

GLOBALIZACJA I REGIONALIZACJA W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

**Księga jubileuszowa
z okazji 45-lecia pracy naukowej
Profesora Jana Rymarczyka**

**pod redakcją
Bogusławy Skulskiej, Małgorzaty Domiter,
Wawrzyńca Michalczyka**



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2012

Senacka Komisja Wydawnicza

Zdzisław Pisz (przewodniczący),

Andrzej Bąk, Krzysztof Jajuga, Andrzej Matysiak, Waldemar Podgórski,

Mieczysław Przybyła, Aniela Styś, Stanisław Urban

Recenzent

Leon Olszewski

Redakcja wydawnicza

Zespół

Redaktor techniczny

Barbara Łopusiewicz

Korekta

Zespół

Skład i łamanie

Małgorzata Czapryńska, Beata Mazur

Projekt okładki

Beata Dębska

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2012

ISBN 978-83-7695-216-1

Druk: Drukarnia TOTEM

Spis treści

Wstęp	11
Bogusław Fiedor o profesorze Janie Rymarczyku	13
Zachować dystans – wywiad z prof. Janem Rymarczykiem	17

Część 1. Globalne struktury współczesnego świata

Tadeusz Sporek: Procesy globalizacji we współczesnej gospodarce światowej	27
Marian Gorynia: O klasyfikacji nauk zajmujących się międzynarodową działalnością gospodarczą	37
Szymon Mazurek: <i>Network mapping</i> jako metoda obrazowania współzależności między gospodarkami	51
Zdzisław W. Puślecki: Nowe wyzwania wobec perspektyw funkcjonowania WTO	63
Małgorzata Domiter: Znaczenie klauzuli największego uprzywilejowania we współczesnej wymianie międzynarodowej. Perspektywa krajów słabo rozwiniętych	74
Jacek Łaskawiec: Amerykanizacja czy globalizacja?	90
Anna H. Jankowiak, Aleksandra Kuźmińska-Haberla: Stany Zjednoczone jako marka w świetle rankingu Anholt-GfK Roper Nation Brands Index	97

Część 2. Wybrane problemy globalizacji

Eugeniusz M. Pluciński: Euroland: kryzys fiskalny czy fundamentalny? Wybrane aspekty z perspektywy paradygmatu ekonomii integracji oraz kryzysu globalnej gospodarki towarowo-pieniężnej	111
Witold Małachowski: Ewolucja roli Niemiec w handlu międzynarodowym	126
Zbigniew Wiktor: Główne założenia programu rozwoju społeczno-ekonomicznego Chin na lata 2011-2015	140
Maciej Żmuda: Pozaekonomiczne następstwa wejścia Chińskiej Republiki Ludowej na ścieżkę przyspieszonego wzrostu gospodarczego	150
Marcin Nowik: Pomoc rozwojowa na linii południe-południe – rola Indii	162
Przemysław Skulski: Internacjonalizacja i globalizacja przemysłu zbrojeniowego w XXI wieku	172
Dorota Simpson: Wpływ uwarunkowań kulturowych na zarządzanie projektami międzynarodowymi	187

Część 3. Regionalizm na świecie

Anna B. Kisiel-Łowczyk: Makroregionalna konkurencyjność Regionu Morza Bałtyckiego (RMB)	201
Elżbieta Jantoń-Drozdowska: Stosunki handlowe między Unią Europejską a Rosją	208

Patrycja Pirogowicz: e-Zdrowie a rozwój społeczeństwa informacyjnego i ekonomii e-Wiedzy w Unii Europejskiej.....	219
Magdalena Rudnicka: Preferencyjne porozumienia handlowe – aktualne tendencje	229
Sebastian Bobowski, Marcin Haberla: Regionalne porozumienia handlowe w obszarze Azji Wschodniej oraz ich implikacje w ujęciu Munakaty i Baldwinina	241
Elżbieta Czarny, Jerzy Menkes: Różnice modeli integracji i wyników ekonomicznych głównych ugrupowań regionalnych w Azji i Europie.....	253
Bogusława Skulska: Proces integracji ekonomicznej Japonii i ASEAN. Zarys tematu.....	266

Część 4. Regionalizm po polsku

Anna Żyła: Konkurencyjność polskiej gospodarki na tle krajów UE-27	287
Bogdan Ślusarz: System Zarządzania i Kontroli w programach Europejskiej Współpracy Terytorialnej – Program Operacyjny Współpracy Transgranicznej Polska – Saksonia 2007-2013	298
Franciszek Adamczuk: Przestrzenne aspekty rozwoju przedsiębiorczości na pograniczu polsko-niemieckim	308
Eugeniusz Wojciechowski, Aldona Podgórniak-Krzykacz: Ocena efektywności i skuteczności samorządów regionalnych w Polsce	319
Małgorzata Bartosik-Purgat, Jerzy Schroeder: Wykorzystanie źródeł informacji o rynkach zagranicznych w praktyce przedsiębiorstw współpracujących z zagranicą w Polsce.....	331
Joanna Michalczyk: Regionalne i globalne determinanty sytuacji w polskim sektorze rolno-spożywczym	343
Sylwia Pangsy-Kania: Wymiar regionalny powstania rynku <i>shale gas</i> w Polsce w kontekście bezpieczeństwa energetycznego	357
Piotr Panek: Czynniki wypychające oraz przyciągające motywujące Polaków do emigracji	367

Część 5. Przedsiębiorstwa ponadnarodowe wobec globalizacji

Elżbieta Gołemska: Logistyka międzynarodowa w warunkach globalizacji i regionalizacji gospodarki światowej	383
Maciej Szymczak: Outsourcing i offshoring na różnych poziomach dojrzałości łańcucha dostaw a zarządzanie ryzykiem i informacją. Metodyka badań	394
Agnieszka Piasecka-Głuszak: Znajomość głównych źródeł marnotrawstwa w przedsiębiorstwie według KMS szansą na usprawnienie łańcucha dostaw we współczesnej gospodarce światowej	404
Artur Klimek: Fuzje i przejęcia międzynarodowe jako forma ekspansji korporacji transnarodowych z krajów BRIC	414

Anna Zorska: Globalny outsourcing i offshoring usług badawczych firm w świetle nowych koncepcji i analiz biznesu międzynarodowego.....	425
Marzenna Anna Weresa: Procesy internacjonalizacji działalności badawczej i innowacyjnej w Polsce	440
Jarosław Brach: Cechy strategii taborowej polskich przedsiębiorstw międzynarodowego drogowego transportu ładunków	454
Patrycja Wolska: Wpływ polityki redukcji emisji CO ₂ na polski sektor elektroenergetyczny	471
Marta Wincewicz-Bosy: <i>Horse industry</i> – „biznes koński”. Identyfikacja pojęcia oraz miejsca w statystycznej ewidencji gospodarczej	484
Beata Stępień: Kreowanie wartości dla klienta na skalę międzynarodową – z perspektywy polskich odbiorców	497
Krystyna Przybylska: Specyficzne cechy zasobu ludzkiego w firmach <i>born global</i>	509

Część 6. Finanse międzynarodowe wobec globalizacji

Marzena Adamczyk: Globalna architektura finansowa a współczesny kryzys finansowy	525
Kazimierz Starzyk: Załamanie międzynarodowej równowagi płatniczej jako przyczyna światowego kryzysu gospodarczego	537
Katarzyna Żukrowska: Globalne następstwa kryzysu – próba oceny i prognozy	547
Elżbieta Chrabonszczewska: Zagrożenia globalnej stabilności międzynarodowych rynków finansowych	561
Maciej Walkowski: Europa w kryzysie gospodarczym i finansowym: casus Grecji.....	573
Jerzy Rymarczyk: Ratunek dla Grecji.....	591
Magdalena Broszkiewicz: Atrakcyjność inwestycyjna rynków kapitałowych jako realny efekt uregulowań ładu korporacyjnego.....	604
Elżbieta Mirecka: Wykorzystywanie rajów podatkowych w procesie prania pieniędzy	615
Wawrzyniec Michalczyk: Kurs złotego przed wejściem do ERM2 – niezależny czy kierowany?	626
Zbigniew Binek: Minimalizacja kosztów wprowadzenia waluty euro – doświadczenia Cypru	636
Ewa Oziewicz: Uwagi na temat możliwości umiędzynarodowienia chińskiego juana	648
Eugeniusz Gostomski: Wzrost roli juana na arenie międzynarodowej.....	658
Hanna Treder: Polski sektor ubezpieczeniowy w obliczu globalnych tendencji kryzysowych	670

Summaries

Part 1. Global structures of the contemporary world

Tadeusz Sporek: Globalization processes in the contemporary world economy	36
Marian Gorynia: On the classification of sciences dealing with international economic activity	50
Szymon Mazurek: Network mapping: method of visualizing of international economic interdependence	62
Zdzisław W. Puślecki: New challenges for the prospects of WTO functioning	73
Małgorzata Domiter: The significance of MFN clause in modern international exchange. The perspective of underdeveloped countries	89
Jacek Łaskawiec: Americanization or globalization?	96
Anna H. Jankowiak, Aleksandra Kuźmińska-Haberla: United States as a brand in the light of Anholt-GfK Roper Nation Brands Index	107

Part 2. Chosen problems of globalization

Eugeniusz M. Pluciński: Eurozone: crisis of fiscal or fundamental nature? Selected aspects from a perspective of paradigm of integration economy and crisis of real and monetary global economy	125
Witold Małachowski: The evolution of the role of Germany in international trade	139
Zbigniew Wiktor: The main thesis of social-economic development of China between 2011 and 2015	149
Maciej Żmuda: Non-economic implications of the rapid economic growth in the People's Republic of China	161
Marcin Nowik: South-south development assistance – the role of India	171
Przemysław Skulski: Internationalization and globalization in defense industries in the XXI st century	186
Dorota Simpson: The impact of cultural factors on international project management	197

Part 3. Regionalism in the world

Anna B. Kisiel-Łowczyk: Macro-regional competitiveness of the Baltic Sea Region (BSR)	207
Elżbieta Jantoń-Drozdowska: Trade relations between the European Union and Russia	218
Patrycja Pirogowicz: e-health in the context of development of the Information Society and e-knowledge-based economy in the European Union ...	228
Magdalena Rudnicka: Current trends in preferential trade agreements	240
Sebastian Bobowski, Marcin Haberla: Regional trade agreements and their implications for East Asian region according to Munakata and Baldwin	252
Elżbieta Czarny, Jerzy Menkes: Different models of integration and economic indicators of the main regional groups from Europe and Asia	265
Bogusława Skulska: Process of the economic integration of Japan with ASEAN countries. An overview	284

Part 4. Polish regionalism

Anna Żyła: The competitiveness of Polish economy in comparison with EU-27 countries.....	297
Bogdan Ślusarz: The System of Management and Control in UE territorial cooperation programs – the Operational Cross-border Cooperation Program Poland – Saxony 2007-2013	307
Franciszek Adamczuk: Spatial aspects of entrepreneurship development on the Polish-German borderland	318
Eugeniusz Wojciechowski, Aldona Podgórnjak-Krzykacz: Evaluation of efficiency and effectiveness of regional governments in Poland	330
Małgorzata Bartosik-Purgat, Jerzy Schroeder: Use of information on foreign markets in practice of companies involved internationally in Poland	342
Joanna Michalczyk: Regional and global determinations of the situation in Polish agri-food sector	356
Sylwia Pangsy-Kania: Regional dimension of developing shale gas market in Poland in the context of energy security	366
Piotr Panek: Push and pull factors concerning the motivation of the Polish to emigration.....	380

Part 5. International enterprises in the face of globalization

Elżbieta Gołębska: International logistics under the conditions of globalization and regionalization of the world economy.....	393
Maciej Szymczak: Outsourcing and offshoring at different supply chain maturity levels vs. risk management and information management. Methodology of research	402
Agnieszka Piasecka-Głuszak: Knowledge of the main sources of waste in the company by KMS as opportunity to streamline the supply chain in today's global economy	413
Artur Klimek: Cross-border mergers and acquisitions as a form of expansion of multinational corporations from the BRIC countries.....	424
Anna Zorska: Global outsourcing and offshoring of R&D services of firms: a new framework and analyses of international business.....	439
Marzenna Anna Weresa: Internationalization of research and innovation in Poland.....	453
Jarosław Brach: The features of the fleet strategy of Polish international road hauliers.....	470
Patrycja Wolska: The influence of the CO ₂ emission reduction policy on Polish energy sector	483
Marta Wincewicz-Bosy: "Horse industry" – "horse business" – identification of the term and place in statistical records of business.....	496
Beata Stępień: Creating value for customer on international scale – from Polish customers' perspective	508
Krystyna Przybylska: Specific characteristics of the human resource in the "born global" firms.....	521

Part 6. International finance in the face of globalization

Marzena Adamczyk: Global Financial Architecture and the present financial crisis	536
Kazimierz Starzyk: The collapse of the international payment equilibrium as a cause of the world economic crisis	546
Katarzyna Żukrowska: Global consequences of the crisis – attempt of evaluation and prognosis	560
Elżbieta Chrabonszczewska: Threats to global stability of international financial markets	572
Maciej Walkowski: Europe in the economic and financial crisis. The case of Greece	590
Jerzy Rymarczyk: Rescue for Greece	603
Magdalena Broszkiewicz: Investment attractiveness of capital markets as a result of corporate governance regulations	614
Elżbieta Mirecka: The usage of tax havens in the money laundering process	625
Wawrzyniec Michalczyk: Zloty's exchange rate before the accession to the ERM2 – independent or controlled?	635
Zbigniew Binek: Minimizing the costs of the introduction of the euro experience of Cyprus	646
Ewa Oziewicz: Remarks on the possibility of internationalization of the Chinese yuan	657
Eugeniusz Gostomski: The growth of the meaning of yuan for the international foreign exchange system	669
Hanna Treder: Polish insurance sector in the face of global crisis tendencies	679

O klasyfikacji nauk zajmujących się międzynarodową działalnością gospodarczą

Streszczenie: Celem artykułu jest zaproponowanie definicji i klasyfikacji dyscyplin i subdyscyplin wiedzy odnoszących się do biznesu międzynarodowego, mieszczących się w ramach nauk ekonomicznych. Autor przedstawia konwencję terminologiczną, zgodnie z którą ekonomia międzynarodowa (*international economics*) jest to część ekonomii (*economics*), odnosząca się do aspektów międzynarodowych działalności gospodarczej, a biznes międzynarodowy (*international business*) to część nauk o zarządzaniu (*management*) dotycząca aspektów międzynarodowych zarządzania działalnością gospodarczą. Zaproponowano także wspólną nazwę subdyscypliny naukowej obejmującej łącznie ekonomię międzynarodową i biznes międzynarodowy, określając ją jako ekonomia i biznes międzynarodowy lub ekonomia i zarządzanie międzynarodowe.

Słowa kluczowe: ekonomia międzynarodowa, biznes międzynarodowy.

1. Wstęp

Punktem wyjścia w prowadzonych niżej rozważaniach będzie oczywista skądinąd konstatacja, że działalność gospodarcza prowadzona przez człowieka jest jednym z przedmiotów poznania naukowego. Celem poznania naukowego działalności gospodarczej jest tworzenie wiedzy naukowej o procesach gospodarowania, a wiedza ta w ostatecznej instancji służyć winna do takiego prowadzenia praktyki, aby pożytki z niej płynące dla człowieka były większe.

Jeśli wiedza naukowa jest odbiciem świata realnego, którego dotyczy, to zrozumiałe jest, iż z różnymi realnymi formami działalności gospodarczej korespondować musi wyspecjalizowana wiedza ich dotycząca. Implikuje to różnorodność, a zarazem specyficzność wiedzy naukowej o aktywności gospodarczej. Wysoki stopień złożoności współczesnych procesów i zjawisk ekonomicznych powoduje, że mamy do czynienia z coraz wyższym stopniem specjalizacji wiedzy naukowej ich dotyczących. W skrajnym wypadku dochodzi nawet do tworzenia wyalienowanych enklaw wiedzy tak specjalistycznej i tak hermetycznej, że jest ona zrozumiała dla niewielkiego grona specjalistów – tak było na przykład z wyszukanymi instrumentami finansowymi, których stosowanie było jednym z elementów kryzysu gospodarczego zapoczątkowanego w 2008 roku.

Powyższe obserwacje prowadzą do wniosku o potrzebie istnienia możliwie logicznej i przejrzystej klasyfikacji wiedzy naukowej dotyczącej działalności gospodarczej. Klasyfikacja taka jest potrzebna z wielu powodów:

- służy ona do organizowania badań naukowych (co wcale nie przeczy postulatowi prowadzenia badań interdyscyplinarnych),
- jest przydatna w organizowaniu procesu dydaktycznego,
- jest wykorzystywana do oceny dorobku naukowego osób ubiegających się o awans naukowy.

Najczęściej przyjmuje się, że kryteriami podziału nauki na części składowe (dziedziny, dyscypliny, specjalności itd.) są:

- obiekty badań i dotyczące ich problemy nauki – różnice przedmiotowe,
- metody badań i wypracowane z ich zastosowaniem teorie – różnice metodologiczne,
- właściwe im języki naukowe – różnice językowe¹.

W wersji nieco prostszej uważa się, że fragmenty nauki wydziela się ze względu na przedmiot i metodę.

Najczęściej stosowanym podziałem nauki na części składowe jest podział wyróżniający trzy stopnie: dziedzinę nauki, dyscyplinę nauki i specjalność naukową. Są one definiowane następująco:

- „dziedzina nauki to spójny system wiedzy zawierający wspólne prawa, teorie i metody jej dyscyplin, wykorzystywane do tworzenia naukowej wiedzy dziedziny,
- dyscyplina nauki to system wiedzy zawierający uszczegółowione prawa, teorie i metody wykorzystywane do rozstrzygania szczególnych problemów naukowych i powiększający wiedzę dziedziny, do której należy,
- specjalność naukowa jest generowana przez badane w niej obiekty i umożliwia badanie lub projektowanie metodami naukowymi dyscyplin, wybranego rodzaju obiektów umysłowych lub materialnych, przy czym może być częścią jednej, podstawowej dyscypliny, ale może należeć także do kilku dyscyplin”².

Nie będziemy w tym miejscu rozwijać dyskusji nad poprawnością i użytecznością zarysowanego podziału systemu wiedzy naukowej na podsystemy, gdyż nie jest to głównym celem tego opracowania. Zgodzić się jednak należy, że w powyższych definicjach zauważalne jest, iż kryteriami wydzielenia podsystemów wiedzy naukowej są przedmiot i metoda poznania.

2. Nauki ekonomiczne jako dziedzina zajmująca się poznaniem działalności gospodarczej – podział na dyscypliny

Działalność gospodarcza człowieka jest domeną nauk ekonomicznych. Także inne nauki zajmują się naukowym poznaniem działalności gospodarczej – na przykład nauki prawne, socjologia, psychologia, politologia itd. W tym miejscu uwaga zostanie skupiona na naukach ekonomicznych, które w przyjętej w Polsce klasyfikacji nauk stanowią dziedzinę nauki. Zgodnie z obowiązującą oficjalną klasyfikacją dziedzina nauk ekonomicznych w Polsce obejmuje trzy dyscypliny: ekonomię, nauki o zarządzaniu i towaroznawstwo. Jak to zasygnalizowano wcześniej, każda

¹ Por. S. Pabis, M. Jaros, *O klasyfikacji nauk*, „Forum Akademickie” 2009, nr 2, s. 22.

² Tamże.

dyscyplina naukowa wyróżnia się spośród innych dyscyplin trzema odmianami specyficzności:

- specyfiką przedmiotu badań, czyli tego fragmentu lub aspektu rzeczywistości, który jest badany przez daną dyscyplinę,
- specyfiką stosowanych metod badawczych,
- specyfiką aparatu pojęciowego.

Wydaje się, że problem wydzielenia dyscypliny (czyli dokonania jej delimitacji) w ramach dziedziny nauki winien być rozpatrywany zgodnie z postulatami podejścia systemowego. Przy wydzieleniu dyscypliny od strony przedmiotu badań konieczne są rozstrzygnięcia dotyczące dwóch wymiarów: pionowego i poziomego. Wymiar pionowy wiąże się określeniem poziomu hierarchicznego, czyli poziomu (poziomów) bytu społecznego stanowiącego przedmiot zainteresowania dyscypliny. Rozstrzygnięcia konieczne w wymiarze poziomym dotyczą wyboru kryteriów, według których dokonywane jest porządkowanie podsystemów wyodrębnionych na określonym poziomie bytu społecznego. Jeśliby dla uproszczenia przyjąć, że nauki ekonomiczne odnoszą się tylko do dwóch poziomów: mikro i makro, to dyscyplina ekonomia obejmuje oba poziomy, nauki o zarządzaniu i towaroznawstwo mają natomiast w zasadzie wyłącznie charakter mikro. Już sama ta okoliczność znacznie komplikuje zarysowanie granic pomiędzy dyscyplinami. Można więc postawić pytanie: w jakiej relacji pozostają do siebie dyscypliny tworzące dziedzinę nauk ekonomicznych?

W wymiarze poziomym ekonomia i nauki o zarządzaniu nie są tożsame, mimo wątpliwości odnośnie do granicy między obydwoma dyscyplinami (po stronie ekonomii mówienie o związkach ekonomii i nauk o zarządzaniu należy odnosić w zasadzie do mikroekonomii; wynika to z faktu, że mikroekonomia i nauki o zarządzaniu operują na tym samym poziomie bytu, czyli na poziomie mikro). Wydaje się, że obecny stan obu dyscyplin wskazuje raczej na pewną zbieżność zainteresowań i komplementarność, aniżeli na daleko posuniętą odrębność i autonomię.

Okazuje się jednak, że podobieństwo definicji obu dyscyplin jest przynajmniej częściowo pozorne – należy bowiem pamiętać, że tradycyjnie rzecz ujmując, ekonomia jako dyscyplina skupia uwagę na alokacji zasobów między firmami (w ramach branży), a nauki o zarządzaniu zajmują się alokacją zasobów wewnątrz firmy. Można wskazać kolejne różnice między dyscyplinami, dotyczące zarówno przedmiotu badań, jak i metody. Ekonomia ogniskuje uwagę na efektywnej alokacji zasobów, biorąc pod uwagę wyłącznie ten aspekt świata gospodarczego i abstrahując od innych. W tym sensie (uwzględniając dodatkowo metodę) ekonomia posiada status dyscypliny bardziej teoretycznej. Nauki o zarządzaniu ze względu na ich bliskość praktyce gospodarczej muszą uwzględniać także inne aspekty świata gospodarczego – stronę prawną, psychologiczną, socjologiczną itp. W tym sensie są bardziej praktyczne, gdyż widzą świat wieloaspektowo. Jeśli chodzi o metody badawcze, to z pewnym uproszczeniem można przyjąć, iż ekonomia (mikroekonomia) w większym stopniu odwołuje się do dedukcji, a nauki o zarządzaniu bazują raczej na indukcji.

Wrażenie odrębności (przynajmniej częściowej, czasami tylko nominalnej) pogłębia się, gdy przyjrzymy się uważniej tzw. literaturze przedmiotu. Łatwo zauwa-

żyć, że w obiegu funkcjonuje wiele rozmaitych nurtów, podejść, szkół, teorii i koncepcji ujmowania ekonomicznych aspektów funkcjonowania przedsiębiorstwa. Wykształciła się tradycja, zgodnie z którą z pewnym uproszczeniem można przyjąć, że wielość teorii zajmujących się przedsiębiorstwem w ramach nauk ekonomicznych można podzielić na dwie grupy: ekonomiczne teorie przedsiębiorstwa oraz teorie przedsiębiorstwa w ramach nauk o zarządzaniu (w ramach organizacji i zarządzania).

Praktycznym argumentem przemawiającym na rzecz odrębności ekonomii i nauk o zarządzaniu jest sytuacja występująca w dziedzinie organizacji działalności badawczej, a także dydaktycznej. Istnieją odrębne wydziały, instytuty, katedry, zakłady itp. jednostki, zajmujące się przedsiębiorstwem z perspektywy ekonomii, i osobne jednostki, mające ten sam obiekt badań, tyle że w zakresie nauk o zarządzaniu. Na rynku publikacyjnym występują czasopisma zajmujące się przedsiębiorstwem i akcentujące swoją przynależność do ekonomii oraz pisma zajmujące się podobnymi zagadnieniami, tyle że z punktu widzenia nauk o zarządzaniu. Działają towarzystwa naukowe, stowarzyszenia profesjonalne itp., zrzeszające przedstawicieli obu dyscyplin, podkreślające odrębność podejścia do firmy z punktu widzenia ekonomii i nauk o zarządzaniu. Ponadto organizowane są konferencje, seminaria, zjazdy, warsztaty itp., skierowane do częściowo różnych grup adresatów. Można więc mówić o występowaniu swego rodzaju paradoksu. Z jednej strony zauważa się, że nie ma w pełni jednoznacznego kryterium (kryteriów) pozwalającego oddzielić ekonomiczne teorie firmy od teorii przedsiębiorstwa funkcjonujących w ramach nauk o zarządzaniu (innymi słowy wyodrębnić obie dyscypliny w płaszczyźnie przedmiotu badań w wymiarze poziomym), a z drugiej strony odrębność ta jest niekiedy w przesadnym stopniu akcentowana.

Wydaje się, że powyższy wywód prowadzi do wniosku, iż zamiast poszukiwania, a czasami nawet wyolbrzymiania różnic między mikroekonomią i naukami o zarządzaniu, bardziej płodne poznawczo i praktycznie wydaje się dostrzeżenie ich komplementarności, z jednoczesnym zauważeniem odrębności i poszanowaniem specyfiki (na przykład wskazane różnice w obszarach zainteresowań obu dyscyplin czy odmienności w metodyce badań), tam gdzie ma ona charakter obiektywny i utrwalony przez tradycję. Za słusznością sformułowanego poglądu zdaje się przemawiać historia wzajemnych związków między obu dyscyplinami – czerpanie z dorobku dyscypliny pokrewnej pozwalało na doskonalenie zarówno ekonomii, jak i nauk o zarządzaniu, dostarczając bardziej wartościowych wyników badawczych.

Częściowe podobieństwo zainteresowań ekonomii i nauk o zarządzaniu spowodowało naturalną – wydaje się – tendencję do wzajemnego przenikania się dyscyplin. Jest ona widoczna zwłaszcza w krajach anglosaskich. Wystarczy zasygnalizować trzy obszary, w których przenikanie się ekonomii i nauk o zarządzaniu jest najbardziej widoczne, a jednocześnie płodne poznawczo i praktycznie. Są to: teoria zarządzania strategicznego, teoria strategii konkurencyjnej oraz zasobowa teoria firmy³.

W odniesieniu do dyscypliny towaroznawstwo ograniczymy się tylko do podkreślenia jej interdyscyplinarnego charakteru – łączy ona bowiem w sobie elemen-

³ M. Gorynia, B. Jankowska, R. Owczarzak, *Zarządzanie strategiczne jako próba syntezy teorii przedsiębiorstwa*, „*Ekonomista*” 2005, nr 5.

ty nauk ekonomicznych, przyrodniczo-technicznych i nauk społecznych, przywiązując dużą wagę do zdefiniowania parametrów jakościowych i technicznych produktów, istotnych z punktu widzenia konsumenta. Jak to już zostało zauważone, jeśli chodzi o wymiar pionowy delimitacji dyscypliny towaroznawstwo, to jej zainteresowania lokują się wyłącznie na poziomie mikro. W wymiarze poziomym natomiast występują pewne problemy z zarysowaniem ścisłych granic tej dyscypliny w stosunku do ekonomii oraz w odniesieniu do nauk o zarządzaniu.

Podsumowując uwagi zawarte w tym punkcie, można stwierdzić, że zarówno ekonomię, jak i zarządzanie można odnosić do każdego z dwóch poziomów, z tym jednakże zastrzeżeniem, że o ile w ekonomii rozwinięte są tradycje badań na poziomie zarówno mikro (teoria konsumenta, teoria firmy itp.), jak i makro, o tyle nauki o zarządzaniu najczęściej odnoszone są do poziomu mikro, natomiast prace o zarządzaniu na poziomie makro są raczej rzadkością. W odniesieniu do przedmiotu badań okazuje się więc, że ekonomia wyróżnia się tradycyjnie szerokim podejściem do badanych poziomów bytu, natomiast nauki o zarządzaniu koncentrują uwagę na poziomie mikro. W kwestiach metodycznych obie dyscypliny różnią się głównie co do roli dedukcji i indukcji – ekonomia szerzej korzysta z tej pierwszej, a nauki o zarządzaniu bazują głównie na tej drugiej. Z kolei różnice w językach naukowych stosowanych przez obie dyscypliny są konsekwencją różnic przedmiotowych i metodologicznych.

W tabelach 1 i 2 przedstawiono możliwe zależności pomiędzy dwiema cechami ekonomii i nauk o zarządzaniu jako dyscyplin. Cechy te to uwzględniony poziom analizy (przedmiot poznania) oraz aspekt działalności gospodarczej. Jeśli chodzi o poziom analizy, to przyjęto z uproszczeniem, że istnieją dwa poziomy analizy: makro i mikro. Wyróżniono ponadto dwa aspekty prowadzenia działal-

Tabela 1. Ekonomia

Poziom/Aspekt	Makro	Mikro
Krajowy	gospodarka zamknięta/makroekonomia gospodarki zamkniętej	firma wyłącznie na rynku krajowym
Międzynarodowy	gospodarka otwarta/makroekonomia gospodarki otwartej	firma na rynku międzynarodowym

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 2. Nauki o zarządzaniu

Poziom/Aspekt	Makro	Mikro
Krajowy	zarządzanie zamkniętą gospodarką narodową/polityka gospodarcza w gospodarce zamkniętej?	zarządzanie na rynku krajowym
Międzynarodowy	zarządzanie otwartą gospodarką narodową/polityka gospodarcza w gospodarce otwartej?	zarządzanie na rynku międzynarodowym zarządzanie międzynarodowe

Źródło: opracowanie własne.

ności gospodarczej: aspekt krajowy i aspekt międzynarodowy. Tutaj przyjęto założenie, że istnieją obiektywne przesłanki uzasadniające wyodrębnianie tych dwóch aspektów prowadzenia działalności gospodarczej (założenie to bywa kwestionowane). Znaki zapytania zawarte w tab. 2 mają oddawać wątpliwość, czy zasadne jest odnoszenie przedmiotu poznania nauk o zarządzaniu także do poziomu makro.

3. Ekonomia międzynarodowa i biznes międzynarodowy

Jeśli uznamy, że możliwe jest nakreślenie choćby przybliżonej granicy pomiędzy ekonomią i naukami o zarządzaniu (jak wskazano wyżej nie jest to powszechnie podzielany pogląd), to można sobie także wyobrazić wydzielenie (oddzielenie) ekonomii międzynarodowej i biznesu międzynarodowego. Można więc zaproponować konwencję terminologiczną, zgodnie z którą ekonomia międzynarodowa (*international economics*) jest to część ekonomii (*economics*) odnosząca się do aspektów międzynarodowych działalności gospodarczej, a biznes międzynarodowy (*international business*) to część nauk o zarządzaniu (*management*) dotycząca aspektów międzynarodowych zarządzania działalnością gospodarczą.

Na tle powyższej propozycji pojawiają się od razu następujące pytania i wątpliwości:

- jeśli ekonomia międzynarodowa jest częścią ekonomii, to czy obejmuje poziom zarówno makro, jak i mikro?
- jeśli biznes międzynarodowy jest częścią nauk o zarządzaniu, to czy obejmuje poziom zarówno makro, jak i mikro?
- czy można zaproponować wspólną nazwę subdyscypliny naukowej obejmującej łącznie ekonomię międzynarodową i biznes międzynarodowy?

Odpowiedź na dwa pierwsze pytania może się wydawać stosunkowo prosta, jeśliby przyjąć wcześniej jednoznaczne rozstrzygnięcia odnośnie do zawartości tabel 1 i 2. W takim wypadku dolny wiersz tab. 1 oznaczałby ekonomię międzynarodową, a dolny wiersz tab. 2 odnosiłby się do biznesu międzynarodowego. Okazuje się jednak, że konfrontacja tej konstatacji z praktyką prowadzenia badań naukowych oraz działalności dydaktycznej w różnych krajach nie daje wcale niebudzących wątpliwości rozstrzygnięć. W szczególności nie jest jasne, czy ekonomia międzynarodowa odnosi się do obu poziomów, czy tylko do poziomu makro. Odwrotna wątpliwość odnosi się do nauk o zarządzaniu w aspekcie międzynarodowym – czy odnoszą się one wyłącznie do poziomu mikro? Należy się więc przyjrzeć spotykanym w literaturze zakresom pojęć ekonomii międzynarodowej i biznesu międzynarodowego. W tle pozostaje jeszcze pytanie, którego doniosłość zdaje się dotyczyć tylko warunków polskich – jak mają się do siebie określenia „ekonomia międzynarodowa” i „międzynarodowe stosunki gospodarcze” jako nazwy subdyscyplin zajmujących się naukowym poznaniem obszaru współpracy gospodarczej z zagranicą?

Zanim przedstawimy różne spotykane w literaturze określenia ekonomii międzynarodowej i biznesu międzynarodowego, warto jest wyjść od pojęcia działalności gospodarczej. Jest ono pojęciem szerszym, wyjściowym w stosunku do pojęć,

których zakresy próbujemy tutaj ustalić. Działalność gospodarcza to aktywność polegająca na wykorzystaniu rzadkich zasobów z myślą o zaspokojeniu potrzeb człowieka. Działalność gospodarcza prowadzona jest w ramach systemu gospodarczego. System gospodarczy jest to zbiór wzajemnie powiązanych podmiotów (osób i organizacji), zaangażowanych w procesy wymiany towarowo-pieniężnej. Te wzajemne powiązania mają charakter realny i/lub regulacyjny⁴. Związki realne wynikają ze współuczestnictwa poszczególnych podmiotów w procesach pozyskiwania zasobów naturalnych, procesach produkcji i dystrybucji. Bezpośrednie lub pośrednie powiązania realne występują między podmiotami uczestniczącymi w określonym łańcuchu technologicznym (łańcuchu wartości, systemie wartości) – od wydobywania surowca do zaspokojenia ostatecznej potrzeby konsumenta. Związki regulacyjne natomiast to powiązania informacyjno-decyzyjne, które umożliwiają powiązania realne i koordynują je. Wprowadzają one też określony ład (porządek) w systemie gospodarczym regulują zachowania podmiotów gospodarczych.

Działalność gospodarcza obejmuje więc dwie sfery: sferę regulacji i sferę realną. Działalność gospodarcza może być opisywana w różny sposób. Jedno z możliwych ujęć zakłada podział „ogólnoludzkiej” działalności gospodarczej na fragmenty, którymi są państwa. Całokształt działalności gospodarczej może być odnoszony do wielu poziomów. Najczęściej wymieniane poziomy to:

- poziom globalny – gospodarka światowa jako całość,
- poziom regionalny, ponadnarodowy – gospodarka regionalna; na przykład grupa państw, ugrupowanie integracyjne itp.,
- poziom makroekonomiczny – gospodarka narodowa jako gospodarka określonego państwa,
- poziom mezoekonomiczny – branża, gałąź, sektor, region gospodarczy w ramach jakiejś gospodarki narodowej,
- poziom mikroekonomiczny – pojedyncza firma,
- poziom mikromikroekonomiczny – pojedynczy konsument, pojedynczy przedsiębiorca.

Ekonomia międzynarodowa

Zgodnie z przedstawioną wcześniej propozycją ekonomia międzynarodowa stanowi ten fragment ekonomii, który odnosi się do aspektów międzynarodowych (dolny wiersz w tab. 1).

Krugman i Obstfeld zauważają, że ekonomia międzynarodowa stosuje te same podstawowe metody analizy, jak inne obszary ekonomii, dlatego iż motyw i zachowania konsumentów i przedsiębiorstw są takie same w handlu międzynarodowym, jak w transakcjach wewnątrz krajowych⁵. Specyfika ekonomii międzynaro-

⁴ J. Kornai, *Anti-Equilibrium. Teoria systemów gospodarczych. Kierunki badań*, PWN, Warszawa 1973; W.J. Otta, M. Gorynia, *Regulacja sfery turystyki zagranicznej. Przyczynek do teorii regulacji systemów gospodarczych*, Instytut Turystyki, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Poznań 1991, s. 5.

⁵ P.R. Krugman, M. Obstfeld, *International Economics. Theory and Policy*, Addison-Wesley, Reading 2000, s. 2.

dowej wynika z tego, że handel międzynarodowy i inwestycje międzynarodowe odbywają się pomiędzy suwerennymi państwami. W powyższym stwierdzeniu zakres zainteresowań ekonomii międzynarodowej został więc sprowadzony do zagadnień handlu międzynarodowego i inwestycji. W innym miejscu przywołani autorzy stwierdzają, że ekonomia gospodarki międzynarodowej może być podzielona na dwa szerokie podobszary: studia nad handlem międzynarodowym (*international trade*) i studia nad pieniądzem międzynarodowym (*international money*)⁶. Krugman i Obstfeld podają też zestaw bardziej szczegółowych zagadnień stanowiących przedmiot zainteresowania ekonomii gospodarki międzynarodowej: korzyści z handlu międzynarodowego, przesłanki handlu międzynarodowego, protekcyjizm, bilans płatniczy, kształtowanie kursów walutowych, międzynarodowa koordynacja polityki gospodarczej oraz międzynarodowy rynek kapitałowy⁷. Praca Krugmana i Obstfelda reprezentuje w zasadzie makroekonomiczny punkt widzenia.

Od strony merytorycznej podobne spojrzenie na istotę i przedmiot ekonomii międzynarodowej prezentuje Kjeldsen-Kragh⁸. W jego ujęciu ekonomia międzynarodowa tradycyjnie dzieli się na dwa podobszary. Pierwszy zajmuje się handlem międzynarodowym i inwestycjami międzynarodowymi, które łącznie wpływają na podział działalności produkcyjnej pomiędzy różne kraje. Drugi podobszar odnosi się do zagadnień monetarnych i obejmuje kwestie takie, jak bilans płatniczy, kursy walut i wpływ polityki makroekonomicznej. Książka Kjeldsena-Kragha jest poświęcona podobszarowi pierwszemu i kładzie nacisk głównie na kwestie makroekonomiczne, choć jednocześnie podnosi wątki mikroekonomiczne (w znacznie węższym wymiarze).

Klasyczna praca Roota nosi tytuł *International Trade and Investment*, który na poziomie nazwy pokrywa się z pierwszym podobszarem ekonomii międzynarodowej wymienionym przez Kjeldsena-Kragha. Zawartość merytoryczna książki Roota odnosi się do teorii, polityki oraz przedsiębiorstwa w handlu międzynarodowym i inwestycjach międzynarodowych⁹. Zawiera także część I poświęconą w całości zagadnieniom płatności międzynarodowych. W książce zdecydowanie dominuje jednak makroekonomiczny punkt widzenia.

Według Salvatore'a ekonomia międzynarodowa zajmuje się współzależnościami gospodarczymi pomiędzy państwami¹⁰. Autor analizuje strumienie dóbr, usług i płatności pomiędzy danym narodem i resztą świata, politykę skierowaną na regulowanie tych strumieni oraz ich wpływ na dobrobyt narodu. W szczególności ekonomia międzynarodowa zajmuje się teorią handlu międzynarodowego, polityką handlu międzynarodowego, bilansem płatniczym i rynkami walutowymi oraz

⁶ Tamże, s. 8.

⁷ Tamże, s. 2-8.

⁸ S. Kjeldsen-Kragh, *International Economics. Trade and Investment*, Copenhagen Business School Press, Copenhagen 2002, s. 11.

⁹ F.R. Root, *International Trade and Investment*, South-Western Publishing Co., Cincinnati 1984, s. III.

¹⁰ D. Salvatore, *International Economics*, Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey 1998, s. 7.

makroekonomią gospodarki otwartej. W pracy zdecydowanie przeważa podejście makroekonomiczne, natomiast niektóre analizowane zagadnienia mają ilustrację w postaci prezentacji przypadków odnoszących się do poziomu mikroekonomicznego.

W świetle wyżej zaprezentowanych poglądów zasadne wydaje się powtórzenie pytania o to, czy przedmiot zainteresowań ekonomii międzynarodowej jest zlokalizowany na poziomie makro- czy mikro-, czy też odnosi się do obu poziomów równocześnie. Analiza zawartości prac noszących w tytule określenie „ekonomia międzynarodowa” jednoznacznie wskazuje na to, że domenę zainteresowania ekonomii międzynarodowej stanowi poziom makroekonomiczny. W nawiązaniu do tab. 1 można więc stwierdzić, że obszar badawczy ekonomii międzynarodowej nie odnosi się do całego wiersza dolnego, ale dotyczy w zasadzie wyłącznie pola „gospodarka otwarta/makroekonomia gospodarki otwartej”.

Biznes międzynarodowy

Zgodnie z wyżej przedstawioną propozycją, biznes międzynarodowy to część nauk o zarządzaniu dotycząca aspektów międzynarodowych zarządzania działalnością gospodarczą (pojęcie biznesu międzynarodowego można odnosić do całego dolnego wiersza tab. 2). Należy przypomnieć podniesioną już wątpliwość, czy nauki o zarządzaniu jako takie, a więc w ich aspekcie międzynarodowym, odnoszą się wyłącznie do poziomu mikro, czy też obejmują także poziom makro. Niżej zostanie dokonany przegląd definicji pojęcia „biznes międzynarodowy” oraz ustalone zostanie znaczenie tego terminu na potrzeby dalszych rozważań.

Literatura przedmiotu pozwala wnioskować, że pojęciem biznesu międzynarodowego w szerokim tego słowa znaczeniu można określać wszystkie rodzaje aktywności gospodarczej przy spełnieniu warunku, że odbywają się one pomiędzy państwami, niezależnie od tego, czy relacje dotyczą państw jako całości, branż, sektorów, regionów, firm, konsumentów, przedsiębiorców, i niezależnie od tego, czy są to relacje o charakterze realnym, czy regulacyjnym. W biznesie międzynarodowym występuje więc zarówno komponent realny, jak i regulacyjny systemu gospodarczego. Wyróżnikiem biznesu międzynarodowego na tle całości działalności gospodarczej jest występowanie „pierwiastka międzynarodowego”.

Zaproponowana wyżej definicja biznesu międzynarodowego zostanie niżej zestawiona z innymi definicjami występującymi w literaturze. Na początku należy jednak zauważyć, że w wielu bazowych opracowaniach z zakresu biznesu międzynarodowego autorzy nie podejmują kwestii definicji tego pojęcia¹¹. Można wysunąć przypuszczenie odnośnie do podłoża takiej sytuacji. Pierwsza interpretacja może sugerować, iż definicja biznesu międzynarodowego jest tak oczywista, że zupełnie wystarczy jej intuicyjne postrzeganie i rozumienie. Druga możliwość polega na tym, że autorzy celowo unikają meandrów definicyjnych, zdając sobie sprawę z trudności precyzyjnego zdefiniowania tej kategorii. Wydaje się, że ani jedno, ani

¹¹ *International Business. Theories, Policies and Practices*, ed. M.H. Tayeb, Prentice Hall, Harlow 2000; M.R. Czinkota, P. Rivoli, I.A. Ronkainen, *International Business*, The Dryden Press, Chicago 1989.

drugie podejście nie jest właściwe. Świadome i precyzyjne zdefiniowanie podstawowych pojęć jest bowiem elementarnym wymogiem uprawiania nauki.

Rugman i Hodgetts definiują biznes międzynarodowy jako dyscyplinę zajmującą się transakcjami odbywającymi się w poprzek granic państwowych w celu zaspokojenia potrzeb podmiotów indywidualnych i organizacji. Transakcje te obejmują handel (eksport i import) oraz zagraniczne inwestycje bezpośrednie¹².

Shenkar i Luo uważają, że biznes międzynarodowy odnosi się do działalności gospodarczej, która obejmuje transfer zasobów, dóbr, usług, wiedzy, umiejętności i informacji w poprzek granic narodowych. Biznes międzynarodowy składa się z transakcji międzynarodowych, wśród których na czoło wybijają się handel międzynarodowy i inwestycje zagraniczne. Autorzy ci podkreślają, że biznes międzynarodowy jest zazwyczaj przedłużeniem, rozwinieniem biznesu wewnątrz krajowego¹³.

Daniels i Radebaugh twierdzą, że biznes międzynarodowy to wszystkie transakcje gospodarcze, w które zaangażowane są co najmniej dwa państwa. Relacje biznesowe składające się na biznes międzynarodowy mogą mieć charakter prywatny lub rządowy. W przypadku firm prywatnych transakcje zorientowane są na osiągnięcie zysku. Działalność prowadzona przez rząd może mieć orientację na zysk lub może nie mieć takiej orientacji¹⁴.

Według Griffina i Pustaya biznes międzynarodowy składa się z transakcji, których cechą jest to, że jej stronami są podmioty z co najmniej dwóch krajów. Istotne cechy odróżniające biznes międzynarodowy od biznesu wewnątrz krajowego to: stosowanie różnych walut, obowiązywanie różnych systemów prawnych, różnice kulturowe¹⁵.

Ball i McCulloch zwracają uwagę na ważną okoliczność towarzyszącą prowadzeniu biznesu międzynarodowego. Podkreślają mianowicie, że firma działająca w poprzek granic musi sobie radzić i umieć się poruszać w trzech środowiskach – w środowisku krajowym kraju pochodzenia, w środowisku zagranicznym kraju ekspansji i w środowisku międzynarodowym¹⁶.

Przytoczone definicje zdają się potwierdzać adekwatność definicji zaproponowanej na wstępie tego podrozdziału. Niektóre z nich proponują nieco węższy zakres definiowanego terminu. Wydaje się, że zaletą sugerowanej wyżej definicji jest zwrócenie uwagi zarówno na realny, jak i regulacyjny, aspekt działalności tworzącej (składającej się na) biznes międzynarodowy. Wobec faktu, że termin biznes międzynarodowy funkcjonuje obok innych definicji o zbliżonym lub podobnym znaczeniu, celowe wydaje się uporządkowanie najważniejszych określeń. Na przykład

¹² A.M. Rugman, R.M. Hodgetts, *International Business. A Strategic Management Approach*, Pearson Education, Harlow 2000, s. 5.

¹³ O. Shenkar, Y. Luo, *International Business*, John Wiley & Sons, 2000, s. 9-10.

¹⁴ J.D. Daniels, L.H. Radebaugh, *International Business. Environments and Operations*, Addison-Wesley, Reading 1989, s. 6.

¹⁵ R.W. Griffin, M.W. Pustay, *International Business. A Managerial Perspective*, Addison-Wesley, Reading 1995, s. 8.

¹⁶ D. Ball, W.H. McCulloch, *International Business-Introduction and Essentials*, Addison-Wesley Publishing Company, New York 1991, s. 13-14.

Stonehouse, Hamill, Campbell i Purdie piszą, że terminy biznes międzynarodowy, wielonarodowy i globalny są częstokroć używane zamiennie, jednakże takie podejście może tworzyć pewne zamieszanie¹⁷. Ball i McCulloch zauważają, że niektórzy autorzy stosują terminy transnarodowy (*transnational*), supranarodowy (*supranational*) i wielonarodowy (*multinational*) jako synonimy terminu globalny (*global*)¹⁸.

Dokonując syntezy rozwiązań występujących w literaturze przedmiotu, proponuje się następującą konwencję terminologiczną:

- Biznes międzynarodowy (*international*) – biznes przekraczający granice narodowe; biznes prowadzony przez firmy działające w więcej niż jednym kraju¹⁹.
- Biznes zagraniczny (*foreign*) – biznes w ramach jednego kraju prowadzony przez daną firmę zagranicą²⁰.
- Biznes wielonarodowy (*multinational*) – biznes prowadzony przez firmy w kilku lub kilkunastu krajach (w więcej niż jednym kraju)²¹; czasami jednak pojęcie biznesu wielonarodowego nie jest odnoszone do zakresu geograficznego działania firm, lecz do kwestii własności²². Jako synonim *multinational* traktowany jest czasami *multidomestic*²³, choć panuje też skłonność do stosowania *multidomestic* do wypadków, gdy operacje prowadzone przez firmę międzynarodową w różnych krajach są niezależne²⁴. Coulson-Thomas dokonuje rozróżnienia pomiędzy firmą wielonarodową i firmą transnarodową. Według niego firma wielonarodowa (*multinational company*) prowadzi operacje w wielu krajach, z których jeden traktowany jest jako macierzysta siedziba. W wypadku firmy transnarodowej (*transnational* lub *pan-global*) takie „zakotwiczenie” w kraju macierzystym nie występuje²⁵.
- Biznes transnarodowy (*transnational* lub *pan-global*) – biznes prowadzony przez firmy w wielu krajach, z których żaden nie jest traktowany jako macierzysta siedziba firmy²⁶.
- Biznes supranarodowy (*supranational*) – najczęściej traktowany jako synonim biznesu transnarodowego²⁷.
- Biznes globalny (*global*) – biznes prowadzony przez firmę realizującą strategię globalną, czyli standaryzującą operacje w skali świata we wszystkich obszarach funkcjonalnych.

¹⁷ G. Stonehouse i in., *Globalizacja. Strategia i zarządzanie*, Wydawnictwo Felberg Sja, Warszawa 2001, s. 3.

¹⁸ D. Ball, W.H. McCulloch, wyd. cyt., s. 19.

¹⁹ G. Stonehouse i in., wyd. cyt., s. 3.

²⁰ D. Ball, W.H. McCulloch, wyd. cyt., s. 19.

²¹ G. Stonehouse i in., wyd. cyt., s. 3.

²² D. Ball, W.H. McCulloch, wyd. cyt., s. 18.

²³ Tamże, s. 19.

²⁴ J.D. Daniels, L.H. Radebaugh, *International Business. Environments and Operations*, Addison-Wesley, Reading 1989, s. 11.

²⁵ C. Coulson-Thomas, *Creating the Global Company. Successful Internationalization*, McGraw-Hill Book Company, London 1992, s. XII.

²⁶ Tamże.

²⁷ D. Ball, W.H. McCulloch, wyd. cyt., s. 18.

- Biznes światowy (*worldwide*) – obejmuje łącznie zakresy biznesu globalnego i wielonarodowego²⁸.

Należy dodatkowo zauważyć, że wyżej wymienione przymiotniki bardzo często występują w parze nie tylko z terminem biznes, ale w zbitcu ze słowami firma i/lub strategia. Odpowiednio będziemy więc mówić o firmie/strategii międzynarodowej, firmie/strategii zagranicznej, firmie/strategii wielonarodowej, firmie/strategii transnarodowej, firmie/strategii supranarodowej, firmie/strategii globalnej i firmie/strategii światowej. Ponadto dla porządku trzeba odnotować, że nieco inne od przyjętych wyżej znaczenia terminów *multinational*, *multidomestic*, *global*, *transnational* i *world* proponują Griffin i Pustay²⁹.

Ostatnia kwestia, jaką należy poruszyć w tym miejscu, to specyfika biznesu międzynarodowego na tle biznesu w ogóle i/lub biznesu krajowego. Normalną i najczęstszą kolejną rzeczą jest rozwój firmy, która rozpoczyna działalność, na rynku wewnętrznym/krajowym, a dopiero później rozważa się podjęcie ekspansji na rynkach zagranicznych. Wprawdzie w skali świata pojawia się coraz więcej firm określanych jako *born international*, to jednak internacjonalizacja jest zazwyczaj przedłużeniem aktywności krajowej firmy na rynki zagraniczne. W literaturze panuje znaczna zgodność odnośnie do tego, że mimo wielu oczywistych podobieństw działalność na rynku wewnętrznym (krajowym) różni się jednak istotnie od aktywności na rynkach zagranicznych. Shenkar i Luo różnicę pomiędzy biznesem krajowym i międzynarodowym zaliczają do dwóch grup:

- zróżnicowanie i dynamika środowiska biznesowego,
- różnice o charakterze operacyjnym³⁰.

Większe zróżnicowanie i wyższa dynamika środowiska w biznesie międzynarodowym sprawiają, że w tendencji działalność międzynarodowa jest obciążona wyższym ryzykiem. Biznes międzynarodowy jest też bardziej skomplikowany i wymaga specyficznych kompetencji z operacyjnego i zarządczego punktu widzenia.

Z kolei Ball i McCulloch wyprowadzają odmiennosć biznesu międzynarodowego w stosunku do biznesu wewnątrz krajowego z faktu, że występują kardynalne różnice pomiędzy szeroko rozumianymi środowiskami, w których prowadzone są oba rodzaje biznesu. W wypadku biznesu krajowego wymagana jest, i w zasadzie wystarczająca, znajomość środowiska krajowego. W sytuacji gdy firma angażuje się w biznes międzynarodowy, musi znać trzy rodzaje środowiska: środowisko krajowe, środowisko zagraniczne (w kraju/krajach, w których prowadzi działalność) oraz środowisko międzynarodowe³¹.

Czinkota, Tivoli i Ronkainen podkreślają, że menedżer działający w biznesie międzynarodowym jest poddany oddziaływaniu szerokiego, odmiennego, w pewnym sensie nowego zestawu czynników makroekonomicznych, różnych ograniczeń, a często także konfliktów wynikających z różnych systemów prawnych, uwarunkowań kulturowych i społecznych³².

²⁸ Tamże, s. 19.

²⁹ R.W. Griffin, M.W. Pustay, wyd. cyt., s. 13-16.

³⁰ O. Shenkar, Y. Luo, wyd. cyt., s. 10-11.

³¹ D. Ball, W.H. McCulloch, wyd. cyt., s. 13-18.

³² M.R. Czinkota, P. Rivoli, I.A. Ronkainen, wyd. cyt., s. 18-19.

Podsumowując uwagi odnośnie do specyficznego charakteru biznesu międzynarodowego, wydaje się, że z pewnym uproszczeniem zasadne jest przyjęcie, iż w tendencji w biznesie krajowym i w biznesie międzynarodowym mamy do czynienia z układem charakterystyk przedstawionym w tab. 3.

Tabela 3. Charakterystyki biznesu krajowego i biznesu międzynarodowego

Biznes krajowy	Biznes międzynarodowy
– stabilność – jednorodność – pewność (mniejsze ryzyko)	– zmienność – różnorodność – ryzyko (wyższe ryzyko)

Źródło: opracowanie własne; por. M. Gorynia, *Rynek krajowy i rynek zagraniczny jako składniki otoczenia przedsiębiorstwa eksportującego*, „Handel Zagraniczny” 1986, nr 1.

W świetle wyżej zaprezentowanych poglądów zasadne jest powtórne postawienie pytania o to, czy przedmiot zainteresowań biznesu międzynarodowego jest zlokalizowany na poziomie makro, czy mikro, czy też odnosi się do obu poziomów równocześnie. Przeprowadzone rozważania wskazują, że zdecydowanie dominującym poziomem analizy w ramach biznesu międzynarodowego jest poziom mikro. Zdając sobie sprawę z popełnianego uproszczenia, można jednak skonkludować, że domeną zainteresowań ekonomii międzynarodowej jest poziom gospodarek narodowych (makro), a domeną zainteresowań biznesu międzynarodowego jest poziom przedsiębiorstw zaangażowanych w międzynarodową działalność gospodarczą (poziom mikro).

4. Ekonomia międzynarodowa i biznes międzynarodowy – w kierunku integracji?

Przeprowadzone rozważania pozwalają przedstawić propozycję następującej konwencji terminologicznej, której przestrzeganie, jak się wydaje, mogłoby doprowadzić do szybszego rozwoju wiedzy o międzynarodowej działalności gospodarczej:

- Właściwe byłoby uznanie, że w nawiązaniu do szerokiej i niemalże powszechnej tradycji międzynarodowej w języku polskim lepszym określeniem aniżeli międzynarodowe stosunki gospodarcze będzie ekonomia międzynarodowa.
- Celowy byłby także konsensus odnośnie do zakresu przedmiotowego ekonomii międzynarodowej – postuluje się tutaj, aby ekonomia międzynarodowa odnosiła się do relacji gospodarczych między państwami na poziomie makroekonomicznym; innymi słowy jest to równoznaczne z przyjęciem, że ekonomia międzynarodowa jest tym składnikiem makroekonomii, który uwzględnia międzynarodowy wymiar aktywności gospodarczej.
- Kolejna propozycja dotyczyłaby uznania równoznaczności pojęć biznes międzynarodowy i zarządzanie międzynarodowe – oba te pojęcia można by zamiennie odnosić do mikroekonomicznych aspektów funkcjonowania podmiotów gospodarczych w międzynarodowej przestrzeni ekonomicznej.
- Jeśli byłby możliwy do przyjęcia konsensus odnośnie do trzech wyżej zaprezentowanych propozycji, to jego implikację mogłaby stanowić sugestia, by

łączna nazwa obu subdyscyplin odnoszących się do aktywności ekonomicznej w przestrzeni międzynarodowej brzmiała na dwa możliwe sposoby: ekonomia i biznes międzynarodowy lub ekonomia i zarządzanie międzynarodowe.

Literatura

- Ball D., McCulloch W.H., *International Business-Introduction and Essentials*, Addison-Wesley Publishing Company, New York 1991.
- Coulson-Thomas C., *Creating the Global Company. Successful Internationalization*, McGraw-Hill Book Company, London 1992.
- Czinkota M.R., Rivoli P., Ronkainen I.A., *International Business*, The Dryden Press, Chicago 1989.
- Daniels J.D., Radebaugh L.H., *International Business. Environments and Operations*, Addison-Wesley, Reading 1989.
- Gorynia M., *Rynek krajowy i rynek zagraniczny jako składniki otoczenia przedsiębiorstwa eksportującego*, „Handel Zagraniczny” 1986, nr 1.
- Gorynia M., Jankowska B., Owczarzak R., *Zarządzanie strategiczne jako próba syntezy teorii przedsiębiorstwa*, „Ekonomista” 2005, nr 5.
- Griffin R.W., Pustay M.W., *International Business. A Managerial Perspective*, Addison-Wesley, Reading 1995.
- International Business. Theories, Policies and Practices*, ed. M.H. Tayeb, Prentice Hall, Harlow 2000.
- Kjeldsen-Kragh S., *International Economics. Trade and Investment*, Copenhagen Business School Press, Copenhagen 2002.
- Kornai J., *Anti-Equilibrium. Teoria systemów gospodarczych. Kierunki badań*, PWN, Warszawa 1973.
- Krugman P.R., Obstfeld M., *International Economics. Theory and Policy*, Addison-Wesley, Reading 2000.
- Otta W.J., Gorynia M., *Regulacja sfery turystyki zagranicznej. Przyczynek do teorii regulacji systemów gospodarczych*, Instytut Turystyki, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Poznań 1991.
- Pabis S., Jaros M., *O klasyfikacji nauk*, „Forum Akademickie” 2009, nr 2.
- Root F.R., *International Trade and Investment*, South-Western Publishing Co., Cincinnati 1984.
- Rugman A.M., Hodgetts R.M., *International Business. A Strategic Management Approach*, Pearson Education, Harlow 2000.
- Salvatore D., *International Economics*, Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey, 1998.
- Shenkar O., Luo Y., *International Business*, John Wiley & Sons 2000.
- Stonehouse G. i in., *Globalizacja. Strategia i zarządzanie*, Wydawnictwo Felberg Sja, Warszawa 2001.

On the classification of sciences dealing with international economic activity

Summary: The aim of the paper is to propose a definition and classification of disciplines and subdisciplines related to international business and included in the field of economic sciences. The author presents a terminological convention according to which international economics is a part of economics that is related to international aspects of economic activity, and international business is a part of management sciences that concerns international aspects of business management. The author also suggests one name for a subdiscipline combining international economics and international business, namely, economics and international business or economics and international management.

Key words: international economics, international business.
