko, co świadczy m.in. o utrudnieniach w przekraczaniu granic tych krajów. W analizowanej grupie krajów na uwagę zasługuje natomiast bardzo zróżnicowany poziom oceny w zakresie kategorii uruchamiania działalności gospodarczej, co wydaje się barierą internacjonalizacji z punktu widzenia kraju goszczącego. Z kolei ochrona inwestorów, jako determinanta realizacji działalności gospodarczej, najwyżej została oceniona wśród analizowanych krajów w Słowenii, Wielkiej Brytanii i Kanadzie, a najniżej w krajach Mercosur. Natomiast egzekwowanie kontraktu jako bariera polityczno-prawna najkorzystniej została oceniona dla Chorwacji, Litwy i Węgier, co potwierdzają dane przedstawione w tabeli 6.

Tabela 6

Kraje UE, Mercosur, Kanada i USA według poszczególnych kategorii rankingu „Ease of doing business” w 2016 r.

Kraj	Ease of doing business 2016	A	B	C	D	E	F	G	H	I	K
Austria	19	111	49	20	30	62	32	42	1	10	20
Belgia	42	17	44	60	131	101	63	66	1	52	10
Bułgaria	39	82	48	104	60	32	13	83	21	49	48
Chorwacja	43	95	128	68	62	75	27	49	1	7	54
Cypr	45	53	125	63	91	62	27	34	45	139	16
Czechy	27	81	130	13	31	32	53	53	1	68	26
Dania	3	24	6	14	12	32	19	7	1	24	8
Estonia	12	14	9	38	6	32	53	21	17	11	42
Finlandia	13	28	40	18	20	44	70	13	33	30	1
Francja	29	27	20	25	100	82	32	63	1	18	24
Grecja	61	56	58	52	141	82	42	64	29	133	52
Hiszpania	32	85	113	78	50	62	32	37	1	29	18
Holandia	28	22	87	45	29	82	70	20	1	71	11
Irlandia	18	10	38	33	41	32	13	5	47	90	17
Litwa	21	29	26	55	2	32	51	27	19	6	66
Luksemburg	59	67	7	32	88	170	123	16	1	15	82
Łotwa	14	22	23	42	23	7	42	15	25	23	44
Malta	76	132	82/	77	147	139	32	33	40	58	84
Niemcy	17	114	12	5	79	32	53	48	38	17	3
Polska	24	107	46	46	38	20	42	47	1	55	27
Portugalia	25	32	35	50	27	101	70	38	1	19	7
Rumunia	36	62	95	134	57	7	53	50	1	26	49
Słowacja	33	68	103	53	7	44	87	56	1	82	35
Słowenia	30	49	80	16	34	133	9	24	1	119	12
Szwecja	9	15	25	6	10	79	19	28	18	22	19
Węgry	41	75	69	121	28	20	81	77	1	8	63
W. Brytania	7	16	17	17	47	20	6	20	28	31	13
Włochy	50	63	86	51	24	101	42	126	1	108	25
Argentyna	116	157	173	91	114	82	51	178	111	50	98
Brazylia	123	175	172	47	128	101	32	181	149	37	67
Paragwaj	106	143	56	102	76	101	137	153	116	74	102
Urugwaj	90	60	163	43	110	62	123	113	146	111	61
Wenezuela	187	189	137	186	129	118	175	185	187	137	165
Kanada	22	2	57	108	43	7	7	7	46	112	15
USA	8	51	39	36	36	2	41	36	35	20	5

A – uruchamianie działalności gospodarczej

B – pozwolenie na budowę

F – ochrona inwestorów

G – podatki

C – dostęp do elektryczności
D – rejestrowanie własności
E – dostęp do kredytu

H – handel międzynarodowy
I – egzekwowanie kontraktu
K – procedury związane
z niewypłacalnością

Źródło: World Bank Group, 2016, <http://www.doingbusiness.org> (dostęp: 15.10.2016).

Z punktu widzenia czynników zewnętrznych, występujących w kraju ekspansji MŚP, elementem wpływającym na podejmowanie decyzji o formie internacjonalizacji i jej lokalizacji jest ryzyko kraju przyjmującego¹. Ocena ratingowa kraju jest jednym ze sposobów jego pomiaru, stając się jednocześnie barometrem sytuacji gospodarczo-politycznej, z jaką muszą się liczyć przedsiębiorstwa w procesie umiędzynarodowienia swojej działalności na konkretnym rynku. Ocena ta wpływa na decyzje inwestorów, określając wiarygodność kredytową poszczególnych gospodarek narodowych. Wyniki publikowane przez agencje ratingowe wynikają z przyjętej przez każdą z nich metodologii oceny danej gospodarki narodowej. Przedstawione przez nie rezultaty w odniesieniu do analizowanej grupy krajów charakteryzuje jednak duża zbieżność ocen przypisanych poszczególnym krajom, co potwierdzają dane przedstawione w tabeli 7. Jednocześnie należy zauważyć, że oceny ratingowe grupy wchodzącej w ponadregionalne porozumienia z krajami UE są zróżnicowane. Trzeba jednak podkreślić, że wśród krajów, których ocena inwestycyjna jest najwyższa, znalazło się pięć krajów członkowskich UE oraz Kanada, a w ocenie dwóch z trzech analizowanych agencji także USA. Jednocześnie na uwagę zasługuje bardzo niska pozycja Wenezueli i Grecji, które zarówno w ocenie agencji Moody's, jak i Fitch uzyskały ocenę wysoce spekulacyjną. Kształtowanie się ocen ratingowych potwierdza zróżnicowanie w zakresie kolejnego czynnika determinującego podejmowanie decyzji co do kraju docelowego w procesie umiędzynarodowienia przedsiębiorstw. Poziom oceny ratingowej będzie determinował decyzje dotyczące zwłaszcza zaawansowanych form internacjonalizacji.

¹ Ryzyko kraju, na które składa się ryzyko ekonomiczne, polityczne i społeczne jako determinanta decyzji przedsiębiorstw o internacjonalizacji, jest kategorią bardzo szeroką i jego omówienie wykracza poza ramy niniejszego opracowania. Szerzej na temat ryzyka kraju przyjmującego w: Sitek, 2012 i ryzyka zagranicznego eksportera w: Kaczmarek, 2001.

Tabela 7

Klasyfikacja krajów UE, Mercosur, Kanady i USA według oceny agencji ratingowych Moody's, Fitch, S&P

Ocena	Kategorie w ramach ocen	Kraje
Ocena inwestycyjna „A”	prime	Dania, Holandia, Luksemburg, Niemcy, Szwecja, Kanada, USA*
	high grade	Austria, Belgia, Finlandia, Francja, W. Brytania
	upper medium grade	Czechy*, Estonia*, Irlandia, Litwa, Łotwa, Malta, Polska*, Słowacja, Słowenia*
Ocena spekulacyjna „B”	lower medium grade	Bułgaria*, Hiszpania, Rumunia, Węgry, Włochy, Urugwaj
	non investment grade speculative	Chorwacja*, Portugalia, Paragwaj, Brazylia, Cypr
	highly speculative	Argentyna
Ocena wysoce spekulacyjna „C”	substantial risk	Wenezuela*, Grecja*
	extremely speculative	—

*Według oceny dwóch z trzech analizowanych agencji.

Źródło: Opracowano na podstawie Expansion, <http://countryeconomy.com/ratings> (dostęp: 10.11.2016).

2.3. Czynniki kulturowe jako bariery internacjonalizacji

Czynnikiem determinującym decyzje o kierunku internacjonalizacji, również dla MŚP, są także czynniki kulturowe, których istnienie może się stać barierą dla zagranicznej ekspansji przedsiębiorstwa (Wach, 2015). W literaturze istnieje wiele klasyfikacji kultur narodowych i ich wpływu na prowadzenie działalności gospodarczej na danym rynku (Kluckhohn i Strodbeck, 1961; Hall, 1989; Gesteland, 2000; Trompenaars i Hampden-Turner, 2002; Hills, 2002.) Z punktu widzenia opracowania zasadne wydaje się odwołanie do koncepcji wpływu kultury na prowadzenie działalności gospodarczej zaproponowane przez Geerta Hofstede (Hofstede, Hofstede i Minkow, 2011). Autor dokonuje kwantyfikacji wyróżnionych przez siebie cech kultury narodowej pozwalającej na analizę porównawczą w tym zakresie. Analiza podstawowych wymiarów kultury w omawianej grupie krajów potwierdza ich zróżnicowanie, co przedstawiono w tabeli 8. Jednocześnie skrajne kształtowanie się poszczególnych wymiarów determinuje odrębne

postawy i oczekiwania inwestorów kraju inwestycji i kraju goszczącego. Świadomość tych różnic i uwzględnienie ich w procesie decyzji o internacjonalizacji może się przyczynić do eliminacji kolejnych barier i zwiększyć skalę sukcesu przedsiębiorstwa internacjonalizującego swoją działalność. Duże różnice kulturowe między społeczeństwami kraju przyjmującego i macierzystego sprzyjają bezinwestycyjnym formom internacjonalizacji przedsiębiorstw, małe różnice preferują formy związane z zaangażowaniem kapitału za granicą (Root, 1994).

Tabela 8

Podstawowe wymiary kultury według G. Hofstede i ich kształtowanie się w krajach UE, Mercosur, w Kanadzie i USA

Kraje	P D I	I N D	M A S	U A I	Kraje	P D I	I N D	M A S	U A I	Kraje	P D I	I N D	M A S	U A I
Austria	11	55	79	70	Holandia	38	80	14	53	Szwecja	31	71	5	29
Belgia	65	75	54	94	Irlandia	28	70	68	35	Węgry	46	80	88	82
Bułgaria	70	30	40	85	Litwa	42	60	19	65	W. Brytania	35	89	66	35
Chorwacja	73	33	40	80	Luksemburg	40	60	50	70	Włochy	50	76	70	75
Cypr	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	Łotwa					Argentyna	49	46	56	86
Czechy	57	58	57	74	Malta	56	59	47	96	Brazylia	69	38	49	76
Dania	18	74	16	23	Niemcy	35	67	65	66	Paragwaj	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
Estonia	40	60	30	60	Polska	68	60	64	93	Urugwaj	61	36	38	99
Finlandia	33	63	26	59	Portugalia	63	27	31	99	Wenezuela	81	12	73	76
Francja	68	71	43	86	Rumunia	90	30	42	90	Kanada	39	80	52	48
Grecja	60	35	57	100	Słowacja	100	52	100	51	USA	40	91	62	46
Hiszpania	57	51	42	86	Słowenia	71	27	17	88					

PDI – dystans do władzy IND – indywidualizm MAS – męskość UAI – unikanie niepewności
 Źródło: opracowano na podstawie na <https://geert-hofstede.com/countries.html> (dostęp: 12.11.2016).

Istotnym czynnikiem kulturowym różnicującym warunki prowadzenia działalności, ważnym również z punktu widzenia internacjonalizacji, jest poziom orientacji długookresowej, zwany dynamizmem konfucjańskim (Hofstede i Bond, 1988). Orientacja długookresowa oznacza m.in. wytrwałość i systematyczne wysiłki w celu stopniowego osiągnięcia rezultatów, a w sferze biznesu określa, że osiągnięcie

zysków jest ważne za 10 lat, w przeciwieństwie do kultur krajów o orientacji krótkookresowej, dla których wysiłki powinny przynosić szybkie efekty i każdorazowo ważne są tegoroczne zyski. Przedstawione w tabeli 9 zestawienie potwierdza zróżnicowany charakter tego wymiaru kultury, wskazując, jakim rodzajom działalności sprzyja model kulturowy kraju goszczącego.

Tabela 9

Orientacja długookresowa jako bariera internacjonalizacji przedsiębiorstw

Kraje	Wskaźnik orientacji długo-okresowej	Kraje	Wskaźnik orientacji długo-okresowej	Kraje	Wskaźnik orientacji długo-okresowej
Austria	60	Holandia	67	Szwecja	53
Belgia	82	Irlandia	24	Węgry	58
Bułgaria	69	Litwa	82	W. Brytania	51
Chorwacja	58	Luksemburg	64	Włochy	61
Cypr	b.d.	Łotwa	69	Argentyna	20
Czechy	70	Malta	47	Brazylia	44
Dania	35	Niemcy	83	Paragwaj	b.d.
Estonia	82	Polska	38	Urugwaj	26
Finlandia	38	Portugalia	28	Wenezuela	16
Francja	63	Rumunia	52	Kanada	36
Grecja	45	Słowacja	77	USA	26
Hiszpania	48	Słowenia	49		

Źródło: opracowano na podstawie na <https://geert-hofstede.com/countries.html> (dostęp: 12.11.2016).

PODSUMOWANIE

Powstawanie porozumień integracyjnych o charakterze ponadregionalnym stanowi kolejny poziom współpracy realizowany w ramach integracji gospodarczej i odpowiadający globalnemu charakterowi współczesnej gospodarki światowej. Porozumienia te stwarzają nowe warunki dla ekspansji przedsiębiorstw wynikające ze znoszenia barier handlowych pomiędzy integrującymi się gospodarkami. Należy jednak zwrócić uwagę na inne bariery tkwiące w otoczeniu przedsiębiorstwa, jak: bariery polityczno-prawne i społeczno-kulturowe. Unia Europejska jako aktywny podmiot gospodarki światowej uczestniczy w procesie nawiązywania relacji o charakterze ponadregionalnym

z Mercosur oraz z Kanadą w formie CETA i USA w ramach obecnie negocjowanego porozumienia TTIP. Z przeprowadzonej analizy wynika, iż UE, Mercosur, USA i Kanada są dla siebie ważnymi partnerami w handlu, chociaż niestabilna koniunktura w ostatnich latach wpłynęła na osłabienie dynamiki tej wymiany. Analiza warunków prowadzenia działalności przez przedsiębiorstwa na obszarze omawianej grupy krajów potwierdza ich niejednorodność i konieczność szczegółowych badań z punktu widzenia danego przedsiębiorstwa. Jednocześnie należy zauważyć zróżnicowany poziom ich ocen ratingowych, na podstawie których inwestorzy podejmują decyzje lokalizacyjne. Również analiza czynników kulturowych według Hofstedeego wskazuje na duże zróżnicowanie w omawianej grupie krajów, co ma istotne znaczenie w procesie nawiązywania relacji oraz prowadzenia działalności na terenie danego kraju. Z przeprowadzonych rozważań wynika, że mimo likwidacji barier handlowych związanych z tworzeniem ponadregionalnych porozumień integracyjnych, przedsiębiorcy muszą pokonywać bariery prawno-administracyjne i kulturowe ograniczające ich ekspansję zagraniczną na rynki Mercosur, USA i Kanady. Istnienie tych barier i związane z ich pokonaniem nakłady powinny być uwzględnione w formułowanych przez te przedsiębiorstwa strategiach internacjonalizacji.

BIBLIOGRAFIA:

- Arteaga-Ortiz, J. i Fernández-Ortiz, R. (2010). Why Don't We Use the Same Export Barrier Measurement Scale? An Empirical Analysis in Small and Medium-Sized Enterprises. *Journal of Small Business Management*, Vol. 48 (3), 395-420.
- Balassa, B. (2011). *The theory of economic integration*. Abingdon: Routledge.
- Belniak, M. (2015). Factors Stimulating Internationalisation of Firms: An Attempted Holistic Syntehsis. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 3 (2), 125-140 DOI: 10.15678/EBER.2015.030209.
- Borowiec, J. (2011). *Ekonomia integracji europejskiej*. Wrocław: Wydawnictwo UE.
- Centre for Economic Policy Research. (2013). *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. An Economic Assessment. Final Project Report*. London, March. Pozyskano z: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf (dostęp: 02.12.2016).

- Cernat, L., Norman-López A. i Duch T-Figueras A. (2014). *SMEs are more important than you think ! Challenges and opportunities for EU exporting SMEs*. Chief Economist Note, September, Issue 3. Pozyskano z: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152792.pdf (dostęp: 22.11.2016).
- European Commission. (2014). *Small and Medium Sized Enterprises and the Transatlantic Trade and Investment Partnership*. Publications Office of the European Union, Luxembourg. Pozyskano z: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc_153348.pdf (dostęp: 28.11.2016).
- Expansion. Pozyskano z: <http://countryeconomy.com/ratings> (dostęp: 10.11.2016).
- Gesteland, R.R. (2000). *Różnice kulturowe a zachowania w biznesie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Giordano, P., Mesquita Moreira, M. i Quevedo, F. (2008). *The Treatment of Asymmetries in Regional Integration Agreements*. W: J.S. Blyde, E. Fernández-Arias i P. Giordano (eds.), *Deepening Integration in Mercosur. Dealing with disparities*. Washington: Inter-American Development Bank, 7-24.
- Hall, E.T. (1989). *Beyond Culture*. New York: Anchor Books Ed.
- Hills, M.D. (2002). *Kluckhohn and Strodtbeck's Values Orientation Theory*. Online Readings in Psychology and Culture, 4(4). Pozyskano z: <http://dx.doi.org/10.9707/2307-0919.1040>.
- Hofstede, G. i Bond, M.H. (1988). The Confucius Connection: From Cultural Roots to Economic Growth. *Organizational Dynamics*, 16 (4), 5–21 DOI:10.1016/0090-2616(88)90009-5.
- Hofstede, G., Hofstede, G.J. i Minkow, M. (2011). *Kultury i organizacje, zaprogramowanie umysłu*. Warszawa: PWE.
- <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/united-states/> (dostęp: 02.12.2016).
- <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/Mercosur/> (dostęp: 05.11.2016).
- <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/> (dostęp: 29.11.2016).
- <http://rtais.wto.org/UI/publicPreDefRepByCountry.aspx> (dostęp: 23.11.2016).
- http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113363.pdf (dostęp: 02.12.2016).
- http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113465.pdf (dostęp: 02.12.2016).
- http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113488.pdf (dostęp: 02.12.2016).
- http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122530.pdf (dostęp: 02.12.2016).

- http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/november/tradoc_155071.pdf (dostęp: 05.11.2016).
- <https://geert-hofstede.com/countries.html> (dostęp: 12.11.2016).
- https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm (dostęp: 23.11.2016).
- Jovanović, M.N. (2015). *The economics of international integration*. Cheltenham UK, Northampton, USA: Edward Elgar Publishing.
- Kaczmarek, T.T. (2001). *Zarządzanie ryzykiem w przedsiębiorstwie eksportującym*. Gdańsk: ODDK.
- Kahiya, E.T. (2013). A comparison of conventional enterprises and international new ventures. *Journal of International Entrepreneurship*, Vol. 11, Issue 1, 3-29.
- Kahiya, E.T., Dean, D.L. i Heyl, J. (2014). Export barriers in a changing institutional environment: A quasi-longitudinal export study of New Zealand's manufacturing exporters. *Journal of International Entrepreneurship*, Vol. 12, issue 4, 331-364.
- Gluckhohn, F.R. i Strodbeck, F.L. (1961). *Variations in value orientations*. Evanston, IL: Row, Peterson, 10-11.
- Köksal, M.H. i Kettaneh, T. (2011). Export problems experienced by high- and low-performing manufacturing companies. A comparative study. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, Vol. 23, No.1, 108-126.
- Laens, S. i Terra, M.I. (2008). *Mercosur: Asymmetries and Strengthening the Customs Union – Options for the Common External Tariff*. W: J.S. Blyde, E. Fernández-Arias i P. Giordano (eds), *Deepening Integration in Mercosur. Dealing with disparities*, Washington: Inter-American Development Bank, 1-114. Pozyskano z: <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/261/Deepening%20Integration%20in%20Mercosur.pdf;sequence=1> (dostęp: 29.11.2016).
- Leonidou, L.C. (1995). Empirical Research on Export Barriers: Review, Assessment and Synthesis. *Journal of International Marketing*, 3 (1), 29-43.
- Leonidou, L.C. (2004). An Analysis of the Barriers Hindering Small Business Export Development. *Journal of Small Business Management*, 42 (3), 279-302.
- Lloyd-Reason, L., Mughan T. (2008). *Removing barriers to SME access to international markets: OECD-APEC Global Study*, USASBE 2008 Proceedings. Pozyskano z: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.385.9010&rep=rep1&type=pdf>. (dostęp: 29.11.2016)
- Ładyka, S. (2001). *Z teorii integracji gospodarczej*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa.
- Ministerstwo Rozwoju. (2016). *Analiza gospodarczo-handlowa Całościowego Gospodarczego i Handlowego Porozumienia z Kanadą (CETA) dla polskiej gospodarki i przedsiębiorców – wybrane zagadnienia*. Warszawa:

- Ministerstwo Rozwoju. Pozyskano z: https://www.mr.gov.pl/media/27644/Analiza_umowa_CETA.pdf (dostęp: 02.12.2016).
- OECD. (2008). *Removing Barriers to SME Access to International Markets*. DOI: 10.1787/9789264045866-en.
- OECD. (2009). *Top Barriers and Drivers to SME Internationalisation*. Report by OECD Working Party on SMEs and Entrepreneurship.
- Pelkmans, J. (2001). *European integration. Methods and economic analysis*. Essex, UK: Pearson Education Limited.
- Pinho, J.C. i Martins, L. (2010). Exporting barriers: Insight from Portuguese small- and medium sized exporters and non-exporters. *Journal of International Entrepreneurship*, Vol. 8, Issue 3, 254-272.
- Root, F.R. (1994). *Entry Strategies for International Markets*. Lexington: Lexington Books.
- Rymarczyk, J. (2004). *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*. Warszawa: PWE.
- Sitek, E. (2012). *Ryzyko bezpośrednich inwestycji zagranicznych*. Warszawa: PWE.
- Trompenaars, F. i Hampden-Turner, Ch. (2002). *Siedem wymiarów kultury*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna.
- Wach, K. (2015). *Role of culture in international business: A synthetic review*. W: A. Głodowska i K. Wach (eds.), *International business and global economy*. Kraków: Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego, 49-60.
- World Bank Group. (2006). *Doing Business 2006, Creating jobs*. Pozyskano z: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2006> (dostęp: 15.10.2016).
- World Bank Group. (2016). Pozyskano z: <http://www.doingbusiness.org> (dostęp: 15.10.2016).
- WTO. (2011). *World Trade Report 2011 . The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence*. World Trade Organization. Pozyskano z: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report11_e.pdf (dostęp: 25.11.2016).
- WTO. (2016). *World Trade Report 2016. Levelling the trading field for SMEs*. World Trade Organization. Pozyskano z: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report16_e.pdf (dostęp: 25.11.2016).

Copyright and License



This article is published under the terms of the Creative Commons Attribution – NoDerivs (CC BY- ND 4.0) License <http://creativecommons.org/licenses/by-nd/4.0/>