

Eksport oraz bezpośrednie inwestycje zagraniczne firm województwa pomorskiego





KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Publikacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Autorzy: Krystyna Gawlikowska-Hueckel, Marian Gorynia,
Renata Orłowska, Witold Orłowski, Magdalena Sapała,
Andrzej Stępnia, Stanisław Umiński, Adriana Zabłocka,
Krystyna Żołądkiewicz

Publikacja przygotowana we współpracy PBS DGA Spółka z o.o.
i Ośrodka Badań Integracji Europejskiej Uniwersytetu Gdańskiego

eksport@pbsdga.pl

ISBN 978-83-62270-02-6

2010

Wstęp

Rozdział I: Szanse zagranicznej ekspansji polskich przedsiębiorstw na tle wydarzeń w gospodarce światowej.....	5
I.1. Ekspansja polskich przedsiębiorstw w okresie przedkryzysowym.....	5
I.2. Globalny kryzys i jego wpływ na Polskę i region	6
I.3. Szanse zagranicznej ekspansji polskich przedsiębiorstw w perspektywie globalnej	8
I.4. Zakończenie	11
 Rozdział II: Uwarunkowania koniunkturalne handlu zagranicznego oraz analiza na podstawie danych ze sprawozdań finansowych przedsiębiorstw województwa pomorskiego	12
II.1. Wprowadzenie	12
II.2. Kryzys finansowy i gospodarczy i jego skutki dla gospodarki światowej	12
II.3. Skutki załamania gospodarczego dla handlu światowego	14
II.4. Instrumenty protekcyjnistyczne w handlu	15
II.5. Skutki kryzysu dla polskiej gospodarki i wymiany międzynarodowej	17
II.6. Polskie programy wspierania gospodarki i wymiany międzynarodowej	22
II.7. Rola eksportu w poszczególnych gałęziach przemysłu województwa pomorskiego	24
II.8. Podsumowanie	34
 Rozdział III: Handel zagraniczny województwa pomorskiego – analiza tendencji	36
III.1. Wprowadzenie	36
III.2. Handel zagraniczny województwa pomorskiego – kilka podstawowych faktów	36
III.3. Podsumowanie	43
 Rozdział IV: Wyniki badania ankietowego eksporterów województwa pomorskiego	44
IV.1. Wprowadzenie, opis próby	44
IV.2. Wielkość i znaczenie eksportu	50
IV.3. Problemy w eksporcie	55
IV.4. Relacje eksport – import	60
IV.5. Liczba realizowanych umów eksportowych, problemy z niewypłacalnością partnerów zagranicznych	64
IV.6. Rynki eksportowe, eksport do UE.....	69
IV.7. Ocena skutków członkostwa w UE.....	74
IV.8. Strategia rozwoju eksportu, wsparcie władz, konkurencyjność.....	77
IV.9. Poziom zatrudnienia, przyszłość firmy.....	86
IV.10. Podsumowanie.....	92
 Rozdział V: Bariery w handlu z Rosją napotymane przez firmy województwa pomorskiego	97
V.1. Wprowadzenie	97
V.2. Rola WTO w handlu światowym	102
V.3. Charakterystyka instrumentów protekcyjnistycznych na rynku Federacji Rosyjskiej wobec firm województwa pomorskiego	103
V.4. Istota członkostwa Rosji w WTO dla firm Pomorza	112
 Rozdział VI: Zagraniczne inwestycje bezpośrednie jako forma internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw – uwarunkowania i tendencje	115
VI.1. Wstęp.....	114

VI.2.	Miejsce zagranicznych inwestycji bezpośrednich w internacjonalizacji przedsiębiorstw.....	115
VI.3.	Główne trendy w rozwoju ZIB w skali świata i w Polsce – znaczenie kryzysu	117
VI.4.	Mikroekonomiczny obraz polskich ZIB odpływających – najwięksi polscy eksporterzy kapitału	120
VI.5.	Egzemplifikacja i ilustracja ZIB odpływających z Polski – konsekwencje kryzysu dla strategii internacjonalizacji polskich firm	122
VI.6.	Zakończenie – kilka uwag na temat roli ZIB w strategii internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w przyszłości	124

Rozdział VII: Eksport kapitału w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich – analiza danych statystycznych.....		127
VII.1.	Wprowadzenie.....	127
VII.2.	Światowy kryzys finansowy a przepływy IB	127
VII.3.	Światowe trendy w przepływie IB	129
VII.4.	Przepływy zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce	132
VII.4.1.	Struktura geograficzna odpływu kapitału w formie IB z Polski	133
VII.4.2.	Struktura branżowa odpływu kapitału w formie IB z Polski	140
VII.5.	Specyfika województwa pomorskiego a determinanty umiędzynarodowienia przedsiębiorstw	144
VII.6.	Struktura branżowa eksportu kapitału w formie IB z województwa pomorskiego	149
VII.6.1.	Eksport kapitału w formie IB z województwa pomorskiego w latach 2007–2008	149
VII.6.2.	Dochody od kapitału pomorskich inwestorów bezpośrednich w latach 2007–2008	151
VII.6.3.	Stan należności z tytułu kapitału własnego i reinwestowanych zysków	152
VII.7.	Podsumowanie	156

Rozdział VIII: Eksport kapitału w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich – analiza wyników badań ankietowych.....		158
VIII.1.	Wprowadzenie	158
VIII.2.	Eksport jako forma umiędzynarodowienia działalności pomorskich przedsiębiorstw eksportowych.....	158
VIII.3.	IB pomorskich przedsiębiorstw – motywy i determinanty podjęcia IB przez pomorskie przedsiębiorstwa.....	161
VIII.4.	Struktura branżowa IB pomorskich przedsiębiorstw	165
VIII.5.	Struktura geograficzna IB pomorskich przedsiębiorstw	169
VIII.6.	Zatrudnienie	170
VIII.7.	Znaczenie akcesji Polski do UE	174
VIII.8.	Problemy biznesowe	176
VIII.9.	Plany biznesowe	180
VIII.10.	Podsumowanie	184

Rozdział IX: Lobbing interesów przedsiębiorstw na arenie europejskiej - niewykorzystana szansa		190
IX.1.	Wprowadzenie.....	190
IX.2.	Analiza wyników badań ankietowych firm województwa pomorskiego	192
IX.3.	Podsumowanie	196

Uwagi końcowe	199
---------------------	-----

Przedstawiamy wyniki drugiej części projektu „Analiza trendów rozwojowych firm województwa pomorskiego w zakresie eksportu oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych” realizowanego w partnerstwie przez PBS DGA oraz Uniwersytet Gdański. Projekt współfinansowany jest ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Zasadniczym celem projektu jest zidentyfikowanie tendencji w zakresie eksportu oraz zagranicznych inwestycji bezpośrednich, realizowanych przez firmy z województwa pomorskiego – a także określenie ich wpływu na sytuację na rynku pracy. Eksport oraz inwestycje bezpośrednie to dwa najważniejsze sposoby zagranicznej ekspansji, przy czym – ze względu na stopień rozwoju polskiej gospodarki oraz możliwości kapitałowe przedsiębiorstw – to eksport jest najważniejszym sposobem zaopatrywania zagranicznych rynków. Nie mniej jednak, rośnie i rosnąć będzie rola inwestycji – podejmowanych przez firmy regionu. Pamiętać należy, że województwo jest nie tylko miejscem, do którego napływa kapitał z zagranicy, ale też z Pomorza wywodzą się inwestorzy, którzy inwestują poza granicami Polski.

Rozpoznanie powyższych trendów jest – naszym zdaniem – szczególnie ważne w czasie kryzysu, w jakim aktualnie znajduje się światowa gospodarka, w tym kraje, które dla pomorskich eksporterów są najważniejszymi rynkami zbytu. Mamy nadzieję, że analizując problemy eksportu oraz inwestycji zagranicznych przyczyniamy się do pogłębienia wiedzy na temat gospodarki regionu, kondycji pomorskich przedsiębiorstw oraz problemów, z jakimi się spotykają, a także ich planów na przyszłość. Wiedza ta stanowić powinna podstawę dla sformułowania ewentualnych działań promocyjnych i wspierających eksporterów, które zgodnie z zasadą subsydiarności oraz z poszanowaniem wspólnotowego prawa konkurencji mogą i powinny być prowadzone na szczeblu regionalnym. Istotne jest także – szczególnie w czasie kryzysu – rozpoznanie wpływu sytuacji w eksporcie oraz charakteru podejmowanych zagranicznych inwestycji – na rynek pracy.

Prezentowana publikacja składa się z kilku części. Pierwsze cztery rozdziały dotyczą pomorskich przedsiębiorstw, a także jego uwarunkowań koniunkturalnych tego eksportu w nawiązaniu do tendencji w gospodarce światowej. Prezentują one – w syntetyczny sposób – statystyczny obraz eksportu firm z Pomorza, a także wyniki badań ankietowych zrealizowanych na próbie 308 respondentów z województwa pomorskiego. Z założenia, wyniki badań ankietowych stanowią uzupełnienie badań eksportu i importu opartych na danych statystycznych. Odnoszą się też do planów przedsiębiorców dotyczących zwalniania i rekrutacji pracowników – w związku z sytuacją w eksporcie. Rozdział piąty poświęcony został specyfice handlu z Rosją, a zwłaszcza problemom napotykanym przez eksporterów z województwa pomorskiego w handlu z tym krajem. Kolejne rozdziały poświęcone są zagranicznym inwestycjom bezpośrednim; dotyczą teoretycznych podstaw internacjonalizacji przedsiębiorstw, specyfiki województwa pomorskiego jako eksportera kapitału oraz omówienia wyników badań ankietowych odnoszących się do firm z Pomorza, które zainwestowały poza granicami Polski. Rozdział dziewiąty koncentruje się na problematyce lobbingu i oczekiwaniach formułowanych przez pomorskich eksporterów w zakresie reprezentacji ich interesów na forum instytucji UE.

Mamy nadzieję, że przeprowadzone przez nas badania, przyczynią się do lepszej identyfikacji problemów firm Pomorza oraz stanowić będą impuls do dyskusji na temat gospodarczej

kondycji regionu, jego miejsca pośród innych województw, a także szans i zagrożeń wiążących się z coraz większym włączaniem się w międzynarodowe procesy przepływu dóbr i kapitału.

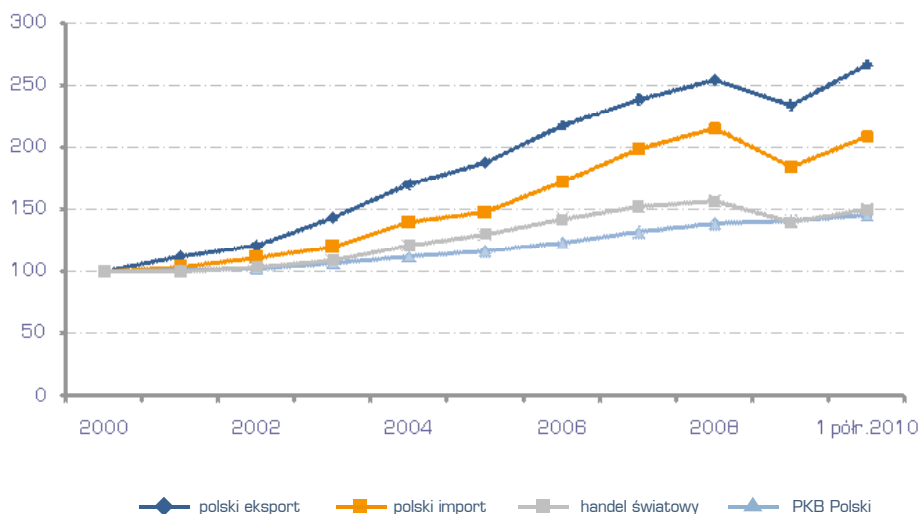
*W imieniu zespołu realizującego projekt
Katarzyna Nałysz-Safuryn, PBS DGA Spółka z o.o.
Stanisław Umiński, Ośrodek Badań Integracji Europejskiej, Uniwersytet Gdański*

Witold M. Orłowski, Niezależny Ośrodek Badań Ekonomicznych, NOBE

I.1. Ekspansja polskich przedsiębiorstw w okresie przedkryzysowym

Lata 2001–2008 charakteryzowały się znaczną dynamiką rozwojową gospodarki polskiej, a w szczególności szybką ekspansją polskich przedsiębiorstw na rynki światowe. W okresie tym realny wzrost polskiego eksportu towarów i usług wyniósł łącznie 155% [importu 116%], a jego skala wyrażona w bieżących dolarach wzrosła z 46 mld USD do 211 mld USD. Dynamika polskiego handlu zagranicznego była w tym okresie wyższa zarówno od dynamiki polskiego PKB, jak handlu światowego. W rezultacie nastąpił znaczny wzrost otwartości gospodarki [relacja eksportu do PKB wzrosła z 27% do 38%] oraz stopniowy, ale wyraźny wzrost udziału Polski w handlu światowym [udział polskiego eksportu na rynku globalnym wzrósł z 0,6% do 1,07%]. Szczególne znaczenie miała tu akcesja Polski do Unii Europejskiej [por. Orłowski [2004]], która radykalnie przyczyniła się do zdynamizowania wymiany handlowej [wywóz do Unii stanowi ponad trzy czwarte całości polskiego eksportu].

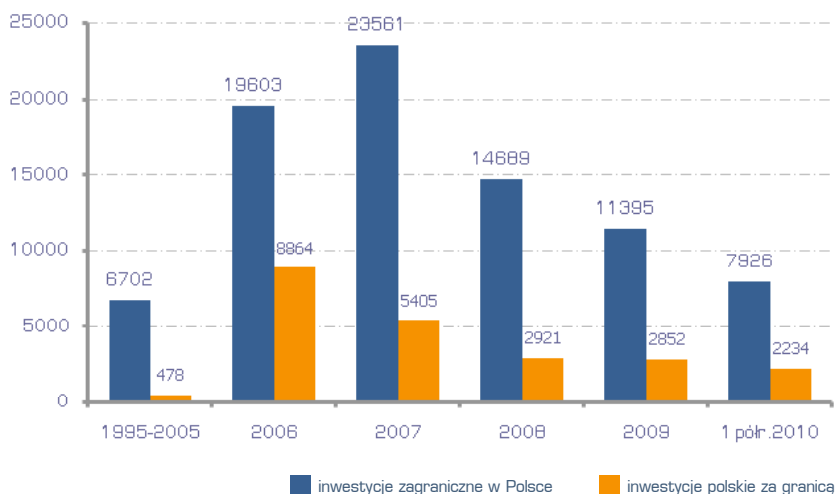
Wykres I.1: Handel zagraniczny Polski w latach 2000–2010 (indeks, ceny stałe, poziom roku 2000 równy 100)



Źródło: GUS, IMF

Znaczenie akcesji dla wzrostu otwartości polskiej gospodarki i ekspansywności polskich firm jeszcze wyraźniej widać w odniesieniu do bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Członkostwo w Unii – antycypowane przez firmy już na kilka lat przed ostateczną, formalną akcesją – gwałtownie przyspieszyło napływ do Polski inwestycji bezpośrednich, których skala wzrosła z niecałych 7 mld USD średniorocznie w dekadzie 1995–2005 do szczytowego poziomu niemal 24 mld USD w roku 2007. Stanowiło to odbicie procesu przenoszenia do Polski części produkcji z Zachodniej Europy (czego efektem handlowym był omówiony powyżej, silny wzrost eksportu).

Wykres I.2: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w latach 1995–2010 (w mln USD)



Źródło: UNCTAD, NBP

Jednocześnie nastąpił jednak inny ważny proces, również częściowo związany z akcesją – proces wyraźnego zwiększenia się ekspansywności polskich firm, prowadzący do wzrostu polskich inwestycji bezpośrednich za granicą. Jak się uważa, głównym celem tych inwestycji stało się tworzenie przyczółków ułatwiających docieranie do nowych klientów, a więc ekspansję eksportową [por. UKIE [2009]].

I.2. Globalny kryzys i jego wpływ na Polskę i region

Wybuch globalnego kryzysu spowodował, że obserwowane w Polsce procesy rozwoju i wzrostu uległy wyraźnemu wyhamowaniu. Mimo faktu, że Polska jako jedyny kraj europejski uniknęła recesji w roku 2009, dynamika PKB gwałtownie zmniejszyła się [z ok.

7% do niecałych 2%], a zarówno skala eksportu jak inwestycji zagranicznych uległa wyraźnemu ograniczeniu. Należy zresztą zauważyć, że Europa Środkowa i Wschodnia była jednym z tych regionów świata, które najbardziej ucierpiały w wyniku globalnego kryzysu finansowego. W ostatnich latach rozwój gospodarczy regionu charakteryzował się dużą zmiennością, skrajnymi wahaniami i poważnymi problemami w sferze finansowej. Niestety, problemów nie udało się jeszcze rozwiązać, podczas gdy nowe fale kryzysu uderzają w globalną, europejską i regionalną gospodarkę.

W latach przed kryzysem, szczególnie w okresie 2004–2007, wyglądało na to, że region Europy Środkowej i Wschodniej jednoznacznie należy do beneficjentów procesu globalizacji. Po wdrożeniu najważniejszych reform ustrojowych, liberalizacji rynków, stworzeniu niezbędnych instytucji, prywatyzacji firm i przystąpieniu najbardziej zaawansowanych w procesie reform państw do UE, region zaczął przyciągać znaczące inwestycje zagraniczne. Rosły produktywność i konkurencyjność, a wraz z nimi zdecydowanie poprawiły się dochody i standard życia. Niestety, czas szybkiego rozwoju skończył się nagle wraz z wybuchem światowego kryzysu finansowego. Pierwsza fala kryzysu, zapoczątkowana upadkiem banku *Lehman Brothers* we wrześniu 2008 roku i następującym po nim kryzysem bankowym oraz światową recesją, doprowadziła do radykalnego spadku PKB we wszystkich większych krajach regionu poza Polską. 7 na 10 państw na świecie, które odnotowały największy spadek produkcji w 2009 roku stanowiły kraje Europy Środkowej i Wschodniej, a spadek PKB w państwach bałtyckich i na Ukrainie był najwyższy na świecie. Ponadto, zamrożenie globalnych rynków finansowych i szybki spadek zaufania inwestorów, doprowadziły wiele gospodarek Europy Środkowej i Wschodniej na skraj niewypłacalności. W wyniku tych wydarzeń 8 państw w regionie było zmuszonych poprosić o awaryjne wsparcie finansowe z IMF i Unii Europejskiej [por. PricewaterhouseCoopers [2010]].

Kolejna fala kryzysu, która dotarła do regionu w 2010 roku, wiąże się głównie z globalnym kryzysem zadłużenia państw. W wielu gospodarkach ogromne koszty budżetowe związane z pomocą dla sektora bankowego i stymulacją wzrostu, połączone z już wysokim poziomem długu publicznego i utrzymującą się niestabilnością rynków finansowych, wywołały panikę rynkową i dramatyczne pogorszenie nastrojów wśród inwestorów. Czynnikiem, który zapoczątkował tę falę kryzysu było ryzyko bankructwa Grecji i prawdopodobieństwo powtórzenia się tej sytuacji w kilku osłabionych krajach strefy euro. Paradoksalnie, państwa Europy Środkowej i Wschodniej wydają się być bardziej podatne na kryzys niż inne kraje, mimo iż ich poziom zadłużenia jest stosunkowo niski. Kolejne duże spowolnienie wzrostu w Europie Zachodniej – krótko po tym jak gospodarki zaczęły wychodzić z recesji – powiązane z prawdopodobieństwem spadku zaufania inwestorów wobec rynków wschodzących, mogą po raz kolejny uczynić region podatnym na kryzys.

Najważniejsze zagrożenia dla sytuacji gospodarczej w krajach Europy Środkowej i Wschodniej związane z kryzysem kredytowym można podzielić na trzy obszary [por. PricewaterhouseCoopers [2010]]:

- Potencjalne problemy z długiem publicznym mogą wystąpić we wszystkich krajach Europy Środkowej i Wschodniej poza Estonią, Słowacją i Rosją. Szczególnie narażone są Węgry, Litwa i Rumunia. W największym stopniu dotyczy to jednak Łotwy, ze względu na błyska-

wiczny wzrost poziomu zadłużenia i kiepskie perspektywy powrotu tendencji wzrostowych w gospodarce.

- Problemy z zadłużeniem zagranicznym mogą pojawić się przede wszystkim na Białorusi, która jest poważnie zagrożona niewypłacalnością. Również sytuację na Litwie, Łotwie i w Bułgarii można ocenić jako niebezpieczną. Za bezpieczną można uznać tylko sytuację w krajach Europy Środkowej, z wyjątkiem Węgier, a także w Rosji.
- Potencjalne problemy w sektorze bankowym mogą mieć wpływ na wszystkie państwa bałtyckie, bałkańskie i Europę Wschodnią (szczególnie Białoruś i Ukrainę). Sytuację na Łotwie należy uznać za najbardziej poważną.

Wyniki cytowanej analizy oznaczają, że problemy, przed którymi stoi obecnie Polska (a wraz z nią Słowacja, Czechy, Rosja i Słowenia) wydają się mniej groźne, niż w pozostałych krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Mimo to, istnieją poważne powody do zaniepokojenia, wiążące się zwłaszcza ze stanem finansów publicznych oraz ryzykiem długotrwałego utrzymywania się ograniczonej dynamiki gospodarczej. Polskie firmy muszą więc być przygotowane na długi okres umiarkowanego wzrostu PKB, połączonego z zaburzeniami na rynkach finansowych. Czas szybkiego wzrostu w końcu powróci, ale trudno stwierdzić, kiedy nastąpi poprawa. Rozważna polityka gospodarcza, wspierana przez energiczne reformy strukturalne, to najlepszy przepis na przetrwanie trudnego okresu w dobrej kondycji.

1.3. Szanse zagranicznej ekspansji polskich przedsiębiorstw w perspektywie globalnej

Wygląda na to, że dotychczasowe zjawiska kryzysowe lat 2008–2009 nie wystarczą do tego, by gospodarka światowa została trwale ustabilizowana, a jej funkcjonowanie poprawione. Jest też mało prawdopodobne, by udało się obecnie ustalić jakikolwiek naprawdę poważny pakiet globalnych reform, które stworzyłyby nowy ład ekonomiczny. Bardziej prawdopodobne, że rozwojowi światowej gospodarki w nadchodzącej dekadzie będzie nadal towarzyszyła ogromna nierównowaga i pojawiające się regularnie fale destabilizacji. Pojawiają się więc poważne pytania – zarówno o przyczyny tak strasznego załamania, jak o lekcje, które należy z niego wyciągnąć.

Radykalni krytycy liberalnego kapitalizmu wskazują na kryzys jako dowód, że przyjęty paradygmat rozwoju był całkowicie błędny [por. Kołodko, 2009]. Z kolei obrońcy liberalnego kapitalizmu lubią cały problem sprowadzać do serii błędów popełnionych czy to przez rządy, czy wypuszczające nadmiar pieniądza na rynek banki centralne, czy wreszcie przez wadliwie zarządzane instytucje finansowe [por. Balcerowicz [2009]]. W powszechnej dyskusji chętnie zawęży się listę czynników, które odpowiadają za obecny kryzys, do kilku prostych błędów. A tymczasem lista czynników i zjawisk które doprowadziły do kryzysu jest znacznie dłuższa. Na pierwszym miej-

scu wymieniłbym tu gwałtowne zmiany rozkładu sił gospodarczych na świecie i towarzyszącą im w naturalny sposób nierównowagę. Udział Chin i Indii w globalnym PKB w ciągu minionych 2 dekad potroił się. Rozwijający się Daleki Wschód, a zwłaszcza charakteryzujące się niezwykle wysokimi stopami oszczędności Chiny i Japonia zaczęły dysponować ogromnymi nadwyżkami kapitału. Z kolei USA potrzebowały tego kapitału dla podtrzymania swego wysokiego poziomu życia. Innymi słowy, amerykańska „kultura życia na kredyt” spotkała się z azjatycką „kulturą oszczędności”, co pozwoliło na powstanie gigantycznego zadłużenia USA wobec reszty świata. Towarzyszyły temu gwałtowne procesy globalizacyjne. Dla inwestorów otworem stały kraje dawniej wyłączone z globalnego rynku, a instytucje finansowe zdywersyfikowały swoje portfele obejmując nimi aktywa z całego świata. Jednocześnie oznaczało to jednak gwałtowne zmniejszenie możliwości nadzoru nad działalnością instytucji finansowych, utrudnioną ocenę ryzyka związanego z inwestycjami, łatwiejszy proces formowania się i utrzymywania długookresowej nierównowagi oraz wzrost ryzyka rozprzestrzeniania się kryzysów finansowych w drodze „zarażania się” od innych krajów.

Drugim z kluczowych zjawisk był gwałtowny rozwój rynków finansowych. Aktywa finansowe stanowią zawsze jedynie odbicie realnej gospodarki, a zabezpieczeniem dochodu z tych aktywów są zawsze realne dochody i realny majątek. W roku 1980 podstawowe aktywa finansowe (depozyty w bankach, obligacje, akcje, instrumenty pochodne) stanowiły ok. 120% globalnego PKB, co nie kłóci się z intuicyjnym odczuciem „odbicia realnej gospodarki”. W roku 2007 aktywa finansowe stanowiły już trzynastokrotność światowego PKB. Nie ma cienia wątpliwości, że mieliśmy więc do czynienia z gigantycznym zjawiskiem „globalnego lewarowania” – w oparciu o ograniczone zasoby realnie istniejącego kapitału, rynki finansowe wygenerowały wielokrotnie większy zasób aktywów. Rynek finansowy stał się gigantyczną, nadmuchaną przez spekulację bańką.

Trzecim kluczowym zjawiskiem była niezdolność poprawnej wyceny ryzyka związanego z aktywami finansowymi. Najwyraźniej instytucje finansowe uwierzyły, że dzięki instrumentom pochodnym można w ogóle wyeliminować ryzyko związane z udzielaniem kredytu – co przeczy wszelkim zasadom zdrowego rozsądku. Ryzyko to przecież nie zniknęło, tylko kumulowało się w zupełnie innych miejscach, a „posiadacze” tego ryzyka najprawdopodobniej w ogóle nie zdawali sobie sprawy z jego skali. Zdrowy rozsądek zastąpiła za to pełna wiara w modele finansowe, pozwalające rzekomo bezbłędnie szacować ryzyko – oczywiście pod warunkiem poprawnego wprowadzenia do nich fundamentalnych założeń odnośnie rozwoju rynków.

I wreszcie czwarte z kluczowych zjawisk – błędy, popełnione przez ludzi. Inwestorów ogarnęła fala irracjonalnego optymizmu, każąca nadmiernie optymistycznie oceniać szanse rozwoju rynku. Goniący za premiami bankierzy skoncentrowali się na poszukiwaniu krótkookresowych zysków za cenę wzrostu ryzyka. A na to wszystko nałożyły się katastrofalne błędy polityki gospodarczej, zwłaszcza w USA. Zawiodła regulacyjna rola rządu, zwłaszcza w odniesieniu do bankowości inwestycyjnej i do rynku instrumentów pochodnych [por. Stiglitz [2006]]. Zawiodła całkowicie zarówno polityka fiskalna, jak polityka pieniężna, czego najbardziej jaskrawym przykładem stało się silne obniżanie stóp procentowych przez FED dokładnie w czasie

dojrzewania gigantycznego bąbla spekulacyjnego na rynku nieruchomości i na giełdach.

Jeśli system gospodarczy i finansowy w znacznej mierze zawiódł, to niewątpliwie wymaga poprawy i uporządkowania. Tym razem jednak problem, przed którym stoi świat jest bardziej skomplikowany niż osiem dekad temu, w czasie Wielkiego Kryzysu. Żyjemy w świecie z ekonomicznego punktu widzenia znacznie bardziej policentrycznym, ze środkiem ciężkości powoli przesuwającym się znad Atlantyku nad Pacyfik. Oznacza to, że USA i Europa w coraz większym stopniu mieć będą w Chinach i Indiach równorzędnych partnerów gospodarczych, przez wiele dekad ustępujących im jeszcze pod względem rozwoju technologicznego i dochodów na głowę mieszkańca, ale bijących je dynamiką, a z czasem i skalą gospodarki. A skoro tak, to w odróżnieniu od poprzednich okresów reform po wielkich kryzysach, tym razem do uporządkowania i poprawienia mechanizmów funkcjonowania gospodarki niezbędne jest już współdziałanie wielu narodów, o różnych ambicjach, strategicznych celach, interesach, doświadczeniach historycznych, diametralnie różnej wizji świata. Różnice interesów jak do tej pory skutecznie blokują jakąkolwiek skuteczną, wspólną akcję głównych światowych graczy.

Wiele spośród wymienionych przyczyn kryzysu znajdowało się i będzie się znajdować poza zasięgiem oddziaływania polityki gospodarczej. Nie da się odwrócić wielkich trendów rządzących od dekad gospodarką światową: zmiany globalnego układu sił, a także zjawisk globalizacyjnych. Nie da się uniknąć typowych dla rynków finansowych występujących naprzemian fal irracjonalnego optymizmu, po których następują fale kryzysu. Podobnie nie da się wyeliminować z rynku finansowego ryzyka, asymetrii informacji, a z działalności poszczególnych ludzi i instytucji nadmiernej chciwości i lekkomyślności. Oznacza to, że w ciągu najbliższych lat musimy się liczyć z kontynuacją zjawisk kryzysowych i z kolejnymi wybuchami nierównowagi na różnych rynkach. A to z kolei oznacza nikłe szanse na znaczne przyspieszenie tempa rozwoju gospodarczego Polski oraz konieczność dokonywania poważnych oszczędności budżetowych. Generalnie można więc uznać, że polskie firmy zmuszone są do dostosowania się do kryzysu w niesprzyjającym otoczeniu rynkowym i przy stosunkowo małym wsparciu ze strony rządu. W szczególności oznacza to utrzymanie się przez dłuższy czas niekorzystnych warunków do ekspansji zagranicznej polskich przedsiębiorstw: słabego popytu zagranicznego i trudnego dostępu do finansowania inwestycji. Zjawiska te mogą stopniowo zanikać dopiero w miarę powrotu ożywienia gospodarczego w skali całej Europy.

Oceniając szanse ekspansji polskich przedsiębiorstw należy jednak zauważyć, że kryzys prawdopodobnie nie spowoduje trwałego zahamowania zjawisk globalizacyjnych, zwłaszcza realizowanych wewnątrz ugrupowań integracyjnych [np. Unii Europejskiej]. Firmy nadal będą poszukiwać szans wzrostu konkurencyjności w drodze redukcji kosztów i docierania do nowych klientów, co stawia nas w uprzywilejowanej pozycji w stosunku do Zachodniej Europy [por. Orłowski [2009]]. Poza procesem przesuwania części produkcji do Polski, dającym dodatkowy impuls wzrostu PKB, członkostwo w Unii Europejskiej zapewnia Polsce kolejny amortyzator chroniący przed wstrząsami w światowej gospodarce. Role tę pełnią unijne fundusze rozwojowe. Można więc sądzić, że choć ekspansja polskich firm może być trudniejsza, powinna nadal mieć miejsce.

I.4. Zakończenie

Na ile trwale kryzys zmieni światową gospodarkę? Nikt nie ma na to jeszcze dziś gotowej odpowiedzi. Z punktu widzenia przedsiębiorstwa koniec końców zapewne okaże się, że koszt pozyskania kapitału wzrośnie. Proces delewarowania sprawi, że aktywów finansowych będzie na świecie mniej, a z rynku znikną aktywa najbardziej ryzykowne. Jednocześnie banki centralne będą zapewne szybciej niż w przeszłości reagować na pojawianie się baniek spekulacyjnych, co zaowocuje wyższymi stopami procentowymi. Po szoku który przeżyliśmy, inwestorzy zapewne przez wiele lat będą bardziej wystrzegać się ryzyka – a to oznacza że premia za ryzyko, wliczona w koszt każdej operacji finansowej, wzrośnie. Z drugiej jednak strony, można mieć nadzieję że dzięki stopniowo wprowadzanym, rozsądnym regulacjom rynek finansowy stanie się bezpieczniejszy, bardziej przejrzysty i silniej związany z realną gospodarką.

Bibliografia

1. Balcerowicz L. [2009], *This has not been a pure failure of markets*, Financial Times, 13.05.2009.
2. Kołodko G. [2009], *Neoliberalizm i światowy kryzys gospodarczy*, Ekonomista, nr 1/2010, str. 117-125.
3. OECD [2003], *The Sources of Economic Growth in OECD Countries*, OECD, Paris 2003.
4. Orłowski W.M. [2004], *Optymalna ścieżka do euro*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2003.
5. Orłowski W.M. [2009], *W pogoni za straconym czasem. Wzrost gospodarczy w Europie Środkowo-Wschodniej 1950–2030*, PWE, Warszawa 2009.
6. PricewaterhouseCoopers [2010], *Twarde lądowanie 2. Europa Środkowa i Wschodnia. w obliczu kryzysu zadłużeniowego*, PricewaterhouseCoopers, Warszawa 2010.
7. Stiglitz J. [2006], *Szalone lata dziewięćdziesiąte*, PWN, Warszawa.
8. UKIE [2009], *5 lat Polski w Unii Europejskiej*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2009.
9. UNCTAD [2010a], *Trade and Development Report. Employment, globalization and development*, New York 2010.
10. UNCTAD [2010b], *World Investment Report*, New York 2010.

Krystyna Gawlikowska-Hueckel, Uniwersytet Gdański, Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju
Stanisław Umiński, Ośrodek Badań Integracji Europejskiej, Uniwersytet Gdański

II.1. Wprowadzenie

Celem poniższego tekstu jest odniesienie się do skutków kryzysu finansowego oraz gospodarczego dla światowego handlu oraz dla wymiany międzynarodowej Polski i województwa pomorskiego, a także przedstawienie wyników analiz statystycznych handlu zagranicznego przeprowadzonych w oparciu o dane GUS ze sprawozdań finansowych FO1/FO2.

II.2. Kryzys finansowy i gospodarczy i jego skutki dla gospodarki światowej

Obecny kryzys finansowy rozpoczął się na rynku finansowym i wywołały go głównie spekulacje dokonywane w sektorze nieruchomości. Znaczący spadek cen nieruchomości wpłynął na deprecjację papierów dłużnych, których zabezpieczenie stanowią wierzytelności hipoteczne [*MBS mortgage-backed securities* i *ABS asset-backed securities*]. Analitycy podkreślają, że krachowi sprzyjała, czy wręcz go spowodowała błędna polityka pieniężna. Utrzymywanie stóp procentowych na relatywnie niskim poziomie wywołało długotrwałe nasilenie akcji kredytowej, sprzyjało emisji instrumentów finansowych. Dodatkowo, banki – zainteresowane zwiększeniem rentowności – proponowały nowatorskie, „innovacyjne” instrumenty finansowe, które pozwalały systemowi bankowemu na kreację nowych strumieni pieniędzy. Poluzowało to kryteria udzielania kredytów, których odbiorcami stały się osoby niewiarygodne. „Współwinne” były agencje ratingowe, które oceniały papiery wartościowe jako bardzo bezpieczne¹.

Najbardziej ryzykowne okazały się banki inwestycyjne. Wynikało to niejako z istoty ich działania, która polegała na nabywaniu udziałów w fuzjach i przejęciach, zakupowywaniu i sprzedawaniu papierów wartościowych, obrocie instrumentami pochodnymi oraz spekulacjach na rynkach walutowym i surowcowym. Banki te „przerabiały” ryzykowne kredyty na papiery dłużne i za pośrednictwem maklerów oferowały je jako bardzo bezpieczne instrumenty finansowe.

Nieprawidłowości kumulowały się przez długi okres, a do ich „wybuchu” przyczyniło się podniesienie stóp procentowych. Część kredytobiorców okazała się niewypłacalna. Zmniejszenie cen nieruchomości nie gwarantowało bankom zwrotu udzielonych kredytów. Wywołało to gwałtowne spadki na giełdach.

¹ Przegląd Corporate Governance, nr 3 [19], 2009.

Za symboliczny początek wybuchu narastającego już wcześniej kryzysu uważa się bankructwo czwartego pod względem wielkości, amerykańskiego banku inwestycyjnego - *Lehman Brothers*, który nie otrzymawszy pomocy od Systemu Rezerwy Federalnej (FED) dnia 14 września 2008 roku ogłosił upadłość².

Bankructwo *Lehman Brothers* spowodowało wzrost awersji do ryzyka, co przełożyło się na radykalne ograniczenie płynności sektora bankowego i zahamowało wzrost gospodarki realnej. Ograniczenie działalności kredytowej banków zmniejszyło dopływ środków finansowych dla sektora przedsiębiorstw. Działania dostosowawcze gospodarstw domowych polegające na ograniczeniu wydatków pogłębiły spadek popytu. Załamanie to przyjęło tak znaczną skalę, że uznane zostało przez analityków za największe od czasu światowego kryzysu 1929–1933. Krach nie ograniczył się tylko do gospodarki amerykańskiej, ale objął również najbardziej gospodarczo zaawansowane kraje świata, czemu sprzyjała globalizacja, która umożliwiła przenoszenie się kryzysu między krajami ze szczególnie dużą szybkością [poprzez korporacje międzynarodowe, w tym finansowe, poprzez powielanie wzorców konsumpcji, zachowań, wprowadzenie pakietów pomocy godzących w wolność wymiany międzynarodowej].

Kryzys dotarł do Europy z pewnym opóźnieniem i objął gospodarki państw członkowskich UE. Podobnie, jak w USA, narastał na rynku nieruchomości, stąd jego siła była różna w zależności od kraju. Największe spadki cen na rynku nieruchomości nastąpiły w Hiszpanii, Irlandii i Francji. W pozostałych krajach Eurolandu, podstawowym czynnikiem wyzwalamym tendencje kryzysowe [ze względu na bardzo znaczny udział w PKB] był handel zagraniczny [eksport], który utrzymywał produkcję na odpowiednim poziomie.

Rządy krajów dotkniętych kryzysem podjęły próby ratowania zagrożonych instytucji finansowych. W USA wdrożono Plan Paulsona, który zakładał wykup „złych długów”, na kwotę 814 mld USD. We Francji znacznie podwyższono wydatki budżetowe i zdecydowano się na finansowanie inwestycji państwowych na kwotę 26 mld EUR. Wydatki państwa skoncentrowano w dwóch sektorach: samochodowym i budownictwie. Wybór tych dwóch branż spowodowany był tym, że zatrudniają one znaczącą liczbę pracowników oraz są ściśle powiązane z innymi dziedzinami produkcji.

² Kryzys prawdopodobnie przyjąłby większe rozmiary, gdyby FED nie zdecydował się na przejęcie dwóch firm ubezpieczeniowo-pożyczkowych (Fannie Mae i Freddie Mac) oraz na dokapitalizowanie największej w skali świata firmy ubezpieczeniowej AIG.

II.3. Skutki załamania gospodarczego dla handlu światowego

Spowolnienie gospodarcze w nieuchronny sposób zahamowało wymianę międzynarodową, co przejawiało się zarówno w wymiarze ilościowym (spadek obrotów eksportu i importu), jak i w sferze polityki handlowej, w ramach której pojawił się niepokojący wzrost tendencji protekcyjnistycznych. Sytuacja ta okazała się bardzo trudna, w kontekście faktu, że handel zagraniczny wzrastał bezustannie od blisko 30 lat (zgodnie z ocenami WTO od 1982 roku) i dla wielu krajów stał się istotnym czynnikiem wzrostu gospodarczego. Ponadto, obecne, najpoważniejsze od II wojny światowej załamanie gospodarcze, spowodowało znacznie większe zmiany w wolumenie wymiany oraz w jej strukturze niż to miało miejsce w czasie poprzednich recesji. Według WTO (*World Trade Organization*) jest kilka powodów tak wyjątkowego załamania i należy zaliczyć do nich:

- fakt, że obecny kryzys (o czym już wspomniano) ma globalny charakter i jego skutki odczuła cała Europa oraz Stany Zjednoczone, Japonia i wiele krajów azjatyckich. Również w przypadku Polski, która jako jedyna (w UE) odnotowała przyrost PKB, nastąpił bardzo znaczący spadek tempa jego wzrostu [od 6,8 w 2007 roku do 1,8% w 2009 roku]³;
- szczególny (specyficzny) charakter współczesnego handlu zagranicznego, który nie jest już prostą wymianą dóbr między dwoma krajami, ale bardzo często uczestniczy w nim wielu partnerów współpracujących w ramach wymiany wewnętrzzgałęziowej. Zmniejszenie popytu na dany produkt powoduje reakcję łańcuchową we wszystkich kooperujących firmach i krajach⁴, WTO podkreśla, że właśnie to zsynchronizowanie natury współczesnego handlu znacznie pogorszyło sytuację. Rozprzestrzenieniu się trudności w skali świata sprzyjał wzrastający udział krajów słabo rozwiniętych w handlu międzynarodowym oraz pogłębiająca się geograficzna dywersyfikacja przepływów towarowych;
- zależność handlu od zewnętrznych źródeł finansowania. Spadek płynności „przełożył się” na trudności w dostępie do środków finansowych. Mimo, że wiele międzynarodowych instytucji finansowych starało się stworzyć dodatkowe narzędzia wspomagające handel, ich skuteczność była ograniczona⁵;
- odnowienie się tendencji protekcyjnistycznych, które wpływają na ograniczenie wymiany.

Symptomy pogorszenia sytuacji w handlu pojawiły się już w 2008 roku. Zgodnie z danymi WTO tempo wzrostu wymiany towarowej w 2008 roku zmniejszyło się realnie do 2% w porównaniu do 6% w 2007 roku. Spadek aktywności gospodarczej w 2009 roku zmultiplikował trudności i przyczynił się do dalszej redukcji obrotów handlowych.

3 Country Assessment, Economic Indicators, EBRD, 2009.

4 World Trade 2008, Prospects for 2009, Press /554, WTO, 23 March 2009.

5 Przykładem może być tzw. Inicjatywa Wiedeńska, wspólna akcja EBOR, EBC i IFC/MIGA (International Finance Corporation, Multilateral Investment Guarantee Agency).

II.4. Instrumenty protekcjonistyczne w handlu

Kryzys spowodował powrót do praktyk protekcjonistycznych. Mimo obietnic wprowadziły je również kraje grupy G20⁶. W tabeli II.1 przedstawiono najczęściej stosowane środki ochrony, dyskryminujące partnerów wymiany, które wprowadzone zostały po szczycie G20, zwołanym w związku z kryzysem. Liczba różnych narzędzi protekcji bardzo znacznie wzrosła. Ochrona i wspieranie własnych producentów w okresie kryzysu okazały się ważniejsze od przywiązania do idei i praktyki liberalizmu. Do pogorszenia warunków wymiany przyczynił się zatem nie tylko spadek popytu ale również dodatkowe narzędzia ochrony zastosowane wobec eksporterów z innych krajów.

Środki dyskryminujące handel są wprowadzane najczęściej na zasadzie wzajemności, ale nie naruszają one warunków wymiany w sposób symetryczny; jedne kraje tracą wskutek sankcji więcej niż inne. Największym „poszkodowanym” w wyniku wprowadzenia środków protekcji są Chiny; od początku kryzysu na chiński eksport nałożono 154 różnego rodzaju środków (sankcji) utrudniających handel. Jak wiadomo, Chińczycy od dawna wspierają własny eksport przy pomocy różnych metod i narzędzi. Jednym z przykładów może być długo i skutecznie prowadzona polityka deprecjacji yuana, co było jedną z istotnych przyczyn utrzymywania konkurencyjności eksportu. Dalsza jednak deprecjacja waluty napotyka silny sprzeciw, szczególnie ze strony USA.

Drugi przykład dotyczy sektora bankowego. Jak wiadomo, jednym z powodów wyjątkowych trudności przedsiębiorstw w dobie kryzysu (szczególnie sektora MSP) jest utrudniony dostęp do źródeł finansowania, ze względu na wzrost awersji do ryzyka instytucji finansowych. W Chinach tego typu trudności nie pojawiły się: państwowy sektor bankowy został zobligowany do utrzymywania kredytowania gospodarki⁷. Kolejnym narzędziem była decyzja o zwiększeniu dopłat do eksportu o 25%. Istotnym czynnikiem pobudzającym popyt była również akcja *Buy China*, która okazała się szczególnie skuteczna w kontekście subordynacji konsumentów – obywateli tego kraju⁸.

Mimo stosowania tych narzędzi, obroty eksportowe Chin zaczęły się zmniejszać. Już w listopadzie 2007 roku odnotowano pierwszy od 2001 roku spadek eksportu w ujęciu rocznym o 2,2%. Pogorszyło to znacznie prognozy dotyczące wzrostu gospodarczego Chin; udział eksportu w PKB tego kraju wynosi 40%.

Instrumenty chroniące handel zostały wprowadzone nie tylko w Chinach. W tabeli II.1 przedstawiono dziesięć najczęściej stosowanych narzędzi dyskryminujących wymianę oraz liczbę krajów, które je wprowadziły i które w wyniku ich implementacji ucierpiały.

6 Broken Promises: AG – 20 Summit, Report by Global Trade Alert, Ed. S.J. Evenett, CEPR 2009.

7 Działania wspierające płynność banków były podejmowane również przez kraje UE; przykładowo Niemcy poprzez stworzony specjalnie fundusz udzieliły pomocy Commerzbank, na którą złożyły się kwota przeznaczona na rekapitalizację – 8,2 mld EUR oraz gwarancję 15 mld EUR.

8 Hamlin K., Yanping L., China's Exports Decline for First Time in 7 Years, http://preview.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive_en10&sid=a2v.AWwaVpj8.

Tabela II.1: Dziesięć najczęściej stosowanych narzędzi dyskryminujących wymianę handlową wprowadzonych po pierwszym spotkaniu antykrzysowym G20 (listopad 2008 roku), sklasyfikowanych według liczby zastosowanych środków

Rodzaj narzędzia	Liczba zastosowanych środków wg. ich rodzaju	Liczba narzędzi klasyfikowanych jako czerwone*	Liczba krajów, które wprowadziły narzędzia dyskryminujące handel	Liczba krajów, które zostały dotknięte przez zastosowanie tych narzędzi	Udział tariff lines dot. kategorii produktów poszkodowanych przez zastosowanie działań dyskryminacyjnych	Udział sektorów, które zostały poszkodowane w wyniku działań dyskryminacyjnych
Pakiety pomocowe (bail out), pomoc państwa	66	62	35	150	12	25
Środki taryfowe	60	31	15	113	38	43
Środki obrony handlu (AD CVD safe guard)	50	28	40	101	24	39
Zamówienia publiczne Polityka Buy National	16	12	11	133	30	34
Bariery pozataryfowe gdzie indziej nie klasyfikowane	17	11	7	109	22	36
Narzędzia sanitarne i fitosanitarne	11	10	8	17	1	8
Subsydia eksportowe	11	9	31	144	17	21
Restrykcje dot. migracji	10	7	7	31	0	0
Podatki eksportowe lub restrykcje	14	6	9	146	22	22
Zakaz importu	6	6	5	34	10	27

*Za „czerwone” uważa się:

- narzędzia dyskryminujące handel, które już zostały wprowadzone i naruszyły interesy handlowe partnerów handlowych, lub
- narzędzia, które zostały wprowadzone i mogą przyczynić się do naruszenia interesów partnerów handlowych.

Źródło: *Broken Promises: AG – 20 Summit, Report by Global Trade Alert, Ed. S.J. Evenett, wyd.*

Jak wynika z przytoczonych danych, wolny handel trwał dopóty, dopóki utrzymywała się dobra koniunktura. W dobie kryzysu odżyła, wydawałoby się nieaktualna w rynkowej i liberalnej gospodarce reguła: *begger-thy-neighbour*. W Austrii określana jest ona jako tzw. zasada św. Floriana (patrona strażaków), a jej sugestywne przesłanie (skierowane do św. Floriana) brzmi: *Verschone unser Haus, steck' andere an* [zachowaj nasz dom, spal cudzy].

Nie wszystkie sektory ucierpiały przez wprowadzenie narzędzi protekcji w tym samym stopniu. Najwięcej narzędzi (65) utrudniających wolny handel wprowadzono w branży metale podstawowe [kod CPC 41], następnie (54) podstawowe chemikalia [kod CPC 54], maszyny specjalnego przeznaczenia [kod CPC 44] – 52, wyposażenie transportowe [kod CPC 49] – 50.

Tabela II.2: Dziesięć najbardziej poszkodowanych krajów w wyniku wprowadzenia środków dyskryminujących wymianę

Kraje	Liczba narzędzi dyskryminujących handel nałożonych na poszczególne kraje	Liczba partnerów handlowych odpowiedzialnych za wprowadzenie narzędzi dyskryminujących wymianę
Chiny	99	56
USA	86	49
Niemcy	84	30
Francja	78	29
Japonia	78	46
Belgia	78	28
Wielka Brytania	72	29
Niderlandy	71	28
Włochy	70	25
Szwecja	70	23

Źródło: *Broken Promises: A G-20 Summit, Report by Global Trade Alert*, wyd. cyt.

II.5. Skutki kryzysu dla polskiej gospodarki i wymiany międzynarodowej

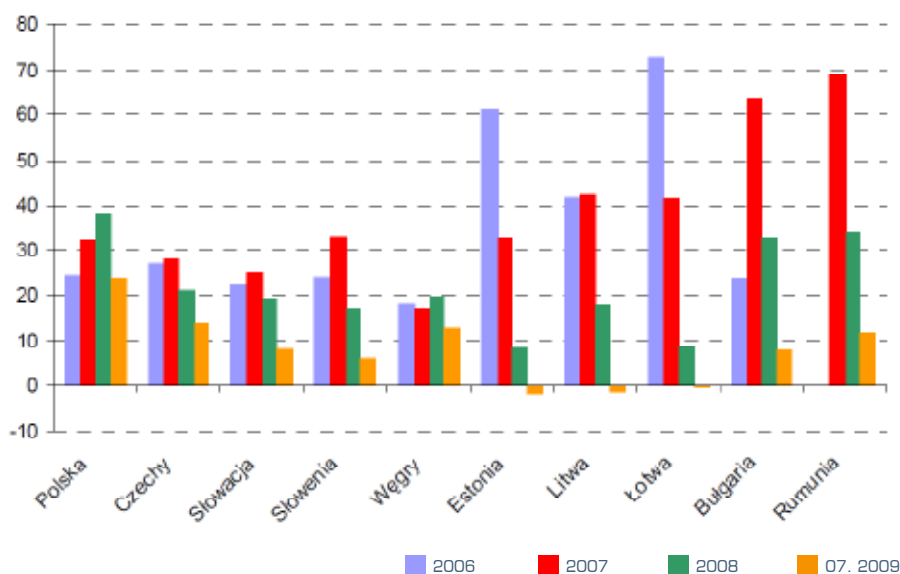
Kryzys finansowy w Polsce nie był tak silny jak w innych krajach. Spowodowane to było m. in. tym, że w Polsce stosowano mniej wysublimowanych narzędzi finansowych, a skala zaciąganych kredytów była znacząco mniejsza. Ponadto instytucje finansowe w Polsce nie podejmowały na większą skalę ryzykownych operacji finansowych. W Polsce krótkoterminowe zobowiązania banków sięgają ok. 8% PKB w porównaniu do 15% w USA i 200%–300% w takich krajach, jak: Islandia, Szwajcaria, Belgia⁹.

W latach 2000–2007 dynamika wzrostu kredytów w Polsce była dwukrotnie niższa niż w trzech krajach nadbałtyckich oraz Rumunii i Bułgarii. Przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe zadłużone były w mniejszym stopniu niż w regionie [odpowiednio 48% i 76% PKB].

⁹ Plan Stabilności i Rozwoju – Wzmocnienie Gospodarki Polski wobec Światowego Kryzysu Finansowego, RM 2009.

Podobnie lepsza była relacja depozytów do kredytów. W końcu lipca 2009 roku kredyty były niższe od depozytów o 15,4%¹⁰. Polska gospodarka była w lepszej sytuacji, również ze względu na relatywnie niski udział eksportu w PKB oraz wysoką chłonność rynku wewnętrznego. Ogromną rolę odegrały również inwestycje finansowane z funduszy strukturalnych. Ich znaczenie można porównać do pakietów pomocowych tworzonych dla pobudzenia gospodarki w wysoko rozwiniętych krajach. Poprzez inwestycje kreowały one popyt i przeciwdziałały załamaniu koniunktury.

Wykres II.1: Dynamika kredytów dla sektora prywatnego w krajach Europy Środkowej i Wschodniej [r/r w %]



Źródło: „Polska wobec światowego kryzysu finansowego”, Raport NBP, wrzesień 2009

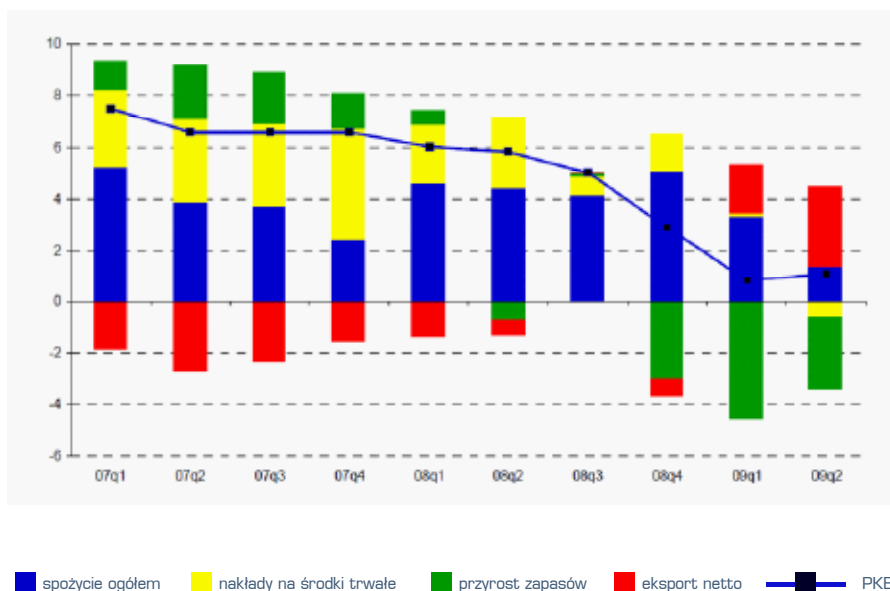
Polski eksport „bronili” się dzięki mechanizmowi kursowemu i osłabieniu złotego. Mimo, że mechanizm ten nie był wystarczająco silny, aby całkowicie zneutralizować ujemne skutki zmniejszenia popytu na polskie towary, to jednak przyczynił się do powstrzymania jeszcze większego jego spadku. Wg. Ministerstwa Gospodarki, deprecjacja złotego pozytywnie wpłynęła na opłacalność eksportu. W ciągu siedmiu miesięcy 2009 roku eksportowe ceny transakcyjne wzrosły w porównaniu do analogicznego okresu 2008 roku o 17% , a importowe o 12% [ceny transakcyjne to iloczyn cen dewizowych i kursu złotego].

¹⁰ Raport Morgan Stanley Research podaje, że w brytyjskich bankach w 2008 roku stosunek kredytów do depozytów wyniósł 137%.

W tym samym czasie ceny dewizowe były niższe i wyniosły odpowiednio 10% i 15%. Sytuacja ta była korzystna dla eksporterów, ponieważ sprzyjała utrzymaniu rentowności¹¹.

Mimo tych wyjątkowo korzystnych mechanizmów dostosowawczych kryzys miał wpływ na polski handel zagraniczny. Zgodnie z szacunkami GUS eksport towarów w 2009 roku [w USD] był niższy o 22,2% a import o 30,7% w stosunku do 2008 roku. Większy relatywnie spadek importu przyczynił się do skurczenia ujemnego salda wymiany z zagranicą.

Wykres II.2: Struktura zmian PKB w Polsce (kwartalnie od I kwartału 2007 roku do II kwartału 2009 roku)



Źródło: „Polska wobec światowego kryzysu finansowego”, Raport NBP, wrzesień 2009

Jak wynika z danych [na wykresie II.2], struktura PKB w latach 2007–2009 zmieniała się dość dynamicznie. Znacznym fluktuacjom podlegał również eksport netto. Poprawa tego wskaźnika w 2009 roku związana była ze spadkiem importu. Za jeden z przejawów kryzysu można też uznać wzrost zapasów oraz ograniczenie nakładów na środki trwałe.

Zmiany w handlu nie ograniczyły się do wielkości obrotów, ale dotyczyły również ich struktury geograficznej. Udział krajów rozwiniętych kształtował się na poziomie 85,4% w eksporcie i 68,8% w imporcie, z czego odpowiednio 79,3% i 61,5% przypadało na UE.

¹¹ Sytuacja w handlu zagranicznym po 3 kwartałach 2009 r., Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa 30 listopada 2009.

Obecnie można stwierdzić, że większego skurczenia PKB udało się uniknąć w znacznej mierze wskutek poprawy salda handlu zagranicznego, które nastąpiło dzięki, wspomnianemu już, bardziej dynamicznemu spadkowi importu niż eksportu. Sytuacja ta jednak nie będzie trwała, ponieważ import został ograniczony głównie ze względu na wysoką importochłonność polskiego eksportu. Skurczenie popytu na polskie produkty spowodowało zmniejszenie zapotrzebowania na komponenty potrzebne do jego wytworzenia. O przejściowym charakterze tej poprawy może świadczyć fakt, że już w czwartym kwartale 2009 roku tempo wzrostu importu było szybsze niż eksportu. Jeżeli zatem nie wystąpi równoległy wzrost eksportu saldo wymiany może ulec pogorszeniu. Skutki kryzysu przejawiały się również w tym, że spadła dynamika obrotów handlowych z najpoważniejszymi polskimi partnerami handlowymi, zwiększyła się natomiast rola rynków, które miały relatywnie mniejsze znaczenie dla polskiego eksportu.

Tabela II.3: Obroty eksportowe wg najważniejszych krajów w EUR w I kwartale 2010 roku (I kwartał roku 2009 = 100) oraz struktura w % wg krajów w I kwartale 2009 i 2010 roku

	Niemcy	Francja	Wielka Brytania	Republika Czeska	Włochy	Niderlandy	Rosja	Hiszpania	Węgry	Szwecja
Obroty eksportowe w I kwartale 2010 I kwartał 2009 = 100	98,4	98,9	108,4	99,3	81,3	93,8	123,1	139,2	112,3	89,4
Udział w obrotach eksportowych w 2009	27,1	7,6	6,5	6,1	6,7	4,8	3,3	2,3	2,5	3,1
Udział w obrotach eksportowych w 2010	26,2	7,4	6,9	6,0	5,3	4,4	4,0	3,1	2,8	2,7

Źródło: Główny Urząd Statystyczny, Departament Handlu i Usług, Wydział Handlu Zagranicznego, wyniki wstępne, Warszawa 2010

Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli, kryzys spowodował pewne przesunięcia w handlu. W I kwartale 2010 roku, w porównaniu do analogicznego okresu 2009 roku, w największym stopniu zmniejszyły się obroty z Włochami, Szwecją, Niderlandami oraz w nieco mniejszym stopniu z Niemcami (najpoważniejszym polskim partnerem handlowym), Francją i Republiką Czeską. W tym samym okresie relatywnie wzrosło znaczenie Hiszpanii, Rosji, Węgier i Wielkiej Brytanii.

Tabela II.4: Obroty importowe wg najważniejszych krajów w EUR w I kwartale 2010 roku (I kwartał roku 2009 = 100) oraz struktura w % wg krajów w I kwartale 2009 i 2010 roku

	Niemcy	Rosja	Chiny	Włochy	Francja	Niderlandy	Republika Czeska	Republika Korei	Wielka Brytania	USA
Obroty importowe w I kwartale 2010, I kwartał 2009 = 100	94,7	116,6	84,8	95,4	93,3	99,0	118,6	97,7	85,5	83,6
Udział w obrotach importowych, 2009	21,3	9,8	11,3	5,9	4,5	3,5	2,9	2,9	3,0	3,1
Udział w obrotach importowych, 2010	20,7	11,7	9,8	5,8	4,3	3,5	3,5	2,9	2,6	2,6

Źródło: Główny Urząd Statystyczny, Departament Handlu i Usług, Wydział Handlu Zagranicznego, wyniki wstępne, wyd. cyt.

Przesunięcia nastąpiły również w obrotach importowych. W I kwartale 2010 roku (w porównaniu do 2009 roku) nastąpiło zmniejszenie udziału Niemiec, Chin, Wielkiej Brytanii, USA, Francji i Włoch. W tym samym czasie, zwiększył się udział w imporcie Rosji i Republiki Czeskiej. Udziały Republiki Korei i Niderlandów pozostały na niezmiennym poziomie. Od stycznia 2009 roku do stycznia 2010 roku wymiana z krajami UE zmniejszyła się: eksport spadł o 1,1%, import o 2,1%. Niemcy są najpoważniejszym partnerem handlowym i spadek koniunktury w tym kraju wpływa na sytuację gospodarczą w Polsce. W tabeli przedstawiono dynamikę zmian wolumenu niemieckiego eksportu i importu w połowie 2009 roku w porównaniu do analogicznego okresu 2008 roku.

Tabela II.5: Zmiany wartości niemieckiego eksportu i importu w lipcu 2009 roku w porównaniu do analogicznego okresu 2008 roku

	Ogółem	Strefa Euro	Pozostałe UE	Kraje trzecie
Eksport	-18,7	-19,5	-22,6	-15,7
Import	-22,3	-20,5	-20,0	-25,7

Źródło: Informacja o sytuacji w handlu zagranicznym w styczniu 2010 roku (na podstawie wstępnych danych NBP), Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa, 16 marca 2010 roku

Jeżeli chodzi o obroty z Polską, to w styczniu 2010 roku eksport do Niemiec zwiększył się o 0,1% natomiast import zmniejszył się o 3,8%. W ujęciu sektorowym nastąpił wzrost eksportu silników spalinowych tłokowych, zmniejszyła się natomiast sprzedaż mebli i ich części. Jeżeli chodzi o import to redukcji uległ import samochodów osobowych, zwiększył się natomiast import olejów ropy naftowej otrzymywanych z minerałów bitumicznych. Krajem, z którym odnotowano wyraźny wzrost obrotów jest Rosja, w okresie jednego roku (od stycznia 2009 roku do stycznia 2010 roku) eksport wzrósł o 23,1% a import zwiększył się o 16,6%¹². Deficyt w handlu z Rosją wyniósł w tym okresie 657,1 mln EUR [w styczniu ub. roku - 576,8 mln EUR]. Zwiększył się również udział Rosji w krajowych obrotach handlowych: w eksporcie z 3,3% w styczniu 2009 roku do 4,0%, a w imporcie z 9,8% do 11,7%¹³. Zwiększenie wolumenu importu było spowodowane głównie wzrostem importu ropy naftowej i surowców pochodnych. Jeżeli chodzi o eksport, to zwiększyła się sprzedaż sprzętu telekomunikacyjnego oraz surowców niejadalnych (oprócz paliw).

II.6. Polskie programy wspierania gospodarki i wymiany międzynarodowej

Próba odpowiedzi polskiego rządu na kryzys finansowy i gospodarczy był Plan Stabilności i Rozwoju, którego ramy finansowe zamknęły się kwotą 91,3 mld PLN. Podstawowe założenia tego planu dotyczyły:

- zapewnienia stabilności finansów publicznych (poprzez utrzymanie „w ryzach” deficytu budżetowego);
- działań na rzecz stabilności systemu finansowego (poprzez system gwarancji dla depozytów bankowych, gwarancji dla kredytów międzybankowych), stałych konsultacji Komitetu Stabilności Finansowej – spotykającego się w składzie: minister finansów, prezes NBP, przewodniczący Komisji Nadzoru Bankowego;
- pakiet zaufania Narodowego Banku Polskiego, stworzony w celu zwiększenia stopnia płynności systemu bankowego¹⁴;
- działania na rzecz wzrostu gospodarczego (obejmujące stymulowanie popytu konsumpcyjnego i inwestycyjnego);
- pakiet antykryzysowy.

¹² Wyrażony w EUR.

¹³ Informacja o sytuacji w handlu zagranicznym w styczniu 2010 r. (na podstawie wstępnych danych NBP), Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, wyd. cyt.

¹⁴ Pakiet ten zakłada: prowadzenie zasilających operacji otwartego rynku w formie operacji repo o okresie zapadalności do 3 miesięcy, wprowadzenie operacji SWAP-ów walutowych, wprowadzenie depozytu walutowego jako zabezpieczenia kredytu refinansowego.

Jeżeli chodzi o udogodnienia dla eksporterów, to w ramach działań zawartych w pakiecie, zmierzających do zapewnienia większej dostępności kredytów dla przedsiębiorstw poprzez wzrost limitu poręczeń i gwarancji, przewidziano m. in. „gwarancje dla projektów eksportowych poszerzających ofertę eksportową polskiej gospodarki i pozwalających na utrzymanie wysokiej skali eksportu na zasadach zgodnych z regułami Unii Europejskiej”¹⁵.

Ponadto wprowadzono zmiany do ustawy o zmianie ustawy¹⁶ przewidującej możliwość rozliczania się i prowadzenia rachunków w walutach wymienialnych. Tym samym nastąpiło uproszczenie procedur, które na mocy poprzednio obowiązującego prawa wymagały każdorazowej zgody prezesa NBP. Nowa ustawa ułatwiła transakcje i rozliczenia między przedsiębiorcami a także ograniczyła ryzyko kursowe.

Z punktu widzenia obrotów handlowych, największe znaczenie miał plan wspierania eksportu, którego celem była promocja wzrostu sprzedaży polskich produktów na rynki zagraniczne. Został on przyjęty na posiedzeniu Rady Ministrów w dniu 28 lipca 2009 roku. Program ten miał ułatwić nabywcom dostęp do finansowania, które zostało ograniczone wskutek polityki banków komercyjnych, „broniących się” przed nadmiernym ryzykiem. Instytucją finansową odpowiedzialną za udzielanie kredytów jest państwowy bank: Bank Gospodarstwa Krajowego, który może zaciągać kredyty i pożyczki oraz emitować obligacje zarówno w kraju jak i poza granicami Polski. BGK udziela kredytów bezpośrednio krajowym eksporterom, a ich zwrotu dokonują zagraniczni nabywcy po dostawie towarów lub usług. Kredyty te objęte są ubezpieczeniem Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych SA. Plany rządu zakładają, że BGK udzieli kredytów na łączną kwotę 5,1 mld PLN.

Obecnie BGK rozważa udzielenie kredytów w ramach 50 zgłoszonych projektów, których wartość wynosi ponad 850 mln EUR. Najsilniejszy odzew znalazł ten program (na obecnym etapie) wśród importerów polskich produktów z rynków wschodnich [23 projekty z Białorusi na łączną sumę 221 mln EUR, 11 projektów z Rosji na kwotę 262 mln EUR]. Zainteresowani są również odbiorcy z takich krajów, jak: Indonezja, Singapur, Bangladesz i Kenia¹⁷.

¹⁵ Plan Stabilności i Rozwoju, Ministerstwo Gospodarki, 2009.

¹⁶ Kodeks cywilny oraz ustawy – Prawo dewizowe, Dz.U. 2008 Nr 228, poz. 1506.

¹⁷ Kaczmarek T. T., „Zarządzanie ryzykiem w przedsiębiorstwie eksportującym, ODDK, Gdańsk 2001; Kaczmarek T. T., „Ryzyko w handlu międzynarodowym”, ODDK, Gdańsk 2004.

II.7. Rola eksportu w poszczególnych gałęziach przemysłu województwa pomorskiego

Eksport ma różne znaczenie dla poszczególnych gałęzi przemysłu. Kryzys gospodarczy, jaki obecnie występuje w gospodarce światowej, „dotyka” ich w różnym stopniu, przekładając się na sytuację polskich firm, zwłaszcza eksporterów (spadek zamówień eksportowych jest bowiem najważniejszym „kanałem transmisji” kryzysu do polskiej gospodarki). Po drugie, wyższy udział eksportu w produkcji sprzedanej oznacza większe ryzyko handlu zagranicznego, na które składa się nie tylko ryzyko kursowe, ale cały szereg innych ryzyk: prawne, niewypłacalności odbiorcy, nie wywiązania się odbiorcy lub/i dostawcy z warunków kontaktu, utarty lub zniszczenia towaru, kadrowe, finansowe, ceny, transportowe¹⁸.

Analiza, której celem jest identyfikacja branż w regionie, dla których eksport ma największe znaczenie – jest trudna do przeprowadzenia. Problemem jest dostępność danych statystycznych oraz wybór odpowiednich miar statystycznych. Poniżej prezentowane obliczenia przeprowadzone zostały w oparciu o sprawozdania finansowe przedsiębiorstw [FO1/FO2], składane przez firmy zatrudniające 10 i więcej osób. Baza danych, z których korzystaliśmy, dotyczy roku 2005, 2008 i 2009, w roku 2009 objęła 3199 firm z województwa pomorskiego. Nie dla wszystkich branż dostępne są dane statystyczne ze względu na przepisy dotyczące tajemnicy statystycznej GUS. W przypadku wielu branż pojawiają się tzw. zakrycia, czyli po prostu dane nie są udostępniane, ze względu na małą liczbę firm w danej branży. Obliczenia przeprowadzono zarówno dla dwu- jak i trzycyfrowych PKD.

Analiza porównawcza wskazuje, że dla województwa pomorskiego, udział eksportu w przychodach ze sprzedaży ogółem w rolnictwie jest znacznie niższy niż średnio dla Polski, w usługach jest wyższy, natomiast w przemyśle – także jest niższy. Warto dostrzec fakt, że w roku 2009 – w stosunku do roku poprzedniego – udział eksportu w przychodach ze sprzedaży ogółem w przemyśle dla Pomorza uległ obniżeniu [z 32,2% do 30,04%], podczas gdy dla całej Polski – nieznacznie wzrósł.

Tabela II.6: Udział eksportu w przychodach ze sprzedaży ogółem według sektorów gospodarki dla województwa pomorskiego oraz dla Polski w roku 2008 i 2009 [w %]

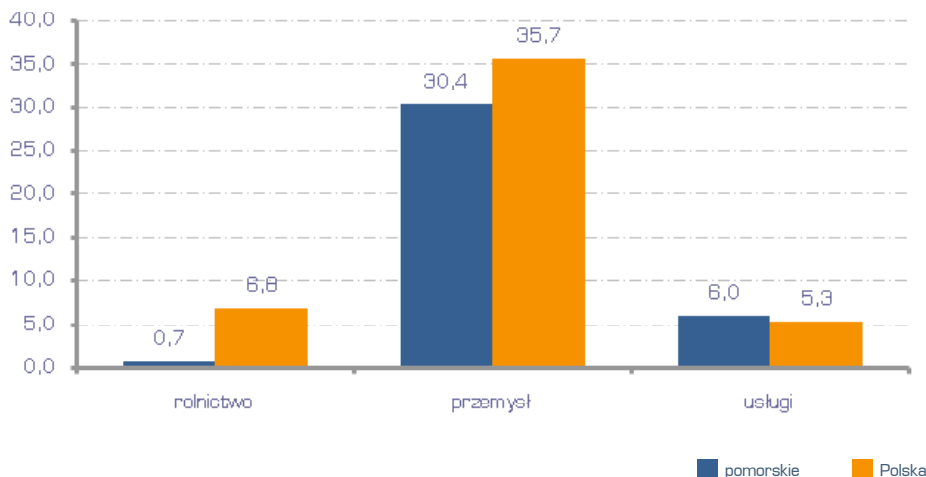
	2008		2009	
	Pomorskie	Polska	Pomorskie	Polska
rolnictwo	1,5	4,8	0,7	6,8
przemysł	32,2	34,3	30,4	35,7
usługi	6,3	5,4	6,0	5,3

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS

¹⁸ Kaczmarek T. T., „Zarządzanie ryzykiem w przedsiębiorstwie eksportującym, ODDK, Gdańsk 2001; Kaczmarek T. T., „Ryzyko w handlu międzynarodowym”, ODDK, Gdańsk 2004.

Odpowiednie dane dla roku 2009 prezentowane są – w układzie porównania województwa pomorskiego z Polską ogółem – na wykresie poniżej.

Wykres II.3: Udział eksportu w przychodach ze sprzedaży ogółem według sektorów gospodarki dla województwa pomorskiego oraz dla Polski w 2009 [w %]



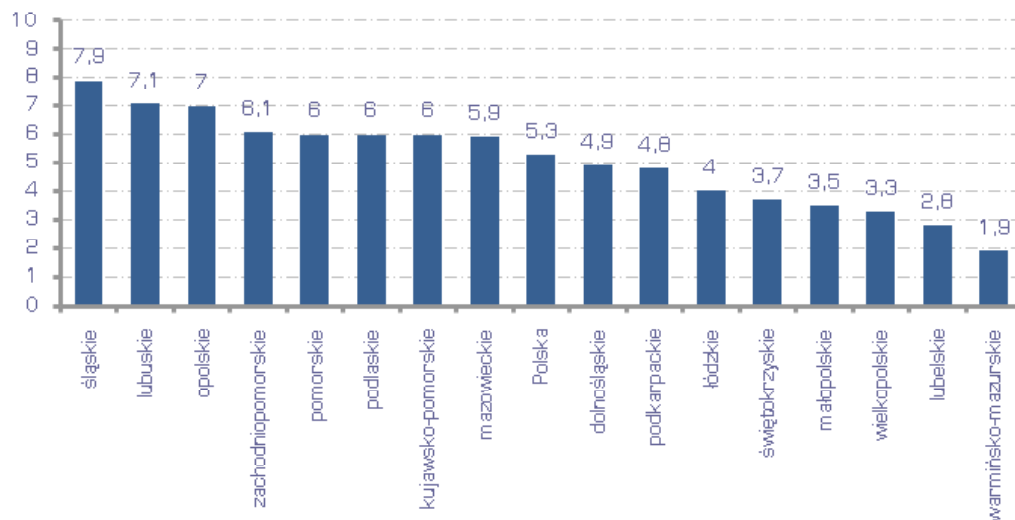
Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS

Analiza – jak już wspomniano – przeprowadzona została w oparciu o udostępnianie przez GUS dane ze sprawozdań F01/F02. Ze względu na fakt, że jest to tzw. panel niezbilansowany, tzn. populacja firm składających takie sprawozdanie w kolejnych latach nie jest jednakowa – trudno wyciągać dalej idące wnioski dotyczące rozwoju sytuacji w czasie. Bardziej wiarygodne wydaje się porównanie sytuacji pomiędzy województwami – w poszczególnych latach¹⁹.

Jeżeli chodzi o umiędzynarodowienie sektora usług (mierzone poprzez udział eksportu usług w całości przychodów ze sprzedaży), to województwo pomorskie zalicza się do grupy regionów, z wysokim udziałem eksportu – powyżej średniej krajowej. Liderami w tym zestawieniu są Śląskie, Lubuskie oraz Opolskie. Najniższe udziały dotyczą: Warmińsko-Mazurskiego, Lubelskiego, Wielkopolskiego, Małopolskiego, Świętokrzyskiego oraz Łódzkiego.

¹⁹ Zobacz szerzej w rozdziale dotyczącym analizy tendencji w handlu zagranicznym województwa pomorskiego.

Wykres II.4: Udział eksportu w przychodach ze sprzedaży ogółem w usługach w 2009 roku (w %)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS

Analiza przeprowadzona na poziomie dwucyfrowych PKD dla województwa pomorskiego, wskazuje, że bardzo wysoki udział eksportu w przychodach ze sprzedaży ogółem dotyczy produkcji sprzętu i urządzeń RTV, wynosi on 81,6%. Jako wysoki, można także uznać ten udział w produkcji pozostałego sprzętu transportowego [76,4%, w branży tej mieszczą się produkty przemysłu stoczniowego], a także w przypadku produkcji pojazdów samochodowych [72,7%], produkcji maszyn biurowych i komputerów [71,3%] i w włókiennictwie [71%]. Udział eksportu w przychodach powyżej 40% dotyczy też: produkcji maszyn i urządzeń [gdzie indziej nie sklasyfikowanych], produkcji mebli, drewna i wyrobów z drewna oraz odzieży i wyrobów futrzarskich.

Wykres II.5: Udział eksportu w przychodach ze sprzedaży ogółem w przemyśle, według dwucyfrowych PKD w 2009 roku [w %]



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS

Inną miarą informującą o znaczeniu eksportu jest wartość przychodów ze sprzedaży eksportowej w przeliczeniu na jednego pracującego. Jest ona najwyższa dla produkcji sprzętu i urządzeń RTV (353 tys. PLN), wysoka jest także w produkcji pojazdów samochodowych (335 tys. PLN) oraz w produkcji pozostałego sprzętu transportowego (284 tys. PLN). Branże, w których eksport na jednego zatrudnionego zawiera się w przedziale 100 tys.–200 tys. PLN to: produkcja drewna i wyrobów z drewna, produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych, produkcja gdzieś indziej nie sklasyfikowanych maszyn i urządzeń, włókiennictwo oraz produkcja maszyn biurowych i komputerów.

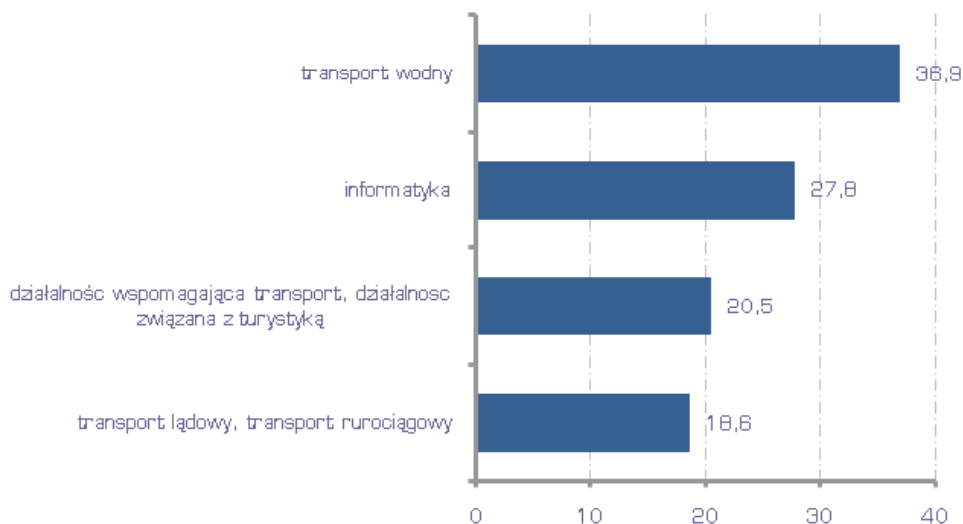
Wykres II.6: Wartość eksportu w przeliczeniu na jednego pracującego w przemyśle według dwucyfrowych PKD w 2009 roku (w tys. PLN)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS

Warto też przyrzeć się, jak wygląda rola eksportu w wybranych branżach sektora usług. Jak już wspomniano, usługi w mniejszym stopniu niż produkty przemysłowe wchodzą w sferę obrotów międzynarodowych. Tradycyjnie traktowane są jako *non-tradables*, jednak w przypadku niektórych rodzajów usług, stopień ich umiędzynarodowienia wzrasta. W województwie pomorskim – pośród dwucyfrowych branż działalności usługowej – wyróżniają się przede wszystkim trzy rodzaje działalności. Jest to transport, w przypadku którego udział eksportu w przychodach ze sprzedaży w 2009 roku wynosił 36,9% oraz informatyka [27,8%], a także działalność wspomagająca transport oraz związana z turystyką [20,5%]. Stosunkowo dużą rolę eksport odgrywa też w przypadku transportu lądowego i rurociągowego [18,6%]. W pozostałych branżach usług [według dwucyfrowych PKD] rola eksportu jest mniejsza.

Wykres II.7: Udział eksportu w przychodach ze sprzedaży ogółem w wybranych rodzajach działalności usługowej, według dwucyfrowych PKD w 2009 roku [w %]



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS

Do innych wniosków prowadzi analiza przeprowadzona na poziomie trzycyfrowych PKD. Bardzo wysoka rola eksportu (udział w przychodach ogółem na poziomie powyżej 70%) charakterystyczna jest dla: produkcji gotowych wyrobów włókienniczych, produkcji i naprawy statków oraz łodzi, a także maszyn biurowych i komputerów. Wysoka jest także [50%-60%] w produkcji: mebli, odzieży i dodatków do odzieży oraz wyrobów stolarskich i ciesielskich dla budownictwa.

Tabela II.7: Udział eksportu w produkcji sprzedanej w przemyśle według trzycyfrowych PKD w 2009 roku (w %)

PKD	Udział
produkcja gotowych wyrobów włókienniczych, z wyłączeniem odzieży	83,6
produkcja i naprawa statków i łodzi	76,5
produkcja maszyn biurowych i komputerów	71,3
produkcja części i akcesoriów do pojazdów samochodowych i ich silników	69,2
produkcja urządzeń do wytwarzania i wykorzystywania energii mechanicznej, z wyłączeniem silników lotniczych, samochodowych i motocyklowych	66,9
kucie, prasowanie, wylaczanie i walcowanie metali; metalurgia proszków	64,7
produkcja cystern, pojemników i zbiorników metalowych; produkcja grzejników i kotłów centralnego ogrzewania	61,6
produkcja wyrobów stolarskich i ciesielskich dla budownictwa	58,9
produkcja odzieży i dodatków do odzieży, z wyłączeniem odzieży skórzanej	56,2
produkcja mebli	55,1
obróbka metali i nakładanie powłok na metale; obróbka mechaniczna elementów metalowych	41,7
produkcja pozostałych maszyn ogólnego przeznaczenia	37,5
produkcja pozostałych maszyn specjalnego przeznaczenia	37,4
produkcja metalowych elementów konstrukcyjnych	35,5
produkcja pozostałego sprzętu elektrycznego, gdzie indziej niesklasyfikowana	33,8
produkcja pozostałych wyrobów włókienniczych	33,4
produkcja pozostałych gotowych wyrobów metalowych	32,6
produkcja wyrobów tartacznych, impregnacja drewna	32,3
produkcja maszyn dla rolnictwa i leśnictwa	28,8
produkcja sprzętu oświetleniowego i lamp elektrycznych	27,7
produkcja instrumentów i przyrządów pomiarowych, kontrolnych, badawczych, nawigacyjnych i pozostałego przeznaczenia, z wyłączeniem sprzętu do sterowania procesami przemysłowymi	27,2
przetwarzanie i konserwowanie ryb i pozostałych produktów rybactwa	26,5
przetwórstwo owoców i warzyw	26,0

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS

Biorąc pod uwagę trzycyfrowe PKD, najwyższe wartości eksportu w przeliczeniu na pracującego w 2009 roku dotyczyły: produkcji i naprawy statków oraz łodzi (295 tys. PLN), kucia, prasowania wylaczania i walcowania metali (270 tys. PLN), produkcji urządzeń do wytwarzania energii mechanicznej (242 tys. PLN) oraz produkcji części i akcesoriów do pojazdów samochodowych i ich silników (240 tys. PLN). Eksport w przeliczeniu na jednego pracującego zawierający się w przedziale 100 tys.–200 tys. PLN dotyczy: produkcji wyrobów chemicznych, produkcji maszyn biurowych i komputerów, produkcji gotowych wyrobów włókienniczych, przetwórstwa owoców i warzyw, produkcji wyrobów stolarskich i ciesielskich dla budownictwa oraz produkcji napojów.

Tabela II.8: Wartość eksportu w przeliczeniu na jednego pracującego według trzycyfrowych PKD w przemyśle w 2009 roku [w tys. PLN]

Nazwa	Eksport na pracującego
produkcja i naprawa statków i łodzi	294,8
kucie, prasowanie, wytłaczanie i walcowanie metali; metalurgia proszków	270,2
produkcja urządzeń do wytwarzania i wykorzystywania energii mechanicznej, z wyłączeniem silników lotniczych, samochodowych i motocyklowych	241,7
produkcja części i akcesoriów do pojazdów samochodowych i ich silników	239,2
produkcja wyrobów chemicznych pozostałych	190,9
produkcja maszyn biurowych i komputerów	188,9
produkcja gotowych wyrobów włókienniczych, z wyłączeniem odzieży	186,6
przetwórstwo owoców i warzyw	139,2
produkcja wyrobów stolarskich i ciesielskich dla budownictwa	128,9
produkcja napojów	113,1
produkcja pozostałych maszyn specjalnego przeznaczenia	98,3
produkcja pozostałych maszyn ogólnego przeznaczenia	93,2
produkcja cystern, pojemników i zbiorników metalowych; produkcja grzejników i kotłów centralnego ogrzewania	92,9
produkcja pozostałych gotowych wyrobów metalowych	89,3
produkcja metalowych elementów konstrukcyjnych	84,0
obróbka metali i nakładanie powłok na metale; obróbka mechaniczna elementów metalowych	82,6
produkcja mebli	82,4
produkcja podstawowych chemikaliów	81,5
przetwarzanie i konserwowanie ryb i pozostałych produktów rybactwa	79,9
produkcja maszyn dla rolnictwa i leśnictwa	66,0
produkcja wyrobów tartacznych, impregnacja drewna	63,7
produkcja pozostałego sprzętu elektrycznego, gdzie indziej niesklasyfikowana	61,9
wytwarzanie produktów przemiału zbóż, skrobi i wyrobów skrobiowych	61,0
produkcja pozostałych wyrobów włókienniczych	58,0
produkcja instrumentów i przyrządów pomiarowych, kontrolnych, badawczych, nawigacyjnych i pozostałego przeznaczenia, z wyłączeniem sprzętu do sterowania procesami przemysłowymi	54,3
produkcja odzieży i dodatków do odzieży, z wyłączeniem odzieży skórzanej	53,9
produkcja sprzętu oświetleniowego i lamp elektrycznych	52,0

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS

Ryzyko handlu zagranicznego nie powinno być określane tylko i wyłącznie na podstawie danych dotyczących eksportu. Także wysoka relacja importu – odniesiona do przychodów ze sprzedaży ogółem – może zostać potraktowana jako miara ekspozycji na ryzyko handlu zagranicznego. Jeśli import ma duży udział w przychodach ze sprzedaży ogółem, w tym w przychodach z eksportu,

wówczas na przykład wahania kursów walutowych, nieciągłość dostaw czy jakiegokolwiek inne problemy w imporcie – wpływają na kondycję podmiotu gospodarczego. Interpretując dane statystyczne należy zaznaczyć, że wysokie uzależnienie od importu nie da się jednoznacznie zidentyfikować, gdyż część komponentów i surowców może być kupowana nie bezpośrednio od podmiotów zagranicznych, ale przez importerów/pośredników z innych regionów kraju. Poniższe obliczenia należy więc interpretować z dużą ostrożnością.

Na tle dwucyfrowych PKD w województwie pomorskim, wyróżnia się produkcja gotowych wyrobów włókienniczych (bez odzieży) – w której import ogółem stanowi 58% przychodów ze sprzedaży. Wysoki „wsad” importowy występuje również w produkcji pozostałych gotowych wyrobów metalowych [33,3%], produkcji obuwia [29,3%], produkcji urządzeń do wytwarzania i wykorzystywania energii mechanicznej [29,2%], w przetwórstwie owoców i warzyw [27,2%] oraz w produkcji wyrobów stolarskich i ciesielskich dla budownictwa [25,6%].

Wykres II.8: Import ogółem jako odsetek przychodów ze sprzedaży ogółem według dwucyfrowych PKD w 2009 roku (w %)



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS

W tabeli poniżej przedstawione zostały udziały importu surowców, materiałów i półfabrykatów na cele produkcyjne w przychodach ze sprzedaży ogółem według trzycyfrowych branż przemysłu w 2009 roku. Kategoria importu została więc w tym przypadku zawężona. Jeśli w ten sposób przyjrzymy się, jak znaczny jest „wsad” importu w produkcję, do grupy branż wymienionych w poprzedniej tabeli dołączyć należy też: produkcję części i akcesoriów do pojazdów samochodowych i ich silników, produkcję wyrobów chemicznych pozostałych oraz produkcję odzieży i dodatków do odzieży.

Tabela II.9: Import surowców, materiałów i półfabrykatów na cele produkcyjne jako odsetek przychodów ze sprzedaży ogółem w 2009 roku

PKD	Import
produkcja gotowych wyrobów włókienniczych, z wyłączeniem odzieży	53,0
produkcja wyrobów stolarskich i ciesielskich dla budownictwa	24,9
produkcja urządzeń do wytwarzania i wykorzystywania energii mechanicznej, z wyłączeniem silników lotniczych, samochodowych i motocyklowych	22,7
produkcja części i akcesoriów do pojazdów samochodowych i ich silników	21,9
produkcja wyrobów chemicznych pozostałych	21,8
produkcja odzieży i dodatków do odzieży, z wyłączeniem odzieży skórzanej	21,8
produkcja pozostałych gotowych wyrobów metalowych	20,5
produkcja sprzętu oświetleniowego i lamp elektrycznych	16,6
produkcja podstawowych chemikaliów	16,4
przetwarzanie i konserwowanie ryb i pozostałych produktów rybactwa	15,6
produkcja i naprawa statków i łodzi	14,3
produkcja cystern, pojemników i zbiorników metalowych; produkcja grzejników i kotłów centralnego ogrzewania	13,8
produkcja pozostałych maszyn ogólnego przeznaczenia	13,1
produkcja maszyn biurowych i komputerów	13,1
produkcja mebli	10,9

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS

II.8. Podsumowanie

- Obecny kryzys ma globalny charakter i jego skutki odczuła cała Europa oraz Stany Zjednoczone, Japonia i wiele krajów azjatyckich. Również w przypadku Polski, która jako jedyna [w UE] odnotowała przyrost PKB, nastąpił bardzo znaczący spadek tempa jego wzrostu [z 6,8% w 2007 roku do 1,8% w 2009 roku].
- Specyficzny charakter współczesnego handlu zagranicznego, który nie jest już prostą wymianą dóbr między dwoma krajami, ale bardzo często uczestniczy w nim wielu partnerów współpracujących w ramach wymiany wewnątrzgałęziowej sprawia, że zmniejszenie popytu na dany produkt powoduje reakcję łańcuchową we wszystkich kooperujących firmach i krajach.
- Kryzys sprawił, że odnowiły się tendencje protekcyjnistyczne, które wpływają na ograniczenie wymiany.
- W kontekście tych rozważań nasuwa się pytanie o sytuację Pomorza. W żaden sposób nie można jej uznać za szczególną. Region nie funkcjonuje w izolacji, ale stanowi część gospodarki światowej i uczestniczy w procesach wymiany gospodarczej jako pełnoprawny partner. Kryzys, który dotknął najpoważniejszych pomorskich partnerów handlowych „odbił” się również na pomorskich eksporterach. Na podstawie danych ze sprawozdań FO1/FO2 zidentyfikować można te branże, które ze względu na wysoki udział eksportu w produkcji sprzedanej wystawione są na relatywnie wysokie ryzyko handlu zagranicznego. Są to przede wszystkim: produkcja sprzętu i urządzeń RTV, produkcja pozostałego sprzętu transportowego [w branży tej mieszczą się produkty przemysłu stoczniowego], a także produkcja pojazdów samochodowych, produkcja maszyn biurowych i komputerów oraz włókiennictwo. Zaznaczyć należy jednak, że od 2005 roku udział eksportu w przychodach przemysłu ogółem w województwie pomorskim uległ obniżeniu i w 2009 jest niższy niż średnio dla Polski.
- Ryzyko handlu zagranicznego nie powinno być określane tylko i wyłącznie na podstawie danych dotyczących eksportu. Także wysoka relacja importu – odniesiona do przychodów ze sprzedaży ogółem – może zostać potraktowana jako miara ekspozycji na ryzyko handlu zagranicznego. W tym względzie w województwie pomorskim wyróżnia się produkcja gotowych wyrobów włókienniczych [bez odzieży] – w której import ogółem stanowi 58% przychodów ze sprzedaży.
- Podstawową kwestią pozostaje pytanie o oczekiwaną poprawę koniunktury. Prognozy instytucji międzynarodowych wskazują na symptomy ożywienia. Analitycy przestrzegają jednak, że może się ono okazać kruche, szczególnie wobec nowych problemów, z którymi skonfrontowana jest Europa: problemów deficytu budżetowego i długu publicznego w wielu krajach członkowskich. Niezbędne są cięcia wydatków, co może przyczynić się do spowolnienia procesu wzrostu koniunktury.

Bibliografia

1. Broken Promises: A G-20 Summit, *Report by Global Trade Alert*, Ed. S.J. Evenett, CEPR 2009.
2. Country Assessment, *Economic Indicators*, EBRD, 2009.
3. Główny Urząd Statystyczny, Departament Handlu i Usług-Wydział Handlu Zagranicznego, wyniki wstępne, Warszawa 2010.
4. Hamlin K., Yanping L., *China's Exports Decline for First Time in 7 Years*, http://preview.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive_en10&sid=a2v.AWwaVpjB.
5. Informacja o sytuacji w handlu zagranicznym w styczniu 2010 r [na podstawie wstępnych danych NBP], Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa, 16 marca 2010 r.
6. Kaczmarek T. T., *Zarządzanie ryzykiem w przedsiębiorstwie eksportującym*, ODDK, Gdańsk 2001; Kaczmarek T.T., *Ryzyko w handlu międzynarodowym*, ODDK, Gdańsk 2004.
7. Kodeks cywilny oraz ustawy - Prawo dewizowe, Dz.U. 2008 Nr 228, poz. 1506.
8. Plan Stabilności i Rozwoju, Ministerstwo Gospodarki, 2009.
9. *Polska wobec światowego kryzysu finansowego*, raport NBP, wrzesień 2009.
10. Przegląd Corporate Governance, nr 3 [19], 2009.
11. Rządowy Program Wspierania Eksportu, mg.gov.pl.
12. *Sytuacja w handlu zagranicznym po 3 kwartałach 2009 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa 30 listopada 2009.
13. *World Trade 2008*, Prospects for 2009, Press /554, WTO, 23 March 2009.

*Krystyna Gawlikowska-Hueckel, Katedra Ekonomiki Integracji Europejskiej, Uniwersytet Gdański
Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju*

Stanisław Umiński, Ośrodek Badań Integracji Europejskiej, Uniwersytet Gdański

III.1. Wprowadzenie

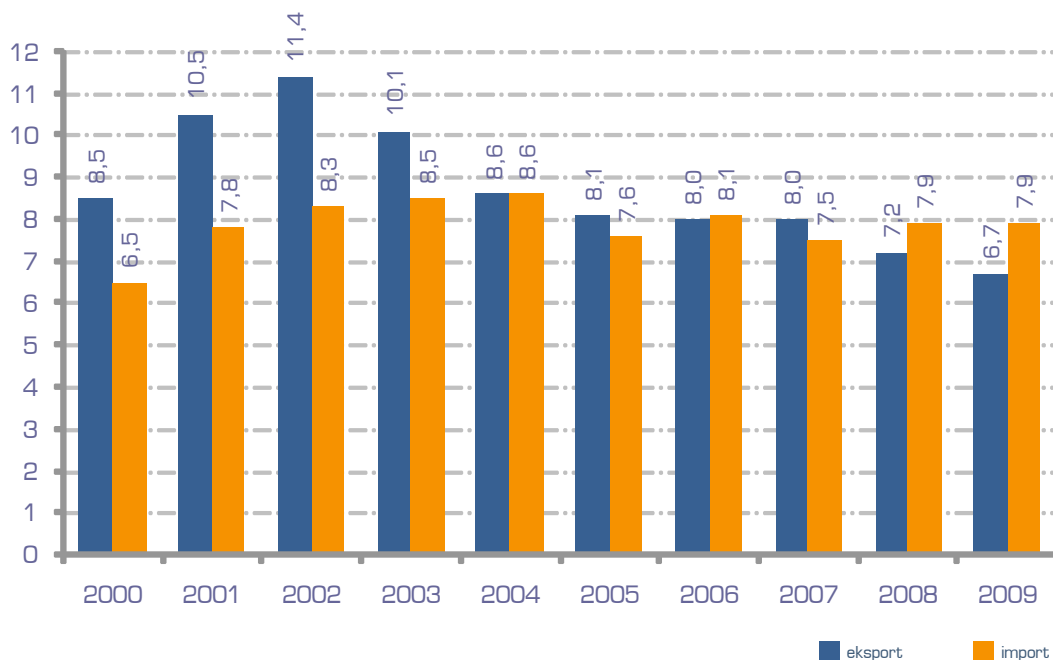
Handel zagraniczny analizowany jest najczęściej w odniesieniu do krajów lub konkretnych branż przemysłu. Ciekawe obserwacje mogą dotyczyć poziomu regionalnego (województw), zwłaszcza w czasie, gdy stosunki handlowe Polski podlegają dynamicznym zmianom. Województwa w różnym stopniu uczestniczą w eksporcie i imporcie Polski. Ich „wkład” w handel zagraniczny się zmienia, co jest wynikiem zachodzących przekształceń strukturalnych oraz przejawem zmian konkurencyjności. Różni się tzw. profile handlowe [eksportowe] regionalnych gospodarek. Każde z województw ma charakterystyczną strukturę eksportu determinowaną przede wszystkim przez bazę przemysłową. Różni się także profil tzw. powiązań geograficznych. Firmy z poszczególnych województw handlują zasadniczo z tzw. bliską zagranicą. Ale – co najbardziej istotne – niejednakowa jest intensywność powiązań eksportowych z UE (jako całością, oraz z jej poszczególnymi krajami członkowskimi).

Celem poniższego opracowania jest przedstawienie podstawowych informacji na temat handlu zagranicznego (zwłaszcza eksportu) województwa pomorskiego. Mają one stanowić tło dla innych prac w ramach projektu badawczego – przede wszystkim dla przeprowadzonych badań ankietowych. Poniższe analizy bazują na danych i opracowaniu przygotowanych w roku ubiegłym. Dla roku 2009 zamieszczamy dane szacunkowe.

III.2. Handel zagraniczny województwa pomorskiego – kilka podstawowych faktów

Udział województwa pomorskiego w ogólnopolskich obrotach handlowych cechował się wahaniami. W 2000 roku udział regionu w eksporcie całego kraju wynosił 8,5%, a w imporcie 6,5%. Wyraźny „skok” eksportu przypada na lata 2001–2002, kiedy to udział Pomorskiego w krajowym eksporcie osiągnął „rekordową” wysokość 11,4%. W latach 2002–2005 wskaźnik udziału Pomorza w ogólnopolskiej sprzedaży dóbr na rynki zagraniczne zmniejszał się – w latach 2005–2007 oscylował na poziomie około 8%, w roku 2008 spadł do 7,2%. Można szacować, że w 2009 roku, jeśli utrzymałaby się kontynuacja wcześniejszych tendencji oraz bazując na charakterze korelacji eksportu województwa pomorskiego z Polską ogółem, udział ten kształtuje się na poziomie 6,4%. Szacunkowy udział w imporcie Polski wynosi 7,6%.

Wykres III.1: Udział województwa pomorskiego w eksporcie oraz imporcie Polski w latach 2000–2009 [w %]. Za rok 2009, dane szacunkowe



Źródło: Opracowanie własne na podstawie statystyk handlu zagranicznego

Analizując udziały województwa w ogólnopolskich obrotach handlowych należy pamiętać, że są to wskaźniki względne, które charakteryzują „wkład” Pomorza do handlu zagranicznego kraju. Zmniejszenie wskaźników nie zawsze wiązało się ze spadkiem wolumenu handlu (w ujęciu bezwzględnym), a zachodzące zmiany mogą być wynikiem:

- wahań w cyklu dostaw produktów za granicę,
- bardziej dynamicznego wzrostu obrotów innych województw,
- wzrostu lub spadku krajowego wolumenu handlu (importu i eksportu).

Obserwacja trendu wskazuje na to, że po 2005 roku stabilizuje się udział województwa w ogólnopolskim imporcie, w eksporcie natomiast niepokojący jest spadek udziału Pomorskiego.

Nasuwa się pytanie, co było przyczyną tak znaczącego wzrostu udziałów (szczególnie eksportowych) w 2002 roku? Eksport każdego regionu cechuje pewna specyfika. Pomorze było w tym czasie znaczącym eksporterem statków, które – jak wiadomo – cechuje stosunkowo długi cykl budowy. Realizacja zamówień mogła podlegać pewnej kumulacji, stąd tak znaczący udział Pomorza w ogólnopolskim eksporcie w jednym roku.

Import z kolei jest bardzo często funkcją eksportu i sprowadzane z zagranicy dobra stanowią „wkład” do produkcji eksportowej.

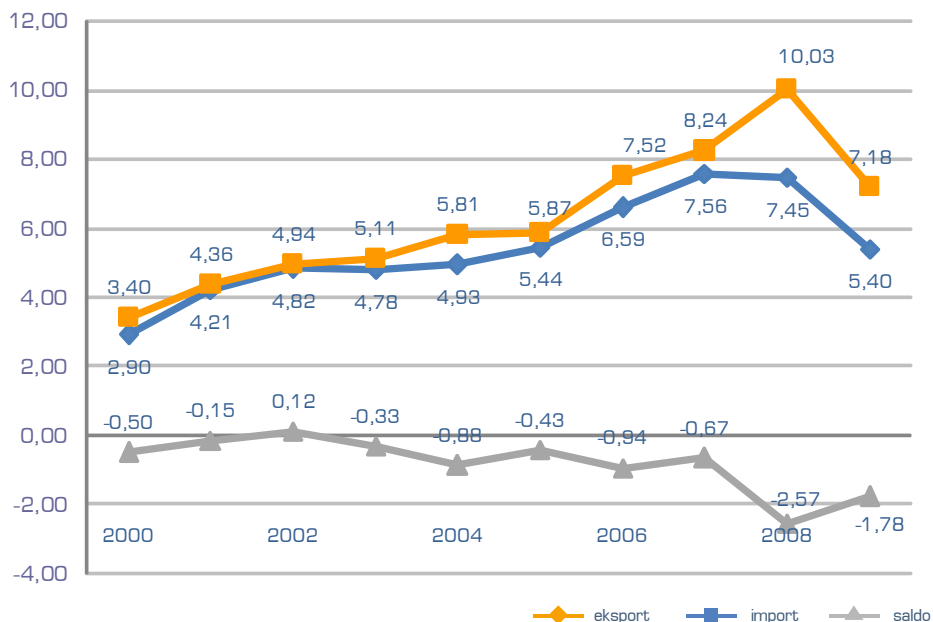
Niezależnie od wahań udziału województwa w obrotach handlowych Polski, w latach 2000–2007, wolumen eksportu i importu zwiększył się. Rok 2009 to spadek wartości eksportu do szacunkowego poziomu około wyrażonego w euro równego 5,4 mld EUR oraz spadek importu do poziomu 7,2 mld EUR.

Przyczyn prosperity w handlu – do roku 2007 go było zapewne kilka:

- okres dobrej koniunktury na rynkach światowych,
- umocnienie się pozycji polskich firm oraz zdobycie umiejętności „poruszania się” i konkurencji na rynkach zagranicznych,
- członkostwo w UE, poprzedzone realizacją Układu Europejskiego (część handlowa tego układu weszła w życie w 1992 roku i zakładała stopniowe znoszenie barier handlowych między Polską a krajami członkowskimi). Liberalizacja obrotów umożliwiła polskim producentom konkurencję na jednakowych zasadach.

Spadek wartości eksportu w roku 2009 spowodowany był przez kryzys gospodarczy na świecie, który – przypomnijmy – dotarł do Polski przede wszystkim poprzez eksport. Spowolnienie wzrostu gospodarczego w krajach, które są głównymi odbiorcami eksportu Pomorza, przełożyło się na spadek eksportu całego kraju.

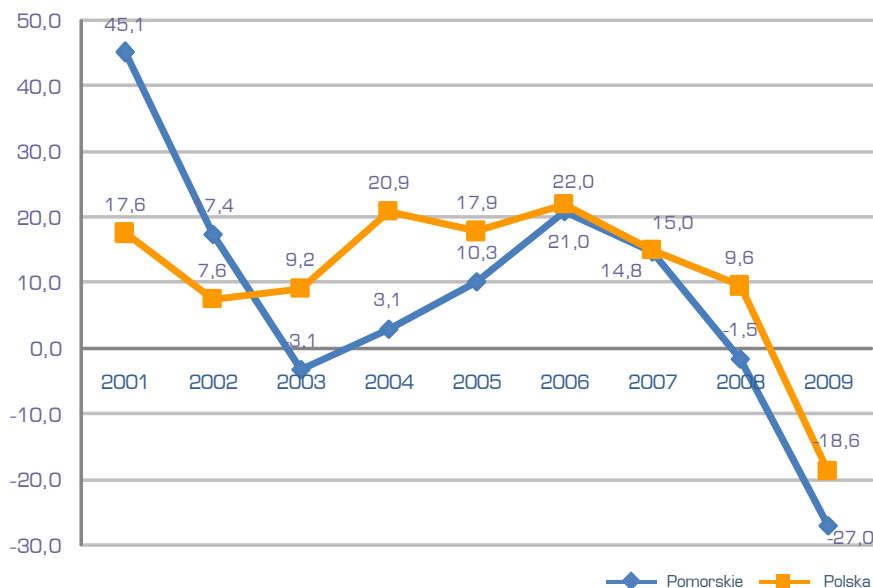
Wykres III.2: Wartość eksportu, importu oraz saldo obrotów województwa pomorskiego [w mld EUR] w latach 2000-2009. Za rok 2009 dane szacunkowe



Źródło: Opracowanie własne na podstawie statystyk handlu zagranicznego

Dynamika „spadku” wartości eksportu województwa była większa, niż Polski ogółem. Jest to odzwierciedleniem długookresowych tendencji odnoszących się do konkurencyjności regionów Polski.

Wykres III.3: Dynamika wzrostu eksportu w latach 2001–2009 (zmiany w % w stosunku do roku poprzedniego – wartość eksportu w EUR). Za rok 2009 dane szacunkowe

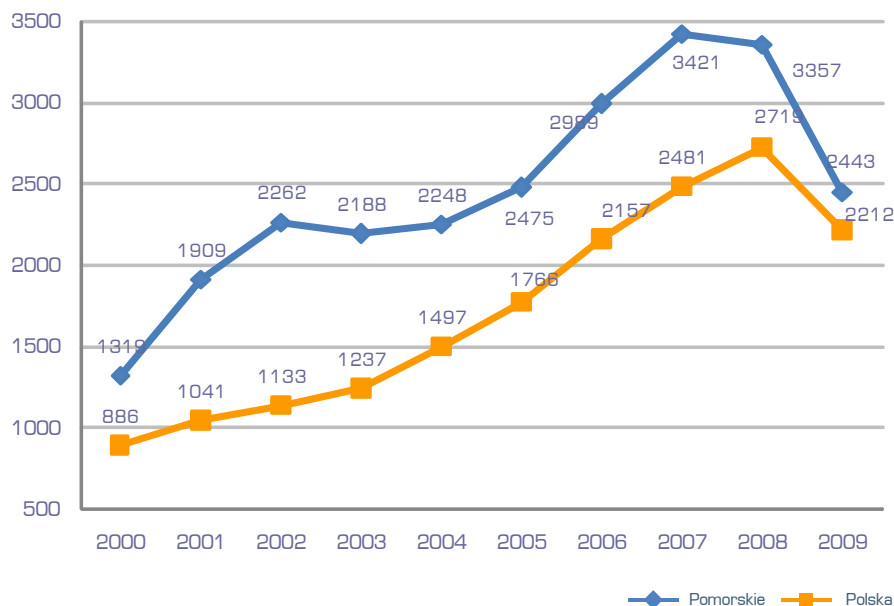


Źródło: Opracowanie własne na podstawie statystyk handlu zagranicznego

Wskaźnikiem pozwalającym na bardziej obiektywną ocenę procesów wzrostu i zmian zachodzących w wymianie jest wartość eksportu *per capita*. Z punktu widzenia kształtowania się tego wskaźnika, Pomorze w 2008 roku zajmowało 5. miejsce w kraju [w 2007 – trzecie]. W 2009 roku bardzo prawdopodobny jest jego spadek na pozycję 6. W 2009 roku szacunkowa wartość eksportu w przeliczeniu na jednego mieszkańca dla województwa pomorskiego kształtowała się na poziomie 2443 EUR, co odpowiadało poziomowi z roku 2005.

Porównanie zmian wartości eksportu *per capita* Polski oraz województwa pomorskiego prezentuje wykres III.4. Jak widać, wartość ta – dla Pomorskiego – podlegała wahaniom, które są szczególnie duże, jeśli porównany je z trendem ogólnokrajowym. Pamiętać należy jednak, że nieco bardziej „łagodny” przebieg linii dla Polski jest skutkiem tego, że dane dla Polski ogółem obejmują różne województwa, o różnej strukturze gospodarki oraz eksportu, nieco odmiennym przebiegu cyklu koniunkturalnego itp.

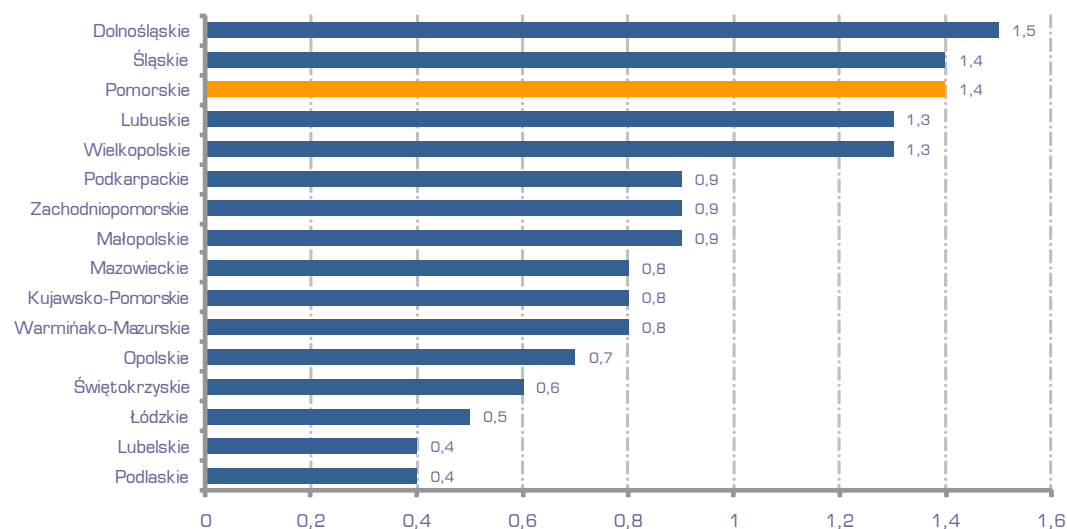
Wykres III.4: Zmiany wartości eksportu per capita województwa pomorskiego w latach 2000-2009 na tle Polski. Za rok 2009 dane szacunkowe



Źródło: Opracowanie własne na podstawie statystyk handlu zagranicznego

Szczególne znaczenie eksportu pokazuje relacja udziału województwa w krajowym eksporcie do udziału w PKB Polski. Ilustruje ona o ile więcej dany region wnosi do ogólnopolskiego eksportu niż do krajowego PKB (wykres III.5). W pewnym uproszczeniu oznacza to, że te regiony, które więcej „wnoszą” do ogólnopolskiego eksportu niż do krajowego PKB, są szczególnie zorientowane na sprzedaż za granicę i że ich zdolność do eksportu jest wyższa od przeciętnej. Pod względem kształtowania się wskaźnika relacji udziału województwa w eksporcie Polski do udziału w PKB Polski w roku 2007 wyraźna jest przewaga pięciu województw: dolnośląskiego, śląskiego, pomorskiego, lubuskiego oraz wielkopolskiego. Wszystkie te województwa mają wartości współczynnika powyżej jedności, co oznacza, że więcej „wnoszą” do eksportu Polski niż do krajowego PKB. Świadczy to o tym, że w wymienionych regionach znaczenie eksportu dla gospodarki jest szczególnie duże.

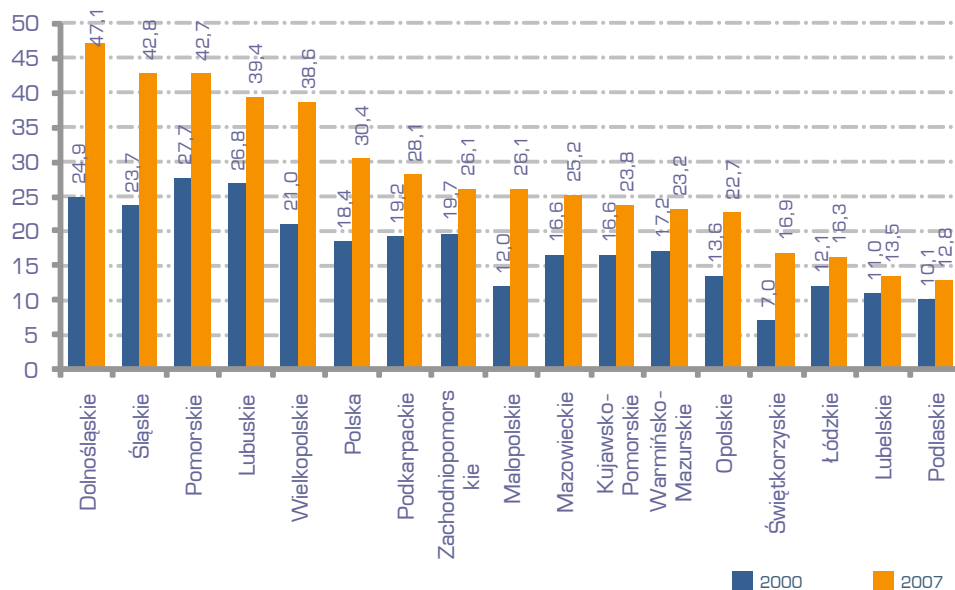
Wykres III.5: Relacja udziału województwa w eksporcie Polski do udziału w PKB Polski w roku 2007



Źródło: Opracowanie własne na podstawie statystyk handlu zagranicznego

W porównaniu z innymi województwami, Pomorze cechuje wysoka relacja wartości eksportu do PKB. W 2006 roku wyniosła ona 42,5% (2. pozycja), w 2007 była to pozycja 3. (42,7%).

Wykres III.6: Szacunkowa relacja wartości eksportu do PKB w roku 2000 oraz 2007 w roku

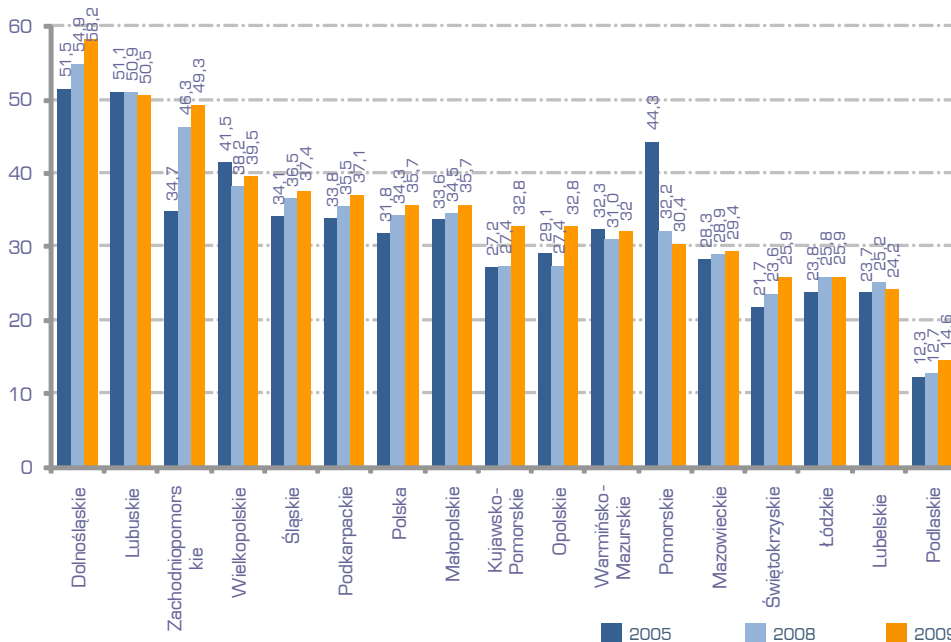


Źródło: Opracowanie własne na podstawie statystyk handlu zagranicznego

Wykres III.7 przedstawia wyniki szacunkowych obliczeń dotyczących relacji eksportu do przychodów ze sprzedaży ogółem dla poszczególnych województw. Im większy jest udział eksportu w produkcji przemysłowej, tym większy stopień „otwarcia” gospodarki regionalnej. Z jednej strony, jak już wspomniano, stanowi to sygnał, jaką wagę ma popyt zagranicy, w jakim stopniu stymuluje on produkcję przemysłu regionalnego, z drugiej strony wskazuje na ryzyko zmniejszenia produkcji w przypadku załamania się koniunktury u partnerów handlowych. Ryzyko jednak jest w kalkulowane w działalność gospodarczą; w dzisiejszej globalnej gospodarce, kraje i regiony „skazane” są na otwartość, nie mogą być wyizolowane, i trudno wyobrazić sobie sytuację, w której załamanie koniunktury na rynkach zagranicznych nie naruszyłoby prosperity na rynku krajowym. Obliczenia oparte są na danych ze sprawozdań finansowych FO1, składanych przez firmy zatrudniające 10 i więcej osób [3199 firm z województwa pomorskiego w 2009 roku]. Nie dla wszystkich branż dostępne są dane ze względu na przepisy dotyczące tajemnicy statystycznej GUS. Jak już wspomniano, w przypadku wielu branż pojawiają się tzw. zakrycia, czyli po prostu dane nie są udostępniane, ze względu na małą liczbę firm w danej branży.

Zdając sobie sprawę z powyższych ograniczeń, nie trudno jednak nie dostrzec, że od 2005 roku udział eksportu w przychodach ze sprzedaży przemysłu ogółem w przypadku Pomorskiego uległ bardzo poważnej obniżce z 44% do 30% w roku 2009. W 2005 roku województwo należało do czołówki, jeśli chodzi o wysokość tego udziału [3. pozycja], a w 2009 roku zajmowało miejsce 11 – przy czym wartość wskaźnika jest o 5 pkt. % niższa, niż średnio dla Polski.

Wykres III.7: Udział eksportu w całości przychodów ze sprzedaży przemysłu w latach 2005, 2008 oraz 2009 [w %]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie statystyk handlu zagranicznego

Zwrócić należy uwagę na obserwowany w ostatnich latach spadek udziału eksportu w przychodach ze sprzedaży. Szczególnie widać to w roku 2008 względem roku 2007. Przypomnieć trzeba, że rok 2008 to początek światowego kryzysu gospodarczego.

III.3. Podsumowanie

Województwo **pomorskie należy do grona największych eksporterów spośród regionów Polski**. Wartość eksportu – w latach 2000–2007 – systematycznie wzrastała. Po roku 2008 nastąpiły dość znaczne zmiany, które są skutkiem światowego kryzysu gospodarczego.

Początek dekady był okresem, w którym udział województwa w eksporcie Polski wyraźnie wzrósł – do 11,4% w 2002 roku. Od roku 2003 **obserwujemy natomiast bardzo niepokojący trend spadku udziału regionu w ogólnopolskim eksporcie**. Warto wspomnieć, że jest to czas dyskutowania korzyści z członkostwa w UE, które traktować można jako swoisty „sprawdzian” konkurencyjności eksportu.

W 2000 roku Pomorskie było województwem z najwyższą wartością eksportu w przeliczeniu na jednego mieszkańca [1 319 EUR]. Do roku 2009 region przesunął się na pozycję piątą lub szóstą. Powyższe obserwacje dowodzą, że region wciąż ma silną pozycję jako eksporter, jednak dynamika wzrostu eksportu w pozostałych województwach była większa.

Trudno o jednoznaczną ocenę otwarcia gospodarki ocenianą przez pryzmat handlu zagranicznego. Z jednej strony, Pomorskie charakteryzuje się bardzo wysoką relacją eksportu do PKB [wyższą ma tylko Dolnośląskie]. Dane na temat PKB mają jednak charakter „historyczny”, gdyż najnowsze są dostępne za rok 2007. Gdy jednak przyjrzymy się jak kształtuje się relacja wartości eksportu do produkcji sprzedanej, to dostrzec należy jej spadek. Z pewnością wynika to z ze światowego kryzysu ekonomicznego. Nadchodzące dwa, trzy lata pozwolą na sformułowanie bardziej precyzyjnych wniosków, czy proces ten ma charakter koniunkturalny, czy strukturalny (wynika na przykład z takich czynników jak: mniejsze sukcesy regionu – niż innych województw – w przyciąganiu proeksportowo nastawionych inwestorów w przemyśle, spadek konkurencyjności eksportu na przykład w stosunku do dostawców z innych krajów, struktura podaży eksportowej rozbieżna z popytem na głównych rynkach zbytu, nieskuteczne strategie eksportowe firm, itp.).

Krystyna Gawlikowska-Hueckel, Uniwersytet Gdański. Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju
Stanisław Umiński, Ośrodek Badań Integracji Europejskiej, Uniwersytet Gdański

IV.1. Wprowadzenie, opis próby

Badanie ankietowe eksporterów z województwa pomorskiego zostało przeprowadzone na przełomie maja i czerwca 2010 roku na próbie 308 firm produkcyjnych. Jego celem było poznanie problemów eksporterów, ich zamierzeń, percepcji kosztów i korzyści wynikających z członkostwa Polski w UE, a także określenie wpływu sytuacji w eksporcie na rynek pracy. Jest to kontynuacja badań, które rozpoczęte zostały w ubiegłym roku.

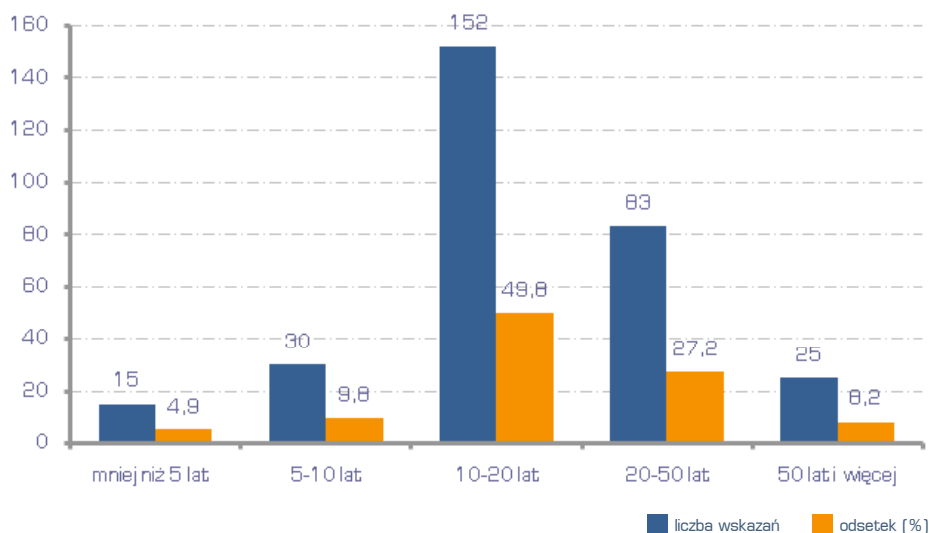
Jeżeli przeanalizujemy okres działania ankietowanych przedsiębiorstw, możemy powiedzieć, że większość z nich została założona po 1980 roku, przy czym warto podkreślić, że w grupie ankietowanych znajdują się również przedsiębiorstwa, które powstały przed II wojną światową, czyli mają dość długą „historię”. Najstarsza wśród ankietowanych firm została założona w 1926 roku. Podobnie jak w roku ubiegłym, zwraca uwagę fakt, że najwięcej firm utworzono w początkowych latach okresu transformacji. Warunki gospodarki centralnie planowanej utrudniały rozwój przedsiębiorczości, szczególnie jeśli chodzi o własność prywatną. Zwiększanie liczby zakładanych firm po 1989 roku świadczy o tym, że w okresie przekształceń politycznych i ustrojowych wzrosła skłonność do aktywności inwestycyjnych oraz że w początkowej fazie transformacji panował większy optymizm i wiara w skuteczne działanie. Bez wątpienia sprzyjał temu „duch przedsiębiorczości”, który wskazywał nowe inicjatywy i zachęcał do podejmowania ryzyka. Największa część firm (50%) jest „w wieku” 10–20 lat, natomiast 27% ma więcej niż 20 i mniej niż 30 lat; 8% z populacji ankietowanych przedsiębiorstw ma 50 i więcej lat.

Przeważająca część badanej populacji funkcjonuje od ponad 10 lat, ma zatem spore doświadczenie związane z funkcjonowaniem w gospodarce rynkowej i także na rynkach międzynarodowych. Uprawnia to również do wniosku, że firmy te mają najtrudniejszy okres doświadczeń za sobą, i można spodziewać się, że nawiązywane przez nie kontakty będą cechować się trwałością. Trwałość ta oczywiście nie jest dana raz na zawsze, może zostać naruszona przez pojawiające się kryzysy na rynku światowym, a przede wszystkim w krajach, które są głównymi odbiorcami ich eksportu. Starsze, mające większe doświadczenie firmy, cechuje wyższy poziom elastyczności i zdolności przystosowania do zmieniających się warunków, umiejętność dostosowania oferty do preferencji klientów oraz utrzymanie jakości produktów na odpowiednim poziomie.

Stwierdzić można, że doświadczenie rośnie wraz z wiekiem a przetrwanie firmy w dłuższym okresie dowodzi jej dojrzałości oraz rokuje, że będzie ona się dalej, oczywiście przy odpowiednim zarządzaniu, rozwijać. „Dojrzały” wiek badanej populacji jest również korzystny ze względu na jakość przeprowadzonych badań i uzyskanych odpowiedzi.

Opinie respondentów nie są bowiem przypadkowe czy intuicyjne, ale zostały zweryfikowane przez lata działalności i doświadczenia.

Wykres IV.1: Struktura ankietowanych przedsiębiorstw według „wieku” (liczonego od roku rozpoczęcia działalności)

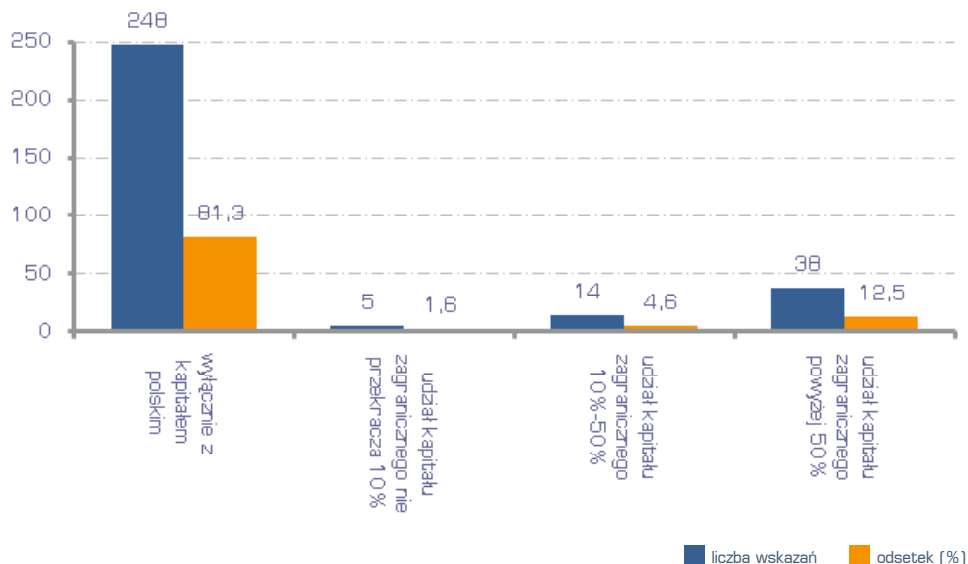


Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

Większość z ankietowanych przedsiębiorstw dysponuje wyłącznie kapitałem polskim [248 firm, czyli 81,3%]. 1,6% respondentów ma udział kapitału zagranicznego nie przekraczający 10%; 4,6% to firmy, w których udział kapitału zagranicznego zawiera się w przedziale 10%–50%; 12,5% z grupy respondentów ogółem to przedsiębiorstwa w których udział kapitału zagranicznego jest wyższy niż 50%.

Próba uwzględniona w badaniach odzwierciedla określony stan i jest w pewnym sensie pochodną struktury własnościowej przedsiębiorstw w województwie pomorskim, gdzie – jak wiadomo – trafia relatywnie mniej zagranicznych inwestorów bezpośrednich, niż do najbardziej pod tym względem preferowanych regionów. Fakt ten można interpretować w taki sposób, że firmy z kapitałem wyłącznie krajowym podjęły samodzielnie działalność eksportową i jest ona skuteczna. Należy to podkreślić, tym bardziej, że w momencie rozpoczęcia ekspansji na rynek międzynarodowy, konkurenci – w tym również przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym – posiadały niewspółmiernie większe doświadczenie i umiejętności w zakresie organizacji, zarządzania i marketingu.

Wykres IV.2: Struktura ankietowanych przedsiębiorstw według form własności (udział kapitału zagranicznego w kapitale zakładowym w %)



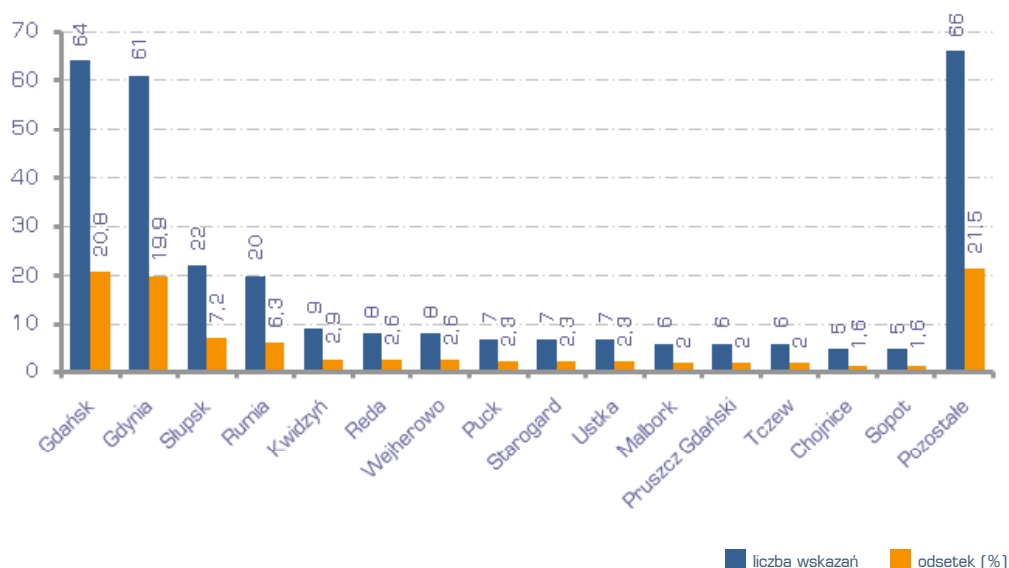
Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

Z punktu widzenia przestrzennej lokalizacji działalności gospodarczej, w tym działalności eksportowej, istnieją obszary, w których skupiona jest znacznie większa liczba firm niż w pozostałych. Nie jest to zjawisko zaskakujące, jako że działalność gospodarcza nie jest równomiernie rozmieszczona w przestrzeni. Wielkie aglomeracje czy ośrodki miejskie mają zdolności do „przyciągania” firm, inwestorów oraz pracowników, gdyż z reguły oferują korzystniejsze warunki funkcjonowania i prowadzenia działalności gospodarczej.

W teorii ekonomii ośrodki te określane są mianem biegunów wzrostu, które wchłaniając zasoby, z czasem mogą przyczynić się do rozwoju całego regionu. Podobne prawidłowości rozwoju mają miejsce również w polskich regionach i w województwie pomorskim, w którym najważniejszym biegunem wzrostu jest aglomeracja Trójmiasta, „zasysająca” najpoważniejsze zasoby kapitału i pracy.

W badanej próbie przedsiębiorstw dominuje miasto Gdańsk, na który przypada 20,8% z całości badanej populacji oraz Gdynia, na którą przypada 19,9%. Kolejne badane firmy zlokalizowane były w Słupsku (7,2%), Rumi (6,3%), Kwidzynie (2,9%), Redzie (2,6%), Wejherowie (2,6%), Pucku (2,3%), Starogardzie Gdańskim oraz Ustce (2,3%). Podobnie zatem, jak w ubiegłym roku, dominujący jest udział firm z Gdańska i Gdyni [w roku 2010 łącznie z tych dwóch miast przebadano 40% przedsiębiorstw].

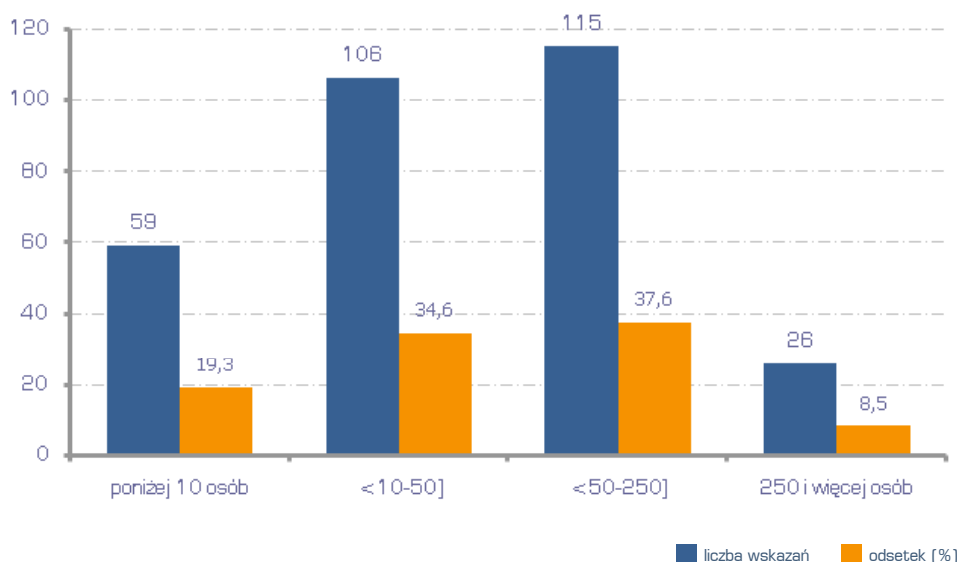
Wykres IV.3: Struktura ankietowanych przedsiębiorstw według lokalizacji



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

Z punktu widzenia analizy eksportu, istotne jest pytanie o wielkość firm. Jednym z kryteriów oceny jest poziom zatrudnienia. Największa grupa spośród ankietowanych przedsiębiorstw zatrudnia od 50 do 250 osób. Takich firm w badanej populacji znalazło się 37,6%; druga pod względem ważności [34,6%] jest grupa przedsiębiorstw zatrudniających 10–50 osób. Z uzyskanych odpowiedzi wynika, że polityka zatrudnienia jest bardzo zróżnicowana. Liczba zatrudnionych jest funkcją wielkości produkcji ankietowanych przedsiębiorstw. Wielkość zatrudnienia jest również związana z wartością sprzedaży na eksport. Sądzić można, że polityka zatrudnienia, prowadzona przez respondentów jest racjonalna; ankietowane firmy to przede wszystkim przedsiębiorstwa prywatne, które zmierzają do tego, aby liczba pracujących na etaty i umowy o pracę była uzasadniona potrzebami i rozmiarami realizowanej produkcji.

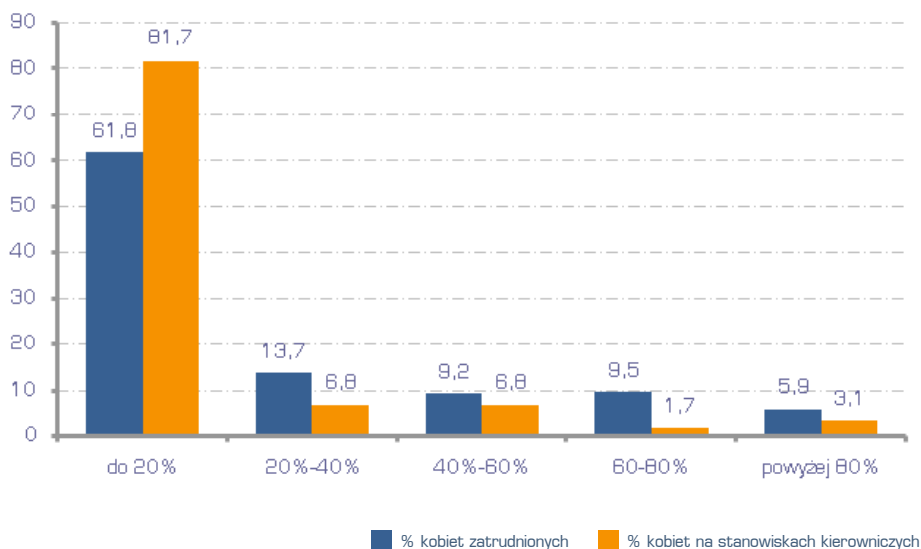
Wykres IV.4: Struktura ankietowanych przedsiębiorstw według wielkości zatrudnienia



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

Kolejnym zagadnieniem uwzględnionym w ankiecie związanym z zatrudnieniem była kwestia udziału kobiet wśród liczby pracujących ogółem oraz na stanowiskach kierowniczych. W ankietowanych przedsiębiorstwach, jeżeli chodzi o strukturę płci w zatrudnieniu, dominują mężczyźni. Wynika to zapewne, przynajmniej częściowo, z profilu produkcyjnego badanych firm, których znaczna część reprezentuje branże tradycyjnie zatrudniających mężczyzn. Na stanowiskach kierowniczych również dominują mężczyźni. W 61,8% ankietowanych przedsiębiorstw udział kobiet w zatrudnieniu nie wynosi więcej niż 20%. Natomiast jeżeli chodzi o udział kobiet na stanowiskach kierowniczych, to w 81,7% ankietowanych przedsiębiorstw także nie przekracza on 20%. Jeżeli nawet, uwzględnimy fakt, że ankietowane przedsiębiorstwa zatrudniają więcej mężczyzn, to i tak – proporcjonalnie – w kierownictwie istnieje ich nadreprezentacja. Należy jednak dodać, że pod tym względem ankietowana próba nie różni się od ogólnych prawidłowości charakteryzujących sektor przedsiębiorstw w Polsce.

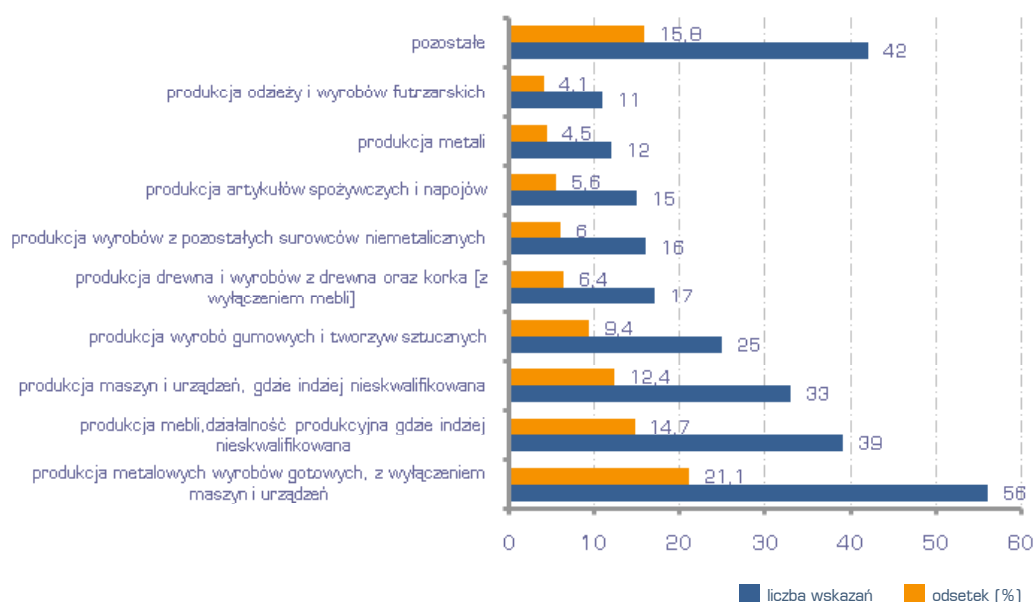
Wykres IV.5: Udział kobiet na stanowiskach kierowniczych oraz w zatrudnieniu ogółem (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

Próba jest dosyć zróżnicowana, jeżeli chodzi o profil działania przedsiębiorstw. Najwięcej firm [56, czyli 21,1%] działa w branży: produkcja metalowych wyrobów gotowych z wyłączeniem maszyn i urządzeń. Kolejną pod względem liczebności [39 przedsiębiorstw, 14,7%] jest branża produkcji mebli oraz działalność produkcyjna gdzie indziej nie sklasyfikowana. Następne miejsca zajmują: produkcja maszyn i urządzeń, produkcja z wyrobów gumowych i tworzyw sztucznych, produkcja drewna i wyrobów z drewna oraz korka. Dokładna struktura ankietowanych przedsiębiorstw według profilu działalności prezentowana jest na wykresie IV.6.

Wykres IV.6: Struktura ankietowanych przedsiębiorstw według profilu działalności



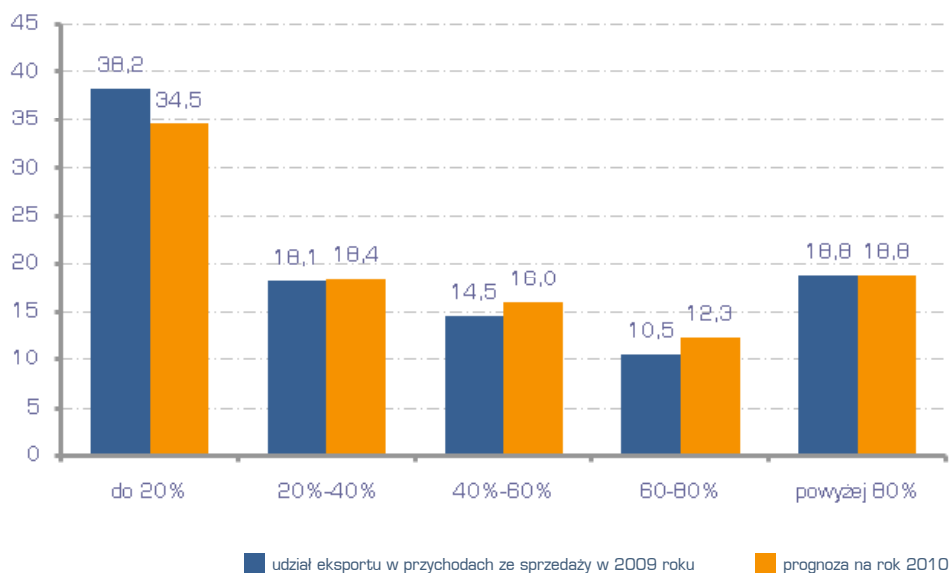
Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

IV.2. Wielkość i znaczenie eksportu

Jak już wspomniano, badaniem objęto przedsiębiorstwa produkujące na eksport. Pamiętać należy jednak, że udział eksportu w ich przychodach ze sprzedaży ogółem jest znacznie zróżnicowany. W 2009 roku dla 38,2% nich udział eksportu w całości sprzedaży nie przekroczył 20%. Dla 18% udział ten zawierał się w przedziale od 20% do 40%. Dokładna struktura odpowiedzi na powyższe pytanie wraz z prognozą na rok 2010 prezentowana jest na wykresie IV.7.

Warto zwrócić uwagę, że dla blisko 19% przedsiębiorstw rola eksportu jest szczególnie wysoka, ponieważ stanowi on powyżej 80% przychodów ze sprzedaży (w roku 2009, jak i w prognozie na rok 2010). Porównanie struktury odpowiedzi dla dwóch lat, 2009 i 2010, pozwala wskazać na drobne zmiany, jeżeli chodzi o rolę eksportu w całości przychodów ze sprzedaży. Widać, że nieznacznie (o około 4 pkt. %) zmalał odsetek przedsiębiorstw, w których udział eksportu w przychodach ze sprzedaży ogółem nie przekracza 20%. Rośnie natomiast odsetek przedsiębiorstw, w których znaczenie eksportu jest większe [zawiera się przedziale od 40% do 80%]. Może to oznaczać, że przedsiębiorstwa te staną się bardziej zależne od koniunktury międzynarodowej, zatem w większym stopniu wrażliwe na różnego rodzaju ryzyka towarzyszące działalności eksportowej.

Wykres IV.7: Udział eksportu w przychodach ze sprzedaży ogółem [w %]



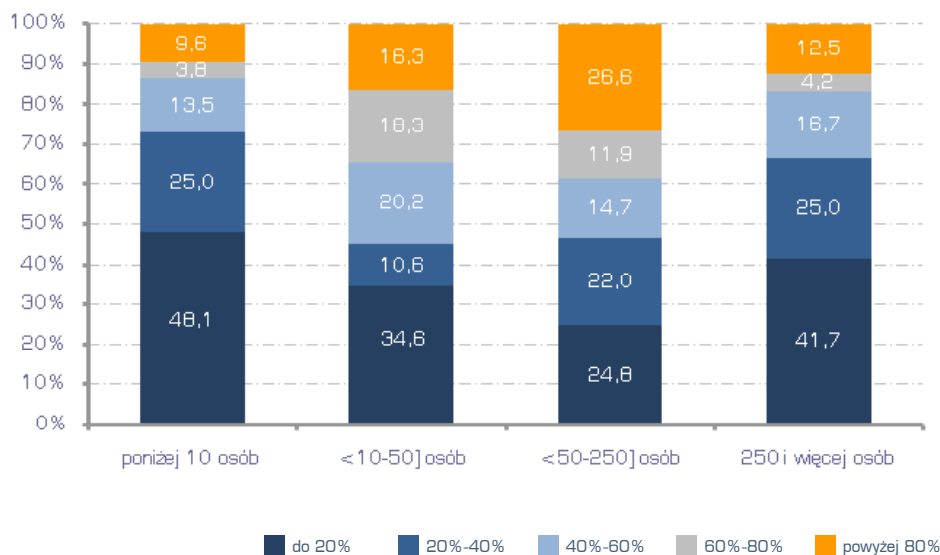
Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

Analizując związek między wielkością zatrudnienia oraz udziałem eksportu w przychodach ze sprzedaży ogółem, można wskazać na pewną prawidłowość: wraz ze wzrostem liczby zatrudnionych w ankietowanych przedsiębiorstwach, czyli przy przesuwaniu się z pierwszej do trzeciej klasy zatrudnienia [zobacz wykres IV.8], dostrzegamy, że rośnie udział eksportu w całości przychodów ze sprzedaży i w coraz mniejszym stopniu zawiera się on w przedziale 0-20% całości przychodów. Może być to dowodem, że ekspansja na rynki zagraniczne na większą skalę, możliwa jest dopiero po przekroczeniu pewnej masy krytycznej, jeśli chodzi o skalę działalności przedsiębiorstwa. Jest to prawdopodobnie związane z korzyściami skali produkcji, co zostało omówione w teoriach handlu międzynarodowego. Największy odsetek firm, w których eksport stanowi powyżej 80% całości przychodów ze sprzedaży, znajduje się w grupie firm zatrudniających 50–250 osób.

Z kolei w grupie respondentów, w których zatrudnienie wynosi 250 i więcej osób [czyli w firmach największych], relatywnie duży jest udział takich przedsiębiorstw, dla których relacja eksportu do przychodów ze sprzedaży nie przekracza 20%. Trudno o jednoznaczną ocenę tego faktu, ma to jednak znaczenie dla przewidywania zmian sytuacji na rynku pracy. Okazuje się bowiem, że największe spośród ankietowanych firm są w relatywnie mniejszym stopniu zależne od koniunktury na rynkach zagranicznych, czyli ich działalność w proporcjonalnie większym stopniu uzależniona jest od przebiegu od cykli koniunkturalnych na rynku krajowym. Uzyskane wyniki traktować należy jednak z dużą ostrożnością, z tego względu, że jak wcześniej wspomniano, udział firm zatrudniających 250 i więcej osób w całości badanej populacji wynosi jedynie 8,5%.

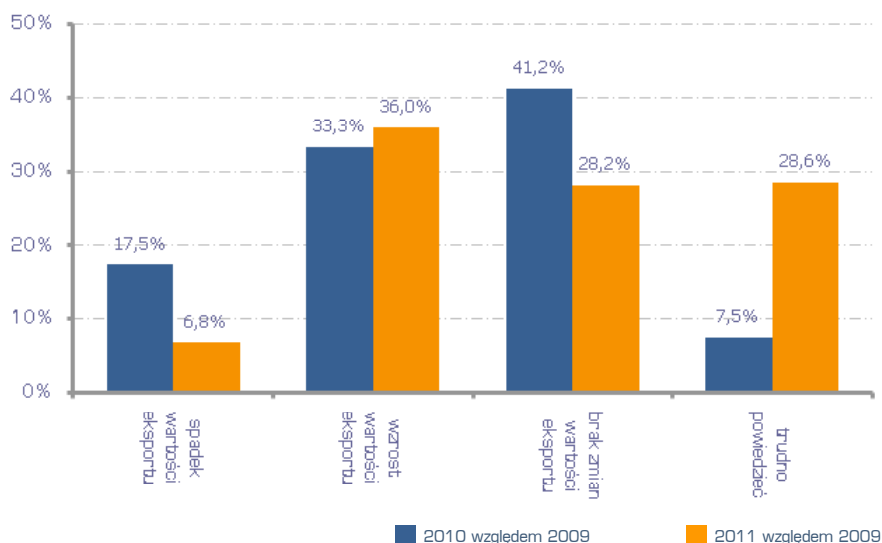
Kolejne pytanie dotyczyło zmian wartości eksportu, przy czym chodziło [co zostało wyraźnie zaznaczone w ankiecie] o zmiany w wartościach bezwzględnych wyrażonych w EUR i USD, czyli w tej walucie, w której rozliczany jest eksport. Celem pytania było bowiem uchwycenie prognozowanych realnych zmian popytu na produkty oferowane przez firmy z województwa pomorskiego. Jak wynika z analizy odpowiedzi [prognozy wzrostu eksportu zestawiono na wykresie IV.9 dla roku

Wykres IV.8: Zależności między wielkością zatrudnienia, a udziałem eksportu w całości przychodów ze sprzedaży



2010 oraz 2011 względem roku 2009), zarówno w roku 2010 jak i 2011 roku większość respondentów wskazuje przede wszystkim na brak zmian wartości eksportu lub na jego wzrost. Odsetek przedsiębiorstw wskazujących na brak zmian wartości eksportu jest większy dla roku 2011 niż dla roku 2010. Ponadto ze względu na to, że mówimy o dłuższym horyzoncie prognozowania, dla roku 2011 pojawia się większy odsetek odpowiedzi „trudno powiedzieć”. Zarówno w roku 2010, jak i 2011 relatywnie niski jest odsetek wskazań, zgodnie z którymi respondenci przewidują spadek wartości eksportu, przy czym wyższy jest on dla roku 2010. Podobnie jak w ubiegłego roku, również w aktualnym badaniu najbardziej optymistyczne są oczekiwania przedsiębiorstw dużych, w których wartość przychodów ze sprzedaży wynosi powyżej 50 mln PLN. Jeżeli chodzi o prognozy na rok 2011, to blisko 29% respondentów nie jest w stanie określić, jakim zmianom ulegnie bezwzględna wartość przychodów ze sprzedaży na rynki zagraniczne. Nie jest to zaskakujące, gdyż w czasie trwającego kryzysu ekonomicznego na świecie, trudno jest przewidywać jak będzie kształtował się zbyt na zagranicznych rynkach, tym bardziej, że prognozy co do czasu trwania kryzysu i dalszego jego przebiegu, są wciąż dosyć rozbieżne.

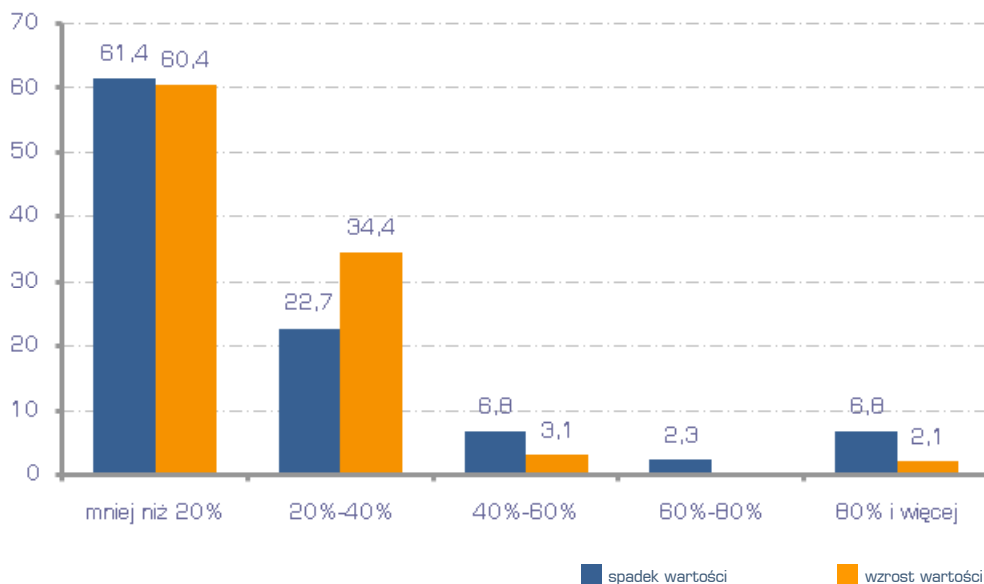
Wykres IV.9: Prognoza zmiany bezwzględnej wartości eksportu w roku 2010 oraz 2011 względem roku 2009 (zmiany wyrażone w EUR lub USD, czyli w walucie, w której rozliczane są transakcje)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

Na podstawie uzyskanych odpowiedzi trudno oceniać zdolności dostosowawcze przedsiębiorstw. Po pierwsze, oparte są one na prognozach; po drugie większy optymizm nie zawsze jest gwarancją powodzenia i skuteczności w zdobywaniu i utrzymywaniu zagranicznych rynków zbytu. Trudno wyciągać również dalej idące wnioski dotyczące zróżnicowania prognoz i optymizmu, ze względu na wielkość przedsiębiorstw. Często właśnie najmniejsze firmy cechują się większą elastycznością, są one w stanie szybciej i skuteczniej funkcjonować w zmieniającym się otoczeniu zewnętrznym. Dodatkowych informacji na temat formułowanych przez respondentów prognoz dostarcza zestawienie prezentowane na kolejnym wykresie [IV.10].

Wykres IV.10: Prognoza skali zmian eksportu w roku 2010 względem roku 2009



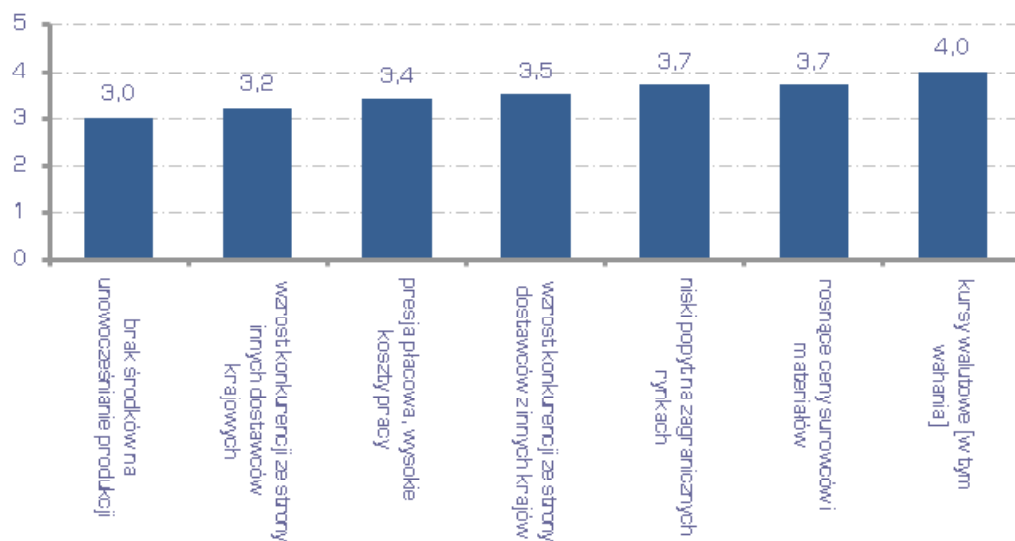
Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

Dla większości ankietowanych (ok. 60%, jeżeli chodzi o prognozę na rok 2010 względem roku 2009) zarówno spadek [tam gdzie jest on przewidywany], jak i wzrost wartości eksportu nie przekracza 20%. Spadek wartości eksportu w przedziale 20%–40% jest oczekiwany przez 22,7% respondentów. Natomiast wzrostu eksportu rzędu 20%–40% spodziewa się 34,4% respondentów.

IV.3. Problemy w eksporcie

Następne pytanie dotyczyło problemów w rozwoju i realizacji eksportu. Poproszono o wskazanie, które z wymienionych czynników: brak środków na unowocześnienie produkcji; rosnące ceny surowców i materiałów; presja płacowa oraz wysokie koszty pracy; kursy walutowe, w tym ich wahania; niski popyt na zagranicznych rynkach; wzrost konkurencji ze strony innych dostawców krajowych oraz wzrost konkurencji ze strony dostawców z innych krajów mają dla nich: bardzo małe znaczenie, małe znaczenie, neutralne (ani małe, ani duże), duże znaczenie i bardzo duże znaczenie. Podsumowanie odpowiedzi respondentów przedstawiono na wykresie IV.11.

Wykres IV.11: Czynniki niekorzystnie wpływające na rozwój eksportu (średnia ze wskazań)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

Jeżeli chodzi o średnią ze wskazań to widać, że największe znaczenie dla respondentów mają kursy walutowe, w tym ich wahania. Na drugim miejscu – jeśli chodzi o czynniki niekorzystnie wpływające na rozwój eksportu – znalazły się dwa o bardzo zbliżonym poziomie wskazań. Są to rosnące ceny surowców i materiałów oraz niski popyt na zagranicznych rynkach. W porównaniu z rokiem poprzednim, kolejność wskazań [średnia], uległa nieznacznym zmianom. Podobnie jak

w zeszłym roku, na pierwszym miejscu znalazły się kursy walutowe [w tym ich wahania]. Nie jest to zaskakujące ze względu na zmiany kursu złotego do euro i dolara, jakie miały miejsce w ostatnich dwóch latach.

Wpłynęło to również zapewne na fakt, że na drugim miejscu znalazły się: rosnące ceny surowców i materiałów, ponieważ słabnący złoty przyczynił się do podrożenia importu surowców i materiałów, a polski eksport (jak wynika z badań np. Instytutu Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur), w znacznej mierze wykorzystuje „wsad” pochodzący z importu.

Niski popyt na rynkach zagranicznych, który w ubiegłym roku znalazł się na drugiej pozycji, w roku bieżącym zajmuje, jak wspomniano, pozycję trzecią. Widać, że eksporterzy w większym stopniu odczuli negatywne skutki rosnących cen surowców i materiałów i ich hamujący wpływ na rozwój eksportu.

Presja płacowa i wysokie koszty pracy mają dla eksporterów w bieżącym roku mniejsze znaczenie niż w roku poprzednim. Natomiast symptomatyczny jest wzrost wskazań czynnika „większa konkurencja ze strony dostawców z innych krajów”. Wzrost znaczenia konkurencji jest bez wątpienia rezultatem trwającego kryzysu gospodarczego, który dotknął najważniejsze rynki zbytu dla eksporterów z województwa pomorskiego. Wielu z nich deklaruje, że trudniej sprzedawać wyroby na zagraniczne rynki. Relatywnie mniejsze znaczenie miały takie czynniki, jak: brak środków na unowocześnienie produkcji oraz wzrost konkurencji ze strony innych dostawców krajowych. Jak wynika z badań, brak środków finansowych nie jest dzisiaj hamulcem unowocześnienia produkcji, podstawowe problemy wiążą się z takimi czynnikami, jak rosnące ceny surowców czy niski popyt oraz wspomniane już kursy walutowe (w tym wahania). Analizując uzyskane odpowiedzi, można stwierdzić, że większość czynników ograniczających eksport ma dzisiaj charakter uniwersalny i nie dotyczy tylko eksporterów z województwa pomorskiego, ale wszystkich tych polskich przedsiębiorstw, które prowadzą sprzedaż na zagraniczne rynki.

Jak już wspomniano, istotny wpływ na taką strukturę odpowiedzi ma niestabilność sytuacji na rynkach walutowych, zwłaszcza kształtowanie się kursu złotego względem euro i dolara w latach 2007–2010.

W pierwszej połowie 2008 roku złoty umacniał się, co jak wiadomo, wpływa na pogorszenie zdolności konkurowania polskich dóbr na rynkach międzynarodowych, ponieważ ich ceny relatywnie wzrastają. Od połowy 2008 roku zarysowała się tendencja odwrotna: złoty podlegał deprecjacji, co przyczyniło się do „utrzymania” pozycji polskich eksporterów, ponieważ ich produkty względnie „staniały”. Miało to bardzo duże znaczenie w okresie kryzysu, który dotknął gospodarkę najpoważniejszych polskich partnerów handlowych.

Wykres IV.12: Kursy średnie PLN/EUR oraz PLN/USD w okresie 3 stycznia 2007 roku – 30 sierpnia 2010 roku



Źródło: NBP, tabele kursów średnich

Generalnie „słaby” złoty jest sprzymierzeńcem eksporterów, a szczególną rolę dostosowawczą zmienny kurs walutowy spełnił w okresie dramatycznego spadku koniunktury na rynku międzynarodowym. Od początku roku 2009 złoty umacniał się, zarówno względem euro jak i dolara. Natomiast od marca 2010 roku nastąpiło osłabienie złotego, przy czym szczyt osłabienia przypadł na czerwiec. Od tego czasu – przede wszystkim względem euro – złoty się nieznacznie wzmacnia, natomiast względem dolara widać ponowne, znaczne wahania kursowe. Taki przebieg sytuacji na rynku walutowym z pewnością nie sprzyja kalkulowaniu opłacalności eksportu i w ogóle opłacalności transakcji handlu zagranicznego.

Należy wspomnieć, że dla firm niekorzystne jest funkcjonowanie w warunkach niepewności, a zmienne kursy walutowe taką niepewność wprowadzają. Wahania kursowe nasilają się w okresie kryzysu, ponieważ wzmacnia się fala spekulacji, która nie ominęła również złotego. Analizując problem zmiennych kursów walutowych, należy wspomnieć o jeszcze jednej relacji, ważnej dla eksporterów. Polskie firmy, jak wcześniej wspomniano, w tym również produkujące na eksport, importują

surowce i dobra, które stanowią komponenty eksportu. Deprecjacja złotego oznacza również „podrożenie” importu, ponieważ wpływa na wzrost cen produktów importowanych. Uwzględniane jest to przez eksporterów przy ocenie różnych systemów kursów walutowych i z tego punktu widzenia zmienne kury walutowe mogą być traktowane jako czynnik utrudniający funkcjonowanie na rynkach zagranicznych.

Aby bardziej precyzyjnie zidentyfikować, jaki wpływ na polski handel zagraniczny mają wahania kursów walutowych, na podstawie odpowiedzi respondentów określono graniczne kursy złotego wobec euro i dolara wyznaczające opłacalność eksportu i wypieranie produkcji krajowej przez import. Graniczny kurs złotego względem euro, poniżej którego eksport staje się nieopłacalny (zbyt silny złoty), a produkcja krajowa zaczyna być wypierana przez import to – średnio – około 3,71 [PLN/EUR]. Natomiast kurs złotego względem dolara, poniżej którego eksport przestaje być opłacalny, a produkcja krajowa zaczyna być wypierana przez import to około 2,78 [PLN/USD]. Są to wartości uśrednione, traktować należy je jako punkt odniesienia w przypadku analizowania tendencji ruchów kursów walutowych złotego względem euro oraz dolara. Przy dzisiejszych kursach złotego zarówno względem euro jak też dolara, na podstawie powyższych oszacowań należy stwierdzić, że złoty nie jest zbyt mocny i średnio rzecz biorąc eksporterzy z województwa pomorskiego powinny być takim poziomem kursu wyznaczonego przez rynek usatysfakcjonowani.

Wysoki kurs złotego, jak wiadomo, powoduje wystąpienie dwóch efektów: pierwszy przejawia się we względnej podwyżce cen polskich produktów na rynkach zagranicznych, drugi w tanieniu importu. Aprecjacja kursu ma wpływ na decyzje firm eksportujących: spadek zamówień może skutkować obniżeniem produkcji, redukcją zatrudnienia oraz rezygnacją z części planów inwestycyjnych. A zatem, wzrost wartości złotego do euro czy dolara oznacza zmniejszenie wpływów ze sprzedaży. Remedium na to może stanowić wzrost cen towarów eksportowanych, co wymaga renegotjacji umów, a przede wszystkim prowadzi do obniżenia zdolności do konkutowania. Silny złoty oznacza, że bardziej opłacalny staje się taniejący import, który zaczyna „wypychać” rodzimą produkcję. Efekt wypychania może prowadzić do eliminacji części polskich producentów z rynku. Długookresowa aprecjacja może (po pewnym czasie) doprowadzić do zwiększenia deficytu rachunku obrotów bieżących oraz – ze względu na wzrost importu relatywnie tańszych dóbr – sprzyjać obniżeniu inflacji. W długim okresie może to doprowadzić do spadku koniunktury i PKB.

Efekty depreciation [niski kurs złotego] są odmienne: towary polskie z punktu widzenia zagranicznych odbiorców relatywnie tanieją, natomiast wzrastają ceny dóbr importowanych. Z jednej strony wspomaga to eksport, z drugiej strony „drożeją” komponenty używane do produkcji. Utrzymywanie się niskiego poziomu kursu walutowego może stać się czynnikiem prowokującym inflację.

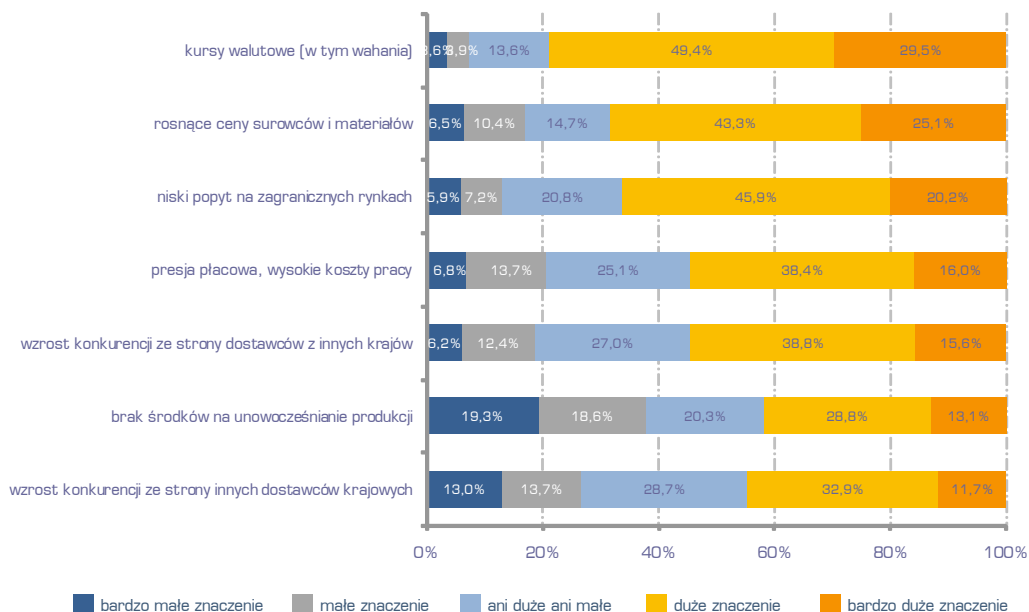
Wspominając o poziomie opłacalności eksportu, trzeba również pamiętać o tym, że część firm zakupuje komponenty do produkcji płacąc w euro, po czym sprzedaje je i otrzymuje płatność w dolarach (lub odwrotnie). Zatem na poziom opłacalności eksportu i importu wpływa również relacja kursowa EUR/USD.

Analizując problem wpływu kursu walutowego na sytuację eksporterów i całej gospodarki warto jednak wspomnieć, że – obok aprecjacji i depreciation – działa tutaj wiele innych czynników,

z których do najważniejszych należą: popyt wewnętrzny, nastroje konsumentów, koniunktura na rynkach zagranicznych, bezpośrednie inwestycje zagraniczne, inwestycje portfelowe oraz polityka pieniężna.

Reasumując, uzyskane od respondentów odpowiedzi zarówno w tegorocznym, jak i ubiegłorocznym badaniu jednoznacznie wskazują, że dla firm prowadzących wymianę zagraniczną wahania kursowe są zasadniczym problemem. Jest to szczególnie ważne, ponieważ polski eksport jest wysoce importochłonny. Z punktu widzenia eksporterów słaby złoty jest korzystny, gdyż poprawia konkurencyjność eksportu. Podraża jednak import, co przyczynia się do wzrostu kosztów, w tym produkcji eksportowej. W przypadku czynnika, jakim jest niski popyt na zagranicznych rynkach zbytu można stwierdzić, że respondentom nie chodzi tylko o same rozmiary popytu na rynku. Mniejsze zainteresowanie polskimi towarami nie wynika z niewielkiej siły nabywczej, ale raczej jest spowodowane bardzo silną konkurencją ze strony innych producentów (w tym zwłaszcza z Chin). Ponadto, nie można zakładać sytuacji, że odbiorcy „czekają” na polskie towary. Aby z nimi się „przebić” [dotrzeć do odbiorców], trzeba prowadzić często forsowną strategię marketingową. Zaniechanie takich działań może być dzisiaj równoznaczne z utratą rynków zbytu. Dokładniejsza struktura odpowiedzi dotycząca czynników wpływających na rozwój eksportu (prezentowana na wykresie IV.13), pozwala na zidentyfikowanie znaczenia, które respondenci przypisują poszczególnym wskazanym czynnikom.

Wykres IV.13: Czynniki niekorzystnie wpływające na rozwój eksportu (szczegółowa struktura odpowiedzi)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

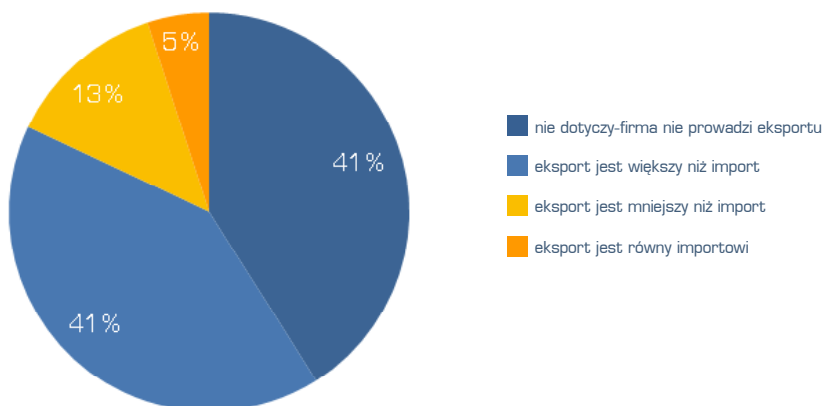
W porównaniu z rokiem ubiegłym, odsetek wskazań, że kursy walutowe mają decydujące znaczenie jako element niekorzystnie wpływający na rozwój eksportu, jest niższy. Prawdopodobnie wynika to z faktu, że część respondentów przyzwyczała się, czy raczej przygotowała się, do funkcjonowania się w warunkach niepewności, co do kształtowania się kursu złotego.

W porównaniu z odpowiedziami uzyskanymi rok temu, widać także, że większy jest zakres wskazań „ani małe, ani duże znaczenie”. Mogłoby to oznaczać, że znaczna część respondentów jest przygotowana do problemów, które napotyka w eksporcie i sobie lepiej z nimi radzi. Z pewnością obecny kryzys, można nazwać lekcją dla wielu przedsiębiorstw oraz okresem zdobywania doświadczeń, jak radzić sobie w czasach turbulencji na globalnym rynku finansowym oraz pogorszenia koniunktury na rynkach eksportowych.

IV.4. Relacje eksport – import

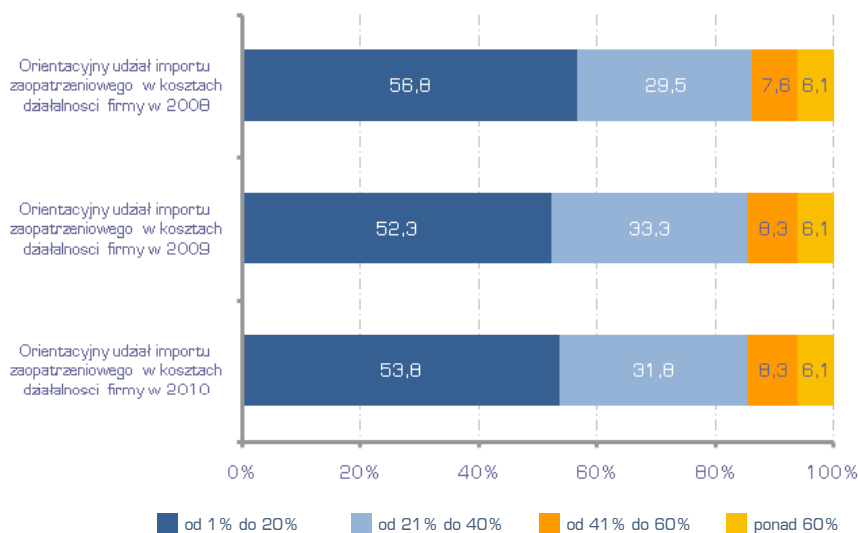
Jak już wspomniano, eksportujące firmy z województwa pomorskiego są również często importerami. Trudna ocena sytuacji w eksporcie wymaga zatem oszacowania ich skłonności do importu, która może również wpływać na funkcjonowanie i rozwój przedsiębiorstw. W kontekście tym, ponownie pojawia się problem kursów walutowych. Obniżenie kursu złotego wobec euro i dolara ma oddziaływanie dwojakie: może doprowadzić do zwiększenia zdolności do konkurencyjności, z drugiej strony może wpływać na zwiększenie kosztów (jeżeli firmy do produkcji dóbr eksportowych używają komponentów pochodzących z importu). Na to, w jakim zakresie firma może czerpać korzyści z deprecjacji wpływa relacja eksportu do importu w firmie.

Wykres IV.14: Struktura odpowiedzi na pytanie dotyczące porównania wartości eksportu i importu [w %]



Uzyskane od respondentów odpowiedzi wskazują, że w przypadku 41 % firm eksport jest większy niż import. W przypadku 13% eksport jest mniejszy niż import; dla 5 % badanej populacji wartości eksportu i importu są sobie równe. Trzeba zaznaczyć, że 41 % respondentów pytanie to „nie dotyczy”, gdyż firmy te nie importują. Wśród tych respondentów, którzy realizują import, 83 % korzysta z importu zaopatrzeniowego (jest to odsetek wskazań bardzo zbliżony do deklaracji respondentów z roku ubiegłego). Na wykresie IV.15 została zaprezentowana struktura odpowiedzi informująca nas o tym, jaki jest udział importu zaopatrzeniowego w kosztach działalności przedsiębiorstwa w procentach w latach 2008–2010.

Wykres IV.15: Orientacyjny udział importu zaopatrzeniowego w kosztach działalności przedsiębiorstwa [w %] w latach 2008–2010



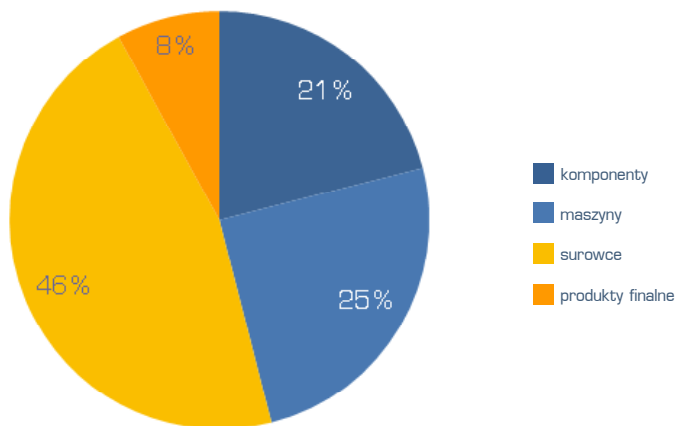
Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

Jak widać, wraz z upływem czasu struktura odpowiedzi na to pytanie właściwie nie zmienia się. W roku 2010 dla blisko 54% respondentów udział importu zaopatrzeniowego w kosztach działalności nie przekracza 20%; dla 31,8% respondentów zawiera się w przedziale od 21% do 40% – czyli jest bardziej znaczący i rzutuje na ich kondycję, szczególnie w przypadku wahań kursów walutowych. Dla 8% respondentów udział kosztów importu zaopatrzeniowego zawiera się w przedziale 41%–60%. Dla 6% z nich jest wyższy niż 60%, co wskazuje na szczególnie dużą wrażliwość na wahania cen importu oraz ewentualnie kursów walutowych.

Z punktu widzenia respondentów, bez wątpienia istotne jest to, jak kształtują się ceny produktów importowanych. Sytuacja w tym względzie w znacznym stopniu zależy od koniunktury na rynkach międzynarodowych: kryzys przyniósł obniżkę cen surowców, natomiast w fazie ożywienia następuje wzrost ich cen. Tego typu fluktuacje wpłyną zapewne na wydatki firm związane z zakupami dokonywanymi za granicą.

Zgodnie z deklaracjami respondentów, przedmiotem importu zaopatrzeniowego są przede wszystkim surowce [46%], maszyny [25%] oraz inne komponenty do produkcji [21%].

Wykres IV.16: Co jest przedmiotem importu zaopatrzeniowego?

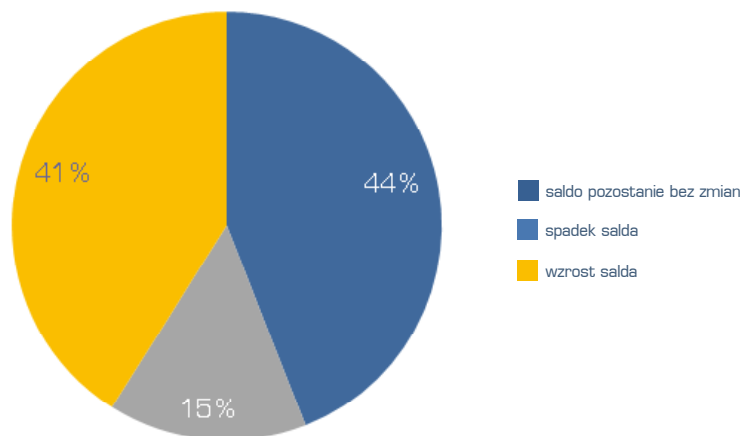


Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

Do analizy tendencji w handlu zagranicznym przydatna jest ocena kształtowania się salda obrotów handlu zagranicznego w dłuższym okresie czasu. Jak wiadomo, województwo pomorskie ma ujemne saldo obrotów handlu zagranicznego, gdyż import przewyższa wartość eksportu.

Odpowiedzi uzyskane w badaniu ankietowym trudno uogólniać. Ostateczna wielkość oraz zmiany salda handlu zagranicznego zależą bowiem od bardzo wielu większych lub mniejszych transakcji handlu zagranicznego. Ostateczna relacja importu i eksportu kształtowana jest przy tym raczej przez transakcje o większej wartości. Zatem działalność pojedynczego podmiotu gospodarczego angażującego się w handel międzynarodowy może mieć znaczenie dla ukształtowania się salda całego województwa.

Wykres IV.17: Struktura odpowiedzi na pytanie dotyczące zmian salda handlu zagranicznego w roku 2010 [w %]



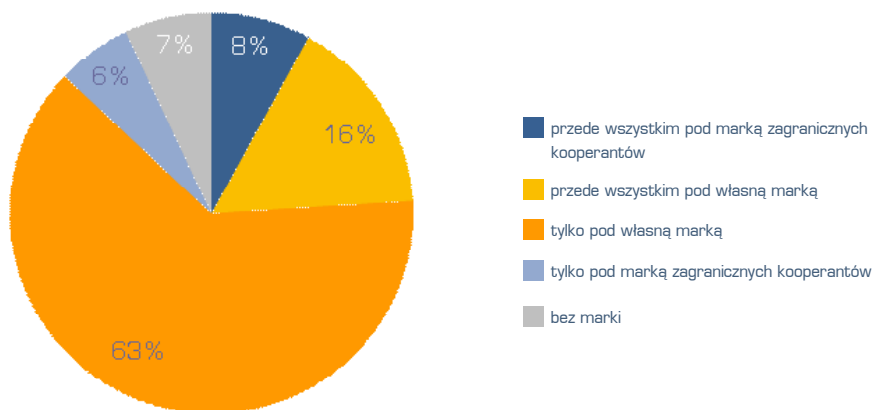
Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

Uzyskane odpowiedzi wskazują na spodziewaną stabilizację, jeżeli chodzi o kształtowanie się relacji importu do eksportu. Zdaniem 44% respondentów saldo zostanie bez zmian, 41% przewiduje wzrost, czyli poprawę w zakresie salda obrotów handlu zagranicznego, 15% przewiduje spadek.

Kolejnym zagadnieniem pozwalającym na pełniejszą ocenę sytuacji było pytanie o formę sprzedaży produktów eksportowanych. Najbardziej opłacalny jest eksport „pod własną marką”. Konsumenci identyfikują wówczas i odróżniają tę markę. Stanowi ona gwarancję oczekiwanej jakości. Wejście na rynki krajów rozwiniętych z własnymi markami jest jednak trudne i z reguły wymaga dobrej znajomości klientów, do których oferta jest skierowana oraz poprzedzającej sprzedaż intensywnej kampanii reklamowej. Zdobycie i utrzymanie udziałów w wymagających rynkach nie jest łatwe, ale świadczy o dojrzałości firmy i jej umiejętnościach konkurencyjnych z wieloma innymi dostawcami. Należy zwrócić również uwagę na to, że konkurencja ta odbywa się w warunkach nieco zniekształconych. Wielu zagranicznych producentów o uznanych markach zaleca wykonanie produktów tanim wykonawcom i w ten sposób – konkurując marką lub logo – zdobywa dodatkowe zyski. Tego typu praktyki stosowane są również wobec polskich firm.

Uwzględniając te okoliczności oraz to, że polskie firmy wchodziły na rynki zagraniczne w sytuacji, gdy konkurenci byli w pełni „dojrzały” i doświadczeni, fakt, że 63% respondentów sprzedaje produkty tylko pod własną marką, natomiast 16% przede wszystkim pod własną marką – należy uznać za sukces firm Pomorza. 8% badanej populacji podaje, że sprzedaż odbywa się przede wszystkim pod marką zagranicznych kooperantów; 6%, że tylko pod marką zagranicznych kooperantów.

Wykres IV.18: Forma sprzedaży produktów eksportowanych przez firmę

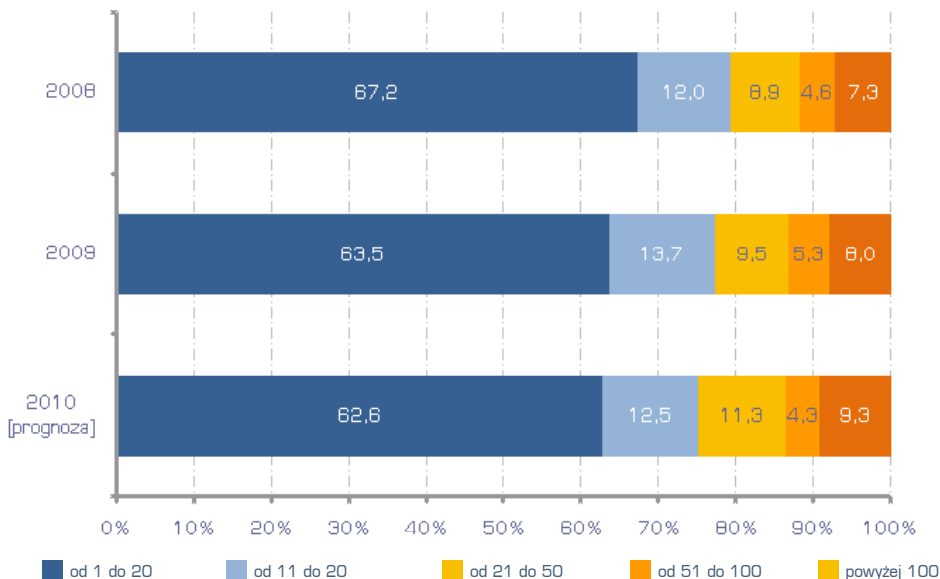


Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

IV.5. Liczba realizowanych umów eksportowych, problemy z niewypłacalnością partnerów zagranicznych

Respondenci poproszeni zostali o określenie liczby umów eksportowych realizowanych w kolejnych latach. Z uzyskanych odpowiedzi wynika, że średnia liczba realizowanych umów nieznacznie wzrasta – w 2008 roku wynosiła 42, w 2009 – 45, w 2010 – 51. Mimo, że istotniejszy – z punktu widzenia przychodów – jest wolumen eksportu niż liczba umów, w oparciu o które realizowane są dostawy, to jednak ich liczba świadczy o aktywności firm zaangażowanych w wymianę międzynarodową. Ważne jest „wejście” na rynki zagraniczne, a pierwsze zawarte umowy stanowią często początek bardziej aktywnej współpracy z partnerami.

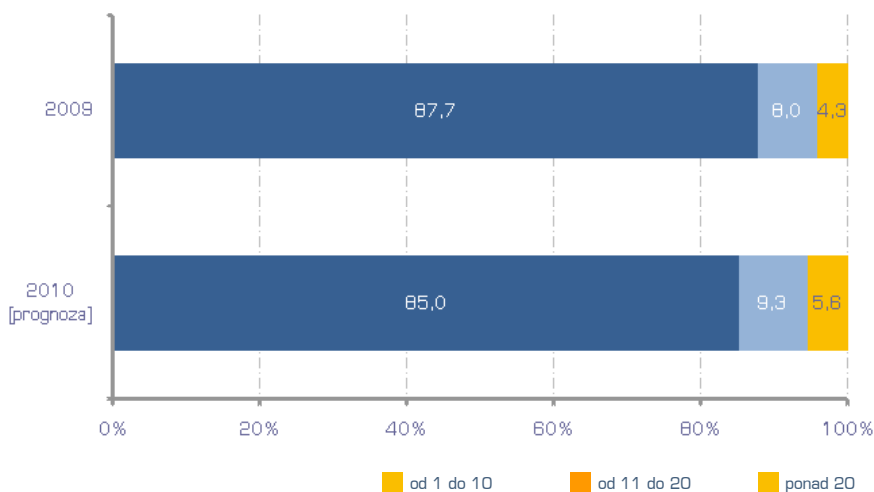
Wykres IV.19: Struktura odpowiedzi na pytanie dotyczące liczby realizowanych umów eksportowych w latach 2008–2010 [w %]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

Kolejnym czynnikiem, który pozwala na bardziej kompleksową ocenę firm jest liczba krajów, do których eksportowane są ich produkty. Jak wynika z uzyskanych odpowiedzi w 2009 roku 87,7% respondentów eksportowało do nie więcej niż do 10 krajów. W 2010 roku (według prognozy) odsetek ten nieznacznie zmalał do 85%. Zgodnie z przewidywaniami na rok 2010, 9,3% respondentów sprzedaje swoje produkty do od 11 do 20 krajów; natomiast 5,6% do więcej niż 20 krajów. Jak widać z rozkładu odpowiedzi, zarówno w roku 2009, jak i 2010, większość firm koncentruje swoją działalność eksportową na nie więcej niż 10 rynkach. „Eksportowa specjalizacja geograficzna” ma wiele pozytywnych stron: ograniczenie się do niewielkiej liczby rynków zbytu pozwala na lepsze poznanie ich specyfiki, odrębności, kultury, preferencji konsumentów. Zwiększa to możliwość stosowania aktywnego marketingu oraz elastyczną reakcję i dostosowanie do wymagań klientów bez dużego zróżnicowania profilu produkcji. Dominacja kilku rynków ma jednak również negatywne strony. Spadek koniunktury i popytu w partnerskich krajach może spowodować zahamowanie produkcji eksportowej i istotnie wpłynąć na sytuację ekonomiczną firmy. Z tego punktu widzenia „bezpieczniejsza” jest większa dywersyfikacja rynków. Doświadczenia ostatniego załamania gospodarczego wskazują jednak na to, że w gospodarce globalnej kryzys może mieć również charakter globalny, a zatem nie ma żadnej gwarancji, że spadek popytu na jednym rynku można kompensować wzrostem sprzedaży do innych krajów. Należy jednak dodać, że jeżeli eksport obejmuje dobra homogeniczne, czyli nie trzeba różnicować produktu w zależności od rynku zbytu, wówczas większa liczba odbiorców w różnych krajach może determinować zwiększone rozmiary produkcji, co z punktu widzenia ekonomii skali jest dla firmy opłacalne.

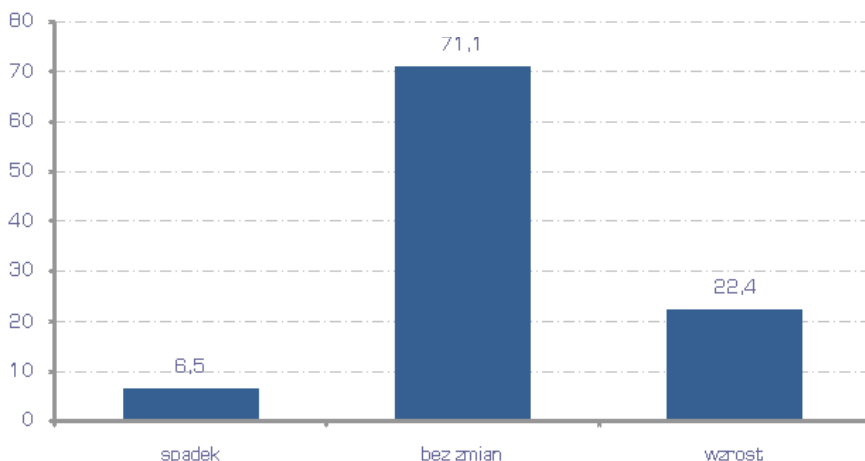
Wykres IV.20: Liczba krajów, do których realizowany był eksport w poszczególnych latach (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

Jak wynika z bardziej szczegółowych odpowiedzi respondentów, liczba krajów do których eksportowane są produkty nie jest stabilna i waha się. W 2010 roku względem roku 2009 71,1 % respondentów odpowiedziało, że liczba krajów do których realizowany jest eksport nie zmieniła się. W pozostałych przypadkach uległa ona zmianie; dla 22,4% respondentów wzrosła, natomiast dla 6,5% zmniejszyła się.

Wykres IV.21: Liczba krajów, do których realizowany jest eksport w 2010 roku (prognoza) względem roku 2009



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

W porównaniu z wynikami uzyskanymi w badaniu ubiegłorocznym, można zauważyć, że odsetek przedsiębiorstw wskazujących wzrost liczby krajów, do których trafia ich eksport, nieznacznie się zmniejszył [o dwa pkt. %]. Wzrósł natomiast odsetek wskazań „bez zmian”; zmniejszył się odsetek „spadek”, co może świadczyć o tym, że kontakty gospodarcze firmy z województwa pomorskiego są względnie trwałe, co w czasie kryzysu gospodarczego na świecie zasługuje na szczególną uwagę i podkreślenie. Pamiętać trzeba jednak, że pozyskanie partnerów handlowych nie zawsze jest równoznaczne z pełną stabilizacją. W relacjach międzynarodowych ważne bowiem są starania o utrzymanie kontaktów. Za zerwanie lub nie przedłużenie umowy nie zawsze ponosi odpowiedzialność firma eksportująca. Jest wiele sytuacji, które mogą spowodować zaprzestanie eksportu. Jedną z nich może być np. to, że eksport staje się nieopłacalny. Zadając pytanie o ten rodzaj eksportu sprecyzowano, że eksport nieopłacalny występuje wówczas, gdy cena nie pokrywa kosztów produkcji i pozostałych kosztów związanych z eksportem. Problem nieopłacalnego eksportu wystąpił w 55 firmach, co stanowi 17% całkowitej populacji ankietowanych przedsiębiorstw [308]. Średni udział nieopłacalnego eksportu wyrażony jako procent całości przychodów ze sprzedaży eksportowej w ostatnich latach malał. W 2008 roku wynosił 11%, w 2009 – 9%, a na roku 2010 prognozowany jest na 5%.

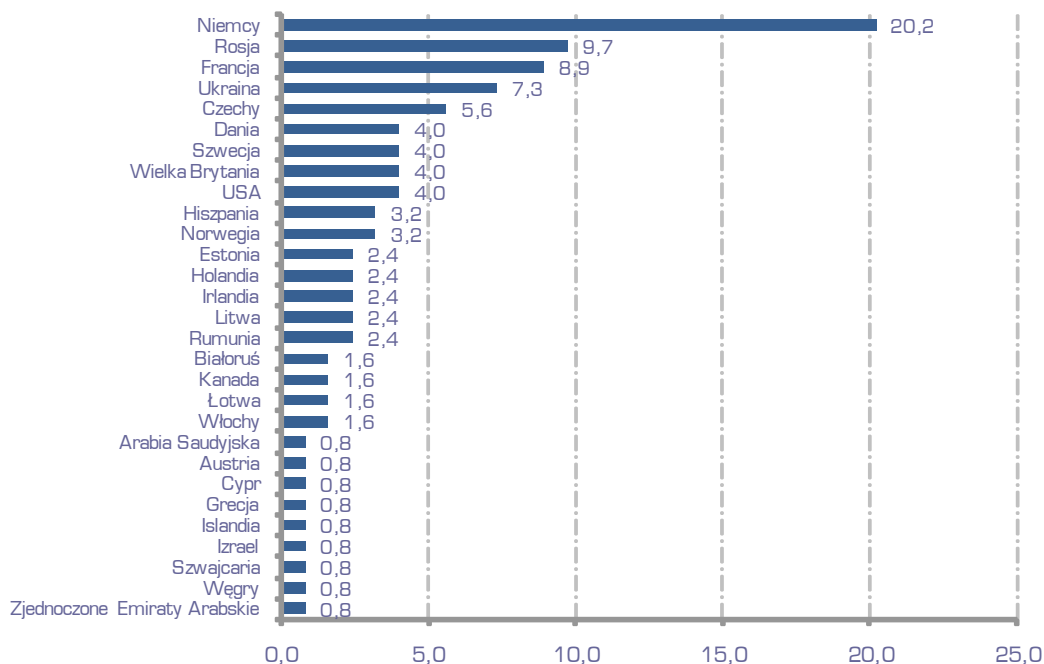
Poprawa sytuacji w tym zakresie w czasie kryzysu gospodarczego może wskazywać na to, że firmy rezygnują z części nieopłacalnej produkcji eksportowej albo, że poprzez inwestycje w maszyny i urządzenia, czy w nowoczesne rozwiązania poprawiają swoją efektywność i eksport staje się opłacalny. Okresowe osłabienie złotego mogło również sprawić, że w przypadku niektórych firm eksport, który wcześniej przynosił straty, stał się opłacalny. W kontekście występowania nieopłacalnego eksportu można zastanawiać się nad racjonalnością sprzedaży produktów za granicę. Sytuacja tego typu może być tolerowana przez firmy tylko wówczas, gdy ma charakter przejściowy; często zdarza się, że po okresie zmniejszenia popytu następuje wzrost zapotrzebowania. Niejednokrotnie nieopłacalny eksport może być wynikiem nieznamomości realiów innych krajów, albo wiązać się z kosztami „wejścia” i zdobywania nowych rynków zbytu. Utrzymywanie się jednak nieopłacalnego eksportu w dłuższym okresie (nawet przy kompensowaniu strat zyskami pochodzącymi ze sprzedaży na rynku krajowym) wymusza w końcu decyzję o jego zaniechaniu. Podtrzymywanie tego typu eksportu może – oprócz strat – narażać producentów na zarzuty o stosowanie dumpingu, który jest niezgodny z zasadami polityki konkurencji UE. Należy jednak podkreślić, że zdecydowana większość respondentów we wszystkich grupach ankietowanych firm deklaruje, że nie prowadzi nieopłacalnego eksportu.

Czynnikiem negatywnie wpływającym na sytuację firm może być również niewypłacalność partnerów handlowych. Powody tej niewypłacalności mogą być bardzo różnorodne; część firm partnerskich jest eliminowana z rynku, ponieważ nie jest w stanie wytrzymać walki konkurencyjnej, część bankrutuje, a postępowania dotyczące masy upadłościowej są długotrwałe i trudno liczyć na to, że straty spowodowane niezrealizowaniem umowy zostaną szybko wyrównane. Część partnerów może być nierzetelna i już w momencie zawierania umowy zakłada, że nie wywiąże się ze zobowiązań. Istnieją pewne możliwości zabezpieczenia się przed skutkami takich działań: np. poprzez

dokładne „rozpoznanie” potencjalnych partnerów, a przede wszystkim poprzez ubezpieczenie się.

Jak wynika z odpowiedzi uzyskanych od respondentów, 25% z nich miało problemy z niewypłacalnością partnera handlowego i wynikały z tego trudności z odzyskaniem należności. Liczba krajów, z których pochodzą „niewypłacalni” partnerzy jest znaczna. Struktura odpowiedzi prezentowana jest na wykresie IV.22.

Wykres IV.22: Najważniejsze kraje, z których pochodzą niewypłacalni partnerzy w eksporcie ankietowanych firm [w %]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

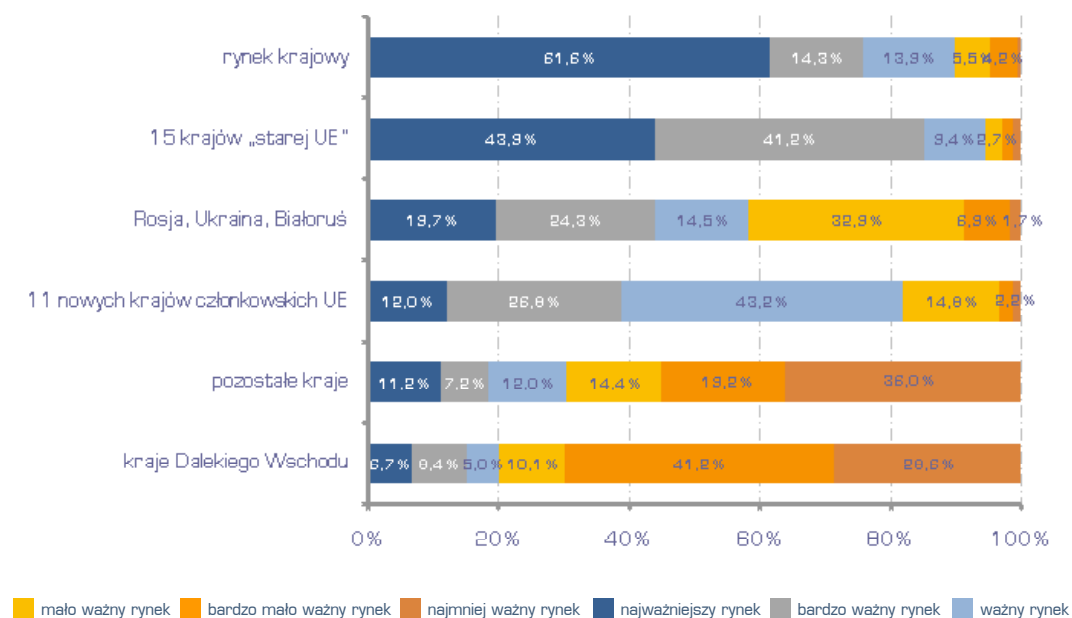
Respondenci mieli stosunkowo najwięcej problemów z niewypłacalnością partnerów z Niemiec [20,2% wszystkich nierozliczonych transakcji dotyczyło umów zawartych z firmami niemieckimi]. Związane jest to bez wątpienia z tym, że udział niemieckiego rynku w eksporcie Pomorza jest relatywnie wysoki. Druga – pod względem niewypłacalnych partnerów – na liście jest Rosja, trzecia Francja. Kolejne miejsca zajmują Ukraina, Czechy, USA, Wielka Brytania, Szwecja, Dania, Norwegia oraz Hiszpania.

IV.6. Rynki eksportowe, eksport do UE

Ocena działalności firm eksportujących na Pomorzu ma na celu również poznanie planów ich przyszłej działalności oraz ekspansji, a także preferencji związanych z rynkami zbytu. Jak wynika z odpowiedzi respondentów, planują oni zwiększenie sprzedaży na rynki zagraniczne. Ciekawe jest jednak to, że większość respondentów [61,6%] uznaje rynek krajowy za „najważniejszy” rynek zbytu. Dla 14,3 % jest to rynek bardzo ważny. Jeśli chodzi o *stricte* rynki zagraniczne, to największe znaczenie ma rynek 15 członkowskich krajów „starej UE”. Dla 49,3% respondentów jest to najważniejszy rynek, dla 41,2% jest on bardzo ważny.

Jak widać z zestawienia zaprezentowanego na wykresie IV.23, jeżeli chodzi o planowany wzrost sprzedaży, suma wskazań „najważniejszy” rynek oraz „bardzo ważny” rynek plasuje kraje „starej UE” przed rynkiem krajowym.

Wykres IV.23: Plany dotyczące zwiększenia sprzedaży w bieżącym roku. Ważność poszczególnych rynków



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

Nie ulega wątpliwości, że wymiana w ramach rynku wewnętrznego UE przynosi wiele korzyści. Wynika to przede wszystkim z następujących powodów:

- jest to obszar bliski w sensie geograficznym, co minimalizuje tzw. koszty kontaktu oraz transportu. Znajduje to swoje uzasadnienie teoretyczne w tak zwanych w koncepcjach grawitacji zgodnie z którymi, handel ciąży ku najbliższym partnerom, którzy są nie tylko blisko, ale są również dobrze znani;
- rynek UE stanowi obszar bez granic wewnętrznych, na którym wyeliminowano kontrole graniczne, uproszczono procedury związane z tranzytem i przewozem ładunków;
- na rynku tym obowiązują wspólne normy i standardy ułatwiające wymianę;
- w UE obowiązują precyzyjne zasady związane z polityką handlową i konkurencji;;
- w UE istnieją instytucje, przed którymi można dochodzić swoich praw producenta i konsumenta;
- ze względu na to, że w większości krajów członkowskich wprowadzono wspólną walutę, uproszczone są rozliczenia.

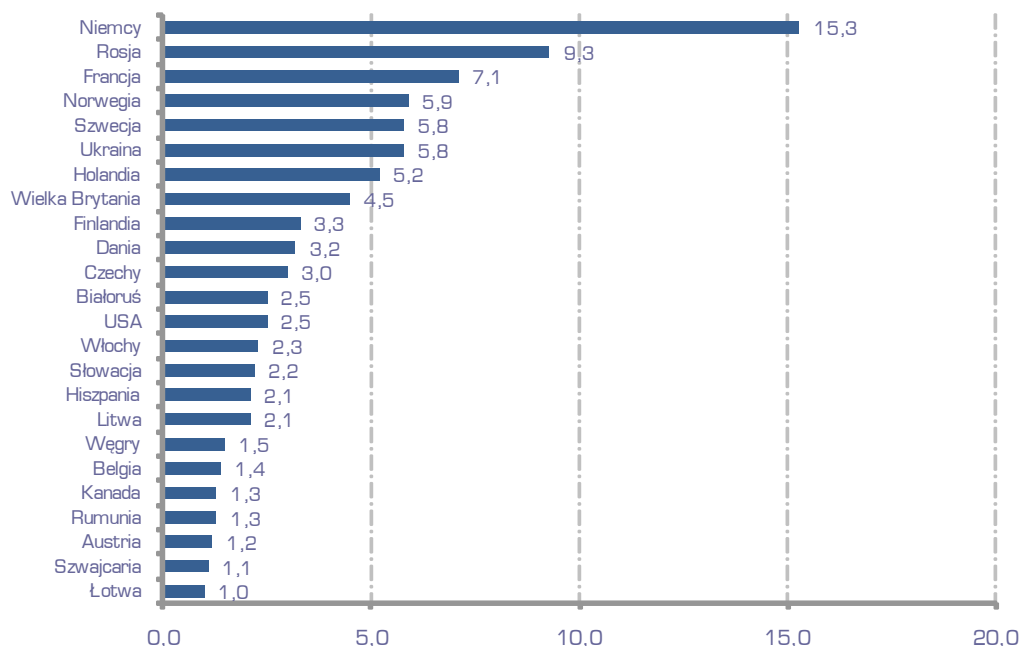
Z drugiej strony, na rynku unijnym panuje bardzo znaczna konkurencja. Kraje „starej UE” to ugruntowane gospodarki rynkowe, w których konsumenci mają ukształtowane preferencje i raczej wysokie oczekiwania, co do jakości produktów.

Relatywnie wysoki udział wskazań, podkreślających ważność rynku krajowego nie jest zaskakujący, ponieważ jest to rynek najlepiej znany producentom. Ponadto trzeba zwrócić uwagę na szereg jego dodatkowych atutów. Rynek polski jest stosunkowo duży; występują na nim (ze względu na mniejsze odległości i taryfy) relatywnie niższe koszty transportu, łatwiej dostępna jest sieć sprzedaży, jest ona znana; łatwiejsza i tańsza jest kampania reklamowa, w której można wykorzystać znajomość gustów i zwyczajów konsumentów, tradycji i przyzwyczajzeń. Rynek krajowy jest dla wielu przedsiębiorstw także tzw. poletkiem doświadczalnym i na nim „wypóbowywane” są produkty, co potem ułatwia ich eksport na inne rynki.

W kontekście odpowiedzi na to pytanie, wydaje się, że firmy z województwa pomorskiego mogłyby zwrócić większą uwagę na regiony, które w tej chwili oceniają jako rynki najmniej ważne, czyli kraje Dalekiego Wschodu. Są to obszary z bardzo dużą liczbą konsumentów, często mniej wymagających od tych, zamieszkujących Europę. Z pewnością nawiązanie kontaktów oraz poznanie nowych partnerów wymaga pewnych wysiłków i nakładów, ale „wejście” na te rynki mogłoby się okazać w przyszłości bardzo opłacalne.

W odpowiedziach na pytanie dotyczące najważniejszych rynków respondenci (mogli podać kilka krajów) udzielili 1046 wskazań. Za najbardziej obiecujący rynek zbytu [15,3% wskazań] uznano rynek niemiecki. Kolejne, pod względem znaczenia kraje, to: Rosja 9,3%, Francja 7,1%, Norwegia, Szwecja oraz Ukraina (około 5,8%), Holandia 5,2%. Pozostałe kraje nie uzyskały więcej niż 5% wskazań, co nie oznacza, że nie są one ważne. Dokładna struktura uzyskanych odpowiedzi jest prezentowana na wykresie IV.24.

Wykres IV.24: Najbardziej obiecujące rynki eksportowe (w %)

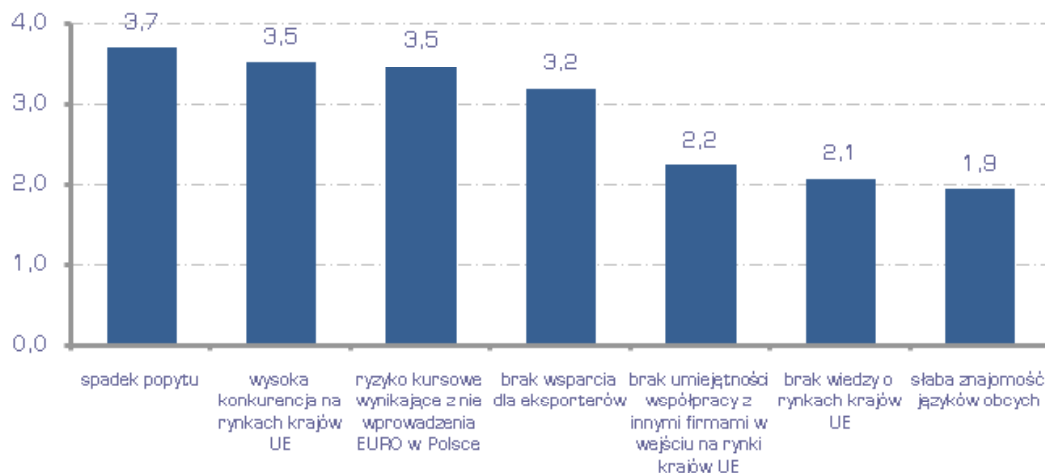


Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

Inne wskazane obiecujące rynki: Daleki Wschód, Chiny, Australia, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Portugalia, Kazachstan, Indie, Estonia, Japonia, Bułgaria, Wietnam, Korea Płd., Irlandia, Chorwacja, Turcja, Luksemburg, Islandia, Grecja, Urugwaj, Tunezja, Tajlandia, Słowenia, Singapur, Serbia, RPA, Meksyk, Maroko, Macedonia, Kuwejt, Iran, Indonezja, Filipiny, Cypr, Chile, Brazylia, Azerbejdżan, Argentyna, Arabia Saudyjska, Algieria, Afganistan.

Jak wcześniej wspomniano, najbardziej perspektywicznym obszarem dla ankietowanych firm z województwa pomorskiego są rynki krajów członkowskich UE. Nie oznacza to jednak, że niedostrzegane są określone bariery związane z ekspansją na te rynki. Jak wynika z zestawienia prezentowanego poniżej [który przedstawia średnie ze wskazań], największym problemem w dalszej ekspansji eksportowej na rynki krajów UE jest spadek popytu. Na kolejnym miejscu znalazła się wysoka konkurencja firm z innych krajów członkowskich, co w pewnej mierze wiąże się z pierwszym czynnikiem. Na trzecim miejscu zidentyfikowano ryzyko kursowe wynikające z nie wprowadzania euro w Polsce. Kolejne miejsca zajmują brak wsparcia dla eksporterów, brak umiejętności we współpracy z innymi firmami w „wejściu” na rynki krajów UE, brak wiedzy o rynkach krajów UE. Brak znajomości języków obcych jest czynnikiem o najmniejszym znaczeniu.

Wykres IV.25: Problemy w ekspansji eksportowej na rynki krajów UE (średnia ze wskazań)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

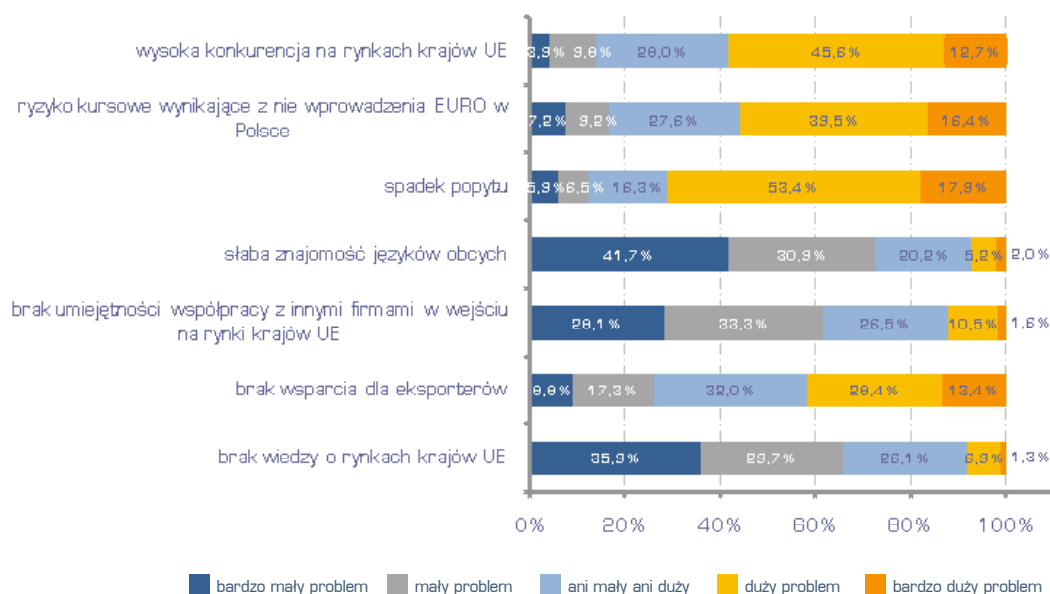
W porównaniu z rokiem poprzednim, waga poszczególnych problemów uległa zmianom. Spadek popytu, który w roku bieżącym jest na pierwszym miejscu, w roku ubiegłym był na miejscu drugim. Widać, że ten problem dotknął eksporterów w większym stopniu niż w ubiegłym roku. Ryzyko kursowe znalazło się na miejscu trzecim, w zeszłym roku było na miejscu pierwszym. Ostatnie trzy problemy zajęły takie same miejsca, jak w roku minionym.

Warto zauważyć, że żaden ze wskazanych w badaniu problemów nie osiąga oceny powyżej 4 [duże znaczenie]. Szczegółowa struktura odpowiedzi na pytanie dotyczące problemów ekspansji eksportowej wskazuje, że najbardziej znaczący problem jakim jest spadek popytu, wskazany został przez 53,4% respondentów, dla 17,9% respondentów jest to problem bardzo duży.

Odpowiedzi na wykresie uszeregowane zostały łącznie względem wskazań „duży problem” oraz „bardzo duży” problem. Wśród problemów dalszej ekspansji eksportowej na rynki krajów UE w ankiecie został umieszczony czynniki dotyczące braku umiejętności współpracy z innymi firmami w „wejściu” na rynki UE. Tylko niewielki odsetek przedsiębiorstw uważa ten problem za duży, albo bardzo duży. Jednak umiejętność współpracy z innymi firmami nie jest tym walorem, który jest szczególnie doceniany w polskich firmach. Większość z nich nie nauczyła się jeszcze, że współpraca taka jest często konieczna. Skala wyzwań, jaka wiąże się z ekspansją eksportową do krajów UE jest na tyle duża, że aby im sprostać, trzeba wchodzić w aliance strategiczne czy szukać współpracy z innymi przedsiębiorstwami. Perspektywicznie ten czynnik ma duże znaczenie, dlatego z uzyskanych odpowiedzi można sądzić, że większość firm nie zdaje sobie sprawy z wagi tej współpracy

i jej znaczenia dla skutecznej ekspansji na rynki zagraniczne. Znaczna część eksporterów ciągle wskazuje na istotny problem, jakim jest brak wsparcia dla działalności eksportowej. Dla 13,4% brak tego wsparcia jest bardzo dużym problemem, dla 21,4% jest to duży problem. Zapewne część przedsiębiorców nie orientuje się w przepisach prawa wspólnotowego i nie wie, że wsparcie dla działalności eksportowej w formie bezpośredniej jest niedozwolone. Przeczyłoby ono idei wspólnego rynku i wypaczałoby mechanizm uczciwej konkurencji. Uzyskane odpowiedzi potwierdzają, że eksporterzy wiedzą jak zdobywać wiedzę na temat rynków krajów członkowskich UE i nie jest to dla nich problemem. Jeżeli chodzi o brak wiedzy o rynkach krajów UE, to dla 1,3% respondentów jest to bardzo duży problem, dla 6,9% jest to duży problem. Natomiast brak znajomości języków obcych stanowi dla 2% respondentów problem bardzo duży, natomiast dla 5,2% – duży.

Wykres IV.26: Problemy w ekspansji eksportowej na rynki krajów UE (szczegółowa struktura odpowiedzi)

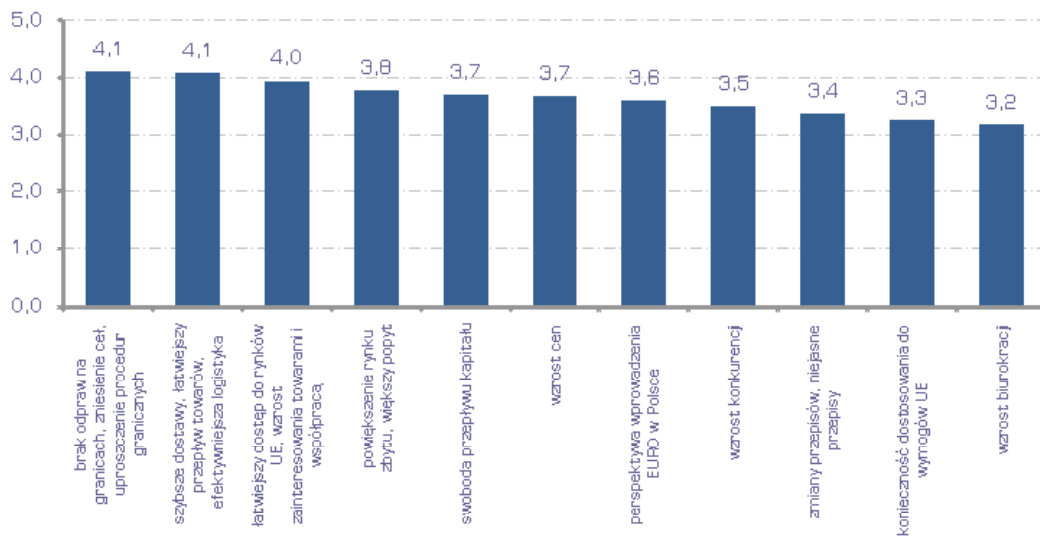


Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

IV.7. Ocena skutków członkostwa w UE

Okres 6 lat, które minęły od uzyskania przez Polskę członkostwa w UE pozwala na ocenę przez przedsiębiorstwa konsekwencji akcesji do UE, zarówno jeżeli chodzi o skutki pozytywne, jak i negatywne. Średnia ze wskazań z uzyskanych odpowiedzi (prezentowanych na wykresie IV.27) potwierdza, że za najważniejsze pozytywne skutki uznano: brak odpraw na granicach, zniesienie ceł, uproszczenie procedur granicznych, szybsze dostawy, łatwiejszy przepływ towarów i bardziej efektywną logistykę. Z pierwszymi dwoma korzyściami wiąże się oczywiście trzecia, jaką jest łatwiejszy dostęp do rynków oraz wzrost zainteresowania polskimi towarami i współpracą. Uśrednione oceny skutków przystąpienia do Unii Europejskiej potwierdzają, jak ważna dla respondentów była integracja Polski z UE – żaden ze skutków akcesji nie osiągnął średniej oceny poniżej 3 [znaczenie „ani małe, ani duże”]. Ponadto czynniki o charakterze negatywnym uzyskały niższe oceny od czynników o charakterze pozytywnym, co wskazuje na przewagę korzyści z tytułu członkostwa nad kosztami, bądź czynnikami negatywnymi z nim związanymi.

Wykres IV.27: Znaczenie dla ankietowanych firm skutków członkostwa w UE – średnia ze wskazań. Średnie na skali: 1 – bardzo małe, 2 – małe znaczenie, 3 – ani małe, ani duże, 4 – duże znaczenie, 5 – bardzo duże znaczenie”



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

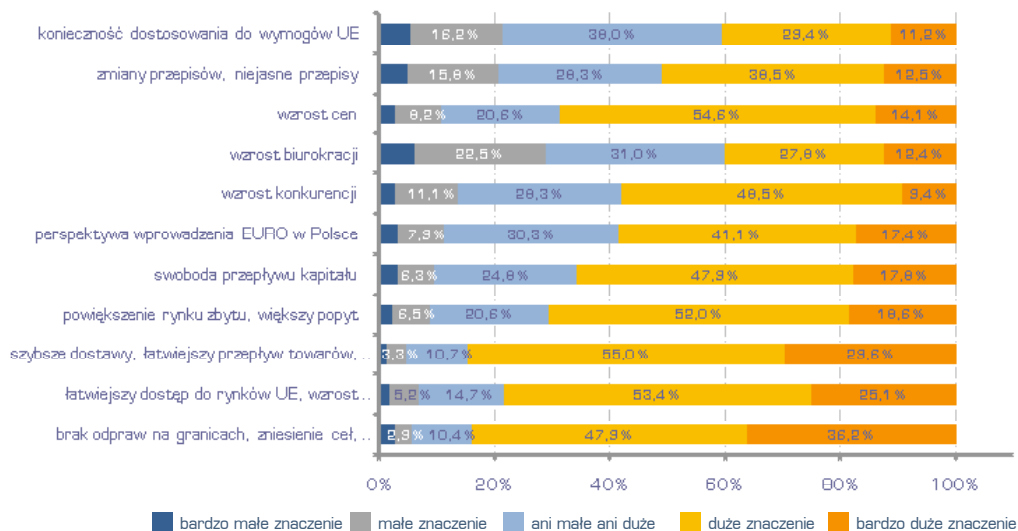
Kolejność uzyskanych odpowiedzi jest bardzo zbliżona do wyników badań ubiegłorocznych, przy czym należy zwrócić uwagę na przesunięcie się pozycji „perspektywy wprowadzenia euro w Polsce”. W roku 2009 ten czynnik znalazł się na miejscu 4., w roku 2010 przesunął się na lokatę 7. Związane jest to zapewne z faktem, że perspektywa wprowadzenia euro w Polsce oddaliła się i trudniej jest obecnie przewidzieć, kiedy wejście do strefy euro nastąpi. Pozostawanie poza „Euro-landem” w okresie kryzysu miało również pozytywne skutki. Spadek wpływów z eksportu w ujęciu bezwzględnym przy słabszym kursie złotego wobec euro został częściowo zneutralizowany, dzięki wzrostowi zdolności do konkurowania (względne potanie polskiego eksportu). Nie mniej jednak w perspektywie długookresowej przedsiębiorcy zdają sobie sprawę, że przystąpienie Polski do strefy euro, może przynieść korzyści, przede wszystkim ze względu na fakt, że większość obrotów handlowych realizowana jest z krajami z UE, w tym z krajami strefy euro.

Analiza szczegółowej struktury odpowiedzi na pytanie dotyczące znaczenia skutków członkostwa w UE wskazuje, że ich opinie są mocno ugruntowane. Świadczy o tym znaczny odsetek wskazań „bardzo duże znaczenie” oraz „duże znaczenie” w przypadku większości uzyskanych odpowiedzi dotyczących korzystnych skutków członkostwa w UE, ale także niekorzystnych, jak na przykład wzrost cen oraz wzrost biurokracji.

„Wzrost cen” oraz „wzrost biurokracji” to dwa negatywne czynniki, które uzyskały najwięcej wskazań „duże znaczenie”, ale także „bardzo duże znaczenie”. W opinii respondentów, członkostwo w UE przyczyniło się do wzrostu biurokracji, przy czym w niektórych obszarach odczuwany wzrost biurokracji utożsamiamy jest z funkcjonowaniem organów wspólnotowych, czy prawa wspólnotowego. W praktyce może się natomiast okazać, że prawo jest nadinterpretowane bądź źle w polskiej praktyce stosowane, co jednak jest postrzegane jako negatywny skutek członkostwa.

Ze wzrostu biurokracji może wynikać również wzrost cen. Z jednej strony firmy są zmuszone do stosowania procedur, niejako narzuconych przez wspólnotowe prawo – co bardzo często wiąże się z wyższymi kosztami działalności gospodarczej i tym samym z wyższymi cenami. Z drugiej strony wzrost cen wynika także z faktu, że po otwarciu rynku wspólnotowego dla polskich produktów ich eksport wzrósł, co doprowadziło do wzrostu cen na rynku krajowym. Warto jeszcze skomentować swobodę przepływu kapitału, gdyż ta korzyść uzyskała dosyć dużą rangę w strukturze udzielonych odpowiedzi. Respondenci odnoszą się do tej kwestii na dwa sposoby: po pierwsze doceniają znaczenie napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich, które przyczyniły się do zmodernizowania polskiej gospodarki, ale też w pewnym sensie wymusiły dostosowanie firm krajowych do zwiększonej konkurencji na rynku. Z drugiej strony, część ankietowanych przedsiębiorstw inwestuje w krajach członkowskich Unii Europejskiej i korzysta tym samym z jednej z czterech swobód rynku wewnętrznego, jaką jest wolność przepływu kapitału. Polskie firmy coraz częściej stają się inwestorami, przede wszystkim w krajach członkowskich UE. Wydaje się, że dla wielu polskich firm, czas kryzysu gospodarczego oznacza również możliwość dokonania perspektywicznych inwestycji w krajach członkowskich UE. Wiele aktywów zostało przecenionych, ich ceny stały się tym samym atrakcyjniejsze i dostępne z punktu widzenia polskich inwestorów, którzy mogą nabyć pakiety w firmach zagranicznych.

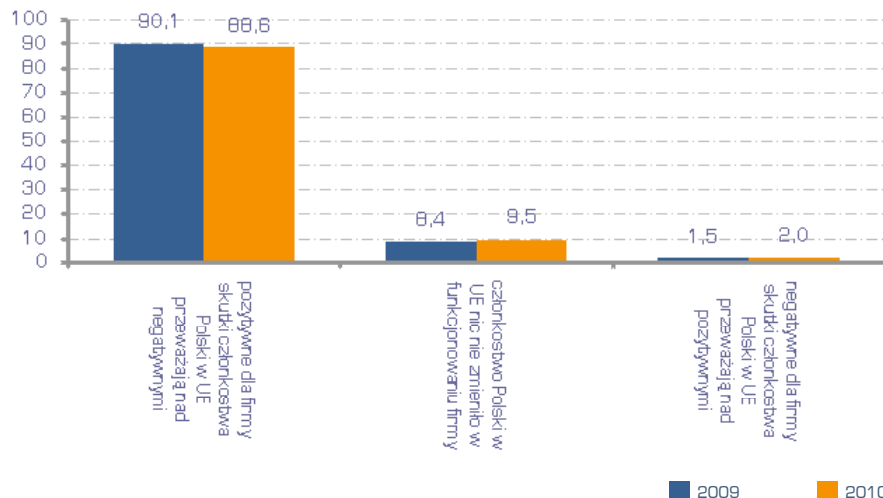
Wykres IV.28: Znaczenie dla ankietowanych firm skutków członkostwa w UE – szczegółowa struktura odpowiedzi



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

Kolejny wykres w syntetyczny sposób przedstawia ocenę skutków członkostwa w UE, przy czym porównane zostały odpowiedzi z roku ubiegłego i bieżącego. Ocena skutków przystąpienia Polski do Unii Europejskiej przez badane firmy jest zdecydowanie pozytywna – blisko 90% respondentów uznało, że pozytywne skutki akcesji przeważają nad negatywnymi. Dla 9,5% respondentów członkostwo Polski nic nie zmieniło w funkcjonowaniu firmy, dla 2% badanych członkostwo w UE przyniosło więcej efektów negatywnych niż pozytywnych.

Wykres IV.29: Ocena skutków członkostwa w UE w 2009 i 2010 roku [w %]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

Jak widać, w ciągu jednego roku ocena członkostwa w UE nie zmieniała się znacząco. Można jednak spodziewać się, że wraz z upływem czasu odsetek respondentów, którzy mniej korzystnie oceniają członkostwo w UE będzie rósł, ze względu na to, że w pierwszych latach członkostwa mógł wystąpić tzw. efekt przestrzelenia, czyli przewaga opinii pozytywnych nad negatywnymi. Z czasem okazuje się, że spodziewane korzyści z tytułu członkostwa okazały się mniejsze niż spodziewane.

IV.8. Strategia rozwoju eksportu, wsparcie władz, konkurencyjność

Dla wielu firm, zwłaszcza tych mało doświadczonych, rozpoczęcie i wzrost eksportu nie jest kwestią łatwą. Tym ważniejsze jest przygotowanie i wdrożenie odpowiedniej strategii rozwoju eksportu. 32% respondentów przygotowało taką strategię. Spośród firm, które takiej strategii nie przygotowały, 70% nie zamierza tego robić, 12% ma zamiar przygotować taki dokument i wdrożyć go, a 18% nie jest w stanie jednoznacznie odpowiedzieć na zadane pytanie. Wysoki udział odpowiedzi negatywnych jest zaskakujący i jednocześnie niepokojący. Może świadczyć o tym, że dużo firm działa raczej spontanicznie i nie wyznacza sobie celów strategicznych ani nie określa środków prowadzących do ich realizacji. Być może związane jest to z faktem, że część przedsiębiorstw wykorzystuje pojawiające się okazje na zasadzie: od kontraktu do kontraktu. Z drugiej jednak strony, podstawy zarządzania wskazują na potrzebę opracowania strategii, która ułatwia i racjonalizuje działania, a także identyfikuje aktywności służące „zdobywaniu” nowych rynków zbytu.

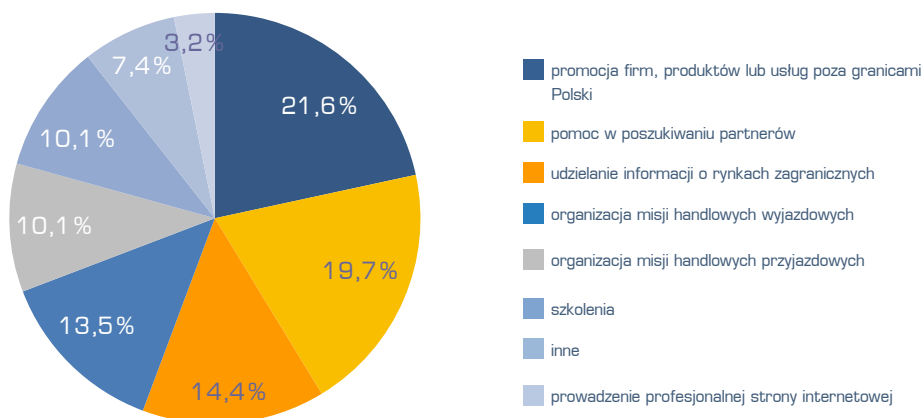
Kolejne z pytań skierowane do respondentów dotyczyło oczekiwań w zakresie wsparcia ich działalności eksportowej przez władze regionalne. Pomimo, że firmy są raczej samodzielne, pomocy ze strony władz regionalnych oczekuje 55% respondentów, 38% respondentów nie oczekuje wsparcia, 7% nie ma zdania w tej kwestii. Tak jak w roku ubiegłym uzyskane wyniki wskazują, że takiej pomocy w mniejszym stopniu oczekują firmy z udziałem kapitału zagranicznego. Natomiast w największym stopniu chciałyby ją uzyskać firmy rodzime i to te mniejsze. Odpowiedzi wydają się być uzasadnione z tego względu, że firmy z udziałem kapitału zagranicznego eksportują często produkty do krajów, z których pochodzi główny inwestor. A zatem rynki, na które sprzedają swoje produkty są im relatywnie dobrze znane. Dodatkowe wsparcie jest w tym przypadku zbędne. Ich handel (eksport i import) często jest handlem typu wewnątrzgałęziowego i odbywa się między oddziałami firmy. Rodzime przedsiębiorstwa nie znajdują się w tak korzystnej sytuacji, stąd ich deklarowane potrzeby w zakresie różnych form wsparcia, które są większe. Z punktu widzenia aktywności władz regionalnych, ważna jest identyfikacja, jakiego rodzaju działań oczekują eksporterzy.

Najważniejszym oczekiwanym rodzajem wsparcia jest promocja firm produktów lub usług poza granicami Polski. Tego rodzaju pomocy oczekuje 21,6% respondentów. Na drugim miejscu znalazła się pomoc w poszukiwaniu partnerów do współpracy za granicą – 19,7%. Wydawałoby się, że firmy radzą sobie z tym problemem same, że działy marketingu potrafią korzystać z dostępnych źródeł informacji i trafnie identyfikować partnerów. Jednak, jak widać dla wielu firm wciąż jest

to trudne. Na drugim miejscu znalazł się deficyt umiejętności, na trzecim udzielenie informacji o rynkach zagranicznych, na czwartym organizacja misji handlowych wyjazdowych. Kolejne miejsca zajmują: organizacje misji handlowych przyjazdowych, szkolenia oraz inne formy wsparcia. Najmniej respondentów wskazało na prowadzenie profesjonalnej strony internetowej [tylko 3,2%]. Strona taka mogłaby służyć eksporterom jako miejsce wymiany doświadczeń oraz pozyskiwania informacji. Wśród innych oczekiwanych form wsparcia zidentyfikowanych w pytaniu otwartym respondenci wskazywali na: dofinansowanie działalności firm, w tym wsparcie z funduszy Unii Europejskiej [12 wskazań]; dofinansowanie udziału w targach i wystawach [9 wskazań]; ułatwienie pomocy w dostępie do kredytowania oraz pomoc w dostosowaniu się wymogów UE [6]. Pojedyncze wskazania dotyczyły pomocy prawnej przede wszystkim w kwestii zabezpieczenia umów handlowych, jak też w odzyskiwaniu należności od nierzetelnych kontrahentów z zagranicy.

Analiza tej części odpowiedzi pozwala na stwierdzenie, że firmy dostosowały się do zasad gospo-

Wykres IV.30: Oczekiwane przez respondentów formy wsparcia od władz regionalnych



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

darki rynkowej i tylko znikoma część z nich uważa, że pożądane byłyby takie formy pomocy, jak ulgi podatkowe, czy dofinansowanie. Dominująca część respondentów oczekuje pomocy w zakresie lan-sowania produktów i usług. Oczekiwania te wydają się uzasadnione, ponieważ – jak wynika z wielu badań empirycznych – włączenie się w promocję władz regionalnych (w tym kojarzenie partnerów handlowych, reklama produktów firm regionalnych) jest z reguły skuteczniejsze od samodzielnych prób „dotarcia” do kontrahentów i konsumentów, szczególnie jeśli eksporterem są firmy mniejsze. Jak wynika z odpowiedzi udzielonych na pytanie otwarte, tylko znikoma część przedsiębiorstw ocze-

kuje dofinansowania działalności firmy. Jak wiadomo, wsparcie z funduszy unijnych, jeśli dotyczy poprawy konkurencyjności nie jest sprzeczne z prawem wspólnotowym. W roku bieżącym nie pojawiły się już tak zaskakujące odpowiedzi jak rok temu, kiedy to część respondentów oczekiwała, że np. władze regionalne przyczynią się do ograniczenia zmienności kursów walutowych czy stabilizacji cen na rynku paliw i energii.

Kolejne pytanie skierowane do ankietowanych firm miało na celu wskazanie działań, które są przez nich podejmowane w celu poprawy konkurencyjności oferty eksportowej. Respondenci mogli podać 5 działań i uszeregować je w kolejności od najbardziej do najmniej ważnego. Średnia ze wskazań prezentowana jest na wykresie IV.31. Należy przy tym zauważyć, że im mniejsza wartość, tym działanie ma większą rangę, jest bardziej znaczące, zostało zidentyfikowane przez respondentów jako ważniejsze.

Wykres IV.31: Działania podejmowane w ankietowanych przedsiębiorstwach w celu poprawy konkurencyjności oferty eksportowej – średnia ze wskazań. Średnie na skali: 1 – najważniejsze działanie, 5 – najmniej ważne działanie.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

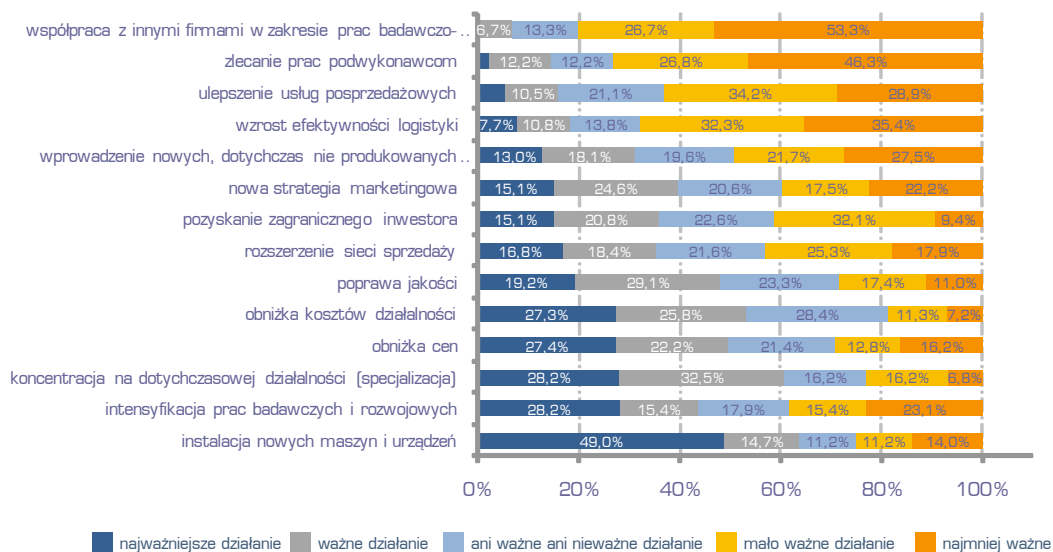
Jeżeli pod uwagę weźmiemy średnią ze wskazań, to jako najważniejsze działanie określono instalowanie nowych maszyn i urządzeń. Analizując strukturę odpowiedzi widzimy, że dla 49% ankietowanych jest to najważniejsze działanie, dla 14,7% jest to ważne działanie. Na kolejnym miejscu uplasowała się koncentracja na dotychczasowej działalności, czyli *valorem* specjalizacja przedsiębiorstwa. Prawdopodobnie wiele firm w coraz większym stopniu odczuwa presję konkurencyjną, która wynika nie tylko z bycia na rynku wewnętrznym UE i możliwości podpatrywania działalności

konkurentów, ale także z presji konkurencyjnej odczuwanej ze strony produktów z Chin. Wielu z respondentów identyfikuje specjalizację, czyli osiągnięcie większej skali działania jako sposób na poprawę efektywności i umocnienie pozycji konkurencyjnej na rynku. Dla 28,2% respondentów czynnik ten został wskazany jako najważniejsze działanie, dla 32,5% jako ważne. Kolejny czynnik to obniżka kosztów działalności, następny to obniżka cen (dla około 27% respondentów czynnik ten ma pierwszorzędne znaczenie). Kolejne miejsce zajęła intensyfikacja prac badawczych i rozwojowych: dla 28,2% czynnik ten ma najważniejsze znaczenie, co należy ocenić bardzo pozytywnie. We współczesnej gospodarce, w której firmy są wystawione na coraz większą presję konkurencyjną, a rynki są otwarte, szczególnie w obliczu konkurencji ze strony krajów o niskich kosztach pracy – jeśli pomorskie przedsiębiorstwa chcą utrzymać swą pozycję na rynku, muszą inwestować w badania i rozwój.

Dla części firm bardzo ważnym działaniem podejmowanym w celu poprawy konkurencyjności oferty eksportowej było i jest pozyskanie inwestora zagranicznego. Dla 15,1% jest to najważniejsze działanie dla 20,8% jest to ważne działanie. Ranga tego czynnika wynika z dwóch faktów. Po pierwsze: firmy do których wszedł kapitał zagraniczny wydają się relatywnie dobrze radzić sobie na rynku, zwłaszcza w eksporcie, z tego względu, że inwestor ma zazwyczaj większe doświadczenie w działaniu otoczenia międzynarodowego. Po drugie, jego wejście najczęściej wiąże się z transferem technologii i know how oraz prowadzi do poprawy pozycji konkurencyjnej, co jest trudne do przecenienia, jeżeli chodzi o możliwości konkurowania na rynkach zagranicznych. Do najmniej ważnych działań zaliczono ulepszanie usług po sprzedażowych, wzrost efektywności logistyki, zlecanie prac podwykonawcom, czy współpracę z innymi firmami w zakresie prac badawczo-rozwojowych i wdrażania innowacji.

Jak widać, na ostatnich dwóch miejscach znalazły się działania, które związane są ze współpracą z innymi przedsiębiorstwami. Tak niska ranga tych dwóch czynników, może świadczyć o niedocenianiu wagi tzw. kapitału relacyjnego, który odnosi się do współpracy między przedsiębiorstwami w wymagającym i coraz bardziej konkurencyjnym otoczeniu międzynarodowym.

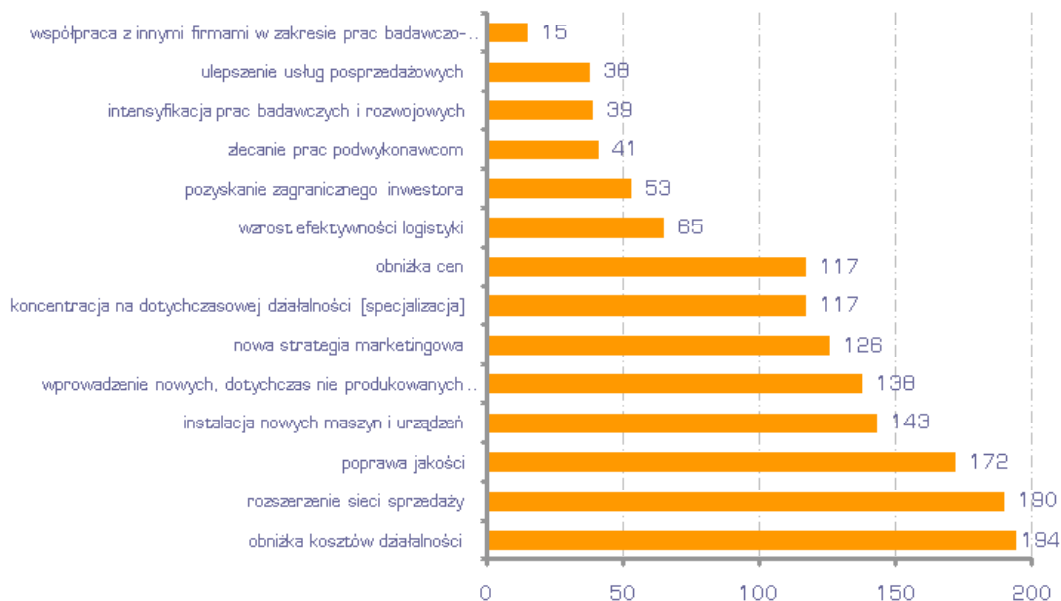
Wykres IV.32: Działania podejmowane w ankietowanych przedsiębiorstwach w celu poprawy konkurencyjności oferty eksportowej – szczegółowa struktura odpowiedzi



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

Ciekawa jest analiza działań podejmowanych w celu poprawy konkurencyjności oferty eksportowej. Struktura odpowiedzi jest dosyć różnorodna, zróżnicowane są także przypisane im rangi. Na przykład 194 przedsiębiorstwa wskazały na to, że ważna jest obniżka kosztów działalności, 190 na rozszerzenie sieci sprzedaży. Tylko 39 firm wskazało na intensyfikację prac badawczo-rozwojowych. Działanie to znalazło się jednak dosyć wysoko, jeśli chodzi o średnią z ocen, z tego względu, że firmy, które uznały ten rodzaj aktywności za prowadzący do poprawy konkurencyjności, intensyfikację tych prac oceniły jako czynnik najważniejszy. 172 przedsiębiorstwa wskazały na poprawę jakości. Kolejne miejsca zajęły: instalacje nowych maszyn i urządzeń oraz wprowadzenie nowych, dotychczas nie produkowanych wyrobów i nowa strategia marketingowa.

Wykres IV.33: Liczba firm wskazujących na poszczególne działania podejmowane w celu poprawy konkurencyjności oferty eksportowej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

Kolejne pytanie skierowane do firm miało na celu identyfikację najpoważniejszych konkurentów w sensie krajów, z których się rekrutują. Średnia ze wskazań potwierdza, że jako główni konkurenci postrzegane są polskie firmy, które również eksportują swoje produkty. Na drugim miejscu z bardzo zbliżonym poziomem wskazania znalazły się firmy z 15 krajów „starej UE”. Kolejne miejsca zajmują firmy z Chin oraz z „nowych krajów członkowskich UE”. Najmniejsza presja konkurencyjna odczuwana jest ze strony firm amerykańskich. Średnia wskazań tutaj wynosi 1,9.

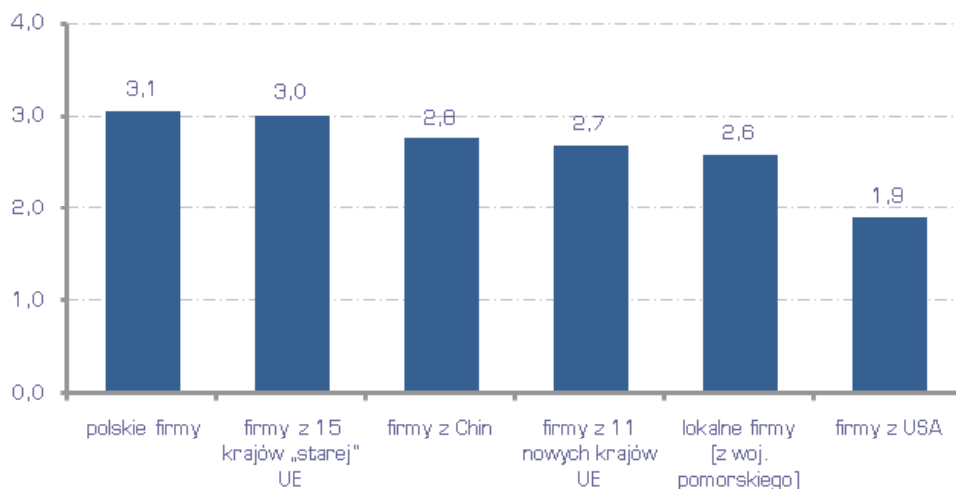
W porównaniu z uzyskanymi wynikami badań w minionym roku widać, że na pierwsze miejsce przesunęły się polskie firmy. Może to świadczyć o tym, że jak już wcześniej wspomniano, rynek stał się za „ciasny” i respondenci dostrzegli konkurencję ze strony innych krajowych przedsiębiorstw, które starają się zdobywać te same rynki zbytu za granicą.

Dla 14,3% respondentów bardzo dużą konkurencję stanowią firmy z Chin, co jest zrozumiałe ponieważ są one w stanie zaoferować produkty po niskich cenach, ze względu na niskie koszty pracy. Co ważne, jakość tych produktów ulega stalej poprawie i tym silniejszą konkurencję stanowią one dla wyrobów oferowanych przez polskich eksporterów na zagranicznych rynkach.

Jak wcześniej wspomniano, respondenci odczuwają najsilniejszą presję konkurencyjną ze strony innych polskich przedsiębiorstw operujących na rynkach zagranicznych. 7,2% respondentów twierdzi, że jest to konkurencja bardzo duża, 32,9% – co jest najwyższym wskazaniem spośród innych – deklaruje, że jest to konkurencja duża. Można tutaj mówić o konkurencji wynikającej

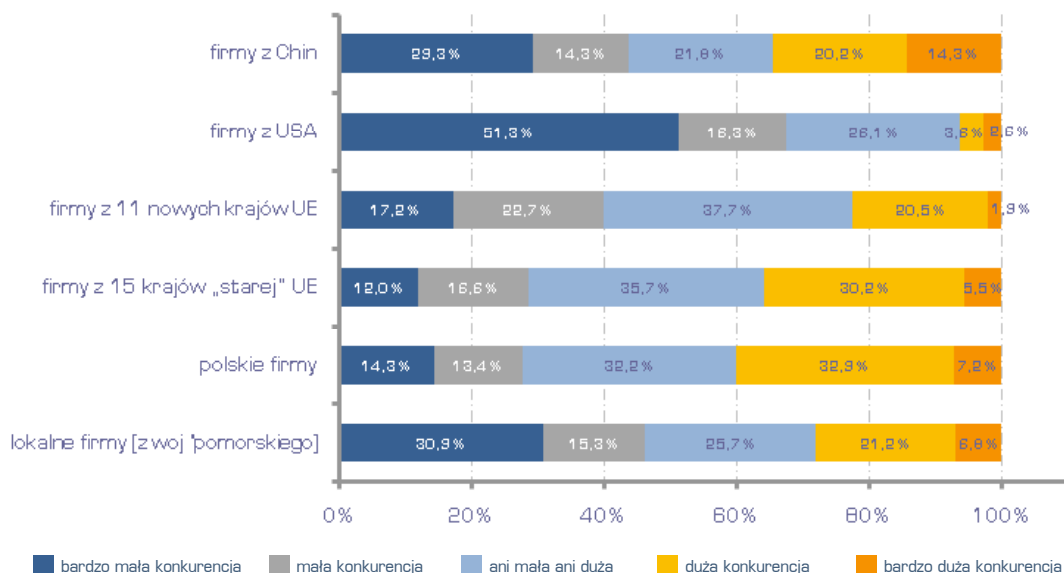
z faktu, że polskie firmy konkurują o rynki krajów członkowskich UE. Przede wszystkim jest to rynek niemiecki, który jest duży i chłonny, ale jednocześnie bardzo trudny, dlatego przedsiębiorstwa, które oferują zbliżony asortymenty odczuwają silną presję konkurencyjną ze strony innych polskich eksporterów. Zbliżona struktura odpowiedzi uzyskana została w odniesieniu do firm z 15 krajów „starej UE”. Zwraca uwagę niska presja konkurencyjna odczuwana ze strony firm amerykańskich, tylko dla znikomej części konkurencja ta jest bardzo duża lub duża. Natomiast dla 51,3% respondentów konkurencja ta jest bardzo mała. Najbardziej prawdopodobną przyczyną takiego stanu rzeczy jest fakt, że amerykańskie firmy działają w innych branżach i innych segmentach niż polskie firmy sprzedające na eksport. Polskie przedsiębiorstwa działają raczej w sektorach, gdzie w mniejszym stopniu liczy się skala produkcji, która stanowi o przewadze konkurencyjnej wielu korporacji międzynarodowych.

Wykres IV.34: Na ile firmy z wymienionych regionów stanowią konkurencję na zagranicznych rynkach, na których pomorskie firmy oferują swoje produkty – średnia ze wskazań. Średnie na skali: 1 – bardzo mała konkurencja, 5 – bardzo duża konkurencja



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

Wykres IV.35: Na ile firmy z wymienionych regionów stanowią konkurencję na zagranicznych rynkach, na których pomorskie firmy oferują swoje produkty – szczegółowa struktura odpowiedzi

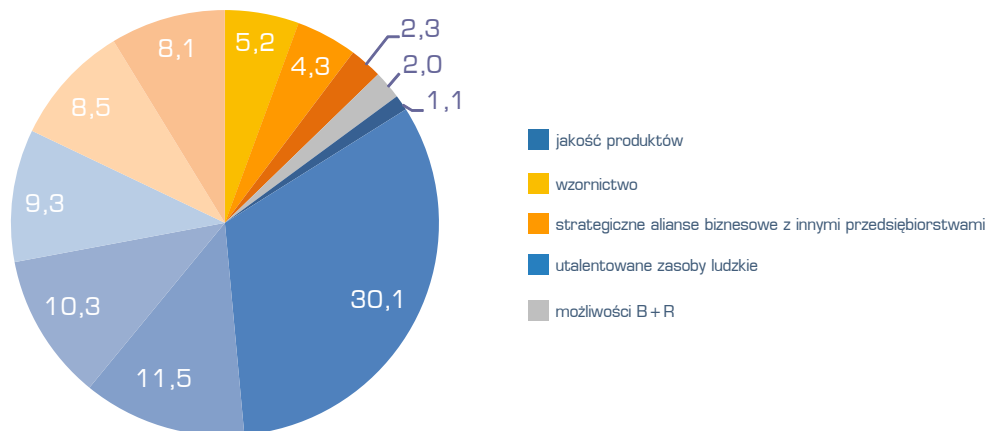


Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

Najważniejszym źródłem przewagi konkurencyjnej firm „współzawodniczących” o klientów z przedsiębiorstwami pomorskimi są ceny [wskazuje na nie 30,1% firm]. Należy stwierdzić, że nie jest to ocena zaskakująca i logicznie wynika z odpowiedzi uzyskanych na pytanie dotyczące działań podejmowanych w celu poprawy konkurencyjności oferty eksportowej. 27,4% respondentów stwierdziło, że obniżka cen jest najważniejsza, 22,2% że jest to ważne działanie. Bardzo zbliżona była struktura odpowiedzi na to pytanie w kwestii obniżki kosztów działalności. Odnosząc się do kwestii cen, należy jednak zauważyć, że wobec konkurencji z chińskimi tanimi produktami, firmom nie warto podejmować batalii o obniżkę kosztów produkcji, bo są to próby często jałowe. Jest to wynikiem tego, że nie ma możliwości redukcji płac do poziomu akceptowanego przez chińskich pracowników. Za drugie – z punktu widzenia ważności – źródło przewagi konkurencyjnej ankietowane firmy uznały sieć sprzedaży [11,5%]. Istotnie, posiadanie własnej sieci dystrybucji eliminuje pośredników, pozwala na bezpośredni kontakt z klientem. Organizacja takiej sieci wiąże się jednak ze znacznymi kosztami, na które firmy nie zawsze mogą sobie pozwolić. Konkurenci na rynkach zagranicznych dysponują natomiast olbrzymią przewagą konkurencyjną, która wynika z posiadania własnej sieci sprzedaży. Na kolejnych miejscach znalazły się takie źródła przewagi jak duża gama produktów oraz marka. Potwierdza to fakt, że obecne konkurowanie za pośrednictwem marek jest bardzo ważnym elementem walki konkurencyjnej. Paradoks polega na tym, że wiele produktów sprzedawanych pod znanymi markami zostało wyprodukowanych na tzw. tanich rynkach, przy wykorzystaniu taniej siły roboczej z krajów takich jak Chiny, Bangladesz, Indie. Magia marki pozwala

jednak "przyciągnąć" klientów, mimo, że mniej znane "etykiety" oferują dobra podobnej, a czasem nawet wyższej jakości. Wylansowanie marki jest jednak bardzo kosztowne i wymaga dużych nakładów finansowych; w dodatku wysiłki te nie zawsze są skuteczne i kończą się sukcesem.

Wykres IV.36: Najważniejsze źródła przewag firm, które stanowią największą konkurencję na zagranicznych rynkach



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

Kolejne miejsca zajęły agresywne inwestycje kapitałowe oraz efektywna reklama i promocja. Zaskakujące jest to, że stosunkowo mało ankietowanych przedsiębiorstw wskazuje na jakość produktów oraz możliwości w zakresie prac badawczo-rozwojowych. Jakość jest bardzo ważnym orężem walki o klienta, szczególnie w sytuacji, gdy niemożliwa jest konkurencja cenowa. Działania na rzecz poprawy jakości mogą przyczynić się do wzrostu udziału w wymagających rynkach krajów zachodnich. Pomorskie firmy albo jeszcze nie dostrzegają ogromnych możliwości i pozytywnych skutków związanych z intensyfikacją działalności związanej z badaniami i rozwojem, albo ich profil produkcji nie wymaga zwiększenia zakresu dotychczas prowadzonych badań.

Pytanie rozszerzono, prosząc firmy, aby wskazały na ewentualnie inne źródła przewagi konkurencyjnej. Wśród najczęściej wskazywanych znalazły się takie odpowiedzi, jak: bardzo silna konkurencja ze strony wyrobów wytwarzanych w Chinach i innych krajach oferujących niskie koszty pracy i niskie standardy zabezpieczenia społecznego. W odczuciu respondentów są to tanie i tandetne wyroby, jednak ze względu na swoją cenę bardzo konkurencyjne.

Część respondentów wskazała na to, że w ich odczuciu eksporterzy z innych krajów są często wspierani przez władze publiczne, natomiast w Polsce nie ma takiego wsparcia, co polskich eksporterów stawia w gorszej pozycji wobec innych konkurentów. Wśród innych czynników wymieniano

powiązania kapitałowe firm produkcyjnych. Chodzi o to, że część z zagranicznych konkurentów, którzy działają w większych grupach kapitałowych wchodzi w skład np. korporacji transnarodowych, co ułatwia dostęp do rynków zbytu i do sieci sprzedaży. Wskazywano również na takie czynniki jak efektywna logistyka konkurentów, ich długoletnie doświadczenie w działaniu na rynku i konkurencyjny innowacyjny produkt. Część wskazań dotyczyła również nieuczciwych praktyk stosowanych przez konkurentów, takich jak dumping cenowy czy korupcja.

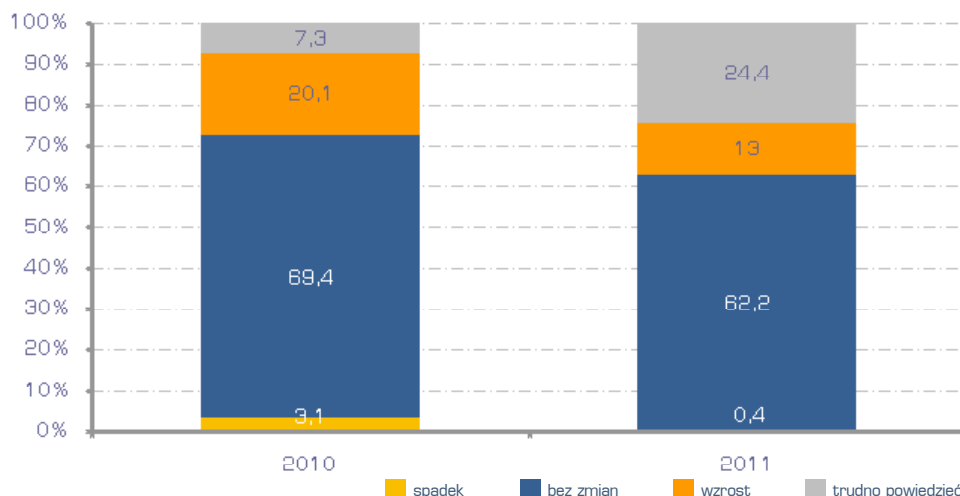
IV.9. Poziom zatrudnienia, przyszłość firmy

Kolejny problem związany z oceną konkurencyjności dotyczy oceny stanu i prognozowanych zmian zatrudnienia. Jak wiadomo, w okresie spadku koniunktury firmy podejmują kroki dostosowawcze, zmierzające przede wszystkim do obniżenia kosztów. Jest to działanie często konieczne w obliczu kurczącego się popytu i spadku wartości sprzedaży.

Rozkład odpowiedzi jest następujący: 74,8% respondentów uważa wielkość zatrudnienia w firmie, w stosunku do sytuacji w eksporcie jako właściwą. 18,4% jako zbyt małą, 3% jako zbyt dużą, 3,9% nie ma zdania w tej kwestii. Uzyskane odpowiedzi świadczą o tym, że firmy w znacznym stopniu zrationalizowały zatrudnienie. Nie oznacza to jednak, że liczba zatrudnionych dokładnie odpowiada potrzebom produkcji i eksportu.

Na wykresie IV.37 zaprezentowana została struktura odpowiedzi na pytanie o prognozowane zmiany poziomu zatrudnienia w związku z sytuacją w eksporcie względem poziomu zatrudnienia w roku 2009.

Wykres IV.37: Prognozowane zmiany poziomu zatrudnienia w związku z sytuacją w eksporcie, względem poziomu zatrudnienia w roku 2009



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

Jak widać 69,4% respondentów deklaruje, że w roku 2010 zatrudnienie zostanie bez zmian. 3,1% respondentów przewiduje jego spadek, 20,1% wzrost, 7,3% respondentów nie jest w stanie określić prognozy dotyczącej zmian poziomu zatrudnienia. Jeżeli natomiast chodzi o prognozy na rok 2011, to większy odsetek odpowiada: „trudno powiedzieć”. Nie jest to zaskakujące, ponieważ nie wiadomo jeszcze, czy kryzys gospodarczy został zażegnany i jak będzie wyglądała koniunktura w krajach, które są najważniejszym rynkiem zbytu dla pomorskich przedsiębiorstw. Niemniej, również w nadchodzącym roku większość [62,2%] respondentów wskazuje, że zatrudnienie zostanie bez zmian i odsetek wskazań na wzrost jest znacznie większy niż na spadek poziomu zatrudnienia. Dokładniejszych informacji na temat prognozowanych zmian zatrudnienia dostarcza analiza bezwzględnej liczby przedsiębiorstw, które deklarują spadek bądź wzrost zatrudnienia lub utrzymanie dotychczasowego jego poziomu. W 2010 roku 200 firm deklaruje, że zatrudnienie pozostanie bez zmian; w 9 przypadkach prognozowany jest spadek; w 58 przypadkach wzrost. Natomiast jeśli chodzi o prognozę na rok 2011 tylko jedna firma prognozuje spadek, ze względu na sytuację w eksporcie; bez zmian zatrudnienie zostanie w 168 przedsiębiorstwach, wzrost jest planowany w 35.

Na podstawie zaprezentowanych powyżej wyników, można stwierdzić, że prognozowana sytuacja w zakresie zatrudnienia, ze względu na zmiany sytuacji w eksporcie, jest raczej stabilna. Kryzys już trwa jakiś czas, zatem, firmy z pewnością zdążyły dostosować się i można stwierdzić, że racjonalizacja zatrudnienia w większości firm raczej już nastąpiła. Nie należy zatem w świetle powyższych faktów spodziewać się poważniejszych redukcji zatrudnienia, aczkolwiek w przypadku pojedynczych firm nie można tego wykluczyć. Różne firmy, z różnych branż – ze względu na ich specyfikę – w niejednakowym stopniu dotknięte są przez kryzys gospodarczy.

Jak jednak wiadomo, powszechną praktyką jest obniżenie kosztów nie poprzez redukcję zatrudnienia, ale przez przejściowe redukcje wynagrodzeń np. premii. Ponadto respondenci deklarują, że ze względu na inwestycje poczynione w pracowników są oni bardzo poważną częścią szeroko rozumianego kapitału [ludzkiego] firm i wykształcenie kolejnego pracownika i przygotowanie go do pracy jest poważną inwestycją i wymaga czasu. Z tego względu firmy decydują się na tak zwane „przeczekanie”. Ograniczają inne koszty, ale nie redukują poziomu zatrudnienia.

W tabeli poniżej zaprezentowane zostały bardziej szczegółowe odpowiedzi, które pozwalają na uchwycenie skali zmian w tych przedsiębiorstwach, które planują spadek lub wzrost zatrudnienia zarówno w roku 2010 jak i roku 2011. Jak widać dla roku 2010 w firmach [77,8% badanych], w których prognozowany jest spadek zatrudnienia będzie on zawierał się w przedziale 10%–20%. Natomiast, jeśli chodzi o firmy, które planują w 2010 roku wzrost zatrudnienia, widać, że jego skala będzie nieznacznie mniejsza. 27,6% respondentów spośród tych, którzy wzrost planują, deklaruje że nie będzie on większy niż 10% poziomu zatrudnienia. Natomiast blisko dla 60% będzie się on zawierał w przedziale od 10%–20%. Prognozy na rok 2011 są bardziej spolaryzowane, szczególnie jeśli chodzi o firmy, które prognozują spadek zatrudnienia; tutaj respondenci w 100% deklarują, że spadek będzie się zawierał w przedziale pomiędzy 10% a 20%. Wśród prognozujących wzrost, 32,1% uważa, że jego nie będzie on wyższy od 10%; a 53,6%, że wyniesie on od 10% do 20%.

Tabela IV.1: Prognozowane zmiany poziomu zatrudnienia względem roku 2009

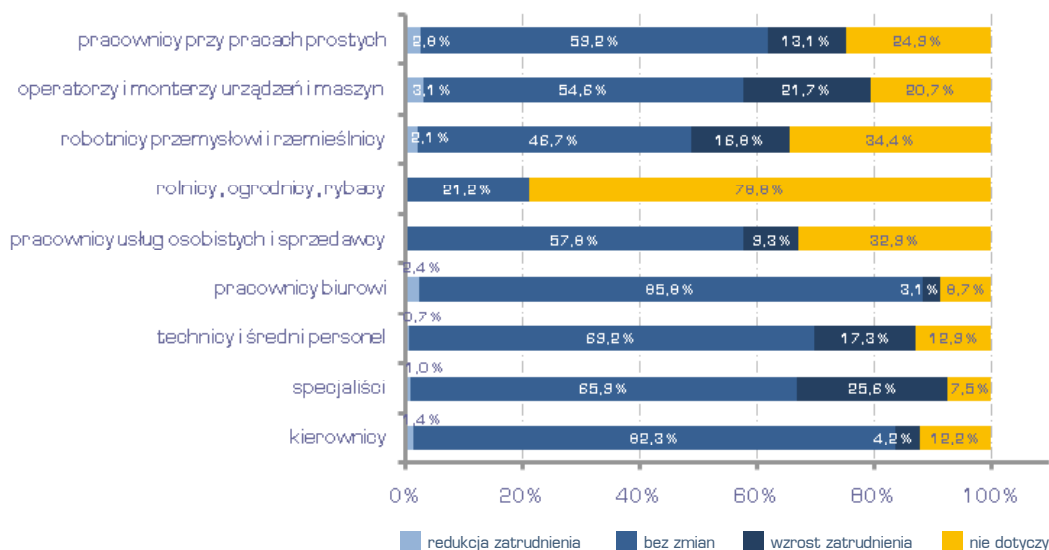
		poniżej 10%	10% - 20%	21%-30%	31%-40%	41-50%	powyżej 50%
2010	spadek	0,0%	77,8%	11,1%	11,1%	0,0%	0,0%
	wzrost	27,6%	56,9%	5,2%	5,2%	5,1%	0,0%
2011	spadek	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	wzrost	32,1%	53,6%	7,1%	0,0%	5,4%	1,8%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

Uwaga: powyższa tabela informuje, że na przykład w 2010 roku – względem 2009 – w grupie respondentów, którzy prognozują spadek poziomu zatrudnienia, zdaniem 77,8% ankietowanych firm spadnie ono o 10%-20%. Natomiast w grupie firm, w których prognozowany jest wzrost zatrudnienia, w przypadku 27,6% wzrośnie ono o nie więcej niż o 10%.

Sytuacja w kwestii oceny zatrudnienia ze względu na rozwój koniunktury w eksporcie jest raczej stabilna. Przypomnijmy, że w roku 2010 200 respondentów prognozuje pozostanie poziomu zatrudnienia na poziomie ubiegłorocznym. Jednak jeśli przyjrzymy się strukturze odpowiedzi wśród tych firm, które planują spadek lub wzrost zatrudnienia, to okazuje się, że zmiany w przypadku pojedynczych firm mogą być bardziej znaczące chociaż najczęściej będą zawierały się w przedziale od 10% do 20%. Odsetek wskazań, które potwierdzają, że wahania w zatrudnieniu będą większe i przekroczą poziom 20% jest znacznie niższy zarówno dla roku 2010 i jak i roku 2011. Nie znaczy to oczywiście, że w przypadku pojedynczych firm nie nastąpią poważniejsze zmiany. Sytuację w zatrudnieniu, ze względu na sytuację w eksporcie, charakteryzuje również rozkład odpowiedzi dotyczących poszczególnych grup zawodowych.

Wykres IV.38: Prognozowane zmiany struktury zatrudnienia [według grup zawodowych] w związku z sytuacją w eksporcie



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

Jak widać, większość wskazań w każdej z kategorii zawodowych dotyczy braku zmian poziomu zatrudnienia. Symptomatyczny jest fakt, że największy odsetek wskazań „bez zmian” dotyczy stanowisk kierowniczych; najniższy natomiast robotników przemysłowych i rzemieślników. We wszystkich kategoriach zawodowych poza rolnikami, ogrodnikami i rybakami, część ankietowanych planuje wzrost zatrudnienia. Odsetek wskazań potwierdzających planowaną redukcję zatrudnienia jest znikomy; waha się w przedziale od 0,7% do 3,1%. W roku minionym, stosunkowo duży odsetek etatów przeznaczonych do redukcji, dotyczył pracowników biurowych. W pewnym sensie uzasadnione było to tym, że w firmach produkcyjnych redukcja zatrudnionych na tym etatach nie ma wpływu na zmniejszenie mocy produkcyjnych, natomiast może sprzyjać obniżce kosztów. Porównanie struktury odpowiedzi w roku minionym i w tym wskazuje, że redukcja zatrudnienia w tej kategorii grupy zawodowej już się dokonała.

Podsumowując należy stwierdzić, że uzyskane odpowiedzi świadczą o tym, że przynajmniej w okresie przeprowadzania wywiadu objęte badaniem pomorskie firmy nie czuły silnej presji na radykalne obniżenie rozmiarów produkcji i co się z tym wiąże redukcję zatrudnienia. Drugie spostrzeżenie dotyczy tego, że stosunkowo największą stabilnością, jeżeli chodzi o zatrudnienie, cechują się stanowiska kierownicze oraz stanowiska związane z pracą biurową, co jest istotną zmianą w stosunku do roku poprzedniego. Uzyskane odpowiedzi mogą wskazywać na zmieniające się potrzeby rynku pracy oraz dostosowania, które już miały miejsce.

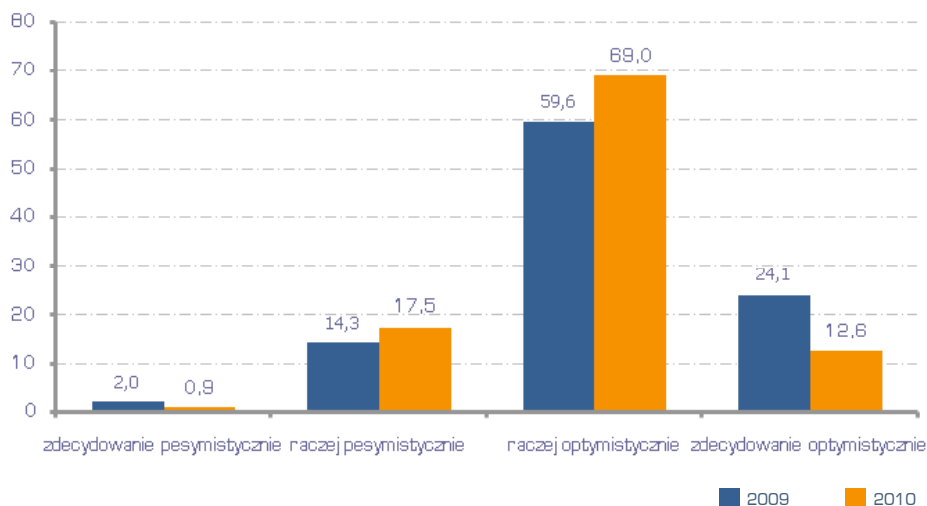
Na wykresach IV.39 i IV.40 przedstawiono prognozę dotyczącą oceny rozwoju firmy. Jak wynika z uzyskanych odpowiedzi, deklaracje są raczej optymistyczne. Opinię „zdecydowanie optymistyczna” wyraża 12,6% respondentów. Jest to jednak dwukrotnie niższy udział wskazań niż w roku ubiegłym. Natomiast w roku 2010 w porównaniu z rokiem minionym wzrósł odsetek respondentów, którzy „raczej optymistycznie” patrzą na rozwój firmy w nadchodzących dwóch latach. W porównaniu z rokiem ubiegłym nieznacznie z 14,3% do 17,5% wzrósł odsetek respondentów deklarujących, że widzą w nadchodzących dwóch latach przyszłość swojej firmy raczej pesymistycznie.

W poszczególnych grupach firm (ze względu na udział kapitału zagranicznego w majątku przedsiębiorstwa) pojawiają się drobne różnice, jeśli chodzi o ocenę przyszłości w nadchodzących dwóch latach; nie są to jednak różnice znaczące. Można stwierdzić, że im wyższy udział kapitału zagranicznego, tym bardziej maleje odsetek wskazań „zdecydowanie optymistyczny”, a nieznacznie rośnie odsetek wskazań potwierdzających pesymistyczne spojrzenie na rozwój firmy w przyszłości. Prawdopodobnie wynika to z faktu, że – jak już wspomniano – firmy z większym udziałem kapitału zagranicznego są silnie zaangażowane w strategię działania korporacji międzynarodowych i w większym stopniu odczuwają negatywne skutki kryzysu na rynku globalnym.

Dostrzegalna jest prawidłowość, zgodnie z którą im większe jest zatrudnienie w firmie, tym wyższy jest odsetek wskazań świadczących o tym, że w nadchodzących dwóch latach perspektywy rozwoju firmy postrzegane są jako zdecydowanie optymistyczne. W przypadku firm zatrudniających do 10 osób, odsetek wskazań „zdecydowanie optymistyczne” wynosi 13,2%, wśród firm zatrudniających 11–50 osób – 21,7%, 51–250 osób – blisko 30%, natomiast w przypadku firm największych (zatrudnienie powyżej 250 osób) – blisko 43%.

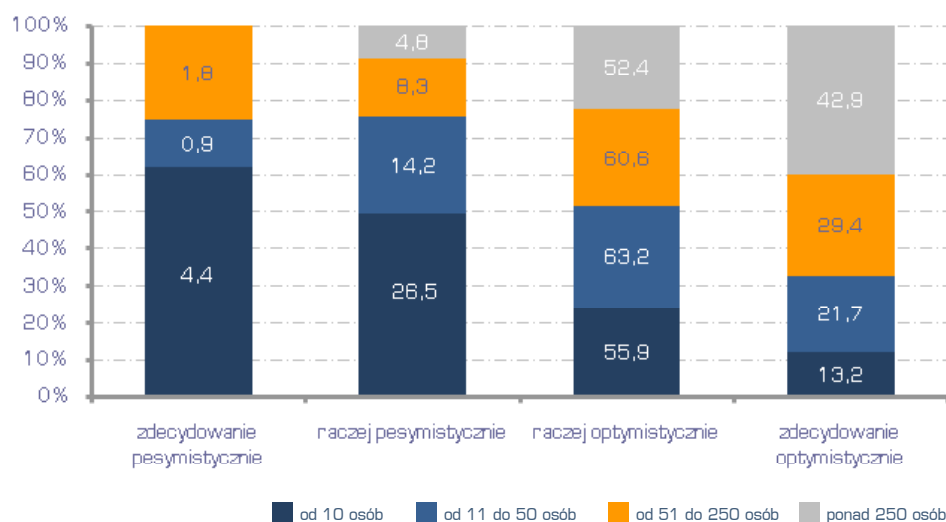
Reasumując, należy stwierdzić, że w kontekście kryzysu i pogorszenia koniunktury na rynkach światowych odpowiedzi respondentów świadczą o ich relatywnie dobrych nastrojach. A jak wiadomo nastawienie producentów i konsumentów jest jednym z istotnych elementów oceny koniunktury.

Wykres IV.39: Ocena rozwoju firmy w nadchodzących dwóch latach – porównanie odpowiedzi z lat 2009–2010 [w %]



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

Wykres IV.40: Ocena rozwoju firmy w nadchodzących dwóch latach w zależności od jej wielkości według klas zatrudnienia



Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych

IV.10. Podsumowanie

308 objętych badaniem firm to przedsiębiorstwa produkcyjne, prowadzące działalność eksportową. Zatrudniają łącznie 26,6 tys. osób. Większość z nich została założona po 1980 roku. Świadczy to tym, że w początkowej fazie transformacji panował większy optymizm i wiara w skuteczne działania. Sprzyjał temu budzący się „duch przedsiębiorczości”, który wyzwalał nowe inicjatywy i zachęcał do podejmowania ryzyka. Można również wnioskować, że firmy te mają najtrudniejszy okres doświadczeń za sobą i cechuje je elastyczność oraz zdolność przystosowywania do zmieniających się warunków rynkowych, umiejętność dostosowywania oferty do preferencji klientów oraz utrzymywanie jakości produktów na odpowiednim poziomie. Przeważająca część badanej populacji funkcjonuje od ponad 10 lat, ma tym samym długoletnie doświadczenie związane z funkcjonowaniem w gospodarce rynkowej i na rynkach międzynarodowych. Uprawnia to do sformułowania wniosku, że firmy te mają najtrudniejszy okres doświadczeń za sobą, i można spodziewać się, że nawiązywane przez nie kontakty będą cechować się trwałością. Trwałość ta oczywiście nie jest dana raz na zawsze, może zostać naruszona przez pojawiające się kryzysy na rynku światowym, a przede wszystkim w krajach, które są głównymi odbiorcami ich eksportu. Starsze, mające większe doświadczenie firmy, cechuje wyższy poziom elastyczności i zdolności przystosowania do zmieniających się warunków, umiejętność dostosowania oferty do preferencji klientów oraz utrzymanie jakości produktów na odpowiednim poziomie.

Polityka w zakresie zatrudnienia na pełne etaty jest bardzo zróżnicowana i trudno mówić tutaj o jakichkolwiek prawidłowościach. Liczba zatrudnionych jest zapewne związana z wielkością produkcji oraz zważywszy na to, że są to firmy sprzedające na rynki zagraniczne, z wartością eksportu. Z odpowiedzi respondentów można wywnioskować, że polityka zatrudnienia prowadzona przez firmy jest racjonalna i zmierza do tego, aby liczba pracujących na etaty i umowy o pracę była uzasadniona potrzebami i rozmiarami produkcji. W badanych przedsiębiorstwach wśród pracowników dominują mężczyźni. Wynika to zapewne, przynajmniej częściowo, z profilu produkcyjnego badanych firm, których znaczna część reprezentuje branże tradycyjnie zatrudniające mężczyzn. Podobnie, w zarządach firm dominują mężczyźni. Jednak nawet, jeżeli uwzględnimy to, że badane firmy zatrudniają więcej mężczyzn, to i tak – proporcjonalnie – w kierownictwie istnieje ich nadreprezentacja. Należy jednak dodać, że pod tym względem ankietowana próba nie różni się od ogólnych prawidłowości charakteryzujących sektor przedsiębiorstw w Polsce.

Porównanie udziałów eksportu w przychodach ze sprzedaży w okresie 2005–2010 pozwala na sformułowanie wniosku, że rola eksportu w ankietowanych firmach nieznacznie wzrosła. Z pewnością kryzys w gospodarce światowej oraz na rynkach krajów – najpoważniejszych partnerów handlowych Polski – może mieć wpływ na popyt zagranicy na polskie towary. Pełne skutki kurczenia się popytu ujawniają się dopiero po pewnym czasie, ponieważ reakcja firm jest opóźniona w stosunku do spadku koniunktury. Pogorszenie sytuacji gospodarczej najpoważniejszych polskich partnerów handlowych ma wpływ na prognozy dotyczące wolumenu eksportu, ale nie są to oczeki-

wania skrajnie pesymistyczne: pewna liczba firm spodziewa się spadku obrotów, część przewiduje ich zwiększenie, inni odczuwają niepewność związaną z sytuacją na rynkach międzynarodowych. W roku 2010 w porównaniu z rokiem poprzednim, prognozy dotyczące zmiany wartości eksportu są bardziej optymistyczne. Podobnie zróżnicowane są prognozy dotyczące salda obrotów handlu zagranicznego, największa część firm uznaje, że pozostanie ono bez zmian, część spodziewa się jego wzrostu, znacznie mniej firm oczekuje pogorszenia salda.

Za czynnik o największym znaczeniu w rozwoju eksportu pomorskie firmy uznają wahania kursów walutowych, następnie rosnące ceny surowców i materiałów oraz niski popyt na rynkach zagranicznych.

W przeważającej liczbie badanych firm eksport jest wyższy od importu, dla firm realizujących zakupy za granicą, import zaopatrzeniowy ma bardzo duże znaczenie. Zmiany cen importu zaopatrzeniowego (wywołane wahaniami kursów) nie są odczuwane w jednakowym stopniu przez wszystkie badane firmy, ponieważ waga tego importu jest niejednakowa, a jego udział w kosztach działalności różny. Odpowiedzi przedsiębiorców wskazują jednak na to, że w ostatnich latach nie odczuli oni istotnych zmian w tym zakresie. Firmy deklarują jednak, że odczuwają podwyżki cen produktów importowanych. Dalszy rozwój sytuacji zależeć będzie w znacznym stopniu od koniunktury na rynkach międzynarodowych: kryzys przyniósł obniżkę cen surowców, faza ożywienia może doprowadzić do wzrostu tych cen. Tego typu fluktuacje wpłyną zapewne na wydatki firm związane z zakupami dokonywanymi za granicą.

Formy sprzedaży produktów eksportowych firm Pomorza są zróżnicowane. Jak wiadomo, najbardziej opłacalny jest eksport „pod własną marką”. Tego typu sprzedaż prowadzi aż 63% pomorskich firm, a 16,% przede wszystkim pod własną. Należy to uznać za sukces firm Pomorza, ponieważ świadczy to tym, że konsumenci identyfikują i odróżniają ich markę oraz, że stanowi ona gwarancję oczekiwanej jakości. Wejście na rynki krajów rozwiniętych z własnymi markami wymaga dobrej znajomości klientów, do których oferta jest skierowana oraz poprzedzającej sprzedaż intensywnej kampanii reklamowej. Umiejętność przeprowadzenia tej kampanii świadczy o pewnej dojrzałości firm i ich umiejętnościach konkurencyjności z wieloma innymi dostawcami. Należy zwrócić również uwagę na to, że konkurencja ta odbywa się w warunkach nieco zniekształconych. Wiele zagranicznych producentów o uznanych markach zleca wykonanie produktów tanim wykonawcom i w ten sposób – konkurując marką czy logo – zdobywają dodatkowe zyski.

Aktywność pomorskich firm przejawia się również we wzrastającej liczbie realizowanych umów handlowych. Ważna, z punktu widzenia firmy, jest również liczba krajów, do których trafia eksport. „Eksportowa specjalizacja geograficzna” ma wiele pozytywnych stron; ograniczanie się do niewielkiej liczby rynków zbytu pozwala na lepsze poznanie ich specyfiki, odrębności, kultury, preferencji konsumentów. Zwiększa to możliwości stosowania aktywnego marketingu oraz elastyczność reakcji i dostosowania do wymagań klientów bez dużego różnicowania profilu produkcji. Dominacja kilku rynków ma jednak również negatywne strony. Spadek koniunktury i popytu w partnerskich krajach może spowodować zahamowanie produkcji eksportowej i istotnie wpłynąć na sytuację ekonomiczną firmy. Z tego punktu widzenia „bezpieczniejsza” jest większa dywersyfikacja rynków. Doświad-

czenia ostatniego załamania wskazują jednak na to, że w gospodarce globalnej kryzys może mieć również charakter globalny, a zatem nie ma żadnej gwarancji, że spadek popytu na jednym rynku można kompensować wzrostem sprzedaży do innych krajów. Należy jednak dodać, że jeżeli eksport obejmuje dobra homogeniczne, czyli nie trzeba różnicować produktu w zależności od rynku zbytu, wówczas większa liczba odbiorców w różnych krajach może determinować zwiększone rozmiary produkcji, co z punktu widzenia korzyści skali jest dla firmy opłacalne.

Liczba zawieranych umów i krajów, do których trafia eksport zmienia się w poszczególnych latach [czego dowodzi analiza danych statystycznych GUS dotyczących eksportu]. Świadczy to o tym, że pozyskanie partnerów handlowych nie jest równoznaczne z pełną stabilizacją; w kontaktach międzynarodowych ważne są również starania o ich utrzymanie.

Czynnikiem negatywnie wpływającym na rozwój firmy może być nieopłacalny eksport, który jest udziałem części pomorskich firm. W kontekście występowania nieopłacalnego eksportu można zastanawiać się nad racjonalnością sprzedaży produktów za granicę. Tego typu sytuacja może być tolerowana przez firmy tylko wówczas, gdy ma charakter przejściowy. Utrzymywanie się jednak nieopłacalnego eksportu w dłuższym okresie (nawet przy kompensowaniu strat zyskami pochodzącymi ze sprzedaży na rynku krajowym) wymusza w końcu decyzję o jego zaniechaniu. Podtrzymywanie tego typu eksportu może – oprócz strat – narażać producentów na zarzuty o stosowanie dumpingu, który jest niezgodny z zasadami polityki konkurencji UE. Należy jednak podkreślić, że zdecydowana większość respondentów we wszystkich grupach ankietowanych firm deklaruje, że nie prowadzi nieopłacalnego eksportu. Problem ten dotyczy 17% respondentów.

Czynnikiem negatywnie wpływającym na sytuację firm może być również niewypłacalność partnerów handlowych. Pomorskie firmy spotkały się z tym problemem; stosunkowo najwięcej niewypłacalnych partnerów pochodziło z Niemiec. Druga – pod względem liczby niewypłacalnych partnerów – na liście jest Rosja, trzecia Francja, czwarta Ukraina. Uniknięcie strat spowodowane tego typu zdarzeniami jest trudne; formą zabezpieczenia się może być ubezpieczenie transakcji handlowych.

Najważniejszym rynkiem eksportowym dla firm Pomorza są kraje „starej UE”. Nie jest to zaskakujące zważywszy na bliskość tego regionu oraz na to, że między Polską a UE nastąpiło zniesienie barier fizycznych, technicznych i fiskalnych, co bardzo ułatwia i upraszcza wymianę handlową.

Wydaje się jednak, że firmy Pomorza mogłyby zwrócić większą uwagę na kraje, które w tej chwili oceniają jako rynki najmniej ważne, czyli kraje Dalekiego Wschodu. Są to obszary z bardzo dużą liczbą konsumentów, często mniej wymagających od tych, zamieszkujących Europę. Z pewnością nawiązanie kontaktów oraz poznanie nowych partnerów wymaga pewnych wysiłków i nakładów, ale „wejście” na te rynki mogłoby się okazać w przyszłości bardzo opłacalne. Relatywnie wysokie wskazania – jeżeli chodzi o planowany wzrost sprzedaży – dotyczą rynku krajowego.

Mimo wagi rynku UE, firmy Pomorza dostrzegają pewne bariery utrudniające wymianę. Należą do nich: spadek popytu, wysoka konkurencja dostawców z krajów członkowskich UE, co w pewnej mierze wiąże się z pierwszym czynnikiem. Na trzecim miejscu zidentyfikowano ryzyko kursowe wynikające z nie wprowadzania euro w Polsce. W porównaniu z rokiem poprzednim widać przesunięcia w kolejności problemów. W roku 2010 mniejszym problemem są wahania kursowe,

większym jest spadek popytu. Optymistyczne jest to, że coraz mniejsza liczba firm ma trudności związane z brakiem znajomości języków obcych oraz z brakiem umiejętności współpracy z europejskimi kontrahentami czy niedostateczną wiedzą o rynkach UE. Największymi barierami w ekspansji eksportowej do UE są przede wszystkim czynniki zewnętrzne, takie jak ogólny stan gospodarki czy polityka gospodarcza i proeksportowa, a w mniejszym stopniu wewnętrzne, takie jak posiadana wiedza i umiejętności.

Firmy potwierdzają, że członkostwo Polski w UE przyniosło wiele pozytywnych skutków, przy czym są one dużo ważniejsze niż te, które utrudniają funkcjonowanie przedsiębiorstwom – najważniejsze okazały się efektywniejsze przepływy towarów, zniesienie odpraw i cel oraz uproszczenie procedur granicznych.

Część firm (32%) ma przygotowaną strategię rozwoju eksportu i ją realizuje, znaczna jednak część jej nie posiada. Może to świadczyć o tym, że w kwestii eksportu część firm działa dość spontanicznie i nie wyznacza sobie celów strategicznych oraz nie określa środków prowadzących do ich realizacji. Być może związane jest to z tym, że część przedsiębiorstw wykorzystuje pojawiające się okazje: od kontraktu do kontraktu. Z drugiej jednak strony, pryncypia skutecznego zarządzania wskazują na potrzebę opracowania strategii, która ułatwia i racjonalizuje działania a także identyfikuje czynniki służące „zdobywaniu” nowych rynków zbytu.

Pomorskie firmy są coraz bardziej samodzielne, jednak pomoc ze strony władz regionalnych jest ciągle uważana za pożądaną. Najbardziej potrzebna jest pomoc w zagranicznej promocji, w poszukiwaniu partnerów, dostarczaniu informacji o rynkach zagranicznych. Ważne jest organizowanie misji handlowych wyjazdowych i przyjazdowych oraz szkolenia. Na podstawie tych opinii można wnioskować, że firmy dostosowały się do zasad gospodarki rynkowej i tylko znikoma część z nich uważa, że pożądaną byłoby takie formy pomocy, jak ulgi podatkowe, czy dofinansowanie. Dominująca ich część chciałaby uzyskać pomoc w zakresie lansowania produktów i usług. Oczekiwania te wydają się uzasadnione, ponieważ – jak wynika z wielu badań empirycznych, włączenie się władz w promocję całego regionu [w tym kojarzenie partnerów handlowych, reklama produktów firm regionalnych] jest z reguły skuteczniejsze od samodzielnych prób „dotarcia” do kontrahentów i konsumentów.

Pomorskie firmy podejmują różne działania zmierzające do poprawy konkurencyjności. Za najważniejsze uznano instalację nowych maszyn i urządzeń, specjalizację, obniżkę kosztów i cen oraz poprawę jakości oraz prowadzenie prac badawczych i rozwojowych. Do najmniej ważnych działań respondenci zaliczyli współpracę z innymi firmami w sprawach innowacji i B + R (mimo, że intensyfikacja prac badawczych i rozwojowych jest często wymieniana jako działalność priorytetowa) oraz zlecanie prac podwykonawcom, wzrost efektywności logistyki, czy ulepszanie usług pro sprzedażowych.

Zaskakujące jest to, że relatywnie niewielka liczba respondentów zgłasza potrzebę nasilenia współpracy w zakresie B + R z innymi firmami. Może to stanowić sygnał, że nie ma jeszcze tradycji tego rodzaju współpracy i przedsiębiorstwa nie dostrzegają korzyści, które ona stwarza.

Firmy planują pewne zmiany w zatrudnieniu, nie przewidują jednak drastycznej jego redukcji

w związku z niekorzystną sytuacją gospodarczą na zagranicznych rynkach zbytu. Co więcej, we wszystkich kategoriach zawodowych przewidywany wzrost zatrudnienia przewyższa prognozowany spadek – szczególnie mocno widać to w planach zatrudniania specjalistów oraz operatorów, techników, i średniego personelu. Odpowiedzi na to pytanie świadczą o tym, że – przynajmniej w okresie przeprowadzania wywiadu – objęte badaniem pomorskie firmy nie czuły silnej presji na radykalne obniżenie rozmiarów produkcji i – co się z tym wiąże – redukcję zatrudnienia. Drugie spostrzeżenie dotyczy tego, że stosunkowo największą stabilnością, jeżeli chodzi o zatrudnienie cechują się stanowiska kierownicze oraz stanowiska związane z pracą biurową, co jest istotną zmianą w stosunku do roku poprzedniego. Uzyskane odpowiedzi mogą wskazywać na zmieniające się potrzeby rynku pracy oraz na zmianę sytuacji na rynku, co jest zrozumiałe.

Generalnie, przewidywania dotyczące rozwoju firm są raczej optymistyczne. W poszczególnych grupach firm pojawiają się pewne różnice, ale nie są one bardzo duże. W kontekście kryzysu spadku koniunktury na rynkach światowych odpowiedzi respondentów świadczą o ich relatywnie dobrych nastrojach. Jak wiadomo, nastawienie producentów i konsumentów jest z jednym istotnych elementów oceny przyszłego kształtowania się koniunktury.

*Renata Orłowska, Instytut Handlu Zagranicznego, Wydział Ekonomiczny, Uniwersytet Gdański
Krystyna Żołądkiewicz, Instytut Handlu Zagranicznego, Wydział Ekonomiczny, Uniwersytet Gdański*

V.1. Wprowadzenie

We współczesnej gospodarce światowej wymiana międzynarodowa odgrywa szczególną rolę. Handel jest ważnym czynnikiem dynamizującym ogólny rozwój gospodarczy. Nie można pomniejszać pozytywnego udziału popytu wewnętrznego – konsumpcyjnego i inwestycyjnego we wzroście gospodarczym, aczkolwiek eksport jest tym czynnikiem wzrostu, który na ogół nie wywołuje deficytu bilansu płatniczego i podtrzymuje aktywność ekonomiczną i wzrost gospodarczy. To właśnie powoduje, że zagraniczna polityka ekonomiczna zyskuje coraz bardziej na znaczeniu.

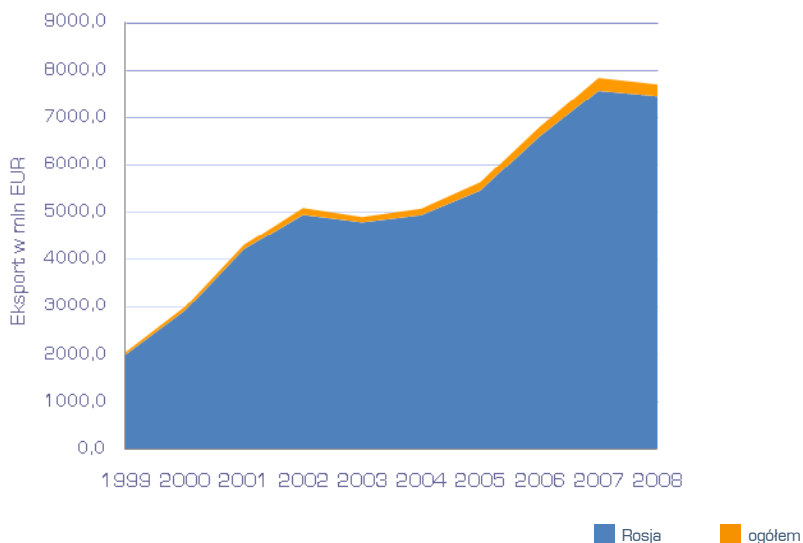
Polska szczególnie stoi przed koniecznością dynamizacji swojego wzrostu ekonomicznego w dobie globalnego kryzysu gospodarczego, kiedy to narasta w świecie presja protekcyjnista, zazwyczaj towarzysząca spowolnieniu gospodarek. W tym kontekście zwiększa się rola stosunków handlowych z krajami sąsiedzkimi, zwłaszcza o dużych, chłonnych rynkach wewnętrznych. Z natury rzeczy dla Polski rynek rosyjski zasługuje na szczególną uwagę, a już na pewno dotyczy to województwa pomorskiego. Rosja jest jednym z najbardziej obiecujących rynków eksportowych ze znaczną liczbą konsumentów. Nie ulega więc kwestii, że wymiana z Rosją przynosi wiele korzyści dla Polski. Wynika to z szeregu przyczyn:

- bliskości geograficznej, co redukuje koszty transportu i dystrybucji;
- bliskości kulturowej, co poprzez znajomość gustów i zwyczajów konsumentów ułatwia negocjacje handlowe;
- wieloletniej tradycji współpracy handlowej, przez wiele lat kraje były najważniejszymi partnerami handlowymi dla siebie;
- atrakcyjności rynku rosyjskiego dla wszystkich krajów członkowskich Unii Europejskiej, co dla Polski stanowi dodatkowy atut.

Mimo tych korzyści, rynek rosyjski jest dla Pomorza ciągle rynkiem potencjalnych możliwości, na co wskazuje analiza handlu zagranicznego województwa pomorskiego z Rosją w latach 1999–2008 [wykres V.1, V.2]. W latach 1999–2008 obserwujemy powolny wzrost eksportu województwa pomorskiego do Rosji z 51,1 mln EUR w 1999 roku do 265,5 mln EUR w 2007 roku. Rok 2008 zakończył się spadkiem wielkości eksportu do 242,2 mln EUR (3,3% całkowitego eksportu Pomorza), co niewątpliwie było efektem zaczynającego się kryzysu gospodarczego i spadku eksportu z Pomorza w ogóle, ale również wprowadzenia przez Rosję restrykcyjnych barier na artykuły żywnościowe, zwłaszcza pochodzenia zwierzęcego, co zmarginalizowało m.in. eksport mięsa wieprzowego. Obserwowane wielkości wskazują wyraźnie na konieczność intensyfikacji działań zmierzających do ekspansji pomorskich przedsiębiorstw na rynek rosyjski. Tym bardziej, że w badanym okresie import z Rosji był już znacząco większy, z wyraźną tendencją wzrostową w 2008 roku,

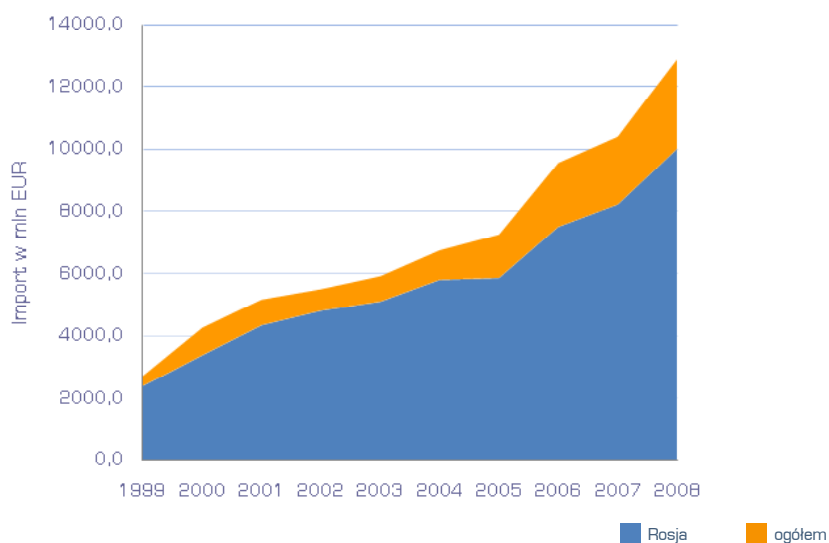
mimo globalnego kryzysu gospodarczego. Import wzrósł bowiem z 320 mln EUR w 1999 roku do 2,8 mld EUR w 2008 roku, co stanowiło już 28,4 % całkowitego importu Pomorza.

Wykres V.1: Wielkość eksportu województwa pomorskiego ogółem i do Rosji w latach 1999–2008 w mln EUR



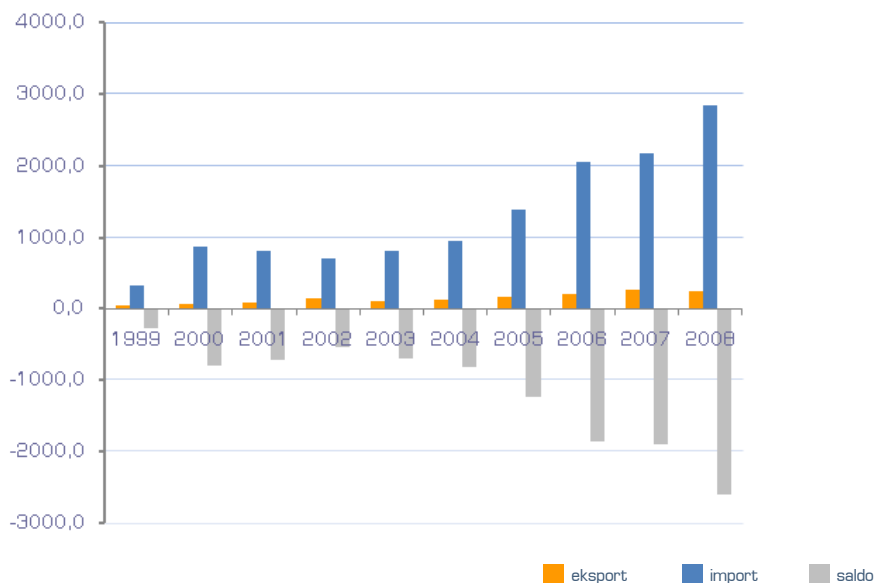
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Wykres V.2: Wielkość importu województwa pomorskiego ogółem i z Rosji w latach 1999–2008 w mln EUR



Źródło: GUS, IMF

Wykres V.3: Saldo obrotów handlu zagranicznego województwa pomorskiego z Rosją w latach 1999–2008 w mln EUR



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Ujemne saldo obrotów handlu zagranicznego województwa pomorskiego z Rosją (wykres V.3) częściowo wyjaśnić można strukturą towarową eksportu i importu. W tabeli 1 przedstawiono grupy towarowe eksportowane do Rosji w 2008 roku. Największą część stanowiły statki i łodzie [20,4%], następnie papier i tektura [7,3%], płyty, arkusze, rury i kształtowniki z tworzyw sztucznych [6,1%], leki i wyroby farmaceutyczne [4,1%], pozostałe towary poniżej 4%. Dominowały przetworzone produkty przemysłowe, artykuły rolne to jedynie ziemniaki przetworzone i zakonserwowane [1,7%]. Analizując już jednak strukturę towarową importu z Rosji w 2008 roku (tabela 2), sytuacja wygląda zupełnie inaczej. Ropa naftowa i gaz ziemny była podstawowym importowanym towarem [95,1%], na drugim miejscu był węgiel kamienny [2,8%], pozostałe towary importowane poniżej 1%. Dominowały surowce i nisko przetworzone produkty przemysłowe.

Tabela V.1: Struktura towarowa eksportu województwa pomorskiego do Rosji w 2008 roku.

Grupa produktowa	eksport	
	mln EUR	%
Ogółem	242,5	100,0
Statki i łodzie	49,6	20,4
Papier i tektura	17,7	7,3
Płyty, arkusze, rury i kształtowniki, z tworzyw sztucznych	14,7	6,1
Leki i wyroby farmaceutyczne	9,9	4,1
Wyroby z tworzyw sztucznych, pozostałe	8,6	3,6
Obuwie	7,1	2,9
Części i akcesoria do pojazdów samochodowych i ich silników	6,8	2,8
Łodzie wypoczynkowe i sportowe	5,9	2,4
Konstrukcje metalowe	5,8	2,4
Produkty rafinacji ropy naftowej	5,4	2,2
Kosmetyki i wyroby perfumeryjne	4,9	2,0
Aparatura elektryczna rozdzielcza i sterownicza	4,5	1,9
Ziemniaki przetworzone i zakonserwowane	4,0	1,7
Ubiory wierzchnie pozostałe	3,9	1,6
Elementy metalowe stolarki budowlanej	3,9	1,6
Wyroby metalowe gotowe pozostałe, gdzie indziej niesklasyfikowane	3,8	1,6
Sprzęt gospodarstwa domowego, nonelektryczny	3,6	1,5
Meble pozostałe	3,6	1,5
Urządzenia chłodnicze i wentylacyjne, z wyłączeniem urządzeń przeznaczonych dla gospodarstw domowych	3,2	1,3
Gips	3,0	1,2
Farby, lakiery i podobne środki pokrywające, farba drukarska i gotowe sykatywy	2,7	1,1
Maszyny dla rolnictwa i leśnictwa pozostałe	2,6	1,1
Bielizna	2,6	1,1
Narzędzia	2,6	1,1
Pozostałe	62,0	25,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Tabela V.2: Struktura towarowa importu województwa pomorskiego z Rosji w 2008 roku.

Grupa produktowa	import	
	mln EUR	%
Ogółem	2 848,0	100,0
Ropa naftowa i gaz ziemny	2 709,5	95,1
Węgiel kamienny	79,9	2,8
Statki i łodzie	17,9	0,6
Masa włóknista	6,3	0,2
Fornir; płyty laminowane, płyty wiórowe, płyty pilśniowe oraz pozostałe rodzaje płyt i desek; sklejka	5,7	0,2
Produkty rafinacji ropy naftowej	4,7	0,2
Nawozy i związki azotowe	2,7	0,1
Papier i tektura	2,6	0,1
Minerały chemiczne i minerały do produkcji nawozów	2,1	0,1
Farby, lakiery i podobne środki pokrywające, farba drukarska i gotowe sykatywy	1,9	0,1
Aluminium i wyroby z aluminium	1,8	0,1
Żeliwo, stal i żelazostopy	1,7	0,1
Pozostałe	11,3	0,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Z drugiej jednak strony na rynku rosyjskim panuje znaczna konkurencja, a to oznacza, że sprośnienie jej jest trudnym zadaniem. Dlatego wejście na ten rynek i ugruntowanie pozycji jest niebagatelnym wyzwaniem dla polskich firm, tym bardziej, że preferencje i oczekiwania konsumentów rosyjskich są coraz wyższe. Jednocześnie na rynku rosyjskim nie obowiązują precyzyjne zasady związane z polityką handlową i konkurencji, nie respektuje się wielu norm i standardów regulujących wymianę międzynarodową. Wynika to z faktu, że Rosja nie jest członkiem Światowej Organizacji Handlu [WTO]. Tym samym brak jest instytucji, która nadzorowałaby reguły dostępu do rynku rosyjskiego i, przed którą, można by dochodzić swoich praw i rozstrzygać sporne kwestie. Powoduje to, że Rosja wszelkie decyzje w zakresie polityki handlowej może podejmować autonomicznie, nie licząc się z opiniami partnerów handlowych. Przykładem była próba podniesienia w 2009 roku cła wywozowego na surowe drewno z 15 EUR/metr sześcienny do 50 EUR/metr sześcienny, co groziło upadkiem wielu fińskich przedsiębiorstw zajmujących się przetwórstwem drewna. Dopiero interwencja w tej sprawie Finlandii w Unii Europejskiej spowodowała wprowadzenie moratorium na tę decyzję przez premiera Rosji – W. Putina.

Wydaje się więc, biorąc pod uwagę strukturę obrotów handlowych Pomorza z Rosją, że bariery dla farmaceutyków, przemysłu lekkiego są szczególnie trudne i jak wynika z badań, będą bo występuje w Rosji silne lobby, ograniczające dostęp do rynku dla konkurencji. Dlatego tym bardziej potrzebna jest przynależność Rosji do WTO.

V.2. Rola WTO w handlu światowym

WTO jest jednym z głównych filarów światowego porządku gospodarczego. Stanowi zintegrowany system reguł obowiązujących w poszczególnych sferach wymiany (handel towarowy i usługowy, inwestycje zagraniczne, prawa własności intelektualnej), łącznie z procedurami rozwiązywania sporów. U podstaw filozofii WTO leży pogląd, że otwarcie rynków, brak dyskryminacji i globalna konkurencja sprzyjają dobrobytowi każdego kraju. Dlatego WTO prowadzi wiele działań zmierzających do zwiększenia transparencji polityki handlowej członków. Ważnym jest, aby rządy wszystkich państw nie miały możliwości „uchylania się” od określonych rygorów. Stąd obniżanie protekcjonizmu wymaga, aby członkami WTO były wszystkie kraje, a zwłaszcza te, które mają znaczący wpływ na sytuację na światowych rynkach.

Tym niemniej wśród „wielkich nieobecnych” – jako członek WTO – nadal jest Federacja Rosyjska. Rosja jest największą gospodarką i jedynym krajem G-20 nienależącym do WTO, chociaż złożyła aplikację o członkostwo już w 1993 roku. Wśród tematów spornych, które jeszcze podlegają negocjacjom akcesyjnym Rosji do WTO są: poziom stosowania dozwolonych subsydiów rolnych, rosyjskie cła eksportowe na wywóz drewna i zasady funkcjonowania przedsiębiorstw państwowych w Rosji, chociaż faktem są poważne reformy już dokonane w gospodarce rosyjskiej. Szacowane jest, że przystąpienie Rosji do WTO oznaczać będzie korzyści dla tego kraju na poziomie 53 mld USD rocznie w średnim okresie i 177 mld USD rocznie w długim okresie, głównie dzięki zobowiązaniom po stronie obrotu usługowego.

Brak wśród krajów członkowskich Rosji i ponad 40 innych państw powoduje, że zasady WTO nie mają charakteru uniwersalnego. Reżim prawny WTO służy zagwarantowaniu dostępu do rynków eksportowych. Reguły te, obejmujące m.in. zakaz podnoszenia cel ponad uzgodniony poziom, zakaz oferowania eksporterom z różnych państw niejednakowych warunków dostępu do krajowego rynku zbytu, stosowania nieuzasadnionych wymogów sanitarnych i fitosanitarnych czy standardów dotyczących bezpieczeństwa produktów oraz szczegółowe zasady korzystania ze środków ochrony rynku mają jeden główny cel, aby każdy członek WTO mógł swobodnie eksportować na rynki pozostałych krajów członkowskich i aby wszyscy konkurowali na jednakowych warunkach. Oznacza to, że po przystąpieniu Rosji do WTO zastosowanie wielu barier wobec importu z krajów członkowskich będzie o wiele trudniejsze. Władze rosyjskie mogą, co prawda, z premedytacją łamać czasami te zasady, ale ich naruszenie może grozić procesem przed powołanym w ramach WTO Organem Rozstrzygania Sporów (DSB). I chociaż procesy przed WTO trwają długo i czasami trudno jest doprowadzić do usunięcia niezgodnych przepisów (czasami też WTO jest krytykowane za brak skutecznej egzekucji postanowień), to jednak daje możliwość państwom członkowskim dochodzenia swoich racji i zastosowania sankcji wobec krajów naruszających obowiązujące ustawodawstwo. W sytuacji pozostawania poza WTO brak jest instytucji, która pozwala na uzyskanie odszkodowań i często umożliwia bezkarne, z premedytacją wykorzystywanie tego faktu.

Dynamiczny rozwój eksportu Pomorza na rynek rosyjski oznacza, iż przestrzeganie zasad WTO

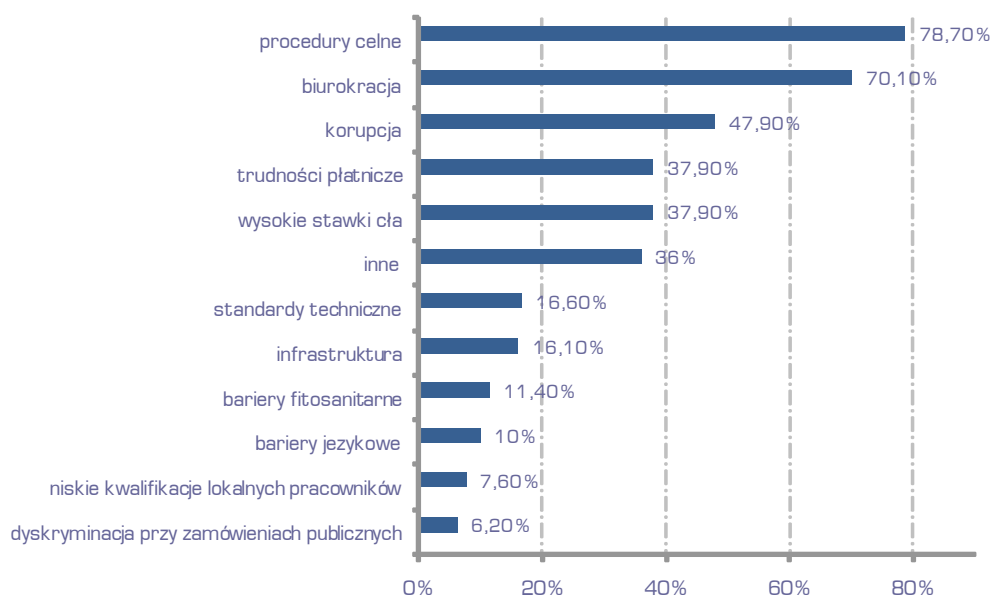
przez stronę rosyjską nabiera dodatkowego znaczenia dla pomorskich przedsiębiorstw. Jak wskazują wyniki przeprowadzonych badań ankietowych eksporterzy mają dziś pełną świadomość, że WTO może mieć znaczny wpływ na ich konkurencyjność na rynkach zagranicznych. Może też odegrać istotną rolę, jako mechanizm ratujący ich interesy handlowe na tym rynku.

V.3. Charakterystyka instrumentów protekcyjnistycznych na rynku Federacji Rosyjskiej wobec firm województwa pomorskiego

Przeprowadzona charakterystyka barier handlowych na rynku rosyjskim została dokonana na podstawie badań ankietowych przeprowadzonych na próbie 308 firm z województwa pomorskiego. Wśród nich 211 eksporterów potwierdziło współpracę z Rosją, co stanowi 68,5% ogółu badanych. Dalsza analiza obejmuje tylko tę grupę eksporterów.

Największy odsetek [78,7%] badanych firm wskazuje, że największy problem w ich eksporcie na rynek rosyjski stanowią procedury celne, na drugim miejscu [70,1%] – biurokracja, a prawie połowa eksporterów [47,9%] wskazuje na korupcję. Poważnym utrudnieniem są także wysokie stawki cła, standardy techniczne i bariery fitosanitarne [wykres V.4].

Wykres V.4: Najważniejsze przeszkody we współpracy z partnerami handlowymi z Rosji



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Uśrednione dane potwierdzają powyższe wnioski – dla badanych przedsiębiorstw największymi barierami w ekspansji eksportowej do Rosji są przede wszystkim instrumenty wynikające z braku członkostwa tego kraju w WTO.

Cła i procedury celne

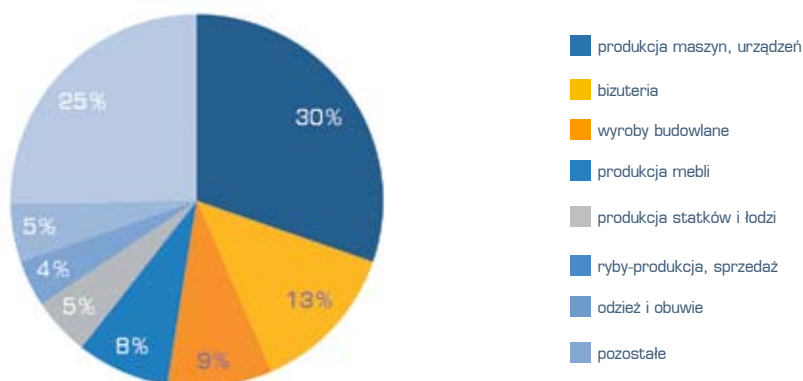
W handlu światowym nastąpiło zniesienie stawek celnych KNU średnio poniżej 4% *ad valorem*, zniżanie stawek, ważne też są zasady ustalania wartości celnej towaru, gdzie procedura powinna być w założeniu neutralna i nie powinna – przez niewłaściwą klasyfikację towarów – podwyższać stawki celnej. Ponadto procedura celna nie powinna wpływać ograniczająco na handel z powodu nie zawsze uzasadnionych, skomplikowanych i czasochłonnych wymagań dotyczących sporządzania dokumentów importowych [biurokracja].

Procedury celne mogą jednak stać się barierami pozataryfowymi w handlu, jeżeli władze celne zastosują niewłaściwą klasyfikację towarów lub wartość wyższą niż rzeczywista. Stąd też, żeby zmniejszyć możliwość wykorzystania arbitralnych procedur celnych, niezależnie od wynegocjowanej taryfy celnej, w WTO istnieją zasady regulujące wycenę celną i klasyfikację towarów na potrzeby celne. Szczególnie korzystna dla handlowców jest kwalifikacja celna [korzystniejsza niż wycena], ponieważ oznacza używanie opracowanego międzynarodowego systemu klasyfikacji. Zmniejsza to niepewność w kwestii zakwalifikowania towarów przez organa celne. Dotyczy to zwłaszcza bliskich substytutów, które mogą podlegać znacznie różniącym się stawkom celnym. Dlatego stosowanie systemu kodowania, ściśle określającego wymagania, co do procesu produkcji i opakowania produktu, minimalizuje spodziewane obciążenia celne. Oczywiście nawet porozumienie w sprawie wyceny celnej czy kontroli przedśpedycyjnej nie jest panaceum na korupcję, omijanie właściwej podstawy celnej jako wartości importowanego towaru, a nawet możliwości oszustw przy fakturowaniu, czy większej swobody przy wprowadzaniu regulacji do swoich procedur celnych. Tym niemniej wdrożenie systemu wyceny zgodnie z porozumieniem WTO wymaga zautomatyzowania administracji celnej, poprawy infrastruktury, wyszkolenia personelu itd.

Jak wynika z przeprowadzonych badań procedury celne Rosji zostały uznane za najbardziej uciążliwą formę barier w dostępie do tego rynku. Analizując badania ze względu na reprezentowaną branżę [wykres 5], procedury celne, wskazane przez 166 badanych firm, okazały się być największą trudnością dla producentów maszyn i urządzeń [30%], biżuterii [13%], wyrobów budowlanych [9%], mebli [8%], statków i łodzi [5%], odzieży [5%] oraz ryb [4%].

Remedium na takie praktyki wydaje się więc być członkostwo WTO. Tym bardziej, że średni poziom stawek celnych KNU w Rosji utrzymuje się na poziomie wyższym niż krajów średnio rozwiniętych i znacznie wyższym niż przeciętna wysokość stawek celnych w krajach OECD. Struktura rosyjskich taryf celnych jest dość zdywersyfikowana. Średnia wysokość stawek celnych KNU w 2008 roku wynosiła 10,8%, natomiast średnia stawek KNU ważona wielkością handlu [2006 roku] wynosiła 11,4%, w tym na importowane produkty rolne 14,2% (ważona 22,8%), a na

Wykres V.5: Procedury celne jako bariera w handlu wskazana przez 166 przedsiębiorców z Pomorza w podziale na branże



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

produkty nierolnicze 10,2% [ważona 9,3%]. Taryfy celne na produkty rolne są znacząco wyższe niż na towary przetworzone. Dlatego dla pozycji konkurencyjnej eksportera istotna jest odpowiednia klasyfikacja celna. Wśród stawek celnych KNU na importowane towary rolne stosunkowo najczęściej, bo wobec 37% importu, stosowano stawki poniżej 5% ad *valorem*, wobec 11% importu stawki 5%–10%, ale wobec 30% importu stosowano stawki 10%–15%, a 5% importu objętego było stawkami na poziomie 25%–50% i 3,5% importu powyżej 50% ad *valorem*. W wypadku produktów nierolniczych również najczęściej, bo wobec 35% importu, stosowano stawki KNU poniżej 5% ad *valorem*, ale 15% importu objęto stawkami na poziomie 5%–10%, wobec 20% importu wykorzystywano stawki 10%–15%, 16% importu objęto stawkami na poziomie 15%–25%, ale tylko 0,3% stawek KNU stanowiły te powyżej 50% ad *valorem*. Średnie taryfy celne KNU i maksymalne stawki celne dla poszczególnych grup towarowych ilustruje tabela V.3.

W Rosji problemem są niewątpliwie „kominy taryfowe” oraz fakt, że wiele linii taryfowych są to cła specyficzne, czyli stawki wyrażone w euro w odniesieniu do określonej jednostki miary produktu np. 1 EUR/kg. Dlatego każda aprecjacja kursu euro powoduje wzrost ekwiwalentu ad *valorem* stawki specyficznej. Ponadto dla ok. 10%–15% linii taryfowych stosuje się system celny kombinowany. W tym przypadku podawane są stawki celne zarówno ad *valorem*, jak i specyficzne

Tabela V.3: Średnie i maksymalne stawki celne KNU Rosji w danej grupie towarowej w 2008 r.

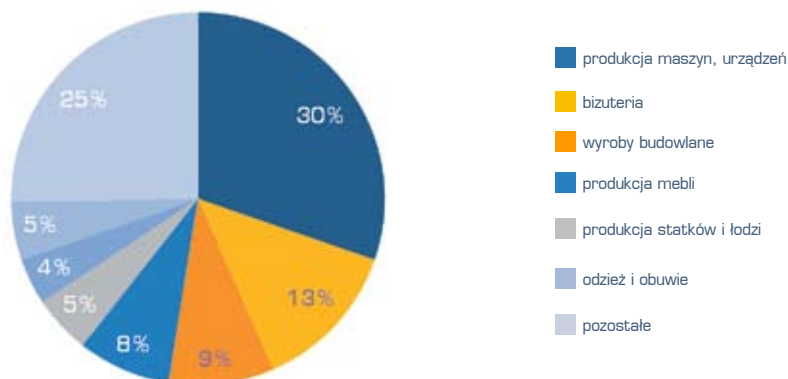
Grupa towarowa	Średnia stawka KNU	Stawka maksymalna
Produkty zwierzęce	21,5	134
Produkty nabiałowe	5,5	25
Owoce, warzywa, rośliny	12,0	45
Kawa, herbata	10,4	41
Wyroby zbożowe	14,6	116
Nasiona oleiste, tłuszcze i oleje	8,1	37
Cukier i wyroby cukiernicze	19,0	85
Napoje i tytoń	44,4	456
Bawełna	0,0	0
Inne produkty rolne	6,7	31
Ryby i produkty rybne	13,5	175
Minerały i metale	10,1	29
Ropa naftowa	4,5	5
Chemikalia	7,0	29
Drewno, papier itp.	15,5	87
Tekstylia	12,0	56
Odzież	20,2	59
Wyroby skórzanе, obuwie itp.	11,0	91
Maszyny nonelektryczne	4,2	27
Maszyny elektryczne	8,8	45
Sprzęt transportowy	10,4	25
Inne produkty przemysłowe	13,5	218

Źródło: *Tariff Profiles WTO 2009, WTO Secretariat, Geneva 2010.*

i w praktyce zastosowana stawka celna w imporcie jest stawką opartą na maksymalnej wielkości spośród ich obu. Np. stawka celna na sery topione wynosi 15% ad *valorem* ale nie mniej niż 0,5 EUR/kg. Generalnie najwyższe stawki celne dotyczą produktów sektora żywnościowego i przemysłu lekkiego.

Wśród badanych firm z województwa pomorskiego na problem wysokich ceł wskazało 80 przedsiębiorstw, z czego 24% to producenci maszyn i urządzeń, po 18% – producenci biżuterii i producenci mebli, po 6% – producenci wyrobów budowlanych, odzieży i obuwia oraz statków i łodzi (wykres V.6).

Wykres V.6: Wysokie stawki celne jako bariera w handlu wskazana przez 80 przedsiębiorców z Pomorza w podziale na branże



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

W efekcie negocjacji akcesyjnych do WTO Federacja Rosyjska zobowiązała się do redukcji swoich stawek celnych związanych KNU do średniego poziomu 8%. Oznaczałoby to średnio około 50-% obniżkę cel. W przypadku niektórych produktów, takich jak z branży lotnictwa cywilnego obniżka miałyby wynieść z 20% do 7,5%, dla sprzętu budowlanego, rolnego, wyposażenia badawczego oraz urządzeń medycznych średnio do wysokości 5%.

Jednak już w czerwcu 2009 roku rząd rosyjski zapowiedział wprowadzenie wielu podwyżek taryf celnych w okresie 2010–2012. Rosja – zniechęcona prawie 20-letnim aplikowaniem o członkostwo WTO – sama częściowo opóźnia obecnie ten proces, co daje jej przestrzeń na manewrowanie instrumentami polityki handlowej, w tym polityką celną. Obejmuje to wzrost cel w 2010 roku na wiele produktów importowanych. Natomiast cła na surowce i półfabrykaty zostaną obniżone. Z kolei w latach 2011–2012 obniżki taryf celnych mają dotyczyć importu produktów zaawansowanych technologicznie. Celem jest także uproszczenie i przyspieszenie procedur importu i eksportu produkcji innowacyjnej technologicznie, zwolnienia podatkowe dla rosyjskiego eksportu tych dóbr, ponieważ funkcjonujący system sprawia, że innowacyjne firmy są w Rosji nierentowne. Jest to efekt wchodzenia w życie projektów ustaw pod wspólną nazwą „Innowacyjna Rosja”. Zmiany obejmują także celne stawki eksportowe na wywóz wielu rosyjskich produktów. Np. od połowy 2010 roku wzrosły stawki celne na eksport olejów ropy naftowej, czy na drewno surowe malowane lub nasączone środkami konserwującymi (z 15% do 25% ad valorem ale nie mniej niż 15 EUR/metr sześcienny).

Natomiast znaczący wzrost cel importowych dotyczył importu żywca wieprzowego, gdyż rząd rosyjski w celu ochrony rodzimych hodowców podniósł od początku 2010 roku cło z 5% do 40% ad valorem. Wzrost stawek celnych był częściowo niwelowany incydencją celną (obniżka cen eksporterów, w tym z Polski), a częściowo dewaluacją euro wobec rubla i dolara, ale w przypadku

Polski oznaczało to obniżenie eksportu żywca z poziomu 4,9 mln w I kwartale 2009 roku (28 mln USD w skali roku i 4. pozycja po Litwie, Niemczech i Estonii) do 147 tys. USD w I kwartale 2010 roku. Co prawda, w wypadku innych eksporterów na ten rynek, spadek ich udziału był znacznie mniejszy (a nawet nastąpił znaczny wzrost w przypadku Łotwy). Ocenia się, że ta protekcyjnystyczna polityka Rosji w sprawie mięsa wieprzowego spowodowała spadek importu żywca o 33%, a odbyło się to w dużym stopniu kosztem producentów z Polski, ale i tak ten wynik nadal nie spełnia oczekiwań rosyjskich producentów.

Poważnym utrudnieniem w handlu z Rosją może także być fakt, że od 1 stycznia 2010 roku powołano unię celną Rosji, Białorusi i Kazachstanu (Euroazjatycka Wspólnota Gospodarcza – EwRAZES). Oznacza to istnienie wspólnej taryfy celnej, wspólnego systemu regulacji taryfowej, z identycznym trybem sporządzania licencji i ograniczeń w handlu zagranicznym i Kodeks Celny, który wszedł w życie od 1 lipca 2010 roku. Planuje się, że mechanizmy funkcjonowania unii celnej zostaną w pełni wprowadzone do końca tego roku, chociaż dostosowanie przepisów unii celnej do przepisów państw członkowskich będzie trudnym zadaniem. Aczkolwiek są nadal wątpliwości, jakie będą ostateczne efekty tego ugrupowania, bo próby integracji Rosji i Białorusi oraz Rosji i Kazachstanu miały już miejsce i ich końcowe rezultaty nie były nadzwyczajne.

Restrykcje ilościowe, normy fitosanitarne, standardy techniczne i in.

Ogólnie problemem w handlu z Rosją może być wejście w życie dekretu „O zatwierdzeniu doktryny bezpieczeństwa żywnościowego FR” [30.01.2010 roku], której celem jest wzrost produkcji krajowej – dobrej jakościowo, bezpiecznej taniej żywności przy jednoczesnym zmniejszaniu uzależnienia od importu. Określono udział produkcji krajowej, jaki powinien być osiągnięty w ciągu 4–5 lat, w całkowitym rocznym spożyciu na poszczególnych rynkach rolnych (95% na rynku zbóż i ziemniaków, 90% – na rynku mleka i produktów nabiałowych, 85% – na rynku mięsa i soli, 80% – na rynku produktów rybnych, cukru i oleju roślinnego). Np. już w 2009 roku tylko 25% rocznego spożycia mięsa drobiowego stanowił import. Jednocześnie wprowadzono wiele barier zmniejszających konkurencję ze strony importu oraz zapewniających wspieranie krajowej produkcji żywności. Od 2007 roku obowiązuje system kontyngentów ilościowych (np. w 2010 roku kontyngent importowy wynosił na drób 780 tys. ton, wieprzowinę 500 tys. ton, wołowinę 560 tys. ton) i kontyngentów taryfowych na mięso (np. w ramach kontyngentu cło na drób wynosi 25% i nie mniej niż 0,2 EUR/kg, a poza kontynentem 80% i nie mniej niż 0,7 EUR/kg; na wieprzowinę odpowiednio 15% i nie mniej niż 0,25 EUR/kg oraz 75% i nie mniej niż 1,5 EUR/kg; na wołowinę 15% i nie mniej niż 0,2 EUR/kg oraz 50% i nie mniej niż 1 EUR/kg). Co ważne, poziom kontyngentów w przypadku drobiu i wieprzowiny został zmniejszony w stosunku do roku poprzedniego, a w związku z problemami na rynku wołowiny – zwiększony. Stosowanie kontyngentów ilościowych zmienia obraz przewagi konkurencyjnej, jest mniej przejrzysty i bardziej narażony na nadużycia administracyjne i korupcję. Dodatkowo, WTO zasadniczo zakazuje ich stosowania, a podstawowym obowiązkiem krajów członkowskich jest powstrzymanie się od ich wprowadzania i utrzymywania. Chociaż,

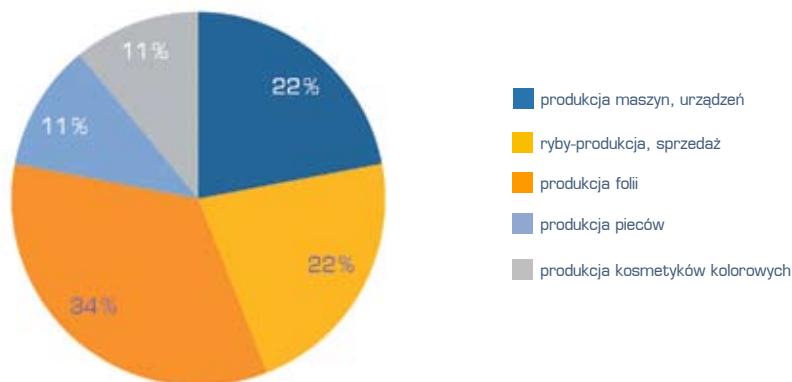
należy stwierdzić, że wiele krajów nadal je stosuje, zwłaszcza w odniesieniu do rolnictwa.

Inną formą są przepisy sanitarne, fitosanitarne i weterynaryjne. Środki te to nałożone przez administrację państwową wymagania, których celem jest ochrona zdrowia ludzi i zwierząt oraz środowiska naturalnego. Nie mogą one jednak stanowić restrykcji w handlu, zwłaszcza w postaci ostrych i kosztownych kryteriów sanitarnych, fitosanitarnych i weterynaryjnych. Porozumienie WTO ma więc zapewnić ograniczenie nadużyć podczas wdrażania tych kryteriów, a szczególnie inspekcji importowanych towarów, które mogą być sposobem na odrzucanie importu towarów spełniających wymagania względem bezpieczeństwa ich do konsumpcji, ale politycznie wrażliwych. Kryteria sanitarne i fitosanitarne WTO istotnie redukują skalę protekcyjnego nadużywania zdrowia i bezpieczeństwa żywności.

Natomiast Federacja Rosyjska, pozostająca poza porozumieniem WTO, stosuje autonomiczne rozwiązania w tej kwestii. Od 1.06.2009 roku wprowadzono obowiązek dołączania certyfikatów bezpieczeństwa do eksportowanych jabłek i kapusty pekińskiej, od 1.10.2009 roku do każdej partii pomidorów, truskawek i wiśni, a od 1.03.2010 roku do eksportowanych gruszek. Ponadto obowiązuje wykaz eksporterów produktów mięsnych, nabiału, drobiu, jaj, żywca wieprzowego i wołowego itd., którzy spełniają rosyjskie wymagania kontroli weterynaryjnej i mają zgodę na eksport swoich produktów do Rosji. Nawet jednak posiadanie certyfikatów nie oznacza możliwości zastosowania czasowych ograniczeń wobec określonych firm z listy eksporterów w przypadku produktów, które objęte są nadzorem weterynaryjnym. W efekcie nawet eksport mięsa drobiowego z USA został objęty tym zakazem od początku 2010 roku i dopiero interwencja prezydenta Obamy u prezydenta Miedwiediewa wpłynęła na jego cofnięcie. Biorąc pod uwagę fakt, że Rosja jest najsilniejszym partnerem w nowej unii celnej (Rosji, Białorusi i Kazachstanu), nawet jej wejście w życie nie wyeliminuje możliwości doraźnych interwencji chroniących rynek artykułów rolno-spożywczych tego kraju zwłaszcza, że w doktrynie utworzono listę 53 grup produktów wrażliwych.

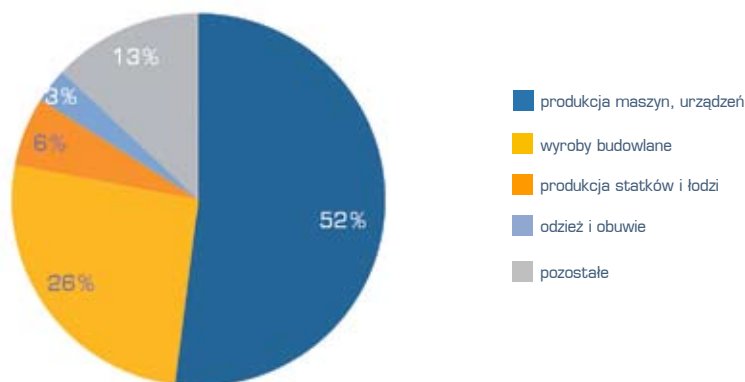
W efekcie trudno jest ocenić skutki doktryny żywnościowej dla wzrostu eksportu firm Pomorza na ten rynek. Niewątpliwie będzie to wypadkową osiągniętych przez Rosję wskaźników samowystarczalności produkcji krajowej i zmian w wielkości rosyjskiego rynku wewnętrznego – z jednej strony – oraz konkurencyjności zagranicznych producentów i efektywności promocji polskich produktów, w tym pochodzących z obszaru Pomorza – z drugiej. Ważne byłoby także odwołanie się do rygorów WTO, które umożliwiają kwestionowanie decyzji władz celnych, sanitarnych, weterynaryjnych i rolnych, gdyż stanowią pewne określone standardy, pozostawiając jednak swoim członkom swobodę w ich modyfikacji ale wymagając notyfikowania odmienności przepisów krajowych wraz z ich uzasadnieniem.

Wykres V.7: Bariery fitosanitarne jako bariera w handlu wskazana przez 24 przedsiębiorców z województwa pomorskiego w podziale na branże



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Wykres V.8: Standardy techniczne jako bariera w handlu wskazana przez 35 przedsiębiorstw z województwa pomorskiego w podziale na branże



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Badania wskazały, iż wśród analizowanych firm normy fitosanitarne i standardy techniczne szczególnie dotkliwie są odczuwane przez niektóre branże, i tak dla producentów folii [34%] bariery fitosanitarne wydają się być tą główną barierą, podczas gdy dla producentów maszyn i urządzeń [52%] – standardy techniczne utrudniają handel [wykresy 7 i 8].

Standardy produktów, normy techniczne i systemy certyfikacji odgrywają niezwykle ważną rolę dla właściwego funkcjonowania gospodarek poszczególnych państw. Obejmują one powszechnie akceptowane reguły, standardy działań, prawnie wiążące normy techniczne i certyfikaty potwierdzające ich spełnianie. Przesłankami wprowadzania norm i standardów technicznych jest zapewnienie kompatybilności dóbr i spełniania norm jakościowych. Wspólny standard, a więc harmonizacja, leży w interesie wszystkich zainteresowanych stron. Mogą one bowiem stanowić utrudnienie w handlu, zwłaszcza gdy firmy czy branże zwiększają rygory związane ze spełnieniem standardu, głównie z zamiarem ograniczenia konkurencji importu. Na ogół także rządy ulegają krajowym grupom nacisku przy wyznaczaniu norm technicznych. Celem „Porozumienia w sprawie barier technicznych w handlu” WTO jest zapewnienie, aby standardy, normy techniczne i systemy certyfikacji w krajach członkowskich nie stanowiły barier w handlu i nie były środkiem do arbitralnej lub nieuzasadnionej dyskryminacji. Rygory te mają zapewnić przejrzystość (publikacja przepisów), zapobieganie nadużyciom, a ich podstawą muszą być odpowiednie międzynarodowe standardy. I znów, procedury dotyczące stosowanych norm i wymogów certyfikacji przez Federację Rosyjską mogą się znacząco różnić, i różnią, pozostawiając wiele dowolności w tych sprawach, od zasad obowiązujących członków WTO.

Innym zagrożeniem dla systemu WTO są państwowe przedsiębiorstwa handlowe (funkcjonujące w znacznej liczbie w Rosji), ponieważ mogą omijać zasady klauzuli największego uprzywilejowania [KNU] stosując dyskryminację wśród swoich partnerów handlowych przy podejmowaniu decyzji dotyczących zakupu i sprzedaży. Mogą wywierać skutki równoznaczne z wprowadzeniem podatków [ceł] lub subsydiów. Każde przedsiębiorstwo o dominującej pozycji rynkowej, jawnych przywilejach udzielanych przez administrację rządową może ograniczać konkurencję. W ten sposób zaburzany jest handel i zmniejsza się jego wydajność. Na ogół członkowie WTO, kraje o gospodarce rynkowej, stawiają nowym członkom warunek istotnego postępu w prywatyzacji przedsiębiorstw i tworzeniu rynkowego otoczenia prawnego.

Federacja Rosyjska nadal dosyć słabo otwiera swój rynek na konkurencję zagraniczną. Liberalizacja handlu w wyniku przystąpienia do WTO powoduje opór grup chronionych dotychczasową polityką handlową. Wśród głównych oponentów otwarcia są cztery podstawowe grupy. Należy do nich Oleg Diepraska, potentat w sektorze aluminiowym, produkcji samochodów i samolotów, który raczej argumentuje za utrzymaniem polityki handlowej typu infant industry. Podobnie Rosyjska Izba Handlowa podkreślająca, że eksport rosyjskich towarów podstawowych, na który popyt rośnie, nie jest zagrożony, więc liberalizacja polityki handlowej jest zbyteczna, natomiast Izba zabiega o stosowanie polityki handlowej infant industry w odniesieniu do przemysłu przetwórstwa żywności, farmaceutycznego, chemicznego i elektronicznego. Silna opozycja pochodzi także z sektora rolniczego, chociaż Rosja – jak dotąd – w niewielkim stopniu subsydiuje rolnictwo. Natomiast odrodzenie produkcji rolnej – w opinii kół agrarnych – wymaga ukierunkowanego wsparcia i sektor ten oczekuje wyższych subsydiów, co może spowodować wzrost produkcji rolnej prowadzący do znacznego eksportu jej płodów. Dlatego przystąpienie do WTO, skutkujące utrzymaniem subsydiów rolnych na możliwie najniższym poziomie, budzi sprzeciw. Inną kwestią są także specyficzne

wymogi sanitarne stawiane przez służby weterynaryjne na importowane produkty, które powodują ograniczenia w imporcie drobiu, wieprzowiny i wołowiny z UE, w tym z Polski, Ukrainy, USA, ryb z Łotwy i Norwegii, nabiału z Litwy i Ukrainy, wina i owoców z Gruzji i Mołdowy. Te kroki można wręcz uznać za silnie protekcjonistyczne (choć jest to także specyfika wielu innych krajów). W kolejnej grupie przeciwników liberalizacji w ramach WTO znajdują się przedstawiciele rosyjskiego sektora usług, zwłaszcza w odniesieniu do praw własności intelektualnej (piractwo elektroniczne), handlu detalicznego, usług telekomunikacyjnych, bankowych i ubezpieczeniowych.

V.4. Istota członkostwa Rosji w WTO dla firm Pomorza

Ocena działalności firm eksportujących na Pomorzu miała również na celu poznanie planów ich przyszłej działalności oraz ekspansji, a także preferencji związanych z rynkiem rosyjskim.

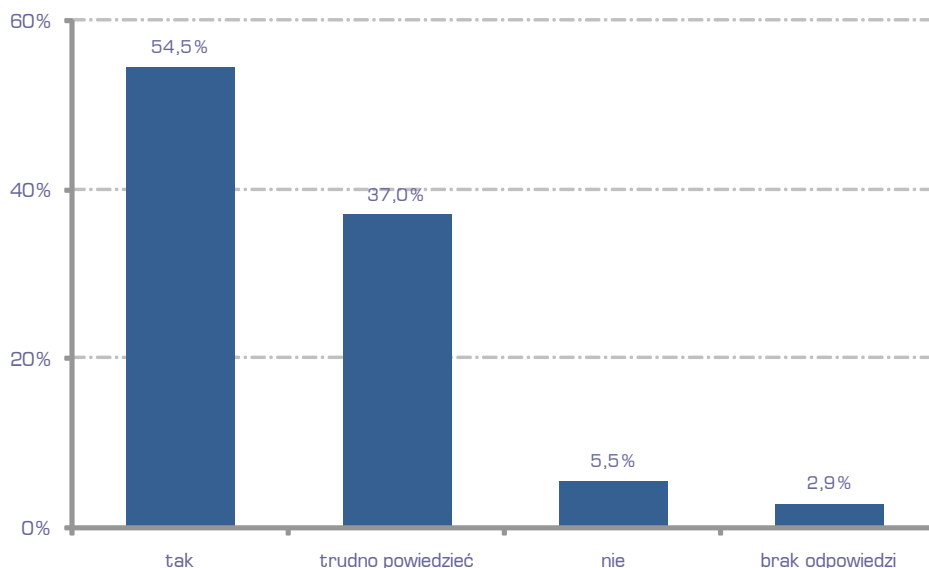
Problem przynależności Rosji do WTO okazuje się znacznie szerszy niż dyskusja nad barierami stosowanymi przez ten kraj. W ankiecie na pytanie: *Czy przystąpienie Rosji do WTO, nakładająccej na wszystkich członków obowiązek respektowania umów handlowych i dążenie do liberalizacji handlu, usprawniłoby handel z Rosją?* odpowiedzi udzieliły wszystkie 308 badane firmy. Świadczy to o dużym zainteresowaniu rynkiem rosyjskim wszystkich eksporterów z Pomorza.

I właśnie, biorąc pod uwagę wszystkie powyższe utrudnienia na tym ważnym dla przedsiębiorców województwa pomorskiego rynku, należy niewątpliwie popierać działania nakierowane na przystąpienie Federacji Rosyjskiej do WTO. Oznaczać to będzie bowiem skłonienie rządu rosyjskiego do zaniechania interwencyjnej polityki handlowej na rzecz postawy bardziej otwartej i zorientowanej na rynek.

Niewątpliwie gdyby tylko Rosja była w WTO, to sytuacja dla polskich eksporterów byłaby o wiele korzystniejsza. Choć pojawiają się też opinie, że członkostwo Rosji w WTO niekoniecznie przyniesie oczekiwane efekty. Eksperti tej problematyki podkreślają nawet, że efektywność wprowadzonych sankcji wobec eksportu rosyjskiego [gdy Rosja będzie członkiem WTO i na co pozwalają reguły tej organizacji], w odwecie na restrykcyjne bariery importowe w dostępie do tego rynku, może być niewielka. Wynika to ze struktury towarowej eksportu rosyjskiego, opartego w znaczącej części na ropy naftowej i gazie, stali, rudzie żelaza, węgla, metalach i produktach chemicznych. Dlatego też w trakcie polsko-rosyjskiego „sporu mięsnego” słyhać było różne opinie, i te optymistyczne, że jak Rosja wejdzie do WTO to będzie lepiej, jak również te pesymistyczne, że niewiele to zmieni. Bowiem, po pierwsze, proces w sprawie podobnego embarga, jaki UE mogłaby wytoczyć przed WTO, trwałby bardzo długo. Po drugie, nawet jeśli wygralibyśmy spór, a Rosja nie dostosowałaby się do orzeczenia, to Unia nie miałaby jak wprowadzić sankcji, gdyż Rosja nie eksportuje do Unii produktów przetworzonych ani rolnych. A kto chciałby wprowadzać sankcje na eksport rosyjskiej ropy i gazu?

Jakość gwarancji, jaką da Polsce i innym państwom przystąpienie Rosji do WTO, zależy więc będzie od stopnia, w którym można będzie na Rosji wymusić przestrzeganie zasad WTO.

Wykres V.9: Czy przystąpienie Rosji do WTO usprawniłoby handel z Rosją?



Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Badania przeprowadzone wśród przedsiębiorców Pomorza wskazały, że napotykają oni na wiele przeszkód na rynku rosyjskim i większość ankietowanych postulowała włączenie Rosji do światowego systemu handlowego (wykres 9). Z punktu widzenia pomorskich firm należy raczej życzliwie patrzeć na rosyjskie aspiracje wstąpienia do WTO, tym bardziej że wiązać się to będzie ze stopniowym wdrażaniem i pogłębianiem reform w polityce handlowej tego kraju.

Podobne wyniki badań Autorki uzyskały przeprowadzając ankietę wśród członków Gdańskiego Klubu Biznesu w marcu–kwietniu 2009 roku. Tę samą prawidłowość potwierdziły też wyniki badań ankietowych przeprowadzonych przez Autorki wraz ze słuchaczami Studium Podyplomowego MBA UG w kwietniu–maju 2010 roku na próbie 139 polskich przedsiębiorców z obszaru całej Polski.

Tym samym wnioski nasuwają się dosyć jednoznaczne. Z punktu widzenia przedsiębiorców Pomorza członkostwo Federacji Rosyjskiej w WTO powinno być priorytetem w naciskach [lobbingu] na administrację rządową, ponieważ będzie to niewątpliwie korzystne rozwiązanie, zapewniające znaczne otwarcie tego rynku i transparentę działania dla eksportu pomorskich firm.

Bibliografia:

1. Ankieta przeprowadzona przez Autorki wraz ze słuchaczami Studiów Podyplomowych MBA Uniwersytetu Gdańskiego w kwietniu-maju 2010 r.
2. Ankieta przeprowadzona za pośrednictwem Gdańskiego Klubu Biznesu przez Autorki w marcu-kwietniu 2009 r.
3. Aslund A., *Why Doesn't Russia Join the WTO?*, Center for Strategic and International Studies, "The Washington Quarterly" April, 2010.
4. Hoekman B., Kostecki M. M., *Ekonomia światowego systemu handlu*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2002.
5. Jones K., The political economy of WTO accession: the unfinished business of universal membership, "World Trade Review", April 2009, vol. 8, No 2; 279-315.
6. Kaczurba J., Kawecka-Wyrzykowska E., *Polska w WTO*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1998.
7. Orłowska R., *Usługi w handlu międzynarodowym w: Przemiany we współczesnej gospodarce światowej*, red. E.Oziewicz, PWE, Warszawa 2006.
8. Rutherford T., Tarr D., *Regional Impacts of Russia's Accession to the WTO*, World Bank, Washington June 2003.
9. *Tariff Profiles WTO 2009*, WTO Secretariat, Geneva 2010.
10. Tarr D., *Russian WTO accession: Achievements, impacts, challenges*, World Bank & OECD, Washington 2008.
11. Tarr D., *Russian WTO Accession: What Has Been Accomplished, What Can be Expected*, World Bank, Washington October 2007.
12. *Unia zamknie WTO przed Rosją?*, „Gazeta Wyborcza” 5-6.05.2007 r.
13. Włostowski T., *WTO i Rosja*, „Rynki Zagraniczne”, 2007, nr 38.
14. Wydział Promocji Handlu i Inwestycji Ambasady RP w Moskwie, „Rossija. Twój Rynek”, nr 3, 7-8/2010.
15. Zasuń R., *Rosja myśli o WTO*, „Gazeta Wyborcza” 7.07.2008.
16. Żołądkiewicz K., *Accession to the WTO. Case: The Russian Federation*, w "International Journal of Emerging and Transition Economies" Turcja 2010 (w druku).
17. Żołądkiewicz K., *Członkostwo Federacji Rosyjskiej w WTO*, w: Problemy współczesnej gospodarki światowej, Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego 2009, No. 27.
18. Żołądkiewicz K., *Problemy akcesji do WTO*, w: Globalny i regionalny handel i inwestycje, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2010.

Marian Gorynia, Katedra Strategii i Polityki Konkurencyjności Międzynarodowej, Wydział Gospodarki Międzynarodowej, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

VI.1. Wstęp

Procesy internacjonalizacji i globalizacji zachodzące we współczesnej gospodarce światowej mają różne przyczyny i występują w rozmaitych formach¹. Splot uwarunkowań jest na tyle skomplikowany, że nie ma zgodności odnośnie do uznania, jaka jest główna przyczyna zachodzących procesów. Na bardzo ogólnym poziomie należy zgodzić się z tezą, iż podstawową siłą napędową internacjonalizacji i globalizacji jest występujące na poziomie firm dążenie do maksymalizacji zysków. To ono skłania przedsiębiorstwa do podejmowania nierzadko ryzykownej ekspansji na rynki zagraniczne.

W niniejszym opracowaniu uwaga została skoncentrowana na zagranicznych inwestycjach bezpośrednich (ZIB) odpływających jako przejawie internacjonalizacji i globalizacji oraz na umiejscowieniu w tych procesach polskich przedsiębiorstw. Ujmując rzecz szczegółowiej celem artykułu jest:

- Zarysowanie najważniejszych cech zagranicznych inwestycji bezpośrednich jako szczególnej formy internacjonalizacji przedsiębiorstwa.
- Identyfikacja głównych trendów rozwoju ZIB w skali świata ze zwróceniem szczególnej uwagi na okres kryzysu gospodarczego 2008–?.
- Prezentacja podstawowych tendencji w rozwoju polskich ZIB odpływających z kraju.
- Mikroekonomiczna egemplifikacja i ilustracja procesów odpływu ZIB zachodzących na poziomie przedsiębiorstw polskich.

Okres objęty analizą dotyczy w zasadzie lat 2007–2010, a w uzasadnionych przypadkach ma miejsce odwołanie się do wcześniejszych lat.

VI.2. Miejsce zagranicznych inwestycji bezpośrednich w internacjonalizacji przedsiębiorstwa

W tym miejscu należy zauważyć, że przedsiębiorstwo może prowadzić ekspansję zagraniczną w różnych formach. Możliwe sposoby wejścia na rynki zagraniczne daje się zakwalifikować do trzech grup:

- eksport,
- powiązania kooperacyjne z partnerem zagranicznym,

¹ Zobacz np. Gorynia, Owczarzak, 2004.

- samodzielne prowadzenie działalności gospodarczej.

Eksport jest najbardziej tradycyjną formą ekspansji zagranicznej przedsiębiorstwa. Powiązania kapitałowe z partnerami zagranicznymi to względnie długotrwałe związki gospodarcze. Mogą one przybrać kilka form:

- kooperacja niekapitałowa,
- kooperacja kapitałowa,
- sojusze strategiczne [alianse strategiczne, koalicje strategiczne].

Kooperacja niekapitałowa w biznesie międzynarodowym może przyjąć kilka postaci: kontrakty licencyjne, umowy franchisingowe, kontrakty menedżerskie [kontrakty na zarządzanie, *management contracts*], kontrakty na inwestycje „pod klucz” oraz kontrakty na poddostawy [*subcontracting*]. Międzynarodowa kooperacja kapitałowa oznacza utworzenie nowego podmiotu kapitałowego, w którego kapitale udziały posiadają wspólnicy pochodzący co najmniej z dwóch krajów [*international joint ventures*]. Coraz częstszą formą współpracy gospodarczej w skali międzynarodowej jest zawiązywanie sojuszy strategicznych. Samodzielne prowadzenie działalności gospodarczej w biznesie międzynarodowym wiąże się z realizacją zagranicznej inwestycji bezpośredniej przy 100% własności przedsiębiorstwa położonego za granicą. Ujmując rzecz w uproszczeniu, będące przedmiotem analizy w tym opracowaniu ZIB wpisują się w powyższą klasyfikację w ten sposób, że odnoszą się do dwóch wyżej wyróżnionych form zagranicznej ekspansji, a mianowicie do *international joint ventures* oraz do samodzielnego prowadzenia działalności gospodarczej przy 100% własności jednostki położonej za granicą.

Szeroka literatura przedmiotu traktująca o zagadnieniach ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw, w tym także ZIB jest bardzo zróżnicowana. Należy w niej wyróżnić dwie podstawowe grupy teorii²:

- teorie mikroekonomiczne – teoria przewagi własnościowej, teoria lokalizacji, teoria internalizacji, eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej, teoria cyklu życia produktu, teoria oligopolistycznej reakcji oraz pozostałe teorie mikroekonomiczne;
- teorie internacjonalizacji – konwencjonalne modele internacjonalizacji [model uppsalski, modele oparte na innowacji], niekonwencjonalne modele internacjonalizacji [model fiński, podejście sieciowe (*network approach*)] oraz *fenomen born global*.

Należy jeszcze zaznaczyć, że zagadnienie ZIB stanowi także przedmiot zainteresowania licznych teorii makroekonomicznych, takich jak na przykład teoria doganiania cyklu produktu [*flying geese paradigm of catch-up growth*], koncepcja ścieżki rozwoju inwestycji i kształtowania się pozycji inwestycyjnej [*Investment Development Path-IDP*], a także pozostałych teorii makroekonomicznych³.

² Zobacz Blanke-Ławniczak, 2010.

³ Zob. ibidem.

Przytoczone wyżej uwagi miały na celu podkreślenie, że zagadnienie ZIB jest przedmiotem zainteresowania wielu nurtów badań prowadzonych przez ekonomistów, istnieją liczne, czasami niespójne, a nawet sprzeczne wyjaśnienia teoretyczne tego zagadnienia. Te okoliczności są główną przyczyną naszej dalekiej od doskonałości wiedzy pozytywnej o ZIB, a także stanowią podłoże stosunkowo ograniczonych możliwości prognostycznych. W tych warunkach trudne i obarczone ryzykiem jest też budowanie rekomendacji dla przedsiębiorstw odnośnie do prowadzenia zagranicznej ekspansji z wykorzystaniem tej formy, jaką stanowią ZIB.

VI.3. Główne trendy w rozwoju ZIB w skali świata i w Polsce – znaczenie kryzysu

W tabeli VI.1 przedstawiono dane dotyczące zagranicznych inwestycji bezpośrednich odpływających z Polski i w skali świata. Ze względu na rozmiary niniejszego opracowania nie jest możliwe w tym miejscu rozpatrywanie struktury branżowej i geograficznej inwestycji odpływających z Polski i w skali świata. Z danych w tabeli VI.1 wynika, że w latach 1990–2008 udział skumulowanej wartości ZIB odpływających z Polski w skumulowanej wartości inwestycji odpływających w skali świata zwiększył się z 0,005% do 0,139%. Udział ten zwiększył się więc 28-krotnie, tym niemniej nadal jest on bardzo niski, na przykład w porównaniu z udziałem polskiego eksportu w eksporcie światowym. Z kolei dla 2009 roku udział ten wyniósł 0,138% czyli w zasadzie utrzymał się na poziomie z 2008 roku. Z tego punktu widzenia światowy kryzys gospodarczy nie wpłynął negatywnie na całościowo rozpatrywaną pozycję Polski. Analiza danych zawartych w tabeli VI.1 prowadzi do wniosku, że wskaźnik dynamiki wzrostu wartości odpływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w skali świata w latach 1990–2008 [798%] był około 73 razy mniejszy aniżeli ten sam wskaźnik dla Polski [58420%]. Jeśli natomiast weźmiemy pod uwagę wskaźnik dynamiki wzrostu wartości odpływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich w skali świata w latach 1990–2009, to okaże się że wyniósł on 456% i był około 125 razy mniejszy aniżeli ten sam wskaźnik dla Polski [57040%]. Z kolei relacja skumulowanej wartości inwestycji odpływających w latach 2008–1990 wyniosła dla świata i dla Polski odpowiednio 777% i 23747%. Wskaźnik dynamiki dla Polski był prawie 31 razy wyższy aniżeli dla świata. Ta sama relacja dla lat 1990–2009 wyniosła dla świata i dla Polski odpowiednio 27590% i 910%. Wskaźnik dla Polski był ponad 30 razy wyższy od wskaźnika dla świata.

Tabela VI.1: Odpływ ZIB z Polski i w skali świata w latach 1990–2009 (w mln USD)

Lata	Odpływ inwestycji z Polski	Skumulowana wartość inwestycji odpływających z Polski	Odpływ inwestycji w skali świata	Skumulowana wartość inwestycji odpływających w skali świata
1990	5	95	241474	2086818
1991	-7	88	198036	2342354
1992	13	101	202716	2382994
1993	18	198	242573	2777384
1994	29	461	286889	3103388
1995	42	539	362585	3606556
1996	53	735	396457	4089866
1997	45	678	476083	4709384
1998	316	1165	476083	4709384
1999	31	1024	682285	5587758
2000	17	1018	1076822	6761225
2001	-89	1157	1232888	7967460
2002	229	1456	537095	7764291
2003	305	2144	565732	9866859
2004	900	3351	920253	11639506
2005	3406	6277	893093	12416839
2006	8864	14317	1410574	15661006
2007	5405	21201	2267547	19313981
2008	2921	22560	1928799	16206795
2009	2852	26211	1100993	18982118

Źródło: UNCTAD Foreign Direct Investment database
[\[http://stats.unctad.org/FDI/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=4031\]](http://stats.unctad.org/FDI/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=4031).

W skali świata najwyższą roczną wartość inwestycji odpływających zanotowano w 2007 roku [2267547 mln USD]. Poziom ten trudno byłoby uznać za normalny, wynikający z wieloletniego trendu. Eskalacja ZIB odpływających w latach 2006 i 2007 miała charakter wyjątkowy i bardzo spektakularny – roczne wzrosty w stosunku do roku poprzedniego w granicach 50% trudno uznać za tendencję możliwą do utrzymania w dłuższym, a nawet średnim okresie. Po olbrzymiej dynamice wzrostu w latach 2006–2007 w latach 2008 i 2009 wystąpiła więc duża dynamika spadku – wartość ZIB odpływających w skali świata w 2008 roku stanowiła tylko 85% wartości z 2007 roku, a dla roku 2009 wynosiła zaledwie 49% wartości z 2007 roku. Porównując tylko lata 2009 i 2008 okazuje się, że skala spadku wartości ZIB w 2009 roku wyniosła w stosunku do 2008 roku aż 45%.

Jeśli chodzi o kształtowanie się wartości odpływu inwestycji z Polski, to rekordowy pod tym względem był 2006 rok [8864 mln USD]. Rezultaty osiągnięte w latach 2007, 2008 i 2009 stanowiły odpowiednio 61%, 33% i 32% wyniku uzyskanego w 2006 roku. Z czysto liczbowego punktu widzenia nastąpił więc bardzo istotny regres. Nie wydaje się jednak uzasadnione, aby

powyższy spadek wiązać wyłącznie czy przede wszystkim ze światowym kryzysem ekonomicznym. W dotychczasowej historii zagranicznych inwestycji bezpośrednich odpływających z Polski rok 2006 był rokiem rekordowym, a zarazem wyjątkowym. Stąd trudno uznać go zasadny punkt odniesienia dla pozostałych lat. W ostatnim roku przedkryzysowym czyli w 2007 roku wartość odpływu ZIB z Polski wyniosła 5405 mln USD. W następnym roku wartość ta zmniejszyła się do 2921 mln USD czyli stanowiła 54% wyniku z poprzedniego roku. W tym wypadku można mówić o tym, że kryzys gospodarczy osłabił skłonność przedsiębiorstw polskich do dokonywania ZIB. Wartość ZIB odpływających z Polski w 2009 roku wyniosła 2852 mln USD i utrzymała się na wysokości zbliżonej do uzyskanej w 2008 roku (stanowiła 98% wartości uzyskanej w poprzednim roku). Liczby te świadczą o tym, że w odniesieniu do całej gospodarki polskiej w 2009 roku nie zaobserwowano bardzo silnego negatywnego wpływu kryzysu gospodarczego na poziom zagranicznej aktywności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw.

Przeprowadzone w tym fragmencie rozważania prowadzą do wniosku, że na poziomie danych makroekonomicznych wpływ światowego kryzysu gospodarczego na poziom ZIB odpływających w skali świata i w Polsce był odmienny co do skali i inaczej rozłożony w czasie. W skali świata najsilniejszy spadek nastąpił w 2009 roku w stosunku do roku 2008. Natomiast w Polsce po silnym załamaniu w 2007 roku w stosunku do 2006 roku (co trudno wiązać z kryzysem), tendencja spadkowa była kontynuowana w latach 2008 i 2009, z tym, że w 2008 roku zanotowano jeszcze istotny spadek w porównaniu z 2007 rokiem, natomiast w 2009 roku nastąpiło ustabilizowanie się wartości ZIB na poziomie roku poprzedniego.

Pozostaje jeszcze do rozstrzygnięcia pytanie o przyszłość zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Ogólnie uważa się, że w najbliższych latach gospodarka światowa powinna rosnać w umiarkowanym tempie, niższym niż zakładano jeszcze na początku 2010 roku [Walewska, 2010]. Ekonomiści Międzynarodowej Organizacji Współpracy i Rozwoju przewidują, że nie ma jednak zagrożenia powrotem recesji. Prognozy zagranicznych inwestycji bezpośrednich opublikowane przez UNCTAD [2010] wskazują na umiarkowany optymizm wśród przedstawicieli największych korporacji transnarodowych w odniesieniu do klimatu i wyników w zakresie zagranicznych inwestycji bezpośrednich. W odniesieniu do 2010 roku przeważa nastawienie ostrożne, przechodzące w latach 2011 i 2012 we wzrastający optymizm. W efekcie szacowana przez UNCTAD wartość ZIB w skali świata w roku 2011 powinna mieścić się w przedziale 1,3–1,5 biliona USD, a w roku 2012 w przedziale 1,6–2,0 biliony USD. Na marginesie można zaznaczyć, że w przywołanym raporcie umieszczono Polskę na 12 miejscu najbardziej atrakcyjnych krajów dla lokowania inwestycji.

VI.4. Mikroekonomiczny obraz polskich ZIB odplywajacych – najwiekszy polscy eksporterzy kapitału⁴

Narodowy Bank Polski prowadzi od 1992 roku rejestr polskich inwestorów zagranicznych. Liczba tych inwestorów w okresie 1992–2007 została przedstawiona w tabeli VI.2. Należy zaznaczyć, że od 2001 roku został wprowadzony dolny próg wartości inwestycji ujmowanej w rejestrze, który wynosi 10 000 EUR. Stąd też dane w tabeli mają ograniczoną wartość porównawczą – można porównywać dane w ramach okresu 1992–2000 oraz okresu 2001–2007. W tym drugim okresie zauważalna jest jednoznaczna tendencja wzrostu liczby polskich inwestorów bezpośrednich. Jest to prawidłowość korespondująca z omówionym wcześniej wzrostem wartości polskich ZIB.

Tabela VI.2: Liczba polskich inwestorów bezpośrednich

Rok	Liczba polskich inwestorów bezpośrednich
1992	335
1993	740
1994	838
1995	1041
1996	782
1997	802
1998	1237
1999	1141
2000	1068
2001*	506
2002	567
2003	554
2004	597
2005	691
2006	730
2007	938
2008	1022
2009	988

Źródło: Narodowy Bank Polski. Podaję za Blanke-Ławniczak [2010].

* Od 2001 roku dane po wprowadzeniu progu.

Jednostkowe dane na temat polskich inwestorów zagranicznych są gromadzone przez Narodowy Bank Polski, ale nie są publicznie udostępniane. W związku z tym niemożliwe jest sporządzenie listy największych polskich inwestorów zagranicznych ze względu na wielkość posiadanych aktywów zagranicznych. Blanke-Ławniczak [2010] sporządziła listę największych pod względem ogółu aktywów⁵ polskich przedsiębiorstw, które zainwestowały za granicą i w roku 2005 miały już inwestycję zagraniczną. Przedstawione na liście przedsiębiorstwa należą do grupy, która od 2003 roku jest notowana przez dziennik *Rzeczpospolita* na liście 2000 największych polskich przedsiębiorstw [tabela VI.3].

⁴ W tym fragmencie tekstu wykorzystano dane opracowane przez Blanke-Ławniczak [2010].

⁵ Na podstawie dostępnych danych nie jest możliwe uszeregowanie firm pod względem wielkości aktywów zagranicznych.

Tabela VI.3: Najwięksi polscy zagraniczni inwestorzy bezpośredni

Lp.	Nazwa firmy	Lokalizacja ZIB
1	PKN Orlen SA GK, Płock	Litwa, Czechy, Niemcy
2	KGHM Polska Miedź SA GK, Lublin	Kongo
3	Grupa Lotos SA GK, Gdańsk	Norwegia, Litwa
4	Budimex SA GK, Warszawa	Niemcy
5	Stalexport Katowice SA GK, Katowice	Czechy, Słowacja, Węgry, Słowenia, Rosja, Chorwacja, Bośnia, Hercegowina
6	Grupa Can-Pack SA, Kraków	Ukraina, Rumunia, Wielka Brytania, Indie, Egipt, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Słowacja, Francja
7	Amica SA GK, Wronki	Dania, Niemcy, Rosja
8	Black Red White SA GK, Biłgoraj	Ukraina, Białoruś, Słowacja, Grecja, Rosja
9	Boryszew SA GK, Sochaczew	Ukraina
10	Winkowski sp. z o.o., Piła	Szwecja, Niemcy, Austria
11	Opoczno SA, Opoczno	Litwa, Ukraina, Rosja
12	Sygnity SA GK, Warszawa	Rosja
13	Kofola-Hoop SA GK, Warszawa	Rosja, Czechy, Słowacja
14	Nowy Styl sp. z o.o., Krosno	Ukraina, Meksyk, Austria, Węgry, Niemcy, Rosja, RPA, Wielka Brytania
16	Fabryka Kotłów Rafako SA GK, Racibórz	Serbia
17	Inter Groclin Auto SA GK, Wolsztyn Karpicko	Ukraina
18	Pfleiderer Grajewo SA GK, Grajewo	Rosja
19	ComArch SA GK, Kraków	Niemcy, Szwajcaria, Austria, Francja, Czechy
20	Zelmer	Węgry, Ukraina, Rosja, Czechy, Słowacja
21	LPP SA GK, Gdańsk	Chiny
22	Indykpol SA GK, Olsztyn	Niemcy, Rosja
23	Fabryka Mebli Forte SA GK, Ostrów Mazowiecki	Rosja, Ukraina
24	Paged SA GK, Warszawa	Wielka Brytania, USA
25	Solaris Bus&Coach sp.z.o.o., Owińska	Niemcy
26	PKM Duda SA GK, Warszawa [Jutrosin]	Ukraina, Niemcy
27	Stomil Sanok SA GK, Sanok	Rosja, Białoruś, Ukraina
28	Ambra SA, Warszawa	Czechy, Słowacja, Rumunia
29	Porta KMI SA GK, Bolszewo	Rumunia
30	Broker FM SA GK, Warszawa	Litwa
31	Adriana S.A. GK, Kijewo Królewskie	Białoruś, Estonia

Lp.	Nazwa firmy	Lokalizacja ZIB
32	Kamis Przyprawy SA, Wólka Kosowska	Rosja, Ukraina, Czechy, Słowacja, Rumunia
33	Jutrzenka Holding SA, Opatówek	Rumunia, Ukraina
34	Asseco Poland SA GK, Rzeszów	Słowacja, Czechy, Niemcy, Hiszpania
35	Artman SA, Kraków	Rosja, Litwa, Ukraina, Rumunia, Estonia, Czechy, Węgry
36	Decora SA GK, Środa Wlkp.	Litwa, Rosja, Ukraina, Niemcy, Węgry, Bułgaria
37	Global Cosmed FK SA, Radom	Ukraina, Niemcy, Wielka Brytania, USA
38	Śnieżka SA GK, Lubzina	Ukraina
39	Barlinek SA, Barlinek	Ukraina
40	Bioton SA GK, Warszawa	Rosja, Singapur, Kazachstan, Ukraina, Szwajcaria, Włochy
41	Koelner S.A. GK, Wrocław	Wielka Brytania, Rumunia, Bułgaria, Litwa, Ukraina, Irlandia, Francja, Kazachstan, Czechy, Węgry, RPA

Źródło: Blanke-Ławniczak (2010).

Należy podkreślić trzy okoliczności:

- powyższa tabela jest jedynym dostępnym uporządkowanym zestawieniem polskich inwestorów zagranicznych;
- sposób przygotowania listy nie jest doskonały, ale w obliczu ograniczeń w dostępie do danych nie było możliwe przygotowanie lepszego od strony metodycznej zestawienia;
- zestawienie przygotowano według stanu na koniec 2007 roku – wydaje się, że w latach 2008–2009 na liście nie powinny były wystąpić bardzo istotne przesunięcia ze względu na względne wyhamowanie aktywności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw za granicą. Z pewnością jednak niektóre dokonane w tych latach inwestycje zasługiwałyby na to, aby zostały ujęte w zestawieniu (na przykład opisana dalej inwestycja Petrolinvestu).

VI.5. Egzemplifikacja i ilustracja ZIB odpływających z Polski – konsekwencje kryzysu dla strategii internacjonalizacji polskich firm

Jeśli chodzi o mikroekonomiczny obraz wpływu światowego kryzysu gospodarczego na ekspansję zagraniczną polskich firm, to trzeba podkreślić, że obraz ten jest bardzo zróżnicowany. Występują więc w nim zarówno elementy negatywne, jak i pozytywne. Ponadto obraz ten podlega dość szybkiej ewolucji w czasie. Dodatkowo warto też podkreślić, że sytuacja wygląda różnie w zależności od branży oraz kierunku geograficznego ekspansji.

Błaszczak (2009) zauważa, że w 2008 roku nastąpiło zmniejszenie liczby przejęć przez polskie firmy, ale za to średnia wartość przeprowadzanych transakcji wzrosła. Do takiego obrazu w dużym

stopniu przyczynił się Petrolinvest, który za około 400 mln EUR przejął udziały w spółkach poszukujących ropy i gazu w Kazachstanie. Autorka wskazuje na równoczesne oddziaływanie dwóch przeciwstawnych czynników. Z jednej strony wyceny wielu firm na rynkach Europy Środkowo-Wschodniej są za bardzo atrakcyjne, aby polskie firmy mogły decydować się na ich przejęcia, ale z drugiej strony niepewna sytuacja makroekonomiczna, słabe fundamenty gospodarek zniechęcają do transakcji.

Woźniak [2009a] wskazuje na stosunkowo największe pogorszenie pozycji polskich inwestorów w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, gdzie wystąpiły istotne spadki popytu na produkty polskich inwestorów, na przykład na polskie meble i materiały budowlane. W związku z tym na początku stycznia 2009 roku wstrzymanie inwestycji w Rosji oraz w Rumunii zapowiedział Cersanit. Autor podkreśla, że na początku 2009 roku nastroje wśród polskich firm prowadzących ekspansję we wspomnianej grupie krajów były pesymistyczne.

Woźniak [2009b] w tekście pod symptomatycznym tytułem „Spółki wracają ze wschodu” enumera i opisuje przykłady ujemnych konsekwencji kryzysu dla poczynań internacjonalizacyjnych polskich firm. I tak na przykład Barlinek, światowy potentat w produkcji drewnianych podłóg rozważał zamrożenie przedsięwzięcia budowy fabryki w Rosji za 600 mln PLN. Podobne wątpliwości dotyczyły rozbudowy fabryki w Rumunii, gdzie Barlinek na początku 2008 roku kupił zakłady Diana Forest. Woźniak zauważa też, że wiele polskich firm postawiło na rozwój w tych krajach, w których kryzys gospodarczy ujawnił się ze szczególną siłą [m.in. Węgry, Ukraina, Rumunia]. W efekcie podejmowane były decyzje o ograniczeniu planowanych inwestycji lub o redukcji produkcji w zakładach już istniejących – firma Nowy Styl zwolniła część załogi fabryki krzeseł w Charkowie i zmniejszyła produkcję o 30%; producent tapicerki samochodowej Inter Groclin Auto wstrzymał rozpoczętą budowę drugiej ukraińskiej fabryki pod Iwanofrankowskiem.

Krzemiński [2009] zwraca uwagę na fakt, że wiele firm polskich w okresie kryzysu znalazło się w sytuacji stwarzającej szansę poprawy ich pozycji międzynarodowej. Podaje przykłady przedsiębiorstw podejmujących odważne działania wchodzenia na rynki zagraniczne:

- PKO BP z zamiarem dokapitalizowania Kredobanku [spółki-córki na Ukrainie] oraz innych zagranicznych przejęć;
- PZU z zamiarem przejęcia ubezpieczeniowej części AIG w Europie Środkowo-Wschodniej;
- Maspex – lider rynku soków w Polsce, w Czechach, na Słowacji i Litwie przejął w 2008 roku kilka firm zagranicznych;
- Asseco z planem wydania 200 mln EUR na zakup spółek za granicą.

Drewnowska i Woźniak [2010] podkreślają, jak bardzo zróżnicowany jest obraz polskich inwestycji bezpośrednich za granicą, podając zarówno pozytywne, jak i negatywne przykłady. Sukcesy na rynku czeskim odnosi firma Mokate, która przejęła dwie firmy produkujące herbatę i wytwórnię produktów instant. Czołowy producent chemii budowlanej Atlas wykorzystał kryzys na zakupy. Na rynku białoruskim kupił spółkę Tajfun, a także przejął łotewskiego dystrybutora Atlas Baltic. Z kolei spółka Grajewo zajmująca się produkcją płyt wiórowych z uwagi na spowolnienie wstrzymała

się z budową w Rosji fabryki płyt. Grupa Maspex ze względu na kryzys zrezygnowała z przejęcia ukraińskiego producenta soków.

Badania przeprowadzone przez firmę doradczą KPMG i Polską Agencję Informacji i Inwestycji Zagranicznych (losowo wybrano 112 z 1000 największych firm z przeważającym kapitałem polskim) doprowadziły do ustalenia, że około 90% badanych firm realizuje strategię internacjonalizacji – 88% prowadzi eksport, oddziały handlowe ma 23% firm, a 18% ma za granicą własne zakłady produkcyjne [Baj, 2010]. Polskie firmy za granicą zrealizowały łącznie 223 projekty typu greenfield i stworzyły około 43 tysięcy miejsc pracy.

Woźniak [2010] zauważa, że wprawdzie w pełni uzasadniona jest teza postawiona w tytule artykułu: „Polskie spółki za mało inwestują na Zachodzie”, to jednak podaje kilka przykładów zagranicznej ekspansji polskich firm w tym kierunku. Przytacza między innymi informację o przejęciu za 145 mln USD przez Asseco Poland kontrolnego pakietu izraelskiej grupy Formula Systems. Innym przykładem ekspansji z branży informatycznej jest Comarch z inwestycjami dokonanymi w Niemczech (przejęcie w 2008 roku za 22 mln EUR większościowego pakietu udziałów w firmie SoftM). Na uwagę zasługują także polskie inwestycje we Włoszech: przejęcie przez Bioton udziałów w dwóch włoskich spółkach farmaceutycznych Pharmatex Italia i Fisipharma za łączną kwotę 17 mln EUR; Impexmetal mający 100% udziałów we włoskiej firmie FLT&Metals.

VI.6. Zakończenie – kilka uwag na temat roli ZIB w strategii internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w przyszłości

Przeprowadzone rozważania prowadzą do wniosku, iż mimo światowego kryzysu gospodarczego wydaje się, że nie ma podstaw do odrzucenia zarysowanych rok temu hipotez dotyczących perspektyw internacjonalizacji polskich firm [Gorynia 2009]. Hipotezy dotyczyły prawdopodobnego i pożądanego przebiegu procesów umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw w przyszłości – hipotezy te wiązały się z przebiegiem (dokończeniem) procesu transformacji oraz z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej [UE]. Hipotezy te były następujące:

- *Hipoteza 1:* W przyszłości będzie występować kontynuacja prointernacjonalizacyjnego oddziaływania członkostwa Polski w UE.
- *Hipoteza 2:* Nasilał się będzie proces internacjonalizacji gospodarki i firm.
- *Hipoteza 3:* Kolejny „impuls internacjonalizacyjny” będzie wynikał z przystąpienia Polski do strefy euro.
- *Hipoteza 4:* Należy spodziewać się stałego i systematycznego wzrostu znaczenia wpływu ZIB w strategiach internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw.

Na krótką metę okolicznością sprzyjającą ekspansji polskich firm za granicę, w tym także w formie ZIB, jest osłabienie tempa rozwoju gospodarczego w wielu istotnych gospodarkach świata, którego efektem są trudności z płynnością wielu uczestników rynków, czemu towarzyszy prze-

cena wielu aktywów. Firmy znajdujące się w dobrej kondycji finansowej mogą więc „udawać się na zagraniczne zakupy” ze względu na bardzo zachęcające wyceny firm mogących być przedmiotem przejęcia. Jeśli omówioną okoliczność traktować jako szansę dla polskich firm, to niestety jej siła oddziaływania jest osłabiona przez fakt, że wiedzę na ten temat mają także szybko rozwijające się firmy i fundusze z krajów słabiej dotkniętych przez światowy kryzys gospodarczy, bardzo aktywnie, a nawet agresywnie działające na rynku przejęć firm z gospodarek, w których kryzys ujawnił się z dużą siłą.

W tym miejscu można wyrazić opinię, że na dłuższą metę, jeśli kryzys gospodarczy w skali świata zostanie zażegnany i gospodarka światowa powróci na normalną trajektorię wzrostu, to w gospodarce polskiej na jeszcze szerszą skalę ujawni się działanie tendencji opisanych w koncepcji ścieżki rozwoju inwestycyjnego (*IDP – investment development path*) Dunninga [Dunning 1981; Dunning 1986; Dunning, Narula 2002]. Z koncepcji tej wynika jasno, że następował będzie zarówno wzrost inwestycji napływających do Polski, jak i odpływających z Polski, ale ten drugi będzie się cechował w tendencji wyższą dynamiką.

Bibliografia

1. Baj, L. [2010], Polskie firmy coraz śmielej zdobywają świat, *Gazeta Wyborcza*, 31 marca.
2. Blanke-Ławniczak, K. [2010]. *Rola polskich inwestycji bezpośrednich zagranicą w internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w latach 1990–2007*, praca doktorska, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, 2010.
3. Błaszczak, A. [2009]. Ekspansja polskich firm, *Rzeczpospolita*, 12 stycznia.
4. Drewnowska, B., Woźniak, A. [2010]. Słabnie ekspansja polskich firm, *Rzeczpospolita*, 15 lutego.
5. Dunning, J.H. [1981]. Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 117.
6. Dunning, J.H. [1986]. The Investment Development Cycle Revisited, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 122.
7. Dunning, J.H., Narula R. [2002]. The Investment Development Path Revisited, w J.H. Dunning: *Theories and Paradigms of International Business Activity. The Selected Essays of John H. Dunning, Volume 1*, Cheltenham, UK and Northampton, MA: Edward Elgar.
8. Gorynia, M., Owczarzak, R. [2004]. Podstawy teoretyczne internacjonalizacji i globalizacji działalności przedsiębiorstw, *Gospodarka Narodowa*, nr 1–2.

9. Gorynia, M. [2009]. Udział gospodarki polskiej w procesach internacjonalizacji i globalizacji – implikacje dla przedsiębiorstw, w: *Eksport oraz bezpośrednie inwestycje zagraniczne firm województwa pomorskiego*, red. S. Umiński, Uniwersytet Gdański.
10. Krzemiński, J. [2009]. Polscy sułtani kryzysu, *Wprost*, 10 maja.
11. Walewska, D. [2010], OECD: Wzrost na świecie będzie słabszy, *Rzeczpospolita*, 10 września.
12. World Investment Prospects Survey 2010–2012 [2010], United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), New York and Geneva.
13. Woźniak, A.[2009a]. Ekspansja firm słabnie, *Rzeczpospolita*, 31 stycznia – 1 lutego.
14. Woźniak, A.[2009b]. Spółki wracają ze wschodu, *Rzeczpospolita*, 16 marca.
15. Woźniak, A. [2010], Polskie spółki mało inwestują na Zachodzie, 4–5 września.

Andrzej Stępnia, Ośrodek Badań Integracji Europejskiej, Uniwersytet Gdański

Adriana Zabłocka, Ośrodek Badań Integracji Europejskiej, Uniwersytet Gdański

VII.1. Wprowadzenie

Umiedzynarodowienie działalności przedsiębiorstw jest procesem, na który składają się różne formy zaangażowania przedsiębiorstwa w działalność międzynarodową. W przypadku przedsiębiorstw produkcyjnych pierwszym etapem umiedzynarodowienia ich działalności jest najczęściej eksport, a końcowym etapem podjęcie zagranicznych inwestycji (IB). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne stanowią trwale zaangażowanie kapitałowe przedsiębiorstw za granicą, wpływając na ich konkurencyjność w długim okresie, co skłania rządy niektórych krajów do przyjęcia systemowego podejścia zarówno do napływu, jak i eksportu kapitału w formie IB, zgodnego z celami rozwoju gospodarczego tych krajów [Dunning, Lundan, 2008, s. 691-692].

Celem niniejszego rozdziału jest przedstawienie informacji na temat eksportu kapitału w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich realizowanego przez przedsiębiorstwa z województwa pomorskiego. Dzięki uprzejmości Departamentu Statystyki Narodowego Banku Polskiego uzyskaliśmy dane dotyczące struktury branżowej odpływu IB, dochodów od kapitału i stanu należności z tytułu IB przypadających na pomorskich inwestorów bezpośrednich w latach 2007–2008. Dla pełniejszego przedstawienia tego zjawiska, analiza tych danych została poprzedzona opisem przepływu IB na świecie oraz w Polsce w latach 2007–2008. Okres poddany analizie obejmuje początkową fazę ostatniego światowego kryzysu finansowego. Dlatego też na początku niniejszego rozdziału przedstawiono źródła oddziaływań światowego kryzysu finansowego i ekonomicznego na strumienie IB.

VII.2. Światowy kryzys finansowy a przepływy IB

Mimo, że IB uznaje się za trwale zaangażowanie kapitałowe przedsiębiorstw za granicą, to ta forma umiedzynarodowienia działalności przedsiębiorstw pozostaje wrażliwa na czynniki zewnętrzne oraz niepewności w globalnej gospodarce. Dowodem na to są zmiany zaobserwowane w światowych przepływach IB w okresie ostatniego światowego kryzysu finansowego i ekonomicznego. Opracowania na ten temat wskazują trzy kanały oddziaływania tego kryzysu na strumienie zagranicznych inwestycji bezpośrednich:

- ograniczony dostęp do środków finansowych;
- pesymistyczna ocena rozwoju sytuacji na rynkach;
- awersja do ryzyka [UNCTAD, 2009, s. 19-28].

Kryzys na rynkach finansowych i w gospodarce światowej ograniczył możliwości inwestycyjne przedsiębiorstw. Z jednej strony przedsiębiorstwa musiały sprostać restrykcyjnym wymogom udzielania kredytów ustalonym przed dotknięcie kryzysem instytucje finansowe, co ograniczyło dostęp do kredytów i uczyniło je droższymi [IMF, April 2009, s.133]. Zaistniałe zaburzenia zewnętrznego finansowania działalności przedsiębiorstw utrudniły im podejmowanie zagranicznej działalności, zarówno w formie inwestycji typu *greenfield*, jak i w formie fuzji i przejęć. Z drugiej strony zmniejszone przychody przedsiębiorstw prowadzących działalność w Europie, Japonii i Stanach Zjednoczonych ograniczyły możliwości samofinansowania inwestycji przez te przedsiębiorstwa [UNCTAD, 2009, s.19]. Jak wskazuje Międzynarodowy Fundusz Walutowy publiczne interwencje przyczyniły się do istotnej poprawy sytuacji na rynkach finansowych. Jednak dla większości przedsiębiorstw kredyt pozostanie w najbliższym czasie trudno osiągalny z uwagi na restrykcyjne warunki udzielania kredytów przez instytucje finansowe oraz wysokie oprocentowanie kredytów obciążonych wyższym ryzykiem [IMF, October 2009, s. 5].

Za kolejne potencjalne źródło ograniczenia skłonności przedsiębiorstw do inwestycji, zarówno krajowych, jak i zagranicznych, w latach 2008–2009 uznać można pesymistyczną perspektywę rozwoju rynków, zwłaszcza w krajach wysoko rozwiniętych, najdotkliwiej dotkniętych recesją [UNCTAD, 2009, s. 20]. Także prognozy wzrostu gospodarczego wskazują na bardzo wolne tempo wychodzenia z recesji, zwłaszcza w Rosji i krajach strefy euro oraz w pozostałych krajach UE [IMF, October 2009, s. 2].

Plany inwestycyjne przedsiębiorstw mogły ulec ograniczeniu w okresie światowej recesji także na skutek wysokiego poziomu postrzeganych ryzyk i niepewności. Ograniczenie planów inwestycyjnych w takiej sytuacji wiąże się przede wszystkim z koniecznością wypracowania elastyczności umożliwiającej przetrwanie w przypadku pojawienia się potencjalnie najgorszego scenariusza zmian na rynkach finansowych i gospodarczych. W takich okolicznościach przedsiębiorstwa często decydują się na wdrożenie programów ograniczających koszty, na przykład w formie dezinvestycji, odsunięcia w czasie lub rezygnacji z projektów inwestycyjnych [UNCTAD, 2009, s. 20].

Wpływ kryzysu na plany inwestycyjne przedsiębiorstw może różnić się w zależności od typu motywów inwestycyjnych¹. Przeprowadzone przez UNCTAD badania wskazują, że dotychczasowe kryzysy najbardziej bezpośrednio wpływały na projekty **poszukujące rynków**, w przypadku których perspektywy wzrostu odgrywają bardzo istotne znaczenie [UNCTAD, 2009, s.23]. Nieco trudniej ocenić natomiast wpływ kryzysu na inwestycje poszukujące efektywności. W przypadku tego rodzaju projektów ich realizacja może być utrudniona z powodu ograniczenia możliwości ich finansowania w okresie kryzysu. Z drugiej jednak strony kryzys może zmusić wiele przedsiębiorstw do restrukturyzacji ich międzynarodowej działalności w celu ograniczenia kosztów i poprawy efektywności. Tego rodzaju działania mogą przyjąć formę ograniczenia wielkości lub zamknięcia niekonkurencyjnych kosztowo zakładów produkcyjnych (często zlokalizowanych w krajach wysoko rozwiniętych) lub otwarcia nowych, efektywnych kosztowo zakładów np. w krajach rozwijających się [UNCTAD,

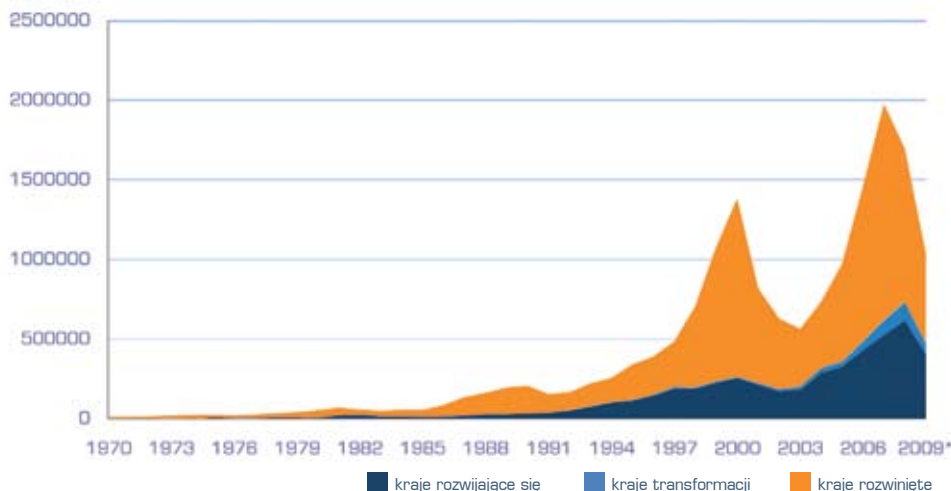
¹ W literaturze przedmiotu istnieją różnorodne taksonomie motywów podejmowania inwestycji zagranicznych (zob. M. Gorynia [2007] s. 58–62). Jedną z nich, zaproponowaną przez Dunniga, obejmuje 4 grupy motywów: pozyskanie zasobów; zdobycie rynków; pozyskanie efektywności i pozyskanie zasobów strategicznych. Więcej na ten temat zob. M. Gorynia [2007] s. 60–62.

2009, s. 23]. Projekty inwestycyjne poszukujące zasobów mogą natomiast ulec ograniczeniu w krótkim okresie, z powodu spadku światowego popytu i cen. Jednakże wraz z wychodzeniem z recesji tego typu inwestycje mogą szybko powrócić na ścieżkę wzrostu [UNCTAD, 2009, s. 23].

VII.3. Światowe trendy w przepływie IB

Ostatnie analizy UNCTAD na temat światowych trendów w przepływie IB koncentrują się na wpływie kryzysu na międzynarodowe inwestycje [WIR 2009, UNCTAD 2009, UNCTAD 2010]. Już na początku 2008 roku zaobserwowano bowiem pierwsze symptomy progresywnego spadku IB na świecie [UNCTAD 2009, s. 3]. Oznaczało to gwałtowne zakończenie wzrostowego trendu światowych przepływów IB zaobserwowanego w latach 2003–2007 [wykres VII.1], który doprowadził do osiągnięcia w 2007 roku historycznej wartości przepływów IB, tj. 1,9 bln USD.

Wykres VII.1: Przepływy IB w podziale na grupy krajów w latach 1970-2009* w mln USD



* - wstępne prognozy na 2009r.

Źródło: UNCTAD, *Global Investment Trends Monitor. Global and Regional FDI Trends in 2009*, Geneva 19 January 2010

Globalne spowolnienie gospodarcze oraz recesja w wielu wysoko rozwiniętych krajach sprawiły, że przedsiębiorstwa podjęły decyzje o ograniczeniu produkcji, zwolnieniu pracowników i cięciu wydatków kapitałowych, co przyczyniło się do spadku wartości światowych przepływów IB o 14,2% w 2008 roku, w porównaniu z 2007 rokiem [tabela VII.1]. Przeprowadzone przez UNCTAD wstępne estymacje danych za rok 2009 wskazują na jeszcze silniejszy niż w 2008 roku spadek wartości przepływów IB tj. o ok. 39%.

Tabela VII.1: Napływ IB w podziale na grupy krajów w latach 2007–2009* w mld USD

Region	Napływ IB				
	2007	2008	zmiana r/r w %	2009*	Zmiana r/r w %
Świat	1978,8	1697,3	-14,2	1040,3	-38,7
Kraje rozwinięte	1358,6	962,3	-29,2	565,6	-41,2
Kraje rozwijające się	529,3	620,7	17,3	405,5	-34,7
Kraje transformacji	90,9	114,3	25,7	69,3	-39,4

* wstępne prognozy na 2009r.

Źródło: UNCTAD, *Global Investment Trends Monitor. Global and Regional FDI Trends in 2009*, Geneva 19 January 2010

Dane zawarte w tabeli VII.1 ukazują, że zmiany w napływie IB w ostatnich dwóch latach istotnie różnią się w poszczególnych grupach krajów. Największy spadek wartości napływu IB zarówno w 2008 roku, jak i w 2009 roku zaobserwowano w krajach wysoko rozwiniętych, co można wyjaśnić tym, że kryzys finansowy dotknął w pierwszej kolejności właśnie tę grupę krajów. W przypadku Polski wartość napływu IB zmniejszyła się w 2008 roku wobec 2007 roku o 28% [UNCTAD 2009, s. 55] oraz o 19,2% w 2009 roku wobec 2008 roku [UNCTAD 2010, s. 2]. Spadek wielkości napływu IB do krajów rozwijających się i krajów transformacji nastąpił natomiast z pewnym opóźnieniem, co tłumaczy się pośrednim wpływem kryzysu finansowego na gospodarki tych krajów oraz relatywnie wysokim wzrostem gospodarczym w kilku krajach zaliczanych do tych grup [UNCTAD 2009, s. 8–9]. Po zaobserwowanym w 2008 roku wzroście napływu IB do krajów rozwijających się i krajów transformacji, wstępne szacunki wielkości napływu IB w 2009 roku wskazują na blisko 35% i 40% spadek w porównaniu z 2008 rokiem [zob. tabela VII.1].

W przypadku odpływu kapitału w formie IB zaobserwowano na świecie w 2008 roku spadek jego wartości o 13,5% wobec roku 2007, w którym odpływy IB osiągnęły rekordową wielkość [tabela VII.2]. Istotne zmniejszenie odpływu kapitału w formie IB zaobserwowano w 2008 roku i na początku 2009 roku [WIR 2009, s.15] zwłaszcza w krajach rozwiniętych, w których kryzys finansowy i recesja gospodarcza ograniczyły możliwości i skłonność przedsiębiorstw do podejmowania zagranicznych inwestycji. Należy jednak zauważyć, że w 2008 roku odpływ kapitału z tytułu IB z krajów rozwiniętych przekroczył wartość napływu kapitału w formie IB do tych krajów o 544 mld USD, co podobnie jak w ubiegłych latach czyni te kraje największymi inwestorami netto na świecie [WIR 2009, s. 82].

Tabela VII.2: Wielkość odpływu kapitału z tytułu IB w podziale na grupy krajów w latach 2007–2008 w mld USD

Region	Odpływ kapitału z tytułu IB		
	2007	2008	zmiana r/r w %
Świat	2146,5	1857,7	-13,5
Kraje rozwinięte	1809,5	1506,5	-16,7
Kraje rozwijające się	285,5	292,7	2,5
Kraje transformacji	51,5	58,5	13,6

Źródło: *World Investment Report 2009*, s. 247-250

Mimo 18% spadku odpływu kapitału w formie IB ze Stanów Zjednoczonych w 2008 roku kraj ten zachował pozycję największego inwestora na świecie. Czynnikiem umożliwiającym Stanom Zjednoczonym utrzymanie tej pozycji były reinwestowane zyski zagranicznych filii amerykańskich przedsiębiorstw, które stanowiły 74% odpływu kapitału z tytułu IB ze Stanów Zjednoczonych w 2008 roku [WIR, s. 83]. Można przypuszczać, że z uwagi na zmniejszone zyski zagranicznych filii amerykańskich przedsiębiorstw w okresie recesji, wielkość odpływu kapitału w formie IB ze Stanów Zjednoczonych uległa również zmniejszeniu w 2009 roku [WIR, s. 83].

Nie wszystkie spośród krajów należących do tej grupy zanotowały w 2008 roku spadek odpływu kapitału w formie IB. Takie kraje jak Japonia, Szwajcaria, Kanada i Holandia zarejestrowały wzrost odpływu IB w 2008 roku. W przypadku Japonii i Szwajcarii w 2008 roku nastąpił wzrost odpływu IB o 74%, co w przypadku Japonii wyjaśnia się aprecjacją jena i chęcią poszukiwania zagranicznych rynków, a w przypadku Szwajcarii wzrostem inwestycji banków w ich zagranicznych filiach oraz wzrostem inwestycji zagranicznych podejmowanych przez szwajcarskie holdingi [WIR 2009, s.82].

Istotny, 30% spadek odpływu kapitału w formie IB zaobserwowano w 2008 roku w krajach Unii Europejskiej, co przyczyniło się do zmniejszenia o 10 pkt. % udziału tych krajów w całkowitym odpływie IB z krajów rozwiniętych [z 66% w 2007 roku do 56% w 2008 roku.]. Wpływ na zarejestrowane zmiany miało istotne zmniejszenie wielkości odpływu kapitału z tytułu IB z takich dużych krajów UE jak Zjednoczone Królestwo, Włochy, Hiszpania i Niemcy [WIR 2009, s.82]. Także w przypadku dwunastu nowych krajów członkowskich UE zaobserwowano w 2008 r. blisko 25% spadek odpływu kapitału w formie IB w porównaniu z rokiem 2007 [zob. tabela VII.3].

Tabela VII.3: Przepływy IB w UE w latach 2006–2008 w mln USD

Region	Napływ kapitału w formie IB			Odpływ kapitału w formie IB		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008
UE	590 305	842 311	503 453	697 193	1 192 141	837 033
UE-15	524 324	766 699	433 682	678 500	1 157 380	824 303
UE-12	65 981	75 612	69 773	18 694	16 762	12 730

Źródło: WIR 2009, s. 247

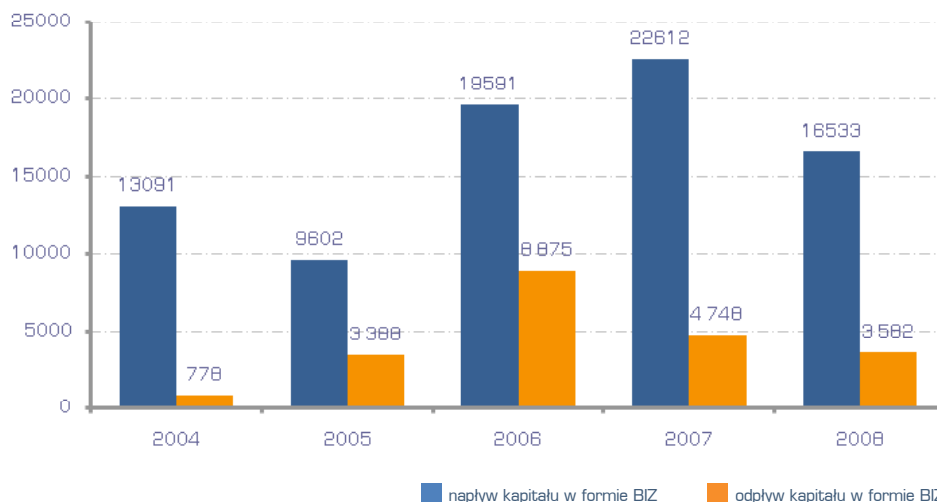
Według ekspertów UNCTAD przyczynami zaobserwowanych spadków wartości odpływów IB w 2008 roku były rosnące potrzeby finansowe firm-matek, które prowadziły do ograniczenia ponadgranicznych inwestycji i zagranicznych pożyczek udzielanych w ramach przedsiębiorstwa [WIR 2009, s. 83].

VII.4. Przepływy zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce

Mimo relatywnie korzystnej sytuacji gospodarczej w Polsce w latach 2008–2009 pogłębiające się problemy instytucji finansowych na świecie przyczyniły się do ograniczenia przepływów IB w Polsce (wykres VII.2). Ograniczona dostępność środków finansowych oraz wyższe koszty finansowania zarówno krajowych, jak i zagranicznych inwestycji, istotnie ograniczyły działania inwestycyjne przedsiębiorstw. Poza tym negatywny wpływ na skłonność do podejmowania IB miały prognozy wzrostu gospodarczego w krajach wysoko rozwiniętych, najbardziej odczuwających skutki światowego kryzysu finansowego [UNCTAD, 2009, s. 8].

Wyrażona w dolarach amerykańskich wartość napływu kapitału w formie IB do Polski w 2008 roku zmniejszyła się o blisko 28% w porównaniu z 2007 rokiem oraz o 19,2% w 2009 roku wobec 2008 roku [UNCTAD 2010, s. 2]. Przeprowadzone przez UNCTAD badanie przyszłych trendów IB wśród największych korporacji transnarodowych wskazuje, że niewielki spadek zainteresowania „nowymi krajami UE”, jako miejscem lokalizacji IB, wiąże się z prognozami niewielkiego wzrostu gospodarczego w tych krajach w najbliższych latach oraz spadkiem możliwości eksportu na rynki wysoko rozwiniętych krajów europejskich i niestabilnymi warunkami systemów finansowych w tych krajach [WIPS 2009–2011, s. 5–52]. Optymistycznym sygnałem na bieżący

Wykres VII.2: Przepływy IB z Polsce w latach 2004–2008 w mln USD



Źródło: WIR 2009, s. 247

i przyszły rok jest przyznanie Polsce przez ankietowanych przedsiębiorców jedenastego miejsca wśród 30 najatrakcyjniejszych lokalizacji IB [WIPS 2009–2011, s. 52].

Wartość odpływu kapitału w formie IB z Polski zmniejszyła się już w 2007 roku o 46,5% w porównaniu z rekordową wielkością zarejestrowaną w 2006 roku i uległa także ograniczeniu w 2008 roku, osiągając wartość 3 582 mln USD (spadek o blisko 25% w porównaniu z rokiem 2007). Można przypuszczać, że tak istotny spadek odpływu kapitału w formie IB wiązał się z ograniczoną dostępnością do środków finansowych umożliwiających podjęcie inwestycji, a także z pogarszającą się perspektywą wzrostu rynków Europy Zachodniej – głównych lokalizacji IB polskich przedsiębiorstw. Prognozowany symboliczny wzrost PKB w tym regionie w roku bieżącym [IMF, October 2009, s. 170] pozwala przewidywać kontynuację spadku odpływu kapitału w formie IB z Polski lub jego stagnację.

VII.4.1. Struktura geograficzna odpływu kapitału w formie IB z Polski

Podobnie jak w 2007 roku głównym kierunkiem geograficznym IB podjętych przez polskie przedsiębiorstwa w roku 2008 były kraje europejskie [tabela VII.4]. Jednak dane zawarte w tabeli wskazują na zmniejszenie udziału tej strefy ekonomicznej w ogólnej wartości polskich IB za granicą w 2008 roku w porównaniu z rokiem 2007. Analizując strukturę polskich IB w Europie można

zauważyć istotne zmniejszenie wartości kapitału własnego ulokowanego w Europie w 2008 roku w porównaniu z 2007 rokiem oraz istotne zwiększenie strat poniesionych przez polskie przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania w Europie [tj. ujemne reinwestowane zyski]. Zmiany te można wiązać ze spowolnieniem gospodarczym w 2008 roku i recesją w 2009 roku zarejestrowaną w większości krajów europejskich, co jak wspomniano na początku niniejszej części opracowania w najistotniejszym stopniu wpływa na dominujące wśród polskich IB inwestycje motywowane dostępem do rynków.

Tabela VII.4: Polskie IB za granicą w 2007 roku i 2008 roku w podziale na strefy ekonomiczne (w mln USD)

	Kapitał własny		Reinwestowane Zyski		Pozostałe inwestycje		Ogółem		Udział % [ogółem]	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008
Europa	3 913,7	1 723,0	- 85,5	- 738,7	1 539,9	1 306,2	5 268,1	2 290,5	96,2%	76,1%
Ameryka Śr.	1,8	385,5	1,4	- 2,1	2,5	0,9	5,7	384,3	0,1%	12,8%
Ameryka Płn.	69,1	126,8	- 7,0	- 15,9	0,1	55,3	62,2	166,2	1,1%	5,5%
Azja	54,2	99,3	- 5,0	- 23,9	81,7	50,7	130,9	126,1	2,4%	4,2%
Afryka	1,1	11,1	17,4	23,1	- 11,3	1,8	7,2	36,0	0,1%	1,2%
Australia i Oceania	1,1	6,3		0,2		0,1	1,1	6,6	0,0%	0,2%
Ameryka Płd.	0,7	2,1	0,3	- 0,4	0,4	- 0,7	1,4	1,0	0,0%	0,0%
Ogółem	3 941,7	2 354,1	- 78,4	- 757,7	1 613,3	1 414,3	5 476,6	3 010,7	100,0%	100,0%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP

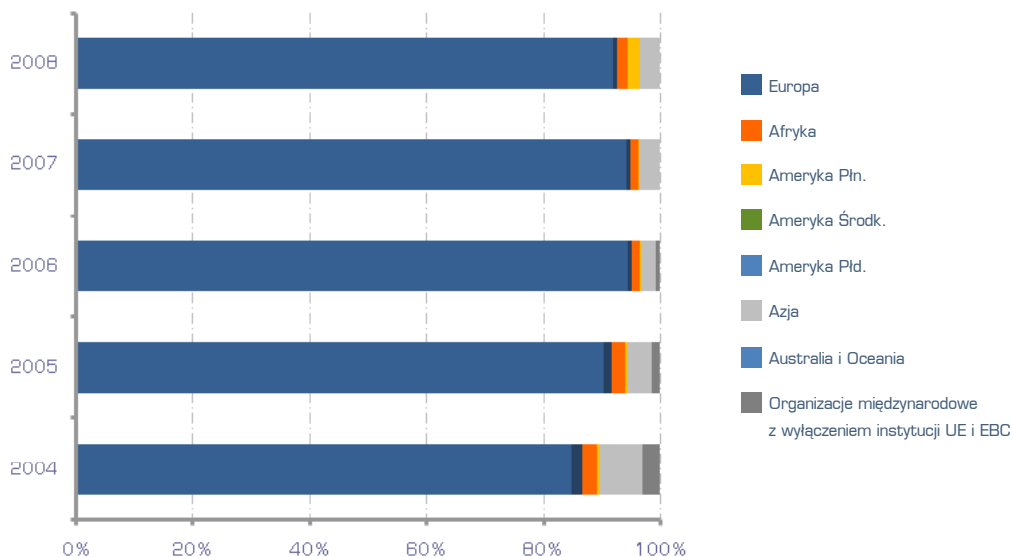
Należy jednak zauważyć, że dane zawarte w powyższej tabeli wskazują na konieczność zachowania pewnej ostrożności przy próbie wyjaśnienia zarejestrowanych zmian w strukturze geograficznej polskich IB za granicą w 2008 roku kanałami transmisji kryzysu finansowego i gospodarczego. Dane te wskazują bowiem na istotne zwiększenie wartości odpływu kapitału w formie IB do, dotkniętych w pierwszej kolejności kryzysem finansowym, Stanów Zjednoczonych [tabela VII.5].

Istotne znaczenie krajów europejskich jako miejsca lokalizacji polskich IB znajduje swoje odzwierciedlenie w strukturze geograficznej stanu należności z tytułu polskich IB za granicą (wykres VII.3). Dominację krajów pochodzących z tego samego regionu co kraj inwestora w strukturze geograficznej odpływu kapitału z formie IB można wyjaśnić wieloma uwarunkowaniami tj. np. etap umiędzynarodowienia, więzi historyczne i kulturowe, umowy integracyjne i handlowe. Według Dunninga i Lundan [2008, s. 48] różnorodność czynników, które mogą decydować o wyborze miejsca lokalizacji inwestycji utrudnia ustalenie pierwotnych bodźców lokalizacyjnych. Utrzymujący się od 2005 roku ponad 90% udział krajów europejskich w stanie należności z tytułu polskich IB za granicą

może wskazywać zarówno na istotne znaczenie wejścia Polski do UE, jak i na brak odpowiedniego międzynarodowego doświadczenia polskich inwestorów, koniecznego do podjęcia inwestycji poza bliską kulturowo, geograficznie i historycznie Europą.

Zobrazowana na poniższym wykresie struktura geograficzna stanu należności z tytułu polskich IB ukazuje istotnie zwiększenie udziału krajów Ameryki Środkowej – z 0,3% w 2007 roku do 1,9% w roku 2008, co jest wynikiem skokowego wzrostu wartości polskich IB podjętych w tym regionie w 2008 roku [tabela VII.4]. Zbliżony do krajów Ameryki Środkowej udział w stanie należności z tytułu polskich IB osiągnęły w 2008 roku kraje Ameryki Północnej. W 2008 roku nie zmienił się, w porównaniu z 2007 rokiem, udział krajów azjatyckich w stanie polskiego eksportu kapitału w formie IB (3% udziału).

Wykres VII.3: Udział poszczególnych kontynentów w stanie należności z tytułu polskich IB na koniec roku w latach 2004–2008 [w %]



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP

Ukształtowana w latach 2004–2008 struktura geograficzna stanu należności z tytułu polskich IB nieco odbiega od struktury lokalizacji światowych IB [por. WIR 2009, s. 251–254]. Co prawda w 2008 roku na Europę, Amerykę Północną i Azję przypadła największa część światowego stanu należności z tytułu napływu kapitału w formie IB, to jednak udział Europy wynosił ok. 50%, a pozostałych 2 kontynentów blisko 20%.

Najważniejszymi krajami lokalizacji IB podjętych przez polskie przedsiębiorstwa w 2008 roku były wysoko rozwinięte kraje europejskie: Luksemburg, Holandia, Wielka Brytania, Szwajcaria i Niemcy.

Tabela VII.5: Najważniejsze 10 krajów lokalizacji polskich IB za granicą w 2008 roku [w mln USD]

	Kapitał własny		Reinwestowane zyski		Pozostałe inwestycje		Ogółem	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008
Luksemburg	905,3	794,8	- 249,7	- 464,5	- 48,2	124,6	607,4	454,9
Niderlandy	0,4	131,8	162,6	8,1	212,0	308,2	375,0	448,1
Wielka Brytania	29,4	84,2	17,6	146,7	- 82,8	142,8	- 35,8	373,7
Szwajcaria	1 361,1	2,8	- 102,2	82,1	- 50,0	134	1 208,9	218,9
Niemcy	110,9	104,1	- 2,9	-7,4	194,3	102,7	302,3	199,4
Rosja	113,6	116,6	6,3	-14,9	202,2	95,6	322,1	197,3
Norwegia	85,7	43,3	2,6	-31,1	336,9	181,5	425,2	193,5
Rumunia	-21,2	138,6	- 32,9	-53,1	87,2	106,9	33,1	192,4
Stany Zjednoczone	62,8	123,5	- 6,8	-16,6	2,2	55,3	58,2	162,2
Austria	-2,1	8,2	13,5	10,6	- 37,0	116,3	- 25,6	135,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP

W przypadku Luksemburga zarejestrowano istotny udział kapitału własnego w strukturze polskich IB za granicą, pomimo zarejestrowanych w latach 2007–2008 istotnych strat netto poniesionych przez polskie przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania w tym kraju [tj. ujemne reinwestowane zyski]. Należy jednak dodać, że dane z 2008 roku na temat dochodów z tytułu polskich IB ukazują, że Luksemburg był krajem w którym polscy inwestorzy uzyskali najwyższy dochód od kapitału w formie dywidendy tj. 202,8 mln USD [NBP, 2009, s. 89]. Istotną wartość osiągnęła również dywidenda uzyskana przez polskich inwestorów w Republice Czeskiej [170,4 mln USD] i w Wielkiej Brytanii [114,3 mln USD] [NBP, 2009, s. 89]. Na te trzy kraje przypadło 84% wartości dywidendy uzyskanej w 2008 roku z tytułu polskich inwestycji bezpośrednich za granicą.

Istotną część zarejestrowanego eksportu kapitału w formie IB z Polski do Wielkiej Brytanii, Holandii, Szwajcarii, Niemiec, Norwegii, Austrii w 2008 roku stanowiły pozostałe inwestycje (tabela VII.5), do których zalicza się kredyty i pożyczki udzielone przez polskich inwestorów zagranicznym spółkom, w których mają udziały pomniejszone o stan zobowiązań z tytułu kredytów i pożyczek otrzymanych od tych spółek. Wnioski z tego płynące mogą być różnorodne. Mogą one wskazywać na finansowanie rozwoju zagranicznych oddziałów (fili) polskich przedsiębiorstw poprzez kredyty i pożyczki uzyskane od instytucji finansowych zlokalizowanych w Polsce lub sfinansowane ze środków własnych polskiej centrali. Mogą one świadczyć również o konieczności finansowego wsparcia zagranicznych oddziałów polskich przedsiębiorstw zlokalizowanych w krajach dotkniętych spowolnieniem gospodarczym. Ustalenie na podstawie danych historycznych, który z tych dwóch

potencjalnych motywów dominował w 2008 roku jest utrudnione z uwagi na fluktuację wartości *pozostałych inwestycji* polskich inwestorów w latach 2004–2008 [tabela VII.6].

Tabela VII.6: Wartość pozostałych inwestycji polskich inwestorów w latach 2004–2008 w wybranych krajach europejskich [w mln USD]

	2004	2005	2006	2007	2008
Niderlandy	192,9	-45,9	77,2	212,0	308,2
Norwegia	-3,2	2,9	33,7	336,9	181,5
Wielka Brytania	3,0	188,7	126,4	- 82,8	142,8
Szwajcaria	-1,5	-14,7	9,8	- 50,0	134,0
Luksemburg	-2,8	9,4	16,8	- 48,2	124,6
Austria	0,9	-3,7	6,7	- 37,0	116,3
Niemcy	9,3	-57,4	66,1	194,3	102,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP

W przypadku Holandii możemy jednak stwierdzić, że zaobserwowany w ostatnich latach odpływ kapitału w formie kredytów i pożyczek udzielonych przez polskich inwestorów zagranicznych ich holenderskim oddziałom przyczynił się do zachowania w latach 2006–2008 trzeciej lokaty wśród krajów lokalizacji polskich IB [tabela VII.7]. W 2008 roku *pozostałe inwestycje* stanowiły blisko 43 % ogólnego stanu należności z tytułu polskich IB w Holandii [NBP, s. 65].

Tabela VII.7: Udział wybranych krajów w stanie należności z tytułu polskich IB na koniec roku w latach 2004–2008 (w %)

Kraj	2004	2005	2006	2007	2008
Luksemburg	3,5%	2,9%	24,8%	21,2%	21,0%
Szwajcaria	13,7%	31,2%	20,0%	20,1%	21,8%
Niderlandy	14,9%	7,5%	8,8%	6,8%	8,5%
Republika Czeska	2,8%	11,4%	6,6%	6,7%	6,1%
Wielka Brytania	2,8%	4,5%	7,6%	5,9%	5,0%
Litwa	1,3%	1,1%	5,3%	5,9%	4,6%
Niemcy	11,1%	4,7%	2,9%	4,2%	3,7%
Rosja	2,7%	3,1%	2,0%	3,0%	3,1%
Ukraina	5,5%	4,7%	3,5%	4,5%	2,9%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP

Także w przypadku Niemiec i Ukrainy oraz Rosji można przypuszczać, że pożyczki i kredyty udzielone przez polskich inwestorów zagranicznych ich spółkom zlokalizowanym w tych krajach służyły finansowaniu rozwoju lub wsparciu działalności prowadzonej w tych krajach. W ich przypadku zaobserwowano bowiem w 2008 roku istotny udział *pozostałych inwestycji* w stanie należności z tytułu polskich IB w tych krajach – w przypadku Niemiec i Ukrainy po 55%, a Rosji – 69%.

Minimalny udział *pozostałych inwestycji* w stanie należności z tytułu polskich IB w Luksemburgu [3% udział] i Szwajcarii [2% udział] w 2008 roku może świadczyć o incydentalnym charakterze takich działań, związanych prawdopodobnie ze światowym kryzysem finansowym [tabela VII.6]. Należy również dodać, że te dwa europejskie kraje są od 2006 roku najważniejszymi kierunkami polskich IB [tabela VII.7]. Kapitał polskich inwestorów bezpośrednich w tych dwóch krajach był przede wszystkim zaangażowany w przedsiębiorstwa zajmujące się pośrednictwem finansowym, przetwórstwem przemysłowym, transportem, gospodarką magazynową i łącznością [NBP, 2009, s. 18].

Literatura przedmiotu wskazuje na to, że w przypadku Polski, tj. kraju znajdującego się w początkowym etapie umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstw, istotnym kierunkiem lokalizacji IB powinny być kraje sąsiadujące. Dane zawarte w tabeli VII.8 wskazują, że zarówno w 2007 roku, jak i w roku 2008, ważnym kierunkiem lokalizacji polskich IB były Niemcy i Rosja. Obecność polskich przedsiębiorstw w tych dwóch dużych krajach, wyrażona stanem należności z tytułu polskich IB [tabela VII.7] nie podlegała istotnym zmianom od 2005 roku, co prawdopodobnie jest wynikiem systematycznych inwestycji w kapitał własny oraz pożyczek i kredytów udzielonych przez polskich

Tabela VII.8: Wartość odpływu polskich IB do sąsiednich krajów w latach 2007–2008 (w mln USD)

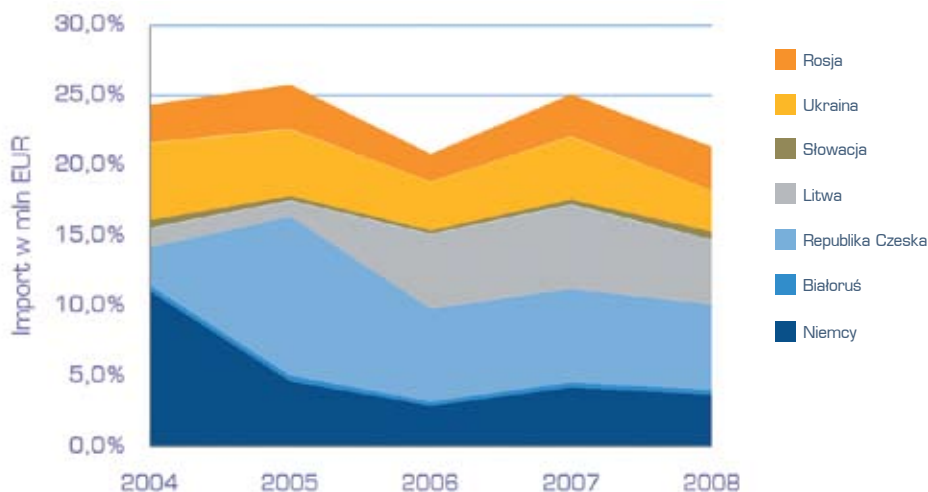
	Kapitał własny		Reinwestowane zyski		Pozostałe inwestycje		Ogółem	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008
Niemcy	110,9	104,1	- 2,9	-7,4	194,3	102,7	302,3	199,4
Rosja	113,6	116,6	6,3	-14,9	202,2	95,6	322,1	197,3
Słowacja	0,2	37,7	2,9	-19,6	15,9	18,8	19,0	36,9
Białoruś	5,3	0,9	14,7	9,1	5,9	-3,3	27,1	6,7
Litwa	203,7	14,3	27,1	0,7	265,4	-72,2	496,2	-57,2
Ukraina	307,0	29,8	11,1	-219,2	86,8	104,9	404,9	-84,5
Republika Czeska	525,9	-212,1	8,8	-39,6	64,5	-32,2	599,2	-283,9
Ogółem	1266,6	91,3	68,0	-290,9	835,0	214,3	2170,8	14,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP

inwestorów zagranicznych ich spółkom zlokalizowanym w tych krajach [tabela VII.8].

W 2008 roku NBP zarejestrował ujemną wartość odpływu polskich IB do Republiki Czeskiej, na Ukrainę i Litwę. Kraje te od kilku lat były ważnymi lokalizacjami polskich IB [tabela VII.7 i wykres VII.4]. W przypadku Republiki Czeskiej istotny wpływ na ogólną wartość odpływu polskich IB do tego kraju miały liczące ponad 200 mln USD dezinwestycje. Natomiast na Litwie i Ukrainie w 2008 roku zaobserwowano w porównaniu z 2007 rokiem istotny spadek kapitału własnego za-inwestowanego przez polskie przedsiębiorstwa. Polscy inwestorzy na Ukrainie odnotowali w 2008 rokiem blisko 220 mln USD straty. Można przypuszczać, że zaobserwowane w 2008 roku zmiany w odpływie polskich IB do sąsiednich krajów są efektem globalnego spowolnienia gospodarczego na skutek kryzysu finansowego. We wszystkich tych krajach w 2008 roku zarejestrowano bowiem spowolnienie gospodarcze, a w 2009 roku spadek realnego PKB. Spadek ten był bardzo istotny na Litwie [-18,5%] i Ukrainie [-14,0%] [IMF, October 2009, s. 170, 174]. Pogarszająca sytuacja gospodarcza w tych krajach przyczyniła się zapewne do pesymistycznego postrzegania rozwoju tych rynków przez polskich przedsiębiorców, prowadząc do ograniczenia wielkości podjętych IB.

Wykres VII.4: Udział procentowy krajów sąsiadujących z Polską w ogólnym stanie należności z tytułu polskich IB na koniec roku w latach 2004–2008



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP

Istotne zmniejszenie wartości odpływu polskich IB do sąsiadujących krajów w 2008 roku [tabela 8.] przyczyniło się do zmniejszenia udziału tych krajów w stanie należności z tytułu polskich IB z 25% w 2007 roku do 21,3% w 2008 roku [wykres VII.4]. Spadek ten nastąpił na skutek zmniejszenia stanu należności z tytułu polskich IB w tak istotnych ich lokalizacjach, jak Czechy, Litwa, Niemcy i Ukraina.

VII.4.2. Struktura branżowa odpływu kapitału w formie IB z Polski

Przedstawiona w tabeli VII.9 struktura branżowa polskiego inwestora bezpośredniego w latach 2007–2008 wskazuje, że największy udział w wartości podjętych IB za granicą w tym okresie mieli inwestorzy prowadzący działalność usługową. W 2007 roku najwyższa wartość kapitału została zainwestowana w formie IB przez polskich inwestorów bezpośrednich zajmujących się usługami związanymi z prowadzeniem działalności gospodarczej [działalnością prawniczą, rachunkowo-księgową, doradztwem i zarządzaniem] (NBP, 2009, s. 128). Natomiast w 2008 roku najwyższy udział w polskich IB za granicą przypadła na przedsiębiorców zajmujących się handlem i naprawami.

Dane zawarte w tabeli VII.9 ukazują również istotny spadek wartości polskich IB podjętych za granicą w 2008 roku w porównaniu z rokiem 2007 w większości rodzajów działalności polskiego inwestora bezpośredniego. Jednak w przypadku rolnictwa i rybołówstwa oraz górnictwa i kopalnictwa w 2008 roku zarejestrowano wzrost wartości polskich IB w porównaniu z 2007 rokiem, co czyni zaobserwowany w Polsce kierunek zmian struktury branżowej odpływu IB zbliżonym do zaobserwowanego na świecie (WIR 2009, s. 16). W 2008 roku w tych branżach oraz w produkcji artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych zarejestrowano na świecie wzrost IB. Także w Polsce w tym czasie nastąpił (4,5-krotny) wzrost wartości polskich IB podjętych przez

Tabela VII.9: Polskie IB za granicą w latach 2007–2008 w podziale na rodzaj działalności polskiego inwestora bezpośredniego (w mln USD)

	2007		2008	
	wartość	udział %	wartość	udział %
Rolnictwo i rybołówstwo	-0,1	0,0%	0,1	0,0%
Górnictwo i kopalnictwo	-35,9	-0,7%	59,5	2,0%
Przetwórstwo przemysłowe	1319,4	24,1%	451,4	15,0%
Wytwarzanie i zaopatrzenie w energię elektryczną, gaz i wodę	419,6	7,7%	126,1	4,2%
Budownictwo	76,6	1,4%	-221,2	-7,3%
Handel i naprawy	720,3	13,2%	1342,0	44,6%
Hotele i restauracje	1,7	0,0%	5,2	0,2%
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	17,9	0,3%	-7,5	-0,2%
Pośrednictwo finansowe	257,0	4,7%	260,9	8,7%
Obsługa nieruchomości, informatyka, nauka, wynajem maszyn i pozostałe usługi związane z prowadzeniem działalności gosp.	2527,2	46,1%	700,5	23,3%
Inne usługi	25,0	0,5%	131,8	4,4%
Pozostałe nigdzie niesklasyfikowane	22,1	0,4%	-44,6	-1,5%
Prywatne zakupy i sprzedaż nieruchomości	125,8	2,3%	206,5	6,9%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP

inwestorów zajmujących się produkcją artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych². Również inne zaobserwowane na świecie w 2008 roku zmiany w strukturze branżowej IB znajdują swoje odzwierciedlenie w danych na temat polskich IB za granicą. Zarówno na świecie, jak i w Polsce zaobserwowano bowiem spadek wartości IB podjętych przez przedsiębiorstwa prowadzące działalność usługową i przetwórstwa przemysłowego. W 2008 roku wartość polskich IB podjętych przez inwestorów zajmujących się działalnością usługową zmniejszyła się w porównaniu z 2007 rokiem o ponad 1,1 mld USD, z 3549,1 mln USD w 2007 roku do 2432,9 mln USD w 2008 roku [PIB 2009]. W przypadku usług w światowych trendach w 2008 roku zaobserwowano również relatywny wzrost zainteresowania usługami innymi niż finansowe [WIR 2009, s. 16]. Dane zawarte w tabeli 9. nie wskazują jednoznacznie na taki kierunek zmian w przypadku polskich IB za granicą. Wartość IB podjętych przez polskich inwestorów zajmujący się pośrednictwem finansowych kształtowała się zarówno w 2007 roku, jak i w 2008 roku, na zbliżonym poziomie. W 2008 roku można jednak było zaobserwować, w porównaniu z 2007 rokiem, istotny wzrost wartości polskich IB za granicą podjętych przez inwestorów prowadzących działalność w usługach handlowych i naprawach oraz w innych usługach.

Tabela VII.10: Struktura branżowa stanu należności z tytułu polskich IB za granicą na koniec roku w latach 2004–2008

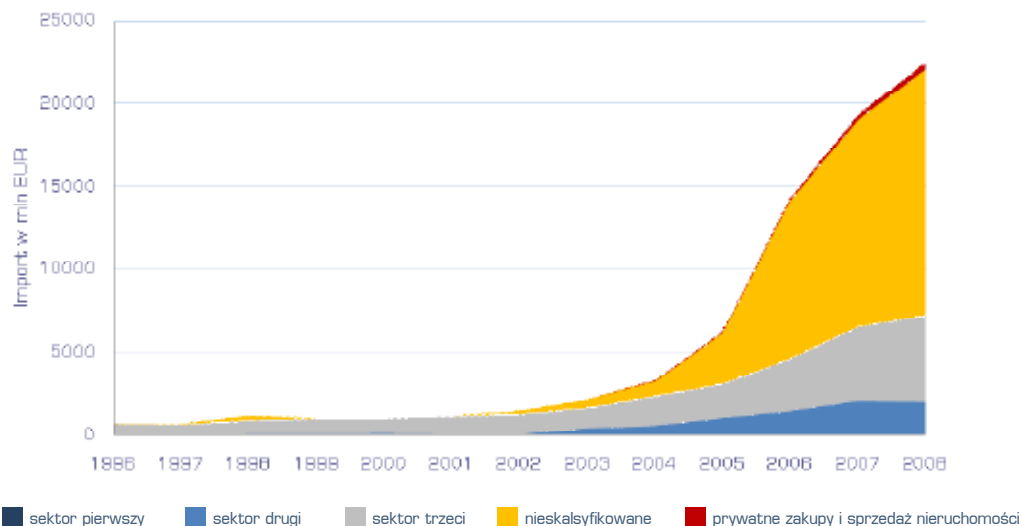
	2004	2005	2006	2007	2008
Rolnictwo i rybołówstwo	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Górnictwo i kopalnictwo	0,0%	0,1%	0,3%	0,1%	0,2%
Przetwórstwo przemysłowe	18,0%	17,1%	10,2%	10,9%	9,0%
Wytwarzanie i zaopatrzenie w energię elektryczną, gaz i wodę	0,2%	0,1%	0,0%	1,8%	1,7%
Budownictwo	1,2%	3,4%	2,2%	2,2%	0,6%
Handel i naprawy	13,3%	6,1%	3,9%	6,2%	6,8%
Hotele i restauracje	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	6,6%	3,9%	2,0%	1,7%	1,5%
Pośrednictwo finansowe	23,9%	12,8%	9,1%	5,6%	4,8%
Obsługa nieruchomości, informatyka, nauka, wynajem maszyn i pozostałe usługi związane z prowadzeniem działalności gosp.	5,9%	5,6%	4,0%	4,7%	7,1%
Inne usługi	1,1%	0,4%	0,7%	0,7%	0,5%
Pozostałe nigdzie niesklasyfikowane	28,3%	49,2%	66,7%	64,6%	66,0%
Prywatne zakupy i sprzedaż nieruchomości	1,5%	1,3%	0,9%	1,5%	1,8%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP

² Według danych NBP wartość polskich IB podjętych przez inwestorów zajmujących się produkcją artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych wyniosła w 2007r. 36,6 mln USD, a w 2008r. 166,5 mln USD [PIB 2009]

Interesujących wniosków dostarczyć może także analiza struktury branżowej stanu należności z tytułu polskich IB za granicą [tabela VII.10]. Należy jednak zauważyć, że w tej strukturze od 2005 roku dominuje pozostała nigdzie niesklasyfikowana działalność, co uniemożliwia sformułowanie jednoznacznych wniosków. Prawdopodobną przyczyną takiego stanu jest rejestrowanie przez przedsiębiorstwa wielu rodzajów działalności, co utrudnia sporządzanie dokładnych zestawień przez NBP. Mając świadomość słabości dostępnych danych podjęto próbę sformułowania na ich podstawie kilku wniosków na temat struktury branżowej odpływu kapitału w formie IB z Polski. W tym celu dokonano agregacji stanu należności z tytułu polskich IB za granicą poprzez przyporządkowanie poszczególnych rodzajów działalności polskich inwestorów bezpośrednim odpowiednim sektorom gospodarki [wykres VII.5].

Wykres VII.5: Struktura sektorowa stanu należności z tytułu polskich IB za granicą na koniec roku w latach 1996–2008 [w mln USD]



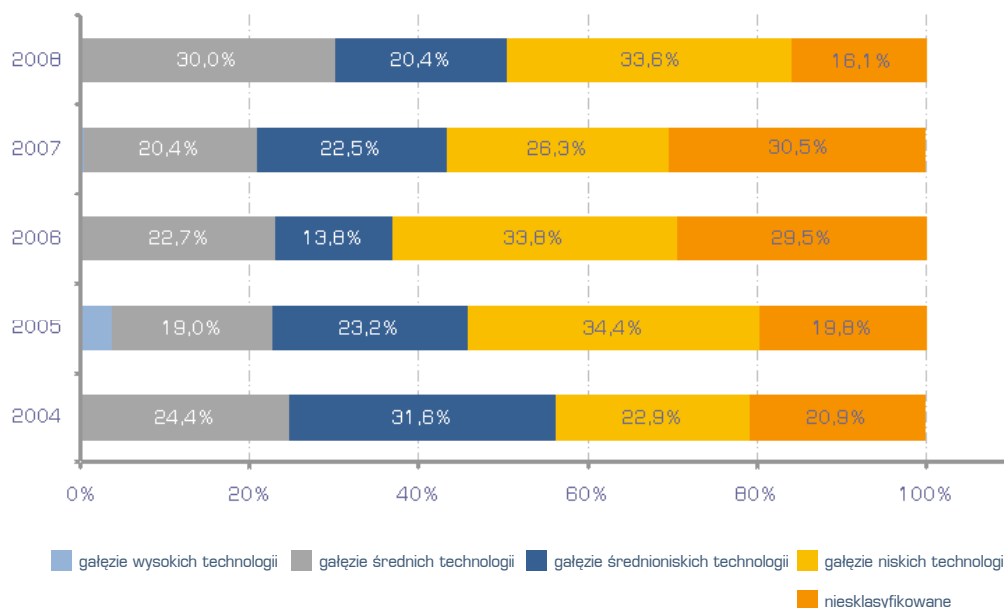
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP

Dane zwarte w tabeli VII.10. oraz przedstawione na wykresie VII.5. ukazują, że znikoma część stanu należności z tytułu polskich IB za granicą przypada na zagraniczne przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania prowadzące działalność w pierwszym sektorze gospodarki [rolnictwo i rybołówstwo oraz górnictwo i kopalnictwo]. Znacznie większym zainteresowaniem polskich inwestorów bezpośrednich cieszyły się zagraniczne przedsiębiorstwa przemysłu przetwórczego, na które w 2008 roku przypadało 9% stanu należności z tytułu polskich IB za granicą. Dane przedstawione na wykresie VII.5 ukazują, że największy udział, poza działalnością niesklasyfikowaną, w stanie należności z tytułu polskich IB od 1996 roku mają zagraniczne przedsiębiorstwa bezpośredniego in-

westowania z trzeciego sektora gospodarki (usługi, budownictwo oraz wytwarzanie i zaopatrzenie w energię elektryczną, wodę i gaz). Według Dunninga i Lundana (2008, s. 36) struktura sektorowa stanu należności z tytułu podjętych IB za granicą stanowi odzwierciedlenie etapu umiędzynarodowienia oraz struktury występujących zasobów i możliwości inwestujących krajów. Polska, jako kraj znajdujący się pomiędzy drugim a trzecim etapem ścieżki rozwoju inwestycji (IDP), charakteryzuje się regionalnym przeznaczeniem IB. Istotny udział europejskich krajów wysoko rozwiniętych w geograficznej strukturze polskich IB może determinować duży udział usług, a zwłaszcza usług biznesowych i pośrednictwa finansowego wśród działalności reprezentowanych przez polskiego inwestora bezpośredniego. Zaobserwowano bowiem, że IB w tego rodzaju usługi koncentrują się w krajach wysoko rozwiniętych. Natomiast kraje szybko rozwijające się przyciągają usługi związane z infrastrukturą, tj. budownictwo, transport, telekomunikacja i hotele. Istotną część IB napływających do obu grup krajów stanowią usługi związane z finansami i handlem (Dunning, Lundan, 2008, s. 39).

Jak wcześniej zauważono, istotna część stanu należności z tytułu polskich IB za granicą przypadała na branżę przetwórstwa przemysłowego (10,9% w 2007 roku i 9,0% w 2008 roku). W ramach tej branży największy udział w 2008 roku przypadał na produkcję wyrobów chemicznych (19,0%) oraz produkcję artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych (15,5%). Branże te według klasyfikacji OECD zaliczane są odpowiednio do gałęzi średnich i niskich technologii.

Wykres VII.6: Struktura stanu należności z tytułu polskich IB za granicą w branży przetwórstwa przemysłowego według proporcji czynników produkcji według klasyfikacji OECD na koniec roku w latach 2004–2008



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP

Zarejestrowany w 2008 roku skokowy wzrost stanu należności z tytułu polskich IB za granicą podjętych przez inwestorów zajmujących się produkcją wyrobów chemicznych [z 8,6% w 2007 roku do 19% w 2008 roku] przyczynił się do istotnego wzrostu udziału gałęzi średnich technologii wśród polskich IB za granicą w branży przetwórstwa przemysłowego (wykres VII.6). Taka zmiana w strukturze polskich IB za granicą, zdominowanej dotychczas przez gałęzie niskich i średnio-niskich technologii, mogłaby zostać uznana jako symptom pozytywnych zmian, wskazujących o przejściu do kolejnego etapu umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw prowadzących działalność w sektorze przetwórstwa przemysłowego. Jednak ostateczne sformułowanie takiego wniosku wymaga obserwacji struktury polskich IB w kolejnych latach. Niepokojący bowiem jest zarejestrowany w 2008 roku ujemny stan należności z tytułu polskich IB za granicą podjętych przez przedsiębiorstwa prowadzące działalność w gałęziach wysokich technologii [-2,1 mln USD w 2008 roku wobec 7,3 mln USD w 2007 roku]. Taka sytuacja może świadczyć o braku przewag własnościowych związanych z B + R wśród polskich przedsiębiorstw podejmujących IB za granicą.

VII.5. Specyfika województwa pomorskiego a determinanty umiędzynarodowienia przedsiębiorstw

Zgodnie z koncepcją ścieżki rozwoju inwestycji, a także z koncepcją diamentu przewagi konkurencyjnej Portera [1990], konkurencyjność przedsiębiorstw, decydująca o możliwości umiędzynarodowienia ich działalności, determinowana jest w istotnym stopniu poziomem rozwoju gospodarczego kraju pochodzenia, mierzonego PKB *per capita*. Badania przeprowadzone przez Andreffa [2002] potwierdziły, że wzrost poziomu rozwoju gospodarczego kraju zwiększa prawdopodobieństwo podjęcia IB.

Na podstawie powyższego nasuwa się pytanie o potencjalny wpływ poziomu rozwoju województwa pomorskiego na odpływ kapitału w formie IB. Z uwagi na ograniczony dostęp do danych na temat odpływu IB w ujęciu regionalnym postanowiono poddać analizie poziom rozwoju gospodarczego województwa pomorskiego na tle innych regionów Polski.

Tabela VII.11: Produkt krajowy brutto na jednego mieszkańca w latach 2000–2007, Polska = 100

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
POLSKA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Łódzkie	90,0	90,2	91,3	92,3	91,9	91,8	91,8	91,9
Mazowieckie	151,0	156,5	154,4	155,5	152,3	158,4	159,7	160,1
Małopolskie	87,0	84,1	85,6	85,8	85,3	85,3	86,7	85,7
Śląskie	107,7	107,5	108,9	108,8	112,3	107,9	106,1	106,1
Lubelskie	70,0	71,1	70,5	70,6	69,3	68,3	67,6	67,7
Podkarpackie	69,8	70,4	70,1	70,8	69,7	69,0	68,4	67,5
Podlaskie	75,2	77,5	77,3	75,9	74,6	74,0	73,4	74,2
Świętokrzyskie	77,5	76,0	77,1	78,1	77,2	74,8	76,0	76,9
Lubuskie	90,1	88,5	87,8	86,5	89,3	90,2	89,0	88,6
Wielkopolskie	106,5	106,1	103,7	104,7	107,4	106,9	105,3	104,5
Zachodniopomorskie	101,7	99,4	98,1	94,7	92,7	92,8	91,1	89,8
Dolnośląskie	103,9	101,4	103,2	102,4	101,8	103,3	107,0	108,7
Opolskie	84,4	81,7	80,7	79,4	85,8	82,8	80,4	82,9
Kujawsko-pomorskie	91,5	91,6	91,2	89,6	89,3	87,2	87,4	86,8
Pomorskie	99,4	98,0	99,8	98,3	97,5	98,2	98,5	98,5
Warmińsko-mazurskie	78,3	75,9	76,3	78,9	77,6	76,5	75,6	74,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Dane zawarte w powyższej tabeli wskazują, że PKB *per capita* w województwie pomorskim od 2000 roku oscyluje blisko średniej krajowej. Na tej podstawie można przypuszczać, że przedstawione w poprzednim rozdziale dane na temat odpływu kapitału w formie IB z Polski mogą także odzwierciedlać odpływ IB z województwa pomorskiego. Z drugiej jednak strony znikomy wzrost PKB *per capita* w ostatnich latach może wskazywać na brak istotnej poprawy konkurencyjności pomorskich przedsiębiorstw stanowiącej bodziec do znacznego wzrostu odpływu kapitału w formie IB.

Jednak przed sformułowaniem ostatecznego wniosku na ten temat poddano również analizie regionalną specyfikę innych determinantów odpływu IB. Jednym z takich czynników są wysiłki technologiczne przedsiębiorstw. Wyniki badań empirycznych wskazują bowiem, że intensywność B + R niemal zawsze była pozytywnie skorelowana z międzynarodową działalnością przedsiębiorstwa [Blonigen, 2005]. Zawarte w tabeli VII.12 dane regionalne na temat udziału wydatków na B + R przedsiębiorstw przemysłowych w całkowitej sprzedaży tych przedsiębiorstwa w 2008 roku wskazują, że województwo pomorskie nie wyróżniało się spośród innych polskich regionów, notując wynik nieco niższy niż średnia krajowa.

Tabela VII.12: Udział wydatków na B + R przedsiębiorstw przemysłowych w całkowitej sprzedaży przedsiębiorstw przemysłowych w 2008 roku.

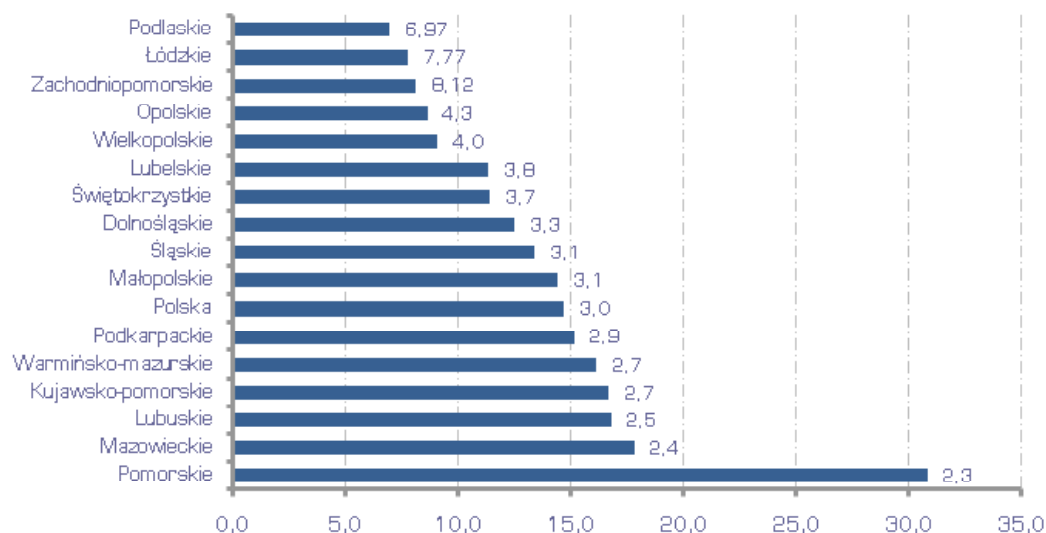
POLSKA	0,82 %
Dolnośląskie	0,57 %
Kujawsko-pomorskie	0,31 %
Lubelskie	1,04 %
Lubuskie	0,15 %
Łódzkie	0,89 %
Małopolskie	1,45 %
Mazowieckie	1,71 %
Opolskie	0,18 %
Podkarpackie	0,57 %
Podlaskie	0,49 %
Pomorskie	0,69 %
Śląskie	0,35 %
Świętokrzyskie	0,40 %
Warmińsko-mazurskie	0,41 %
Wielkopolskie	0,62 %
Zachodniopomorskie	0,45 %

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Brak relatywnej przewagi pomorskich przedsiębiorstw pod względem intensywności B + R może je jednak skłaniać do podjęcia IB w formie przejęć zagranicznych przedsiębiorstw motywowanych uzyskaniem dostępu do aktywów specyficznych dla przedsiębiorstwa. Wyniki badań przeprowadzonych przez Koguta i Changa [1991] oraz Blonigena [1997] wskazują bowiem na możliwość wystąpienia takiej relacji.

Interesujące jest to, że mimo niskiej intensywności B + R zarejestrowanej w województwie pomorskim w 2008 roku zanotowano w tym regionie najwyższy spośród wszystkich polskich województw wskaźnik udziału produkcji sprzedanej wyrobów nowych lub istotnie ulepszonych w produkcji sprzedanej wyrobów ogółem. Wskaźnik ten osiągnął na Pomorzu 30,84 %, wobec średniej krajowej wynoszącej 14,69 % [wykres VII.7]. Takie dane świadczą mogą o posiadaniu pewnej technologicznej przewagi własnościowej przez pomorskie przedsiębiorstwa.

Wykres VII.7: Udział produkcji sprzedanej wyrobów nowych/istotnie ulepszonych w przedsiębiorstwach przemysłowych w ogółem w 2008 roku [w %]



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Ciekawych informacji na temat działalności innowacyjnej przedsiębiorstw przemysłowych dostarczają również dane na temat struktury nakładów inwestycyjnych w 2008 roku. Dane te ukazują, że największa część nakładów inwestycyjnych we wszystkich polskich regionach przeznaczona była na zakup maszyn, urządzeń i narzędzi oraz środków transportu. W przypadku województwa pomorskiego udział tego rodzaju nakładów stanowił 58,5% nakładów na działalność innowacyjną. Dane GUS ukazują również to, że w województwie pomorskim 60% nakładów na zakup maszyn, urządzeń i narzędzi oraz środków transportu stanowił import. Świadczyć to może o występowaniu wśród pomorskich przedsiębiorstw przewag własnościowych opartych na adaptowanych technologiach. Należy jednak zauważyć, że adaptowane zagraniczne know-how oraz maszyny i urządzenia mogą stanowić źródło przewag własnościowych skłaniających do podjęcia IB prawdopodobnie tylko na rynkach krajów słabiej rozwiniętych, innych niż kraj pochodzenia importowanej technologii i maszyn.

Tabela VII.13: Wielkość nakładów na działalność innowacyjną w przemyśle [ceny bieżące, w mln PLN] oraz ich struktura według rodzajów działalności innowacyjnej [w %] w 2008 roku

	ogółem	w tym:						
		działalność B + R	zakup nowych technologii	oprogramowanie	inwestycje		szkolenie personelu	marketing nowych produktów
					budynki i grunty	maszyny i urządzenia		
Polska	24270,8	8,2%	1,1%	1,5%	27,4%	57,1%	0,9%	2,5%
Dolnośląskie	1760,6	8,5%	0,8%	1,1%	19,5%	56,3%	8,1%	1,2%
Kujawsko-pomorskie	1906,9	4,9%	0,3%	1,0%	33,8%	57,6%	0,1%	0,6%
Lubelskie	791,1	6,8%	0,2%	1,6%	54,5%	31,7%	0,1%	4,6%
Lubuskie	325,6	4,6%	0,1%	1,3%	32,9%	58,6%	0,2%	1,9%
Łódzkie	2348,1	3,4%	0,7%	0,7%	34,1%	59,6%	0,2%	0,9%
Małopolskie	1345	11,8%	2,3%	1,9%	23,8%	58,3%	0,4%	1,0%
Mazowieckie	5138,3	6,8%	1,9%	1,9%	29,6%	52,5%	0,6%	5,9%
Opolskie	285,6	3,9%	2,2%	1,6%	28,7%	62,0%	0,4%	1,0%
Podkarpackie	972,1	14,4%	1,0%	3,1%	25,3%	49,1%	0,4%	5,6%
Podlaskie	420	4,7%	0,0%	1,9%	25,3%	66,4%	0,4%	1,1%
Pomorskie	2182,1	4,1%	0,2%	0,8%	33,8%	58,5%	0,2%	2,0%
Śląskie	4224,8	15,7%	0,8%	1,4%	17,8%	62,6%	0,3%	0,6%
Świętokrzyskie	432	8,0%	0,2%	1,0%	15,9%	72,3%	0,6%	0,6%
Warmińsko-mazurskie	242,6	0,7%	0,0%	1,6%	25,4%	69,4%	0,2%	1,2%
Wielkopolskie	1517,3	7,9%	2,9%	3,0%	20,3%	58,3%	0,6%	3,4%
Zachodnio-pomorskie	378,8	3,6%	0,2%	1,0%	32,9%	59,4%	0,3%	1,6%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Stosunkowo niewielkie nakłady na marketing nowych produktów w 2008 roku na poziomie kraju i na poziomie poszczególnych regionów świadczą o niewielkich możliwościach zróżnicowania wytwarzanych produktów poprzez marki i znaki handlowe posiadające dobrą światową reputację. Należy przy tym zauważyć, że przedsiębiorstwa, które są w stanie zróżnicować swe produkty i zbudować swe marki na rynku krajowym będą dysponowały przewagą własnościową sprzyjającą zagranicznej ekspansji.

VII.6. Struktura branżowa eksportu kapitału w formie IB z województwa pomorskiego

W niniejszej części pracy poddano analizie dostępne dane na temat struktury branżowej eksportu kapitału w formie IB z województwa pomorskiego. Dane te zostały nam udostępnione dzięki uprzejmości Narodowego Banku Polskiego. Z uwagi na to, że NBP nie dokonuje agregacji danych na temat polskich IB za granicą na poziomie regionalnym przedstawione poniżej dane zostały uzyskane na podstawie danych dotyczących międzynarodowej pozycji inwestycyjnej (MPI) województwa pomorskiego. Odmienny sposób ostatecznego opracowania danych na temat MPI i polskich IB za granicą sprawił, że w poniższych danych nie ujęto prywatnych zakupów i sprzedaży nieruchomości oraz kredytów polskich inwestorów bezpośrednich.

VII.6.1. Eksport kapitału w formie IB z województwa pomorskiego w latach 2007–2008

Tematyka niniejszej części opracowania, tj. stopień umiędzynarodowienia pomorskich przedsiębiorstw, sprawia, że składową inwestycji bezpośrednich, która w pierwszej kolejności interesuje autorów jest kapitał własny, zwany również kapitałem podstawowym (akcyjnym lub udziałowym), który jest wnoszony w postaci pieniężnej lub jako aport. Składową tą można uznać za pierwszy krok zaangażowania rodzimego kapitału w przedsiębiorstwo za granicą. Reinwestowanym zyskom oraz kredytom między przedsiębiorstwami powiązanymi kapitałowo przypisać bowiem można charakter wtórny wobec nabycia akcji lub udziałów w przedsiębiorstwie bezpośredniego inwestowania.

Dane zawarte w tabeli VII.13. wskazują, że mimo kryzysu na rynkach finansowych i w gospodarce światowej, wartość nabytych przez pomorskie przedsiębiorstwa akcji lub udziałów w zagranicznych przedsiębiorstwach w 2008 roku była większa o ponad 100 mln PLN w porównaniu z 2007 roku. Należy przy tym zauważyć, że zmiana ta miała kierunek odwrotny niż zarejestrowana w tym samym okresie zmiana wartości nabytych przez polskie przedsiębiorstwa akcji lub udziałów w zagranicznych przedsiębiorstwach [tabela VII.4]. Ten przeciwny kierunek zmian stanowił zapewne przyczynę wzrostu udziału przedsiębiorstw z województwa pomorskiego w odpływie środków przeznaczonych na zasilenie kapitałów własnych polskich przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania mających siedzibę za granicą z 2,8% w 2007 roku do 7,2% w 2008 roku.

Struktura branżowa odpływu środków za granicę z województwa pomorskiego w formie kapitału własnego ukazuje blisko 10-krotny wzrost wartości tego odpływu w 2008 roku w branży przetwórstwa przemysłowego w porównaniu z rokiem 2007. Bardzo istotny wzrost wartości odpływu kapitału podstawowego w tym okresie odnotowano także w branży górnictwa i kopalnictwa oraz budownictwa. Natomiast do branż, które w porównaniu z 2007 roku ograniczyły wielkość odpływu

środków przeznaczonych na zasilenie kapitałów własnych należały w 2008 roku niemal wszystkie branże usługowe. Jedynie w przypadku transportu, gospodarki magazynowej i łącznie odnotowano wzrost wartości odpływu kapitału w formie kapitału własnego. Dane zawarte w poniższej tablicy ukazują, że branżą która bardzo dotkliwie odczuła pogarszającą się sytuację na światowych rynkach finansowych w 2008 roku było pośrednictwo finansowe, w przypadku którego pomorskie przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania zdecydowały się na wycofanie kapitału poprzez sprzedaż udziałów lub akcji zagranicznych przedsiębiorstw. Także w branży obsługi nieruchomości, informatyki, nauki, wynajmu maszyn i pozostałych usług związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej odnotowano w 2008 roku blisko 10-krotny spadek wartości odpływu środków w formie kapitału własnego w porównaniu z 2007 rokiem.

Tabela VII.14: Odpływ środków przeznaczonych na zasilenie kapitałów własnych pomorskich przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania mających siedzibę za granicą oraz reinwestowane zyski według wartości rynkowej (w tys. PLN)

	kapitał własny		reinwestowane zyski		razem	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008
Rolnictwo i rybołówstwo	0	0	0	0	0	0
Górnictwo i kopalnictwo	0	81 176	-16 617	-8 604	-16 617	72 572
Przetwórstwo przemysłowe	11 561	109 787	-4 904	-23 401	6 657	86 386
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	0	0	0	0	0	0
Budownictwo	111	128 299	2 889	13 820	3 000	142 119
Handel i naprawy	62 293	59 518	1 631	-111 506	63 925	-51 988
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	5 912	8 657	7 535	-5 277	13 447	3 380
Pośrednictwo finansowe	29 016	-1 231	141 121	187 169	170 137	185 938
Obsługa nieruch., informatyka, nauka, wynajem maszyn i pozostałe usl. związane z prowadzeniem dział. gosp.	197 964	20 559	-3 876	5 151	194 088	25 710
Inne usługi	0	0	0	0	0	0
Pozostałe nigdzie niesklasyfikowane	-488	67	8 971	-99	8 483	-32
Ogółem	306 369	406 850	136 751	57 253	443 120	464 103

Źródło: NBP Departament Statystyki

Należy jednak zauważyć, że pomorskie przedsiębiorstwa prowadzące działalność w tych dwóch branżach usługowych, które jak się wydaje na skutek pogarszającej się sytuacji na rynkach światowych, istotnie zmniejszyły swoje zaangażowanie w kapitał własny zagranicznych przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania w 2008 roku, zdecydowały się na zatrzymanie w tych przedsiębiorstwach części wypracowanych przez nie zysków [dodatknie reinwestowane zyski, tabela VII.14]. Dodatkowo reinwestowane zyski zostały także zarejestrowane w 2008 roku u pomorskich inwestorów bezpośrednich z branży budownictwa. W pozostałych branżach wystąpiły natomiast ujemne

reinwestowane zyski, co utożsamiane jest ze stratami przypadającymi na pomorskich inwestorów bezpośrednich. Zjawisko to zmniejszyło odpływ kapitału z województwa pomorskiego z tytułu IB.

VII.6.2. Dochody od kapitału pomorskich inwestorów bezpośrednich w latach 2007–2008

Reinwestowane zyski stanowią jedną ze składowych dochodów od kapitału pomorskich inwestycji bezpośrednich za granicą. Drugim składnikiem dochodu od kapitału są dywidendy. Dochody od kapitału są natomiast jednym z dwóch elementów (obok dochodów od wierzytelności (odsetek)) dochodów z tytułu inwestycji bezpośrednich za granicą. Z uwagi na brak dostępu do danych na temat kredytów pomorskich inwestorów bezpośrednich niemożliwe też jest ustalenie wielkości dochodów od tych kredytów. Tym samym w niniejszej części opracowania przedstawiono wnioski dotyczące wyłącznie danych na temat dochodów od kapitału pomorskich inwestorów bezpośrednich w latach 2007–2008 [tabela 15.].

Tabela VII.15: Dochody od kapitału pomorskich inwestorów bezpośrednich w latach 2007–2008 [w tys. PLN]

	dywidendy		reinwestowane zyski		razem / dochody od kapitału	
	2007	2008	2007	2008	2007	2008
Rolnictwo i rybołówstwo	0	0	0	0	0	0
Górnictwo i kopalnictwo	46 782	29 573	-16 617	-8 604	30 165	20 969
Przetwórstwo przemysłowe	1 757	2 724	-4 904	-23 401	-3 147	-20 677
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	0	0	0	0	0	0
Budownictwo	226	9 434	2 889	1 382	3 115	10 816
Handel i naprawy	0	3 517	1 632	-111 506	1 632	-107 989
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	79	967	7 535	-5 277	7 614	-4 310
Pośrednictwo finansowe	444	0	141 121	187 169	141 565	187 169
Obsługa nieruchomości, informatyka, nauka, wynajem maszyn i pozostałe usł.związ. z prow.dział.gosp.	0	0	-3 876	5 151	-3 876	5 151
Inne usługi	0	0	0	0	0	0
Pozostałe nigdzie niesklasyfikowane	184	176	8 971	-99	9 155	77
Ogółem	52 217	46 391	136 751	57 253	188 968	103 644

Zarówno w 2007 roku, jak i w 2008 roku, zarejestrowano dodatnie dochody od kapitału pomorskich inwestorów bezpośrednich. Jednak w 2008 roku, w porównaniu z 2007 rokiem, odnotowano 45% spadek ich wartości. Spadkowa tendencja dochodów od kapitału wystąpiła w branżach: górnictwa i kopalnictwa, przetwórstwa przemysłowego, handlu i napraw, transportu, gospodarki magazynowej i łączności. W wspomnianych trzech ostatnich branżach straty pomorskich inwestorów bezpośrednich (ujemne reinwestowane zyski) ujęte w 2008 roku istotnie przewyższyły uzyskane przez nich dywidendy.

Branżami, w przypadku których w 2008 roku odnotowano w porównaniu z 2007 rokiem wzrost dochodów od kapitału były branże zaliczane do trzeciego sektora gospodarki tj. budownictwo, pośrednictwo finansowe, obsługa nieruchomości, informatyka, nauka, wynajem maszyn i pozostałe usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej. W przypadku budownictwa wzrost ten był w istotnej mierze wynikiem wysokiej wartości dywidendy za 2007 rok, która zwyczajowo ujęta jest w zestawieniach statystycznych w kolejnym roku, tj. 2008 roku. Dwie pozostałe branże, które w 2008 roku odnotowały wzrost wartości dochodów od kapitału, w porównaniu z rokiem 2007, osiągnęły ten wynik dzięki wzrostowi wartości reinwestowanych zysków. Można przypuszczać, że w związku z pogarszającą się sytuacją gospodarczą na świecie oraz na rynkach finansowych we wspomnianych branżach inwestorzy w 2008 roku zdecydowali o rezygnacji z dywidendy, zatrzymując powstałe w 2007 roku zyski w przedsiębiorstwach [dodatnie reinwestowane zyski].

VII.6.3. Stan należności z tytułu kapitału własnego i reinwestowanych zysków

Stan należności z tytułu kapitałów własnych i reinwestowanych zysków przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania mających siedzibę za granicą przypadające na pomorskich inwestorów bezpośrednich na koniec 2008 roku wyniósł 3 932 409 tys. PLN i był o 738 488 tys. PLN większy w porównaniu z końcem 2007 roku. Branżami, w których w 2008 roku odnotowano wzrost wartości stanu należności z tytułu kapitału własnego i reinwestowanych zysków było: przetwórstwo przemysłowe, pośrednictwo finansowe, obsługa nieruchomości, informatyka, nauka, wynajem maszyn i pozostałe usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej, inne usługi oraz pozostała nigdzie nie sklasyfikowana działalność. Spadek stanu należności z tytułu kapitału własnego i reinwestowanych zysków odnotowano natomiast w 2008 roku w branżach: budownictwo, handel i naprawy oraz transport, gospodarka magazynowa i łączność.

Tabela VII.16: Stan należności z tytułu kapitałów własnych i reinwestowanych zysków przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania mających siedzibę za granicą przypadające na pomorskich inwestorów bezpośrednich w latach 2007–2008 [w tys. PLN]

	kapitał własny i reinwestowane zyski	
	2007	2008
rolnictwo i rybołówstwo	0	0
górnictwo i kopalnictwo	0	0
przetwórstwo przemysłowe	30 485	34 912
wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	0	0
budownictwo	4 301	1 218
handel i naprawy	46 432	29 498
transport, gospodarka magazynowa i łączność	22 222	20 780
pośrednictwo finansowe	2 537 264	2 733 657
obsługa nieruchomości, informatyka, nauka, wynajem maszyn i pozostałe usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej	33 224	38 754
inne usługi	700	724
pozostałe nigdzie niesklasyfikowane	519 293	1 072 866
Ogółem	3 193 921	3 932 409

Źródło: NBP Departament Statystyki

Stan należności z tytułu kapitałów własnych i reinwestowanych zysków przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania mających siedzibę za granicą przypadające na pomorskich inwestorów bezpośrednich na koniec 2008 roku stanowił 7,8%, a na koniec 2007 roku – 7,9% wartości ogólnego stanu należności z tytułu kapitałów własnych i reinwestowanych zysków przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania mających siedzibę za granicą przypadających na polskich inwestorów bezpośrednich w tych latach. Udział pomorskich inwestorów bezpośrednich w ogólnym stanie należności z tytułu kapitałów własnych i reinwestowanych zysków przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania mających siedzibę za granicą był w 2007 roku wyższy niż udział województwa pomorskiego w produkcie krajowym brutto, który wyniósł 5,7%³.

Branżą, która dotychczas cieszyła się największym zainteresowaniem pomorskich inwestorów bezpośrednich było pośrednictwo finansowe, na które w 2007 roku i 2008 roku przypadało odpowiednio 79,4% i 69,5% stanu należności z tytułu kapitałów własnych i reinwestowanych zysków przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania mających siedzibę za granicą.

³ Por. Mały rocznik statystyczny Polski 2010, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2010, http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PUBL_oz_maly_rocznik_statystyczny_2010.pdf, s.665.

Również inne branże usługowe cieszyły się istotnym zainteresowaniem pomorskich inwestorów dzięki czemu sektor usług stanowił w 2007 roku - 83%, a w 2008 roku - 72% stanu należności z tytułu kapitałów własnych i reinwestowanych zysków przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania mających siedzibę za granicą. Dominacja usług w stanie należności z tytułu kapitałów własnych i reinwestowanych zysków przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania mających siedzibę za granicą przypadających na pomorskich inwestorów bezpośrednich w latach 2007–2008 może wskazywać główny kierunek geograficznych IB pomorskich przedsiębiorstw, a mianowicie kraje Unii Europejskiej. Zwłaszcza „kraje starej UE” postrzegane są jako preferowana lokalizacja IB w sektorze usług z uwagi na wysoką jakość otoczenia biznesu [WIPS 2008–2010, s. 45]. Zmiany jakie zaszły w strukturze branżowej stanu należności z tytułu kapitałów własnych i reinwestowanych zysków przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania mających siedzibę za granicą w 2008 roku wskazują natomiast te branże, które najdotkliwiej odczuły pogarszającą się sytuację ekonomiczną na świecie. W sektorze usług było to budownictwo, handel i naprawy oraz transport, gospodarka magazynowa i łączność.

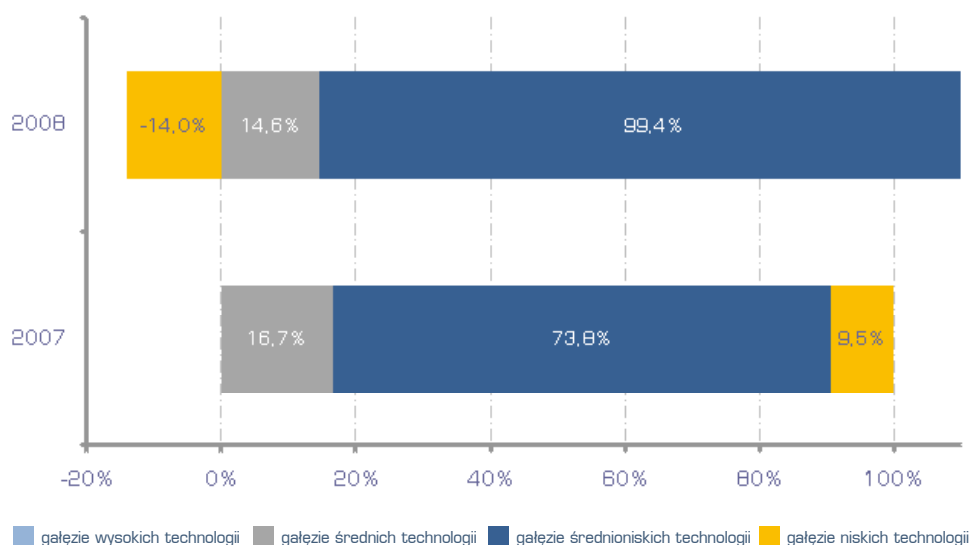
Pomorscy inwestorzy bezpośredni nie zdecydowali się natomiast na zaangażowanie swojego kapitału za granicą w branże sektora pierwszego tj. rolnictwo i rybołówstwo oraz górnictwo i kopalnictwo, a także w wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę. Dane te są nieco zaskakujące w kontekście informacji przedstawionych w tabeli VII.13, zgodnie z którymi na pomorskich inwestorów bezpośrednich z branży górnictwa i kopalnictwa przypadało w 2008 roku blisko 20% wartości odpływu środków przeznaczonych na zasilenie kapitałów własnych pomorskich przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania mających siedzibę za granicą. Na tej podstawie można więc wnioskować, że pomorscy inwestorzy bezpośredni z branży górnictwa i kopalnictwa nie ulokowali swoich IB w tej samej branży, nie podejmując tym samym działań na rzecz uzyskania dostępu do naturalnych zasobów, szczególnie istotnych dla przedsiębiorstw prowadzących działalność w sektorze pierwszym. Tym samym można przypuszczać, że pomorscy inwestorzy bezpośredni nie są obecni w regionach obfitych w zasoby naturalne tj. Afryka, Zachodnia Azja i Ameryka Łacińska.

Niewielkim zainteresowaniem pomorskich inwestorów bezpośrednich cieszyło się także przetwórstwo przemysłowe, na które zarówno w 2007 roku, jak i w 2008 roku przypadał niecały 1% stanu należności z tytułu kapitałów własnych i reinwestowanych zysków przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania mających siedzibę za granicą. Udział ten był stosunkowo niski w porównaniu z blisko 19% udziałem przemysłu przetwórczego w odpływie środków przeznaczonych na zasilenie kapitałów własnych pomorskich przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania mających siedzibę za granicą oraz reinwestowanych zyskach w 2008 roku [tabela VII.13]. Wyjaśnieniem niewielkiego zainteresowania własną branżą pomorskich inwestorów bezpośrednich prowadzących działalność w branży przemysłu przetwórczego może być wstępny etap umiędzynarodowienia ich działalności wiążący się z podejmowaniem IB w formie oddziałów handlowych lub też istotne znaczenie dla tej branży dostępu do tanich zasobów pracy, co sprawia, że najkorzystniejszym miejscem lokalizacji działalności produkcyjnej jest ciągle Polska. Na tej podstawie można

wysnuć wniosek, że w strukturze geograficznej stanu należności z tytułu IB przypadających na pomorskich inwestorów bezpośrednich niewielkie znaczenie odgrywają regiony dysponujące tanimi zasobami pracy tj. np. południowe i wschodnie regiony Azji.

Zainteresowaniem pomorskich inwestorów bezpośrednich w branży przemysłu przetwórczego cieszyły się przede wszystkim gałęzie średnio-niskich technologii, których udział w stanie należności z tytułu kapitałów własnych i reinwestowanych zysków w tej branży osiągnął 73,8% w 2007 roku, a w 2008 roku – 99,4% [wykres VII.8].

Wykres VII.8: Struktura stanu należności z tytułu kapitałów własnych i reinwestowanych zysków przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania w branży przetwórstwa przemysłowego mających siedzibę za granicą przypadającego na pomorskich inwestorów bezpośrednich według proporcji czynników produkcji według klasyfikacji OECD na koniec roku w latach 2007–2008



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP

Dane przedstawione na wykresie VII.8 ukazują również to, że pomorscy inwestorzy bezpośredni nie byli zainteresowani gałęziami wysokich technologii, o czym świadczy ich 0% udział w stanie należności z tytułu kapitałów własnych i reinwestowanych zysków przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania mających siedzibę za granicą. Na podstawie powyższego można sformułować przypuszczenie, że pomorscy inwestorzy bezpośredni nie podejmują IB w formie przejęć zagranicznych przedsiębiorstw w celu zdobycia dostępu do nowych technologii.

W 2008 roku zarejestrowano także ujemny stan należności z tytułu kapitałów własnych i reinwestowanych zysków przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania mających siedzibę za granicą w gałęziach niskich technologii. Taki wynik tej gałęzi został ukształtowany przede wszystkim ujemną

wartością stanu należności z tytułu kapitałów własnych i reinwestowanych zysków przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania mających siedzibę za granicą zajmujących się produkcją drewna, masy celulozowej, papieru, działalności publikacyjnej i poligraficznej.

VII.7. Podsumowanie

Eksport kapitału w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich jest formą trwałego zaangażowania się przedsiębiorstw poza granicami nie tylko własnego regionu ale także kraju. Ma to istotne znaczenie dla ich większej efektywności i podnoszenia konkurencyjności. Właśnie dlatego rządy wielu państw i władze bardziej prężnych regionów usilnie zabiegają (i wspierają) tego rodzaju ekspansję lokalnych firm, co zresztą najczęściej jest zgodne z celami ich rozwoju gospodarczego. Wzrost gospodarczy regionu, zwiększenie własnej produkcji (i jej promocja) nie byłoby możliwe bez poszukiwania np. stałych dostaw surowców, komponentów [Chiny!] lub rynków zbytu [Niemcy, Chiny, Japonia]. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie są jednocześnie bardzo wrażliwe na finansowe perturbacje na światowych rynkach finansowo-kredytowych [ostatni kryzys jest tego dowodem]. Jest to często przyczyną ograniczenia ekspansji lub wręcz dezinvestycji.

Ostatni kryzys finansowy w istotny sposób wpłynął na zmniejszenie zagranicznej ekspansji firm (w formie IB), aczkolwiek kraje fazy transformacji są tutaj wyjątkiem (nastąpił wzrost eksportu kapitału!). Niestety nie dotyczy to naszego kraju; zanotowano 20%–25% spadek eksportu kapitału w omawianej formie. Istotny wpływ miał tutaj mniejszy dostęp do środków finansowych potrzebnych do finansowania zagranicznej ekspansji. Nie uległa zmianom w ostatnim okresie struktura geograficzna eksportu polskiego kapitału, największy udział ma Europa, aczkolwiek wzrasta udział np. USA [duże znaczenie ma „słaby” dolar].

Coraz większe zainteresowanie krajami o dużym udziale usług finansowych w GDP świadczy o pewnej tendencji inwestorów z Polski do inwestowania w sektorze nastawionym na szybkie zyski. Struktura branżowa polskich BIZ świadczy wyraźnie o przewadze usług. Niestety maleje udział inwestycji w sektorze wysokich technologii. Przedsiębiorstwa Pomorza eksportujące kapitał, pomimo kryzysu finansowego wykazały w pewnych branżach znaczną ekspansję (np. 10-krotny wzrost w przetwórstwie przemysłowym w latach 2007-2008), niestety także spadek w innych (np. informatyka, nauka, usługi w prowadzeniu biznesu).

Cenną cechą firm Pomorza jest duża skłonność do reinwestowania zysków, co świadczy o optymizmie w prowadzeniu dalszej działalności zagranicznej. Niestety niepokojącą rzeczą jest brak zainteresowania pomorskich inwestorów gałęziami wysokich technologii. Jest to zresztą zgodne z tendencją ogólnopolską.

Bibliografia:

1. J.H. Dunning, S.M. Lundan [2008] *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Second Edition, Edward Elgar, Cheltenham, Northampton.
2. M. Gorynia [2007] *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa.
3. IMF [April 2009] *World Economic Outlook: Crisis and Recovery*, Washington, D.C., IMF.
4. IMF [October 2009] *World Economic Outlook: Sustaining the Recovery*, Washington, D.C., IMF.
5. NBP [2009] *Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w 2008 roku*, Narodowy Bank Polski, Departament Statystyki, Warszawa, grudzień 2009.
6. UNCTAD, *Assessing the impact of the current financial and economic crisis on global FDI flows*, April 2009.
7. UNCTAD, *Global Investment Trends Monitor. Global and Regional FDI Trends in 2009*, Geneva 19 January 2010.
8. WIR 2009, *World Investment Report 2009. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, UNCTAD, New York and Geneva, 2009.
9. WIPS 2008-2010, *World Investment Prospects Survey 2008-2010*, UNCTAD, New York and Geneva, 2008.
10. WIPS 2009-2011, *World Investment Prospects Survey 2009-2011*, UNCTAD, New York and Geneva, 2009.

Andrzej Stępnia, Ośrodek Badań Integracji Europejskiej, Uniwersytet Gdański

Adriana Zabłocka, Ośrodek Badań Integracji Europejskiej, Uniwersytet Gdański

VIII.1. Wprowadzenie

Niniejszy rozdział przedstawia wyniki badań ankietowych pomorskich przedsiębiorstw produkcyjnych prowadzących działalność eksportową dotyczące zaawansowania umiędzynarodowienia ich działalności oraz charakterystyki podjętych przez nie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W celu identyfikacji specyfiki pomorskich przedsiębiorstw posiadających zagraniczne oddziały wyniki udzielonych przez nie odpowiedzi zostały, w przypadku większości pytań, porównane z wynikami odpowiedzi udzielonymi przez pomorskich eksporterów nie posiadających zagranicznych oddziałów. Niestety mała liczebność próby pomorskich przedsiębiorstw eksportowych, które podjęły IB [tj. 17 z 308 przedsiębiorstw objętych badaniem] często uniemożliwiła uznanie różnic w wynikach obu grup przedsiębiorstw za statystycznie istotne. Niemniej jednak przeprowadzone badanie ma istotny walor poznawczy rosnącego zainteresowania pomorskich przedsiębiorstw eksportem kapitału w formie inwestycji bezpośrednich.

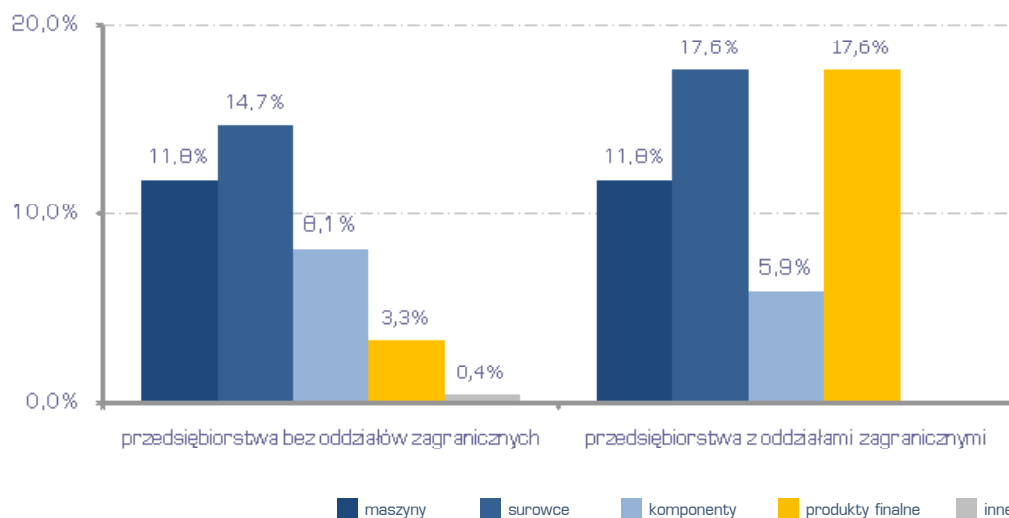
VIII.2. Eksport jako forma umiędzynarodowienia działalności pomorskich przedsiębiorstw eksportowych

Celem niniejszego, a także kolejnego podrozdziału jest opis i analiza charakterystyki procesu umiędzynarodowienia pomorskich przedsiębiorstw eksportowych w kontekście wyróżnionych przez Dunninga i Lundana [2008, s. 215–231] pięciu faz procesu internacjonalizacji przedsiębiorstw przemysłu przetwórczego¹. Pierwszy etap tego procesu wiąże się z podjęciem eksportu i zagranicznego zaopatrzenia oraz brakiem IB. Spośród poddanych badaniu pomorskich przedsiębiorstw eksportowych prowadzących działalność w przemyśle przetwórczym 94% znajdowało się na tym etapie umiędzynarodowienia, gdyż nie posiadało zagranicznych oddziałów handlowych, usługowych i produkcyjnych. Blisko 36% respondentów poprzedziło działalność eksportową importem, przy czym udział przedsiębiorstw, które rozpoczęły proces umiędzynarodowienia od importu wśród przedsiębiorstw posiadających zagraniczne oddziały był niego wyższy (47%), niż w przypadku pomorskich przedsiębiorstw eksportowych nie posiadających zagranicznych oddziałów (35%). Przeprowadzona analiza statystyczna nie pozwala jednak na uznanie tych różnic za statystycznie istot-

¹ Wyróżnione przez Dunninga i Lundana fazy umiędzynarodowienia działalności to: [1] eksport i zagraniczne zaopatrzenie; [2] inwestycje w marketing i dystrybucję; [3] zagraniczna produkcja pośrednich dóbr i usług; [4] pogłębienie i poszerzenie sieci wartości dodanej; [5] zintegrowana, wielonarodowa sieć. Więcej na ten temat zob. J.H. Dunning, S.M. Lundan [2008] *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Second Edition, Edward Elgar, Cheltenham, Northampton, s. 215-231.

ne², co wiązać należy z małą liczebnością przedsiębiorstw posiadających zagraniczne oddziały. Na podstawie powyższych wyników można jednak sformułować przypuszczenie, że dla ponad 1/3 pomorskich przedsiębiorstw eksportowych import był ważnym etapem umiędzynarodowienia ich działalności, umożliwiającym im nabycie surowców, maszyn i komponentów po niższych kosztach niż na rynku krajowym lub też na nim niedostępnych [wykres VIII.1].

Wykres VIII.1: Import jako pierwsza forma umiędzynarodowienia pomorskich przedsiębiorstw – rodzaje importowanych dóbr [w %]



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych

Struktura importowanych dóbr w pierwszym etapie umiędzynarodowienia działalności pomorskich przedsiębiorstw wskazuje, że w przypadku przedsiębiorstw posiadających zagraniczne oddziały istotny udział w imporcie, obok surowców, zajmowały produkty finalne. Może to świadczyć o tym, że pierwszą formą umiędzynarodowienia działalności tej grupy przedsiębiorstw było zlecenie produkcji dóbr finalnych przedsiębiorstwu zagranicznemu dysponującemu przewagą kosztową nad producentami krajowymi (tzw. *outsourcing*).

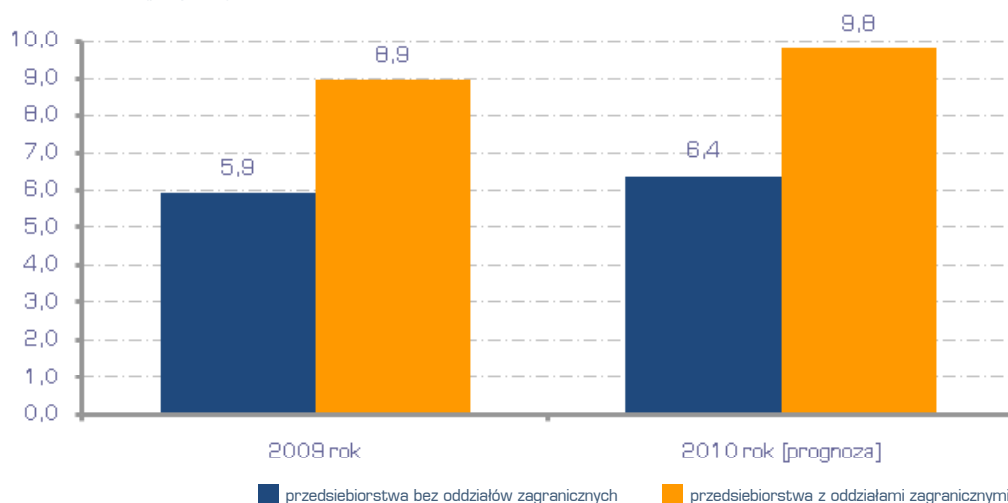
² Badanie niezależności wskazało, że $p = 0,318$ dla testu Chi-kwadrat co oznacza, że nie ma podstaw do odrzucenia H_0 , mówiącej o tym, że nie istnieje stochastyczna zależność między tymi dwoma zmiennymi..

Literatura przedmiotu wskazuje również, że import przyczynia się do zwiększenia liczby kontaktów na zagranicznych rynkach, co może stanowić istotny bodziec do uruchomienia eksportu [H. Korhonen, R. Luostarinen, L. Welch, 1996, s. 315–329]. Poparciem takiej tezy mógłby być fakt, że pomorskie przedsiębiorstwa, które rozpoczęły proces umiędzynarodowienia od importu podjęły eksport nieco wcześniej, bo po 6 latach i 4 miesiącach od roku powstania przedsiębiorstwa, niż firmy, dla których import nie był pierwszym etapem umiędzynarodowienia (średni czas po którym firmy te podjęły eksport od czasu założenia przedsiębiorstwa to 7 lat). Jednak przeprowadzona analiza statystyczna nie pozwala na uznanie tych różnic za statystycznie istotne³.

Wyniki przeprowadzanych wywiadów wskazują również na to, że pomorskie przedsiębiorstwa eksportowe nie posiadające zagranicznych oddziałów uruchamiały działalność eksportową średnio po 7 latach i 4 miesiącach od roku ich założenia, natomiast średnia ta dla przedsiębiorstw posiadających zagraniczne oddziały wyniosła 3 lata i 1 miesiąc. Mimo, że różnica pomiędzy okresem uruchomienia eksportu w tych dwóch grupach przedsiębiorstw wydaje się duża, to analiza statystyczna wskazuje, że nie jest ona istotna⁴, co uniemożliwia sformułowanie wniosku, że firmy posiadające zagraniczne oddziały szybciej decydowały się umiędzynarodowienie swojej działalności poprzez uruchomienie eksportu.

Dalsza analiza wyników przeprowadzonego badania ukazuje także inne różnice pomiędzy dwoma grupami pomorskich przedsiębiorstw eksportowych. Dane przedstawione na wykresie VIII.2 wskazują, że firmy posiadające zagraniczne oddziały prowadziły działalność eksportową średnio w większej liczbie krajów, niż firmy eksportowe nie posiadające takich oddziałów.

Wykres VIII.2: Średnia liczba krajów, do których realizowany był eksport pomorskich przedsiębiorstw eksportowych w 2009 roku i 2010 roku [prognoza]



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych

³ Wyniki testu T: $p = 0,555$.

⁴ Wyniki testu T: $p = 0,13$; wyniki testu U Manna-Whitneya: $p = 0,112$.

Na tej podstawie można wysnuć przypuszczenie, że umiędzynarodowienie działalności przedsiębiorstw w formie IB może ułatwiać wejście na nowe rynki eksportowe. Może również wskazywać na komplementarną relację pomiędzy IB a eksportem. Pewną weryfikacją tego przypuszczania mogą być informacje na temat udziału eksportu w przychodach ze sprzedaży, które przedstawiono w tabeli VIII.1.

Tabela VIII.1: Udział eksportu w przychodach ze sprzedaży pomorskich przedsiębiorstw eksportowych w 2009 roku. i 2010 roku (prognoza)*

Udział eksportu w przychodach ze sprzedaży	2009			2010 (prognoza)		
	przedsiębiorstwa bez zagranicznych oddziałów	przedsiębiorstwa z zagranicznymi oddziałami	ogółem	przedsiębiorstwa bez zagranicznych oddziałów	przedsiębiorstwa z zagranicznymi oddziałami	ogółem
do 20 %	40,4 %	37,5 %	40,2 %	35,9 %	37,5 %	36,0 %
20-60 %	33,3 %	31,3 %	33,2 %	35,5 %	25,0 %	34,9 %
powyżej 60 %	26,3 %	31,3 %	26,6 %	28,6 %	37,5 %	29,1 %

*Badanie niezależności wskazało, że $p=0,909$ oraz $p=0,637$ dla testu Chi-kwadrat co oznacza, że nie ma podstaw do odrzucenia H_0 , mówiącej o tym, że nie istnieje stochastyczna zależność między tymi dwoma zmiennymi.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych

Z zawartych danych wynika, że zarówno w przypadku przedsiębiorstw posiadających zagraniczne oddziały, jak i tych, które ich nie posiadają najliczniej reprezentowane były te, w których udział eksportu w przychodach nie przekraczał 20 %. Odsetek tych przedsiębiorstw w grupie firm z oddziałami zagranicznymi był nieco niższy niż w przypadku firm bez zagranicznych oddziałów. Odwrotna relacja pomiędzy tymi dwoma grupami przedsiębiorstw wystąpiła natomiast w przypadku firm, w których udział eksportu w przychodach ze sprzedaży przekroczył 60 %. Tak istotny udział eksportu w przychodach ze sprzedaży może wskazywać na komplementarną relację między eksportem a IB pomorskich przedsiębiorstw.

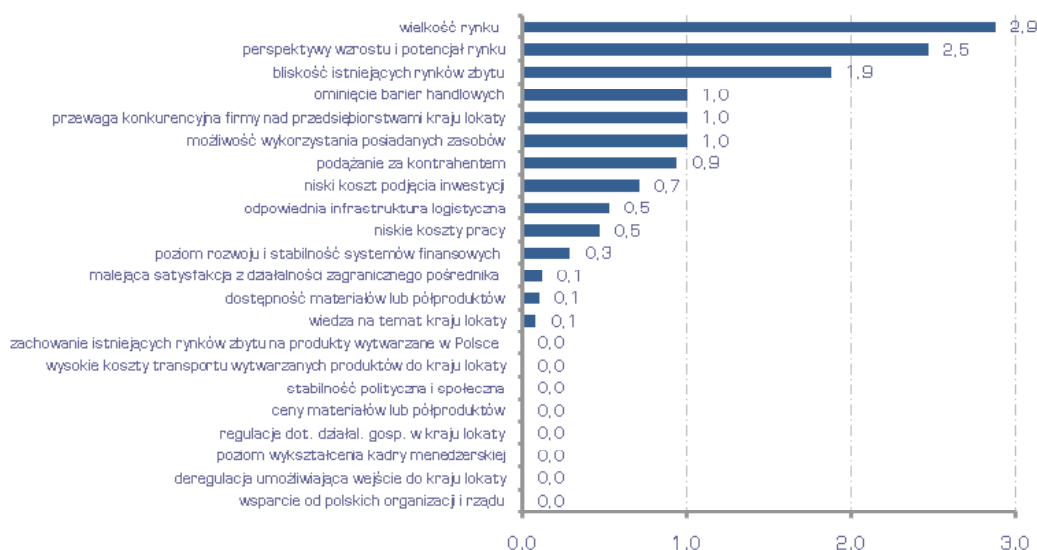
VIII.3. IB pomorskich przedsiębiorstw – motywy i determinanty podjęcia IB przez pomorskie przedsiębiorstwa

Zgodnie z zaproponowanym przez Dunninga i Lundan [2008, s. 215–231] pięciofazowym procesem umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstw kolejną, po eksporcie, fazą tego procesu jest podjęcie wspierających eksport IB, związanych z marketingiem i dystrybucją. W przypadku biorących udział w badaniu pomorskich przedsiębiorstw eksportowych tylko 17 spośród 308 zdecydowało się na uruchomienie zagranicznych oddziałów handlowych, a 6 spośród tych

17 uruchomiło także oddziały produkcyjne. Podjęcie IB w formie oddziałów handlowych następowało średnio po 10 latach i 2 miesiącach od czasu uruchomienia eksportu, czyli średnio po 13 latach i 3 miesiącach od czasu powstania tych przedsiębiorstw.

Bazując na wynikach badań Pedersena et al. [2002] analiza powodów podjęcia IB przez pomorskie przedsiębiorstwa eksportowe wskazuje, że trzema najistotniejszymi przyczynami podjęcia IB były takie czynniki rynkowe jak: wielkość rynku, perspektywa wzrostu i potencjał rynku oraz bliskość istniejących rynków zbytu [wykres VIII.3].

Wykres VIII.3: Najważniejsze powody podjęcia inwestycji za granicą – średnia ze wskazań (1 - najmniej ważny powód, 5 - najważniejszy powód)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych

Do ważnych przyczyn podjęcia IB przez pomorskie przedsiębiorstwa eksportowe zaliczono również dwa czynniki o charakterze efektywnościowym, a mianowicie: przewagę konkurencyjną firm-inwestorów nad przedsiębiorstwami kraju lokaty oraz możliwości wykorzystania posiadanych zasobów. Nieco mniejsze znaczenie zostało przypisane czynnikom zasobowym, tj. niskim kosztom podjęcia inwestycji, odpowiedniej infrastrukturze logistycznej i niższym kosztom pracy. Interesujące jest również to, że takim dwóm czynnikom zmiany formy obsługi rynków zagranicznych, jak: akumulacja wiedzy na temat kraju lokaty i malejąca satysfakcja z działalności zagranicznego pośrednika, uznanym za istotne w badaniu Pedersena et al. [2002], pomorskie przedsiębiorstwa posiadające zagraniczne oddziały przypisały niewielki znaczenie. Należy także zauważyć, że weryfikacją istotności akumulacji wiedzy na temat kraju lokaty dla podjęcia IB może być analiza okresu prowadzenia działalności eksportowej przez przedsiębiorstwa uczestniczące w badaniu. Pomimo różnicy między średnim okresem prowadzenia działalności eksportowej przez pomorskie przedsiębiorstwa posia-

dające zagraniczne oddziały [okres ten to 17,4 lat] a średnim okresem tej działalności w przypadku przedsiębiorstw bez zagranicznych oddziałów [13,7 lat], nie jest możliwe wyciągnięcie wniosku o statystycznej istotności akumulacji wiedzy na temat kraju lokaty dla podjęcia IB przez pomorskie przedsiębiorstwa⁵.

Również w przypadku większości innych, potencjalnych determinantów IB poddanych analizie w przeprowadzonym badaniu, nie stwierdzono statystycznie istotnych różnic pomiędzy wartościami poszczególnych zmiennych w dwóch wyróżnionych dla celów badania grupach przedsiębiorstw [tabela VIII.2].

Tabela VIII.2: Determinanty IB – zestawienie wyników

	Eksporterzy nie posiadający zagranicznych oddziałów		Eksporterzy posiadający zagraniczne oddziały		Ogółem	
	Średnia	Mediana	Średnia	Mediana	Średnia	Mediana
Udział całkowitych wydatków na B + R w przychodach ze sprzedaży w 2009 r. (w %)	1,3237	,0000	2,1829	,2800	1,3791	,0000
Udział całkowitych wydatków na reklamę w przychodach ze sprzedaży w 2009 r. (w %)	1,9846	,5000	2,7785	1,5000	2,0313	,5000
Udział opłat licencyjnych przekazywane przez firmę za granicę w przychodach ze sprzedaży w 2009 r. (w %)	,2418	,0000	,0038	,0000	,2265	,0000
Udział importu dóbr kapitałowych w przychodach ze sprzedaży w 2009 r. (w %)	1,1171	,0000	2,7778	,0000	1,1882	,0000
Liczba zatrudnionych osób	84 osoby	26 osoby	131 osób	93 osób	86 osób	36 osób
Wartość przychodów ze sprzedaży w 2009r. (najliczniej reprezentowana grupa)	od 1 mln PLN do 5 mln PLN (28,2% respondentów)		od 10 mln PLN do 50 mln PLN (38,5 % respondentów)		od 1 mln PLN do 5 mln PLN (27,9% respondentów)	
Udział eksportu w przychodach ze sprzedaży w 2009r. (najliczniej reprezentowana grupa)	do 20% (40,4% respondentów)		do 20% (37,5% respondentów)		do 20% (40,2% respondentów)	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych

⁵ Wyniki testu T: p = 0,135.

Jedynie w przypadku dwóch czynników – liczby zatrudnionych osób⁶ i wielkości przychodów ze sprzedaży⁷ – można stwierdzić istnienie statystycznie istotnych różnic pomiędzy dwiema grupami przedsiębiorstw. Oba te czynniki stanowią informację o wielkości przedsiębiorstwa. Z uwagi na charakter rozkładu liczby zatrudnionych osób ocena przeciętnego poziomu tej cechy została ustalona w oparciu o medianę. Wskazuje ona, że przeciętny poziom zatrudnienia w pomorskich przedsiębiorstwach posiadających zagraniczne oddziały był wyższy, niż w przypadku przedsiębiorstw bez zagranicznych oddziałów. Wartość przeciętnego poziomu zatrudnienia oraz wartość przychodów ze sprzedaży w tych grupach przedsiębiorstw wskazuje, że pomorskie przedsiębiorstwa eksportowe nie posiadające zagranicznych oddziałów to przeciętnie przedsiębiorstwa małe⁸, natomiast przedsiębiorstwa posiadające zagraniczne oddziały to przeciętnie przedsiębiorstwa średnie⁹.

Potwierdzeniem znaczenia wielkości przedsiębiorstwa jako czynnika ślaniającego przedsiębiorstwa eksportowe do podjęcia IB są opinie pomorskich przedsiębiorstw eksportowych nie posiadających zagranicznych oddziałów nt. czynników utrudniających im podjęcie decyzji o zaangażowaniu w IB [wykres VIII.4].

Wykres VIII.4: Najważniejsze czynniki utrudniające pomorskim przedsiębiorstwom eksportowym podjęcie decyzji o uruchomieniu zagranicznych oddziałów



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych

⁶ Wyniki testu U Manna-Whitneya: $p = 0,020$.

⁷ Wyniki testu Chi-kwadrat: $p = 0,034$.

⁸ Zgodnie z definicją MŚP sporządzoną przez UE przedsiębiorstwa małe to takie, które zatrudniają mniej niż 50 pracowników i których roczny obrót oraz/lub całkowity bilans roczny nie przekracza 10 mln EUR.

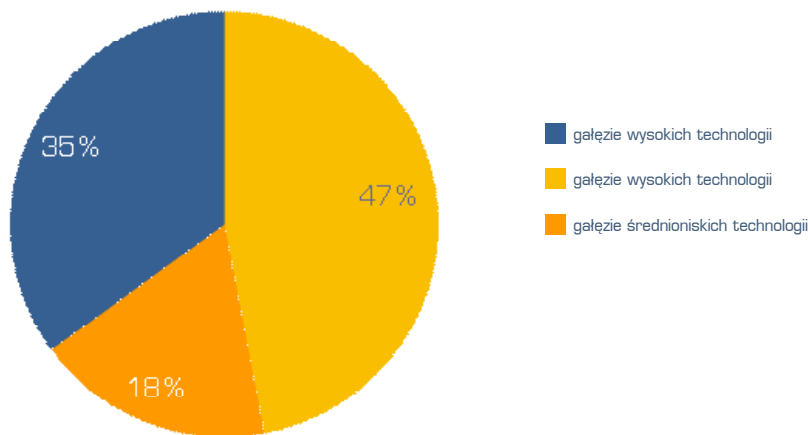
⁹ Zgodnie z definicją MŚP sporządzoną przez UE przedsiębiorstwa średnie to takie, które zatrudniają mniej niż 250 pracowników i których roczny obrót nie przekracza 50 mln EUR oraz/lub całkowity bilans roczny nie przekracza 43 mln EUR.

Zbyt mała wielkość przedsiębiorstwa wskazywana również była, wśród innych czynników utrudniających podjęcie IB, jako przyczyna braku środków finansowych na podjęcie takiej formy ekspansji. Do istotnych antybodźców uruchomienia zagranicznych oddziałów zaliczono również koszty rekrutacji i szkolenia pracowników odpowiedzialnych za funkcjonowanie zagranicznych oddziałów oraz koszty zdobycia wiedzy na temat prowadzenia działalności na zagranicznych rynkach. Według pomorskich przedsiębiorstw eksportowych stosunkowo niewielkie znaczenie dla uruchomienia zagranicznych oddziałów mają restrykcje w umowach z zagranicznymi agentami ds. sprzedaży lub dystrybutorami, a także potencjał rynków eksportowych oraz dystans kulturowy i geograficzny.

VIII.4. Struktura branżowa IB pomorskich przedsiębiorstw

Przedstawiona na wykresie VIII.5 struktura branżowa produktów wytwarzanych lub oferowanych przez zagraniczne oddziały pomorskich przedsiębiorstw uczestniczących w badaniu ankietowym wskazuje, że w procesie umiędzynarodowienia nie uczestniczą przedsiębiorstwa wytwarzające produkty wysokich technologii. Wynik ten uznać można za potwierdzenie rezultatu analizy sektorowych danych na temat stanu należności z tytułu kapitałów własnych i reinwestowanych zysków przedsiębiorstw bezpośredniego inwestowania w branży przetwórstwa przemysłowego.

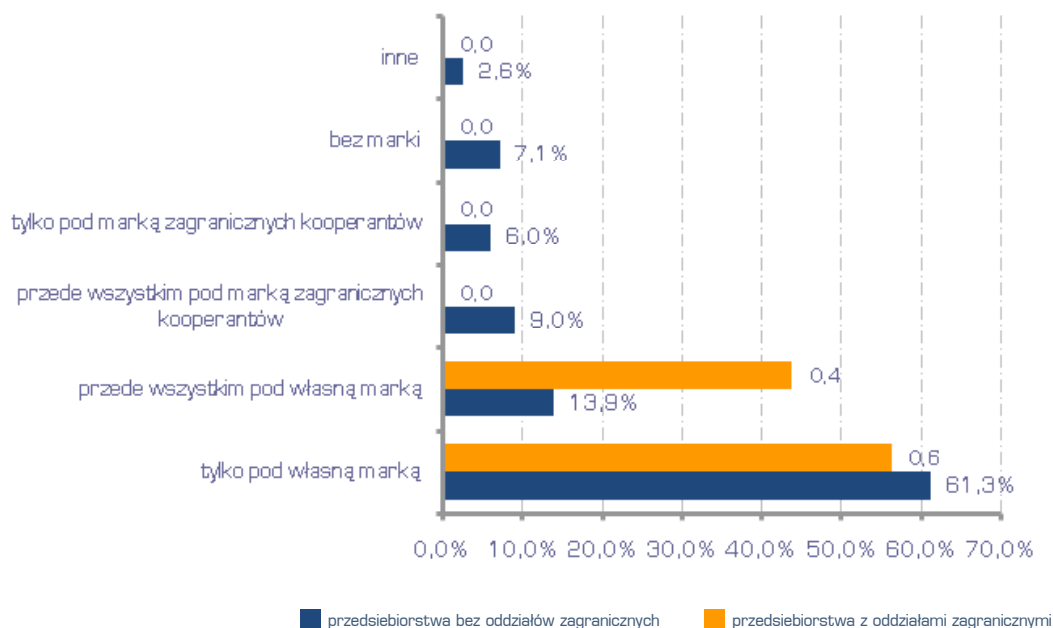
Wykres VIII.5: Struktura branżowa produktów wytwarzanych lub oferowanych przez zagraniczne oddziały pomorskich przedsiębiorstw według proporcji czynników produkcji według klasyfikacji OECD



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych

Podjęcie próby porównania wyników obu wymienionych wyżej analiz odnoszących się do pozostałych trzech gałęzi należy jednak uznać za bezprzedmiotowe, z uwagi na ujęcie tych danych w odmiennych jednostkach miary. W takiej sytuacji weryfikacją i wyjaśnieniem struktury branżowej produktów wytwarzanych lub oferowanych przez zagraniczne oddziały pomorskich przedsiębiorstw biorących udział w badaniu mogą być wyłącznie inne informacje uzyskane w ramach tego badania. I tak, stosunkowo duży udział produktów średnio-wysokich technologii wytwarzanych lub oferowanych przez zagraniczne oddziały pomorskich przedsiębiorstw może świadczyć o ich znaczącym zaawansowaniu technologicznym i o posiadaniu rozpoznawalnych marek. Przewaga konkurencyjna w postaci rozpoznawalnej marki znajduje swoje potwierdzenie w informacjach na temat sposobu sprzedaży produktów przez pomorskie przedsiębiorstwa eksportowe [wykres VIII.6].

Wykres VIII.6: Sposób sprzedaży produktów eksportowanych przez pomorskie przedsiębiorstwa eksportowe



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych

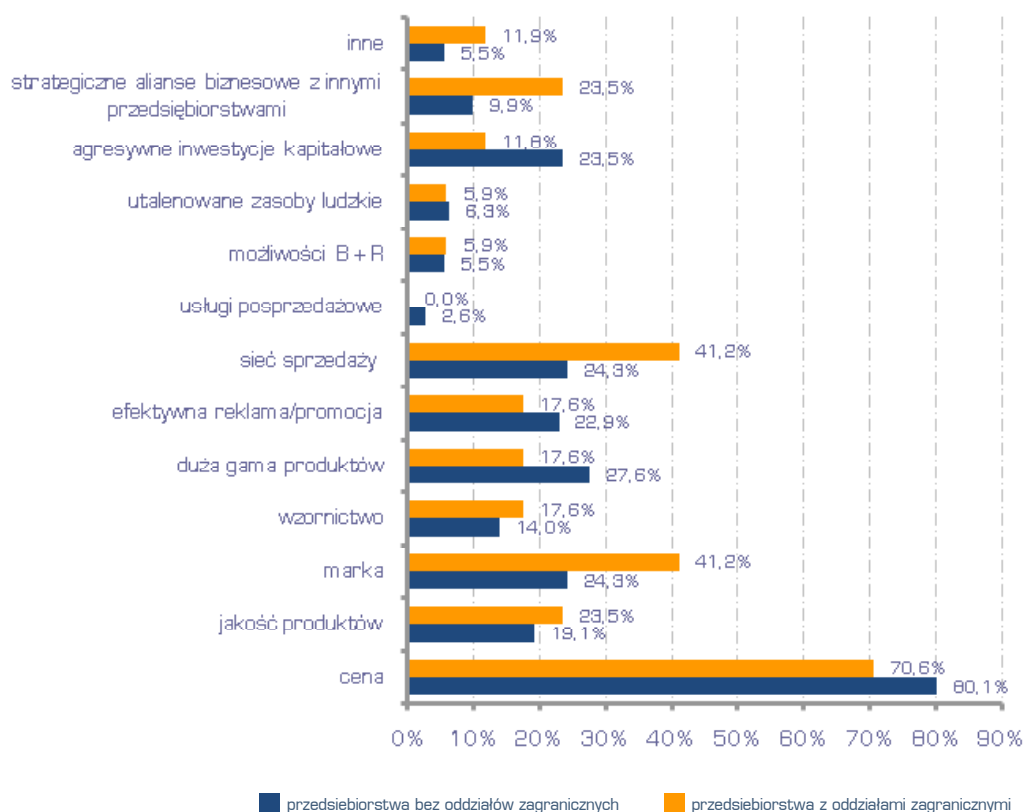
Dane przedstawione na powyższym wykresie ukazują, że pomorskie przedsiębiorstwa eksportowe posiadające zagraniczne oddziały posiadają przewagę własnościową w formie własnej marki, pod którą sprzedają swoje produkty na zagranicznych rynkach.

Można także przypuszczać, że istotnym czynnikiem przewagi konkurencyjnej pomorskich przedsiębiorstw posiadających zagraniczne oddziały jest również cena. Wskazuje na to istotny udział

produktów średnio-niskich i niskich technologii w strukturze branżowej produktów wytwarzanych lub oferowanych przez zagraniczne oddziały pomorskich przedsiębiorstw. Specyfiką tego rodzaju produktów jest standaryzacja i konkurencja cenowa.

Potwierdzeniem istotności marki i niskiej ceny dla zagranicznej ekspansji pomorskich przedsiębiorstw są wskazane przez respondentów najważniejsze źródła przewagi konkurencyjnej firm-konkurentów na zagranicznych rynkach [wykres VIII.7].

Wykres VIII.7: Źródła przewagi konkurencyjnej firm-konkurentów na zagranicznych rynkach

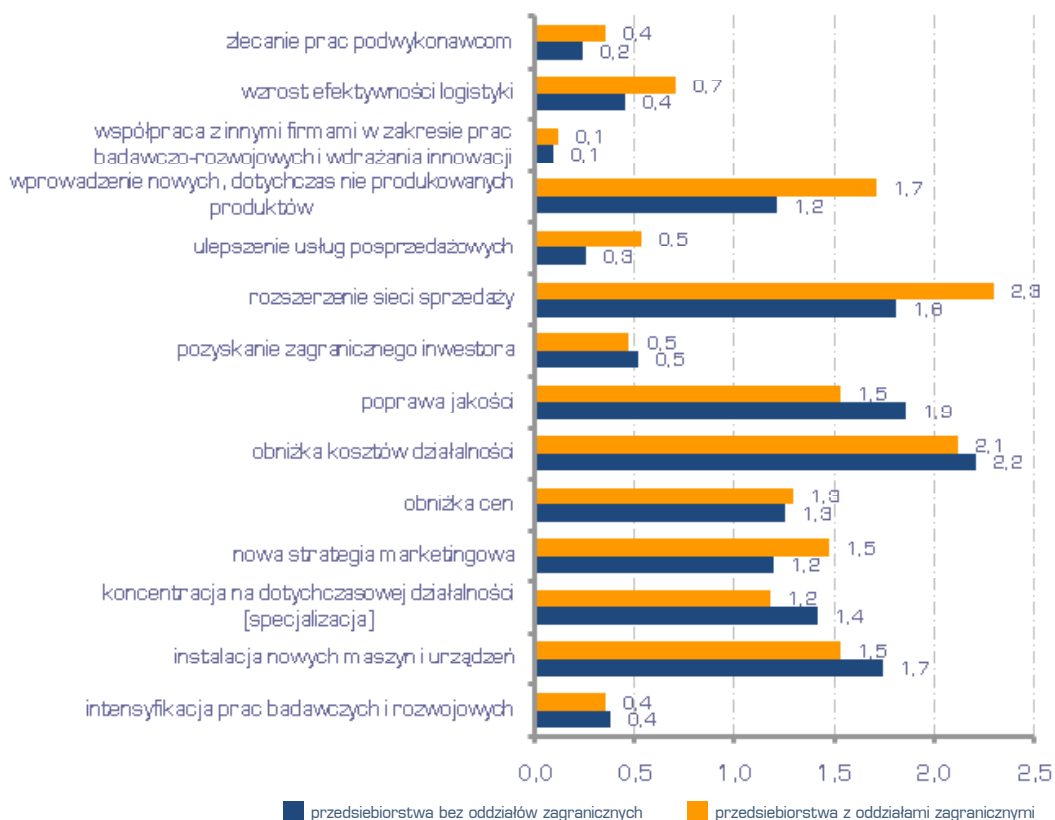


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych

To właśnie te dwa czynniki, a także sieć sprzedaży, zostały uznane za najistotniejsze źródła przewagi konkurentów na zagranicznych rynkach. Istotne znaczenie sieci sprzedaży może wskazywać na to, że pomorskie przedsiębiorstwa eksportowe będą skłonne do podejmowania działań zmierzających do uruchomienia kolejnych oddziałów handlowych. Potwierdzeniem takiego przypuszczenia

są wskazane przez respondentów najważniejsze działania podejmowane przez nich w celu poprawy konkurencyjności oferty eksportowej [wykres VIII.8].

Wykres VIII.8: Najważniejsze działania podejmowane przez pomorskie przedsiębiorstwa eksportowe w celu poprawy konkurencyjności oferty eksportowej



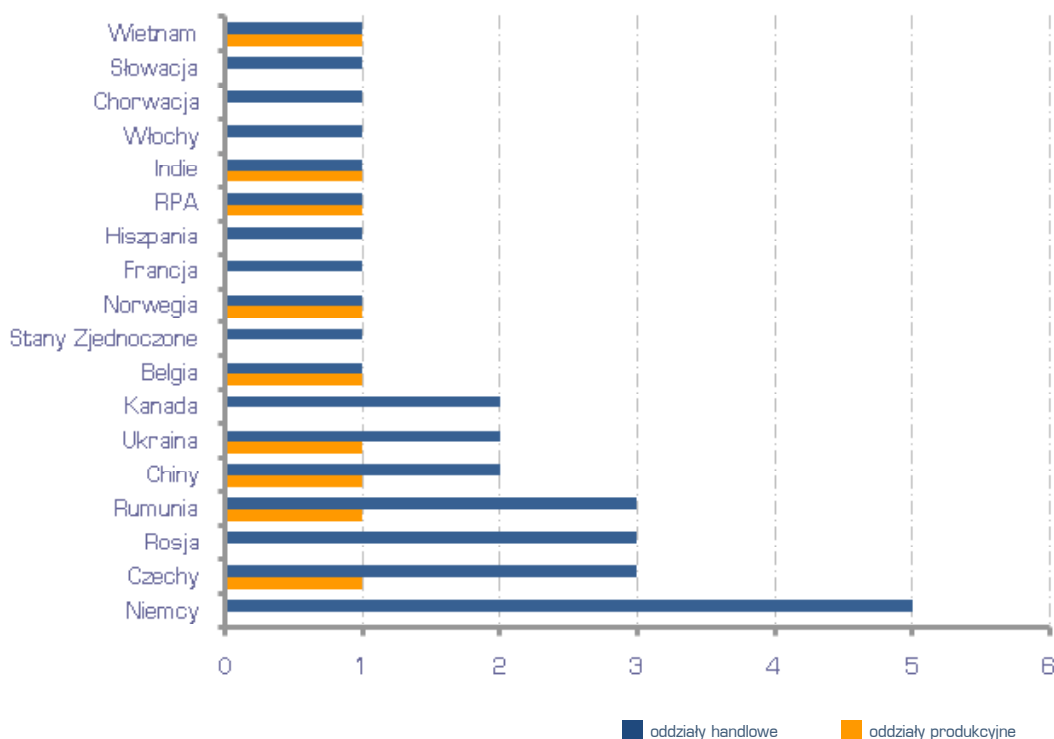
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych

Wśród pomorskich przedsiębiorstw eksportowych posiadających zagraniczne oddziały za najważniejsze działanie na rzecz poprawy konkurencyjności oferty eksportowej zostało uznane rozszerzenie sieci sprzedaży. Istotne znaczenie zostało także przypisane obniżce kosztów działalności, co można uznać za potwierdzenie istniejącej konkurencji cenowej na rynkach produktów niskich i średnio-niskich technologii. Wskazania pomorskich inwestorów bezpośrednich zwracają uwagę także na podejmowanie przez nich działań związanych z konkurencją pozacenową, tj. np.: poprawa jakości, wprowadzenie nowych produktów, czy nowa strategia marketingowa. Działania te można wiązać z istotnym udziałem produktów średnio-wysokich technologii wśród dóbr wytwarzanych lub oferowanych przez zagraniczne oddziały pomorskich przedsiębiorstw.

VIII.5. Struktura geograficzna IB pomorskich przedsiębiorstw

Spośród 40 zagranicznych oddziałów pomorskich przedsiębiorstw większość – 28 – zostało zlokalizowanych w krajach europejskich. Taki kierunek zagranicznej ekspansji pomorskich przedsiębiorstw odpowiada początkowej fazie umiędzynarodowienia ich działalności, charakteryzującej się podejmowaniem IB w krajach o zbliżonej kulturze i gustach konsumentów, leżących najczęściej w tym samym regionie co kraj inwestora.

Wykres VIII.9: Lokalizacja zagranicznych oddziałów pomorskich przedsiębiorstw (liczba oddziałów w poszczególnych krajach)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych

Spośród krajów europejskich największym zainteresowaniem pomorskich inwestorów bezpośrednich cieszyły się Niemcy – najważniejszy partner w eksporcie województwa pomorskiego, a także inne sąsiednie kraje – Czechy, Rosja, Ukraina. Biorące udział w badaniu przedsiębiorstwa posiadały w krajach sąsiednich łącznie 16 oddziałów – 14 handlowych i 2 produkcyjne.

Dużym zainteresowaniem pomorskich przedsiębiorstw, jako miejscem lokalizacji ich zagranicznych oddziałów, cieszyły się kraje UE. Blisko połowa [19 oddziałów] powstało w krajach należących do UE, z czego 9 w trzech nowych krajach członkowskich UE – w Czechach, w Rumunii i na Słowacji.

Siedem zagranicznych oddziałów pomorskich przedsiębiorstw zostało zlokalizowanych w trzech krajach azjatyckich – Chinach, Wietnamie i Indiach. Wśród nich znalazły się 3 oddziały produkcyjne, co w kontekście struktury branżowej pomorskich IB, wiązać należy z chęcią ograniczenia kosztów pracy i poprawienia konkurencyjności cenowej wytwarzanych produktów. Nie mniejsze znaczenie przy tej lokalizacji zagranicznych oddziałów mogły także odgrywać czynniki rynkowe tj. wielkość rynku i perspektywy jego wzrostu.

Niewielkim zainteresowaniem pomorskich inwestorów bezpośrednich cieszyły się kraje Ameryki Północnej i Afryki. Łącznie na tych dwóch kontynentach zlokalizowano 5 oddziałów, w tym jeden produkcyjny.

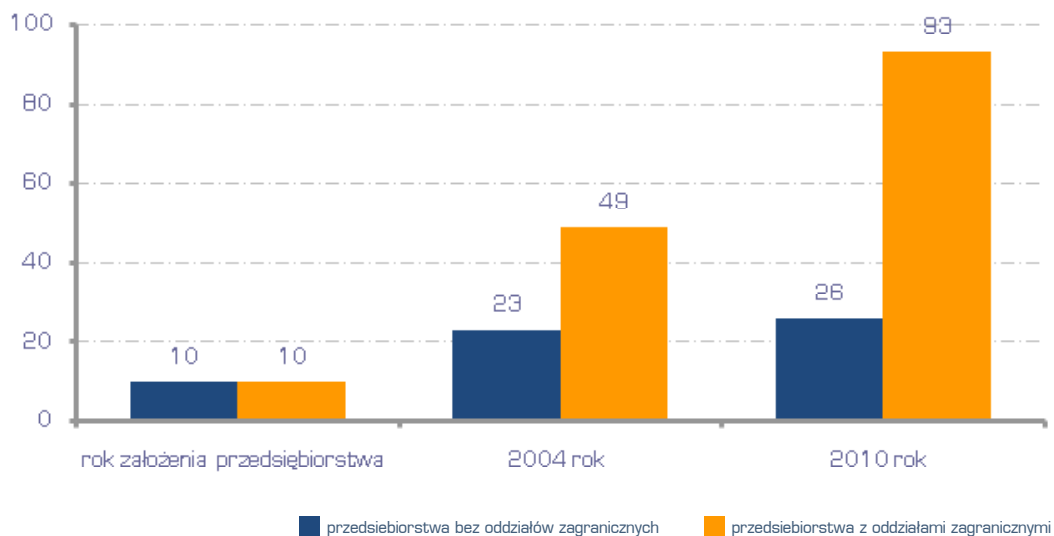
VIII.6. Zatrudnienie

Podana przez respondentów aktualna liczba osób zatrudnionych w ich przedsiębiorstwach wskazuje, że pomorskie przedsiębiorstwa eksportowe posiadające zagraniczne oddziały zatrudniały przeciętnie więcej osób niż pomorskie przedsiębiorstwa eksportowe bez zagranicznych oddziałów (wykres VIII.10).

W porównaniu z 2004 rokiem przeciętna liczba osób zatrudnionych w pomorskich przedsiębiorstwach posiadających zagraniczne oddziały w 2010 roku wzrosła blisko dwukrotnie. W tym samym okresie przedsiębiorstwa te zanotowały także istotny wzrost przeciętnej liczby zatrudnionych w ich zagranicznych oddziałach. W 2004 roku w zagranicznych oddziałach pomorskich przedsiębiorstw zatrudnione były bowiem przeciętnie 1,5 osoby, a w 2010 roku liczba ta wyniosła 20 osób. Zanotowany od czasu wstąpienia Polski do UE istotny wzrost zatrudnienia zarówno w zakładach zlokalizowanych na Pomorzu, jak i poza granicami Polski, wskazuje na komplementarną relację pomiędzy IB a poziomem zatrudnienia w kraju macierzystym.

W kontekście analizy wielkości zatrudnienia w zagranicznych oddziałach pomorskich przedsiębiorstw warto nadmienić, że w ciągu najbliższych dwóch lat pomorskie przedsiębiorstwa nie zamierzają zmniejszyć zatrudnienia lokalnych pracowników w swoich zagranicznych oddziałach [tabela VIII.3].

Wykres VIII.10: Liczba osób zatrudnionych w różnych okresach funkcjonowania pomorskich przedsiębiorstw eksportowych [pełne etaty]



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych

Tabela VIII.3: Plany zatrudnienia lokalnych pracowników w zagranicznych oddziałach pomorskich przedsiębiorstw na najbliższe dwa lata

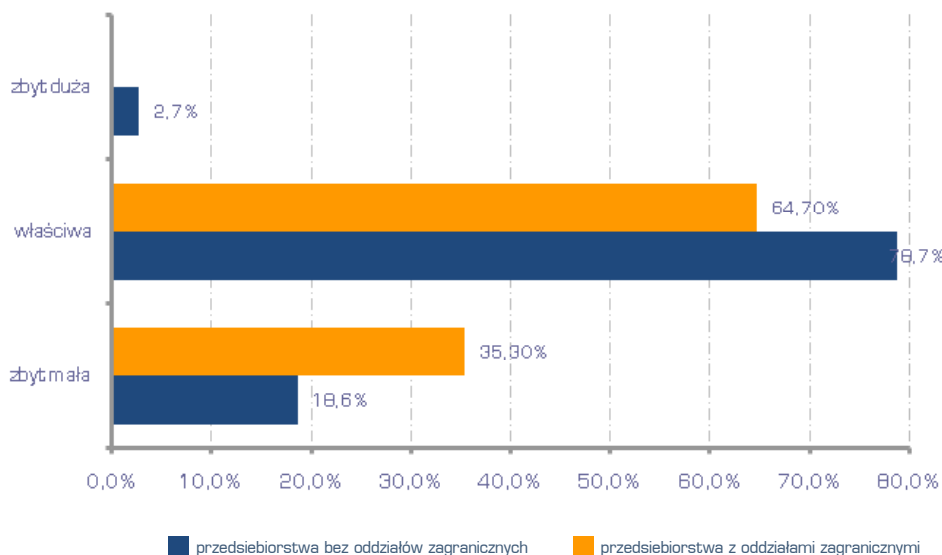
	spadek zatrudnienia	bez zmian	wzrost zatrudnienia
Stanowiska menedżerskie	0%	77,8%	22,2%
Pozostałe stanowiska	0%	75%	25%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych

Większość przedsiębiorstw nie zamierza zmieniać wielkości zatrudnienia lokalnych pracowników zatrudnionych zarówno na stanowiskach menedżerskich, jak i na innych stanowiskach. Ponad 20% respondentów przewiduje natomiast wzrost zatrudnienia lokalnych pracowników w ciągu najbliższych dwóch lat [tabela VIII.3].

Na podstawie tych wyników można wnioskować, że światowy kryzys finansowy nie zmusił pomorskich przedsiębiorstw do restrukturyzacji ich działalności poprzez ograniczenie wielkości zagranicznych oddziałów. Także dokonana przez respondentów ocena aktualnej wielkości zatrudnienia w pomorskich przedsiębiorstwach eksportowych w odniesieniu do eksportu [wykres VIII.11] wskazuje na brak konieczności redukcji zatrudnienia wśród przedsiębiorstw posiadających zagraniczne oddziały, pomimo powolnego wychodzenia z recesji głównych rynków eksportowych.

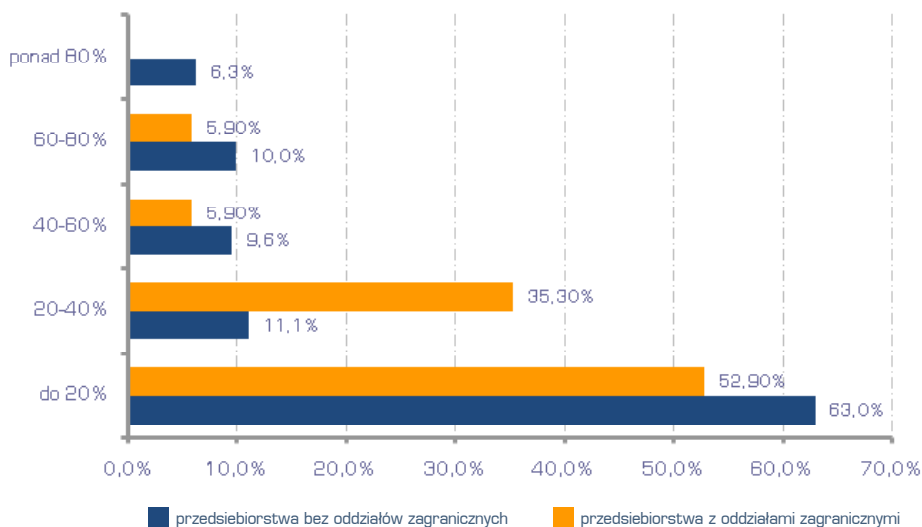
Wykres VIII.11: Ocena aktualnej wielkości zatrudnienia w pomorskich przedsiębiorstwach eksportowych w odniesieniu do sytuacji w eksporcie



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych

Analiza struktury zatrudnienia ukazała, że zatrudnienie kobiet w pomorskich przedsiębiorstwach posiadających zagraniczne oddziały w większości przedsiębiorstw nie przekraczało 20% wszystkich zatrudnionych [wykres VIII.12]. Niewiele ponad 1/3 przedsiębiorstw wskazała, że zatrudnienie kobiet mieści się w ich przypadku w przedziale 20%–40% wszystkich zatrudnionych.

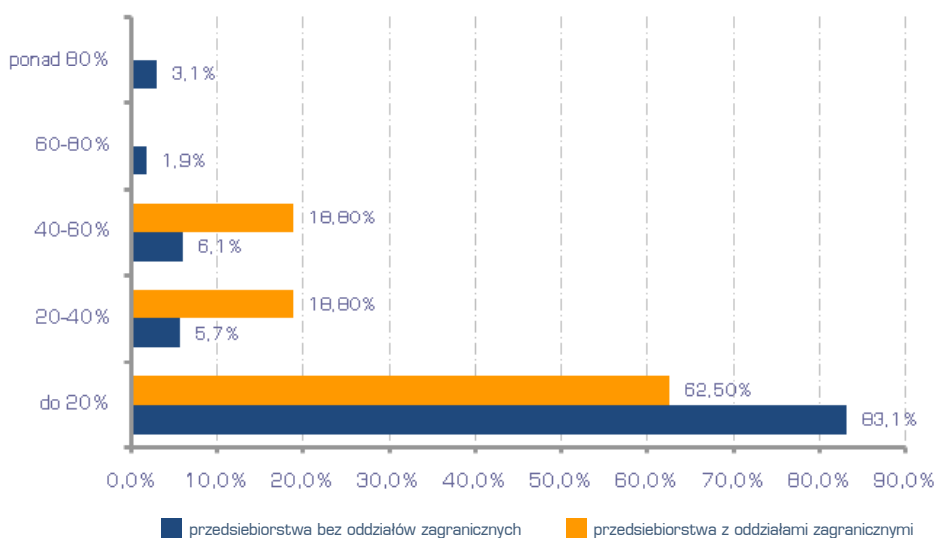
Wykres VIII.12: Zatrudnienie kobiet w pomorskich przedsiębiorstwach eksportowych



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych

Podobnie kształtuje się zatrudnienie kobiet na stanowiskach kierowniczych [wykres VIII.13]. W ponad 60% przedsiębiorstw posiadających oddziały zagraniczne tylko 20% stanowisk kierowniczych zostało powierzonych kobietom.

Wykres VIII.13: Zatrudnienie kobiet na stanowiskach kierowniczych w pomorskich przedsiębiorstwach eksportowych



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych

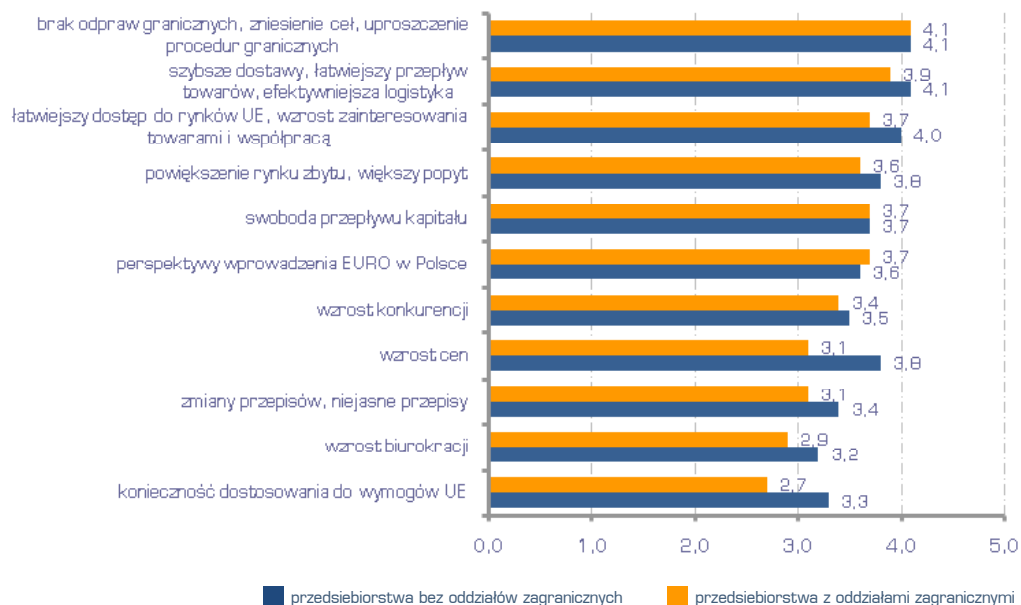
Należy także dodać, że widoczne na wykresach VIII.12 i VIII.13 różnice w wartościach statystyk pomiędzy przedsiębiorstwami posiadającymi oddziały zagraniczne a przedsiębiorstwami bez zagranicznych oddziałów nie mogą być uznane za statystycznie istotne¹⁰.

VIII.7. Znaczenie akcesji Polski do UE

Jak wcześniej wspomniano dominacja krajów europejskich w strukturze geograficznej IB podjętych przez pomorskie przedsiębiorstwa może być wyjaśniona wieloma uwarunkowaniami, wśród których znalazły się także umowy integracyjne i handlowe. Dlatego też w przeprowadzonym badaniu ankietowym pomorskich przedsiębiorstw eksportowych umieszczono pytania nawiązujące do wstąpienia Polski do UE.

Jedno z tych pytań dotyczyło skutków członkostwa Polski w UE [wykres VIII.14]. Zarówno dla przedsiębiorstw posiadających zagraniczne oddziały, jak i tych które ich nie posiadają, bardzo istotnym skutkiem członkostwa w UE okazują się być czynniki wiążące się z istnieniem swobody przepływu towarów tj. brak odpraw celnych na granicach, zniesienie ceł, uproszczenie procedur granicznych, szybsze dostawy, łatwiejszy przepływ towarów i efektywniejsza logistyka.

Wykres VIII.14: Ocena skutków członkostwa Polski w UE [P21] [1- bardzo małe znaczenie, 5 - bardzo duże znaczenie



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych

¹⁰ Dla statystyk z wykresu VIII.11 $p = 0,569$ a dla wykresu VIII.12 $p = 0,080$ dla testu Chi-kwadrat Pearsona z poprawką na ciągłość.

Według pomorskich przedsiębiorstw eksportowych wejście Polski do UE w istotnym stopniu ułatwiło im dostęp do rynków UE, przyczyniło się do wzrostu zainteresowania towarami i współpracą, powiększyło rynki zbytu i zwiększyło popyt na ich towary. Na podstawie tych opinii można stwierdzić, że pomorskie przedsiębiorstwa eksportowe wykorzystują szanse rozwojowe związane ze swobodą przepływu towarów w UE. Dość istotne znaczenie zostało przez nie przypisane także swobodzie przepływu kapitału. Co prawda tylko 11 przedsiębiorstw uczestniczących w badaniu zlokalizowało swoje zagraniczne oddziały na terenie UE to jednak deklarowany przez większość respondentów zamiar rozbudowy sieci sprzedaży w celu poprawy ich oferty eksportowej [wykres 8] pozwala przypuszczać, że zainteresowanie podejmowaniem IB w formie oddziałów handlowych na terenie UE będzie zwiększać się w najbliższym okresie.

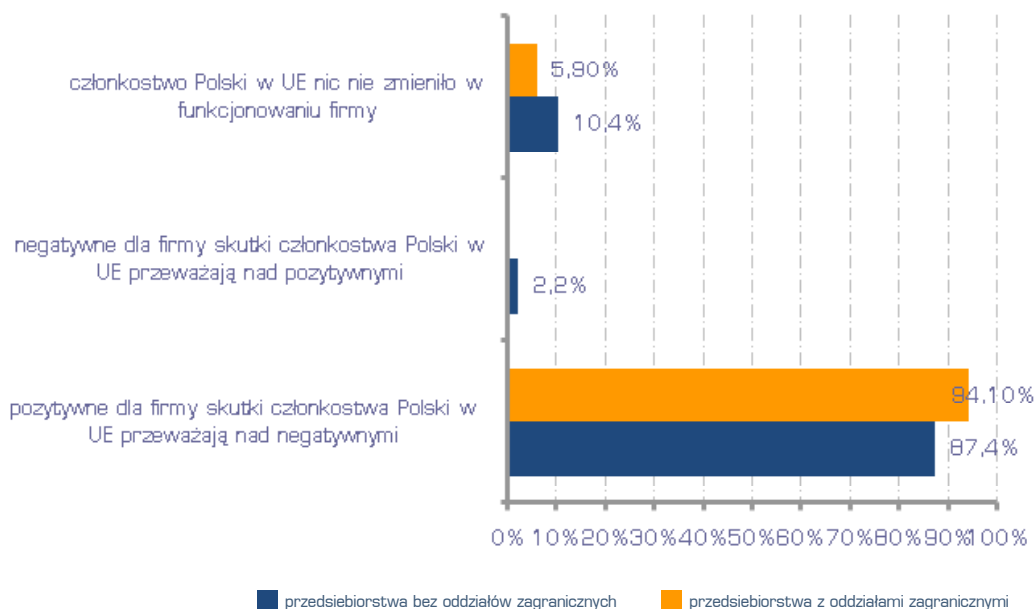
Weryfikacją znaczenia swobody przepływu kapitału w UE dla pomorskich przedsiębiorstw eksportowych było pytanie dotyczące zagranicznych oddziałów produkcyjnych tych przedsiębiorstw, które zostały zamknięte w ciągu ostatnich 5 lat. Z udzielonych przez respondentów odpowiedzi wynika, że 5 przedsiębiorstw zakończyło w tym okresie działalność produkcyjną poza Polską. Były to 3 przedsiębiorstwa nie posiadające obecnie zagranicznych oddziałów i 2 dysponujące nimi. Interesujące jest, że 6 spośród 7 zamkniętych zagranicznych oddziałów produkcyjnych zlokalizowanych było w krajach UE (po jednym w Czechach, Niemczech, Danii i Belgii oraz 2 w Zjednoczonym Królestwie), a jeden na Białorusi. Wynik ten może zarówno świadczyć o podejmowanych przez pomorskie przedsiębiorstwa dezinwestycjach w obliczu kryzysu na rynkach krajów UE, a także o silnej konkurencji na tych rynkach, której nie były w stanie sprostać pomorskie przedsiębiorstwa.

Charakteryzując dokonaną przez pomorskie przedsiębiorstwa eksportowe ocenę skutków członkostwa w UE należy także zwrócić uwagę na stosunkowo duże znaczenie przypisane perspektywie wprowadzenia euro w Polsce. Taka ocena nie jest zaskakująca, zwłaszcza w kontekście wskazanego najistotniejszego problemu biznesowego w kraju lokalizacji zagranicznego oddziału, a mianowicie zmienności kursu walutowego lokalnej waluty [wykres VIII.16].

Interesujące również jest przypisanie stosunkowo niewielkiego znaczenia czynnikom powszechnie postrzeganim jako problemy związane z wejściem do UE tj. wzrost biurokracji i konieczność dostosowania do wymogów UE.

Za niejako potwierdzenie powyższej oceny skutków członkostwa Polski w UE uznać można wyniki ogólnej opinii pomorskich przedsiębiorstw na temat członkostwa Polski w UE [wykres VIII.15].

Wykres VIII.15.: Opinie pomorskich przedsiębiorstw na temat członkostwa Polski w UE



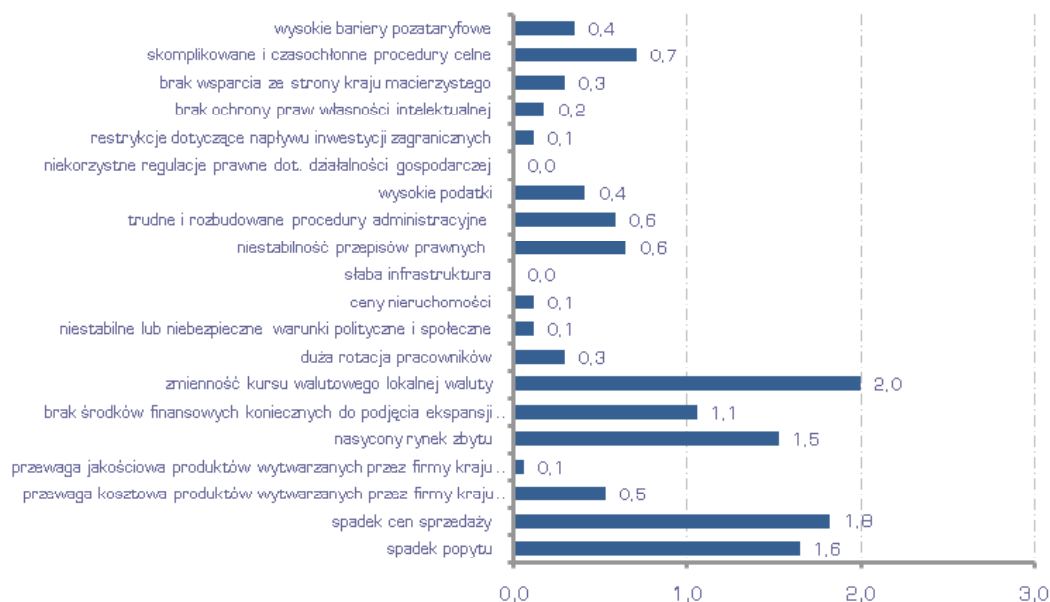
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych

Wśród respondentów dominuje bowiem przekonanie, że pozytywne dla ich firmy skutki członkostwa Polski w UE przeważają nad negatywnymi. Znamienne również jest to, że dla pomorskich przedsiębiorstw posiadających zagraniczne oddziały członkostwo Polski w UE ma wyłącznie pozytywny lub neutralny wpływ na ich funkcjonowanie, co może świadczyć o wykorzystaniu przez nie szans, jakie niesie ze sobą rynek wewnętrzny UE.

VIII.8. Problemy biznesowe

Pomimo generalnie korzystnego postrzegania przez pomorskie przedsiębiorstwa sytuacji na głównym rynku eksportu towarów i kapitału w formie IB, tj. w UE, pomorscy inwestorzy zmagają się również z problemami biznesowymi w krajach lokalizacji ich zagranicznych oddziałów. Jak wcześniej wspomniano najistotniejszym z nich jest zmienność kursu lokalnej waluty [wykres VIII.16].

Wykres VIII.16: Najważniejsze problemy biznesowe w kraju lokalizacji zagranicznego oddziału [1- najmniej ważny problem, 5 - najważniejszy problem]

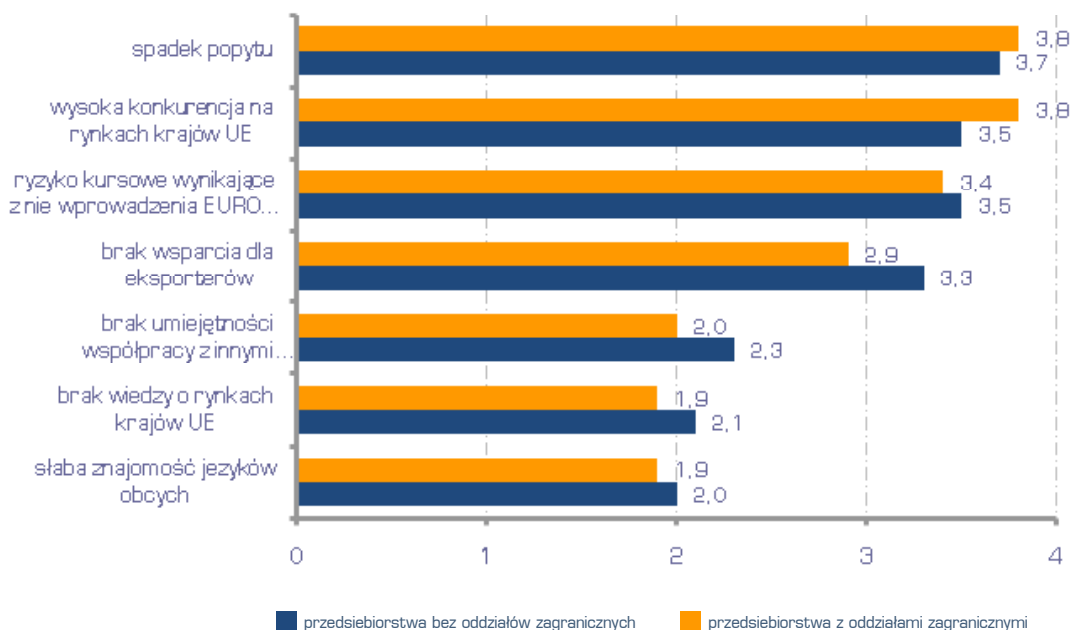


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych

Drugi pod względem ważności problem – spadek cen sprzedaży – ma związek z istotnym udziałem produktów niskich i średnio-niskich technologii w strukturze branżowej produktów wytwarzanych lub oferowanych na zagranicznych rynkach, tj. produktów charakteryzujących się konkurencją cenową. Dominacja tego rodzaju produktów, tj. w fazie schyłkowej lub dojrzałej cyklu życia produktu, może także stanowić wyjaśnienie istotnego znaczenia przypisywanego przez respondentów nasyconym rynkom zbytu i spadkowi popytu w krajach lokalizacji ich zagranicznych oddziałów. Aczkolwiek nadmienić należy, że zaobserwowany spadek popytu może także wiązać się ze światowym kryzysem gospodarczym.

To właśnie światowy kryzys gospodarczy, który w istotnej mierze oddziaływał na sytuację gospodarczą na rynkach krajów UE w ostatnich 3 latach, wydaje się wyjaśniać najistotniejszy problem w dalszej ekspansji eksportowej pomorskich przedsiębiorstw na rynki tych krajów czyli spadek popytu (wykres VIII.17).

Wykres VIII.17: Problemy w dalszej ekspansji eksportowej na rynki krajów UE [1 - najmniej ważny problem, 5 - najważniejszy problem]



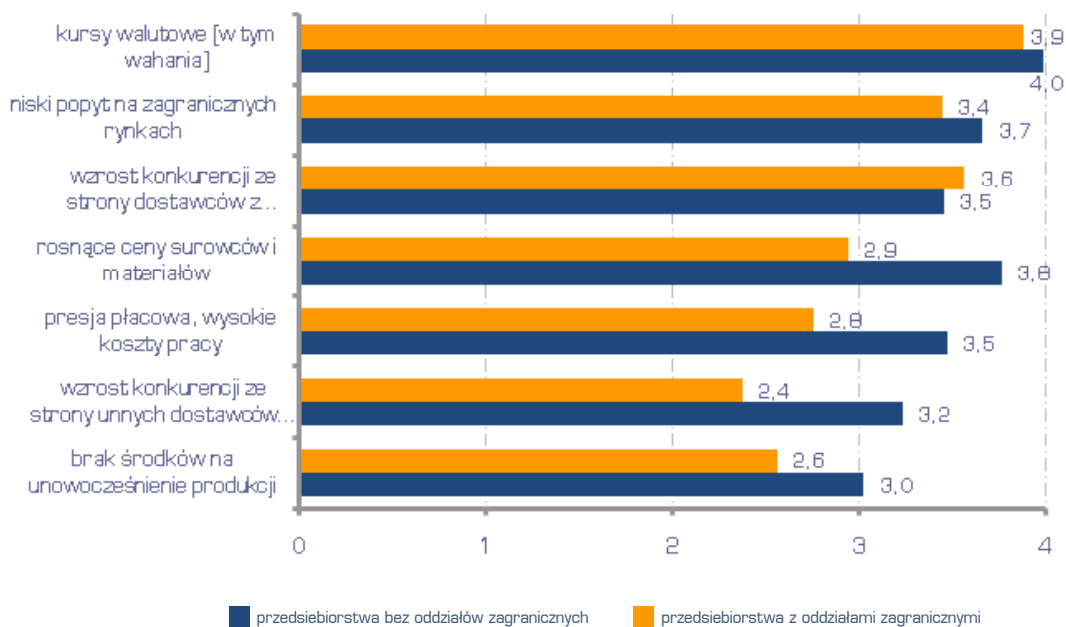
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych

Poza tym do istotnych utrudnień związanych z dalszą ekspansją eksportową na rynki UE pomorskie przedsiębiorstwa zaliczyły wysoką konkurencję, ryzyko kursowe wynikające z nie wprowadzenia euro w Polsce, a także brak wsparcia dla eksporterów.

Opinie pomorskich przedsiębiorstw na temat czynników mających znaczenie dla rozwoju eksportu wskazują, że jedną z form wsparcia pomorskich eksporterów przez odpowiednie władze i instytucje mogłoby być przeznaczenie środków na unowocześnienie produkcji (wykres VIII.18).

Takie działanie, wsparte także działaniami promocyjnymi, mogłoby przeciwdziałać innym trudnościom z jakimi zmagają się pomorskie przedsiębiorstwa na zagranicznych rynkach np. niski popyt i wzrost konkurencji.

Wykres VIII.18: Czynniki mające znaczenie dla rozwoju eksportu w pomorskich przedsiębiorstwach eksportowych (1 - bardzo małe znaczenie, 5 - bardzo duże znaczenie)

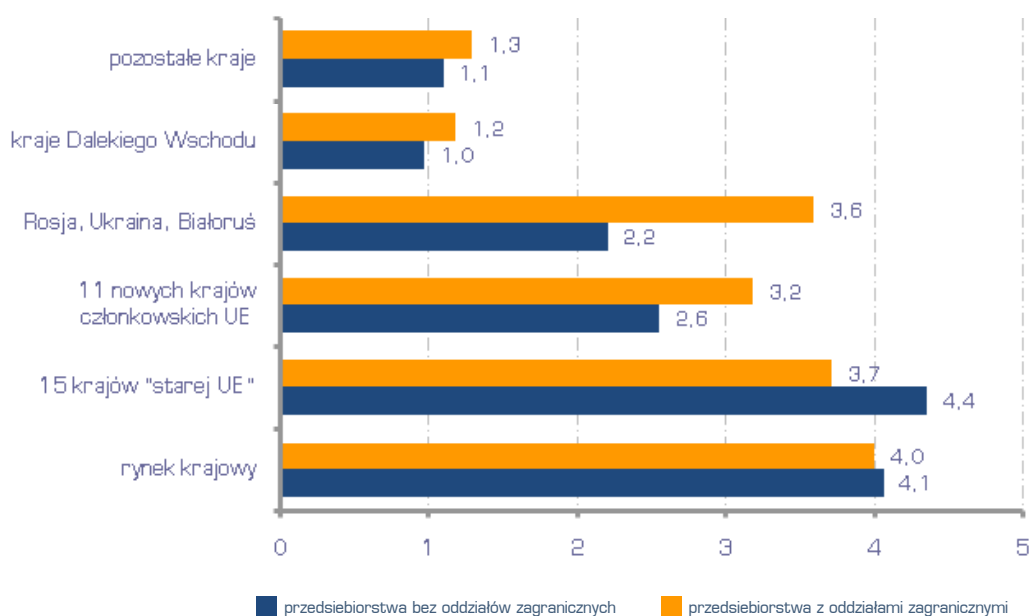


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych

VIII.9. Plany biznesowe

Biorące udział w badaniu pomorskie przedsiębiorstwa zostały również poproszone o przybliżenie swoich planów biznesowych. Jedno z pytań na ten temat dotyczyło rynków, na które przedsiębiorstwa te zamierzają zwiększyć sprzedaż w bieżącym roku [wykres VIII.19]. Udzielone przez respondentów odpowiedzi wskazują, że dla przedsiębiorstw posiadających zagraniczne oddziały najważniejszym rynkiem, na którym zamierzają zwiększyć sprzedaż jest rynek krajowy. Kolejne pod względem ważności dla tej grupy przedsiębiorstw okazały się być rynki „krajów starej UE” oraz 11 nowych krajów członkowskich UE, a także rynki innych krajów sąsiednich – Rosji, Ukrainy i Białorusi.

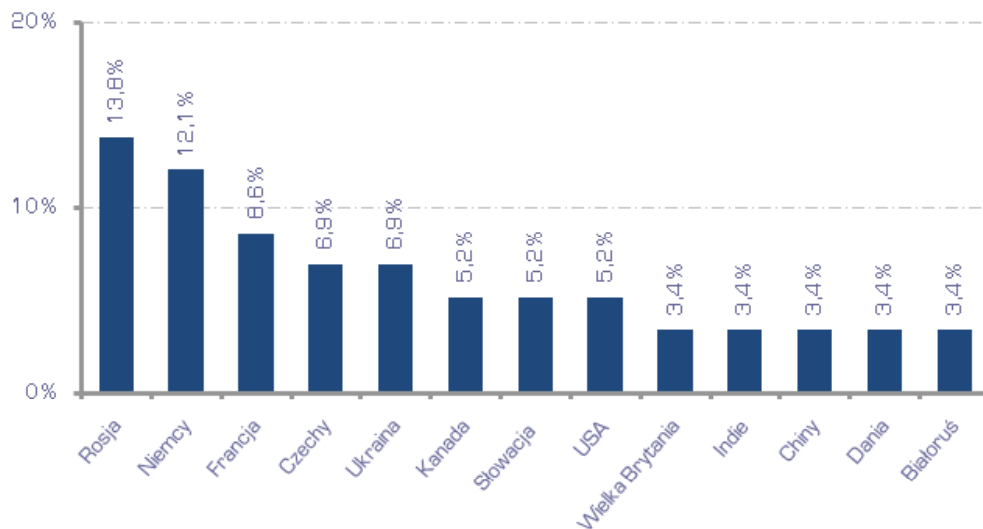
Wykres VIII.19: Rynki, na które pomorskie firmy eksportowe planują zwiększyć sprzedaż w bieżącym roku [6 - najważniejszy rynek, 1 - najmniej ważny rynek]



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych

Dodatkowych informacji na temat przyszłych geograficznych kierunków działań pomorskich przedsiębiorstw posiadających zagraniczne oddziały dostarcza odpowiedź na pytanie dotyczące najbardziej obiecujących rynków eksportowych [wykres VIII.20].

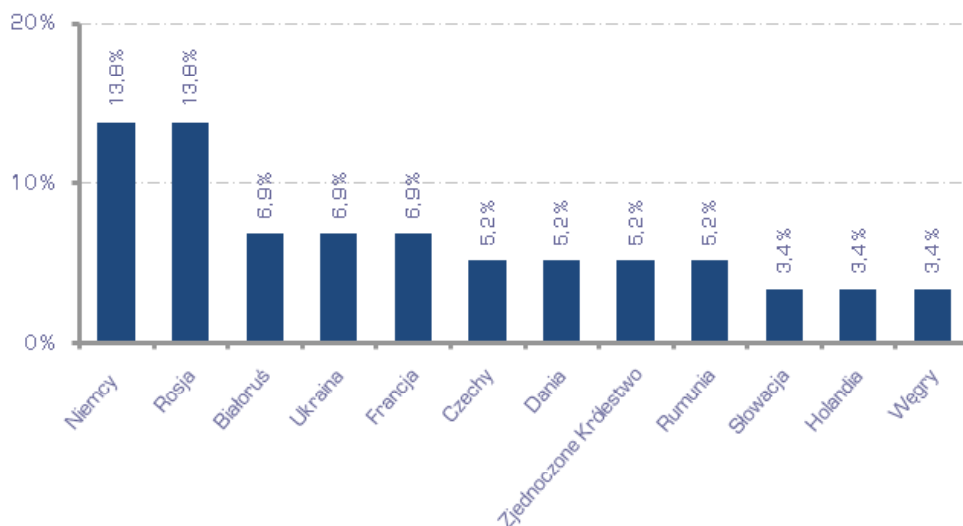
Wykres VIII.20: Najbardziej obiecujące kraje-ryniki eksportowe dla przedsiębiorstw posiadających zagraniczne oddziały (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych

Za takie właśnie rynki zostały uznane cztery sąsiednie kraje – Rosja, Niemcy, Czechy, Ukraina oraz Francja. Kraje te zostały również wskazane przez respondentów jako miejsca lokalizacji oddziałów handlowych i usługowych, które zamierzają uruchomić w ciągu najbliższych 5 lat [wykres 21].

Wykres VIII.21: Kraje, w których pomorscy eksporterzy zamierzają uruchomić oddziały handlowe lub usługowe w ciągu najbliższych 5 lat (% wskazań)

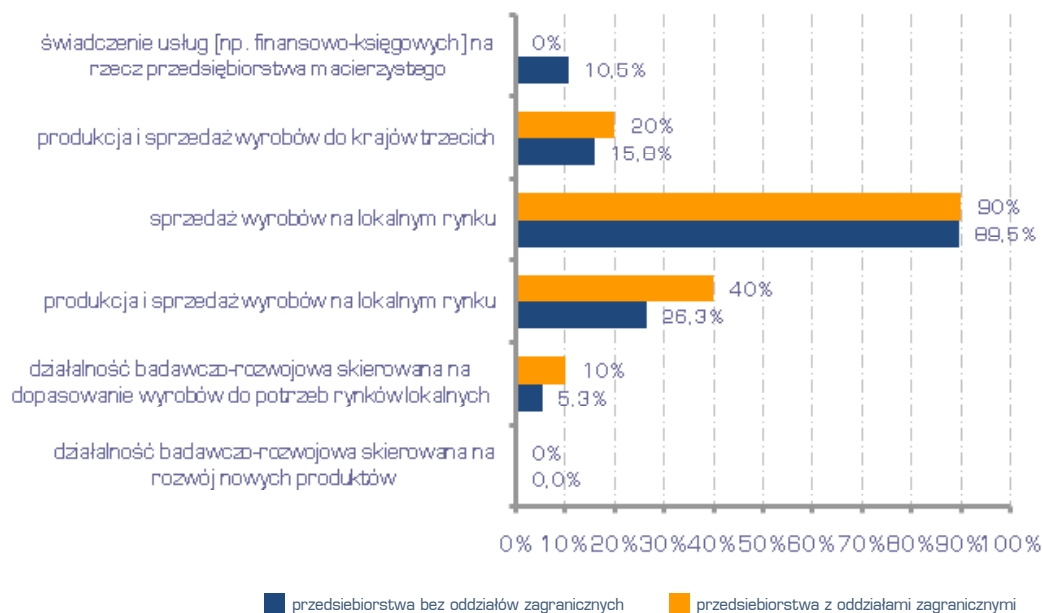


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych

Powyższy rezultat można interpretować jako chęć wsparcia eksportu trwałą obecnością na ważnych rynkach eksportowych, co potwierdzają wyniki wskazanych, przez przedsiębiorstwa zamierzające uruchomić takie oddziały w ciągu najbliższych 5 lat, funkcji, jakie powinny spełniać te oddziały (wykres VIII.22)

Należy nadmienić, że zamiar uruchomienia za granicą oddziałów handlowych lub usługowych w ciągu najbliższych 5 lat zadeklarowało blisko 8% przedsiębiorstw nie posiadających zagranicznych oddziałów i blisko 60% przedsiębiorstw, które utworzyły już za granicą swoje oddziały.

Wykres VII.22: Główne role i funkcje jakie powinny spełniać zagraniczne oddziały pomorskich przedsiębiorstw

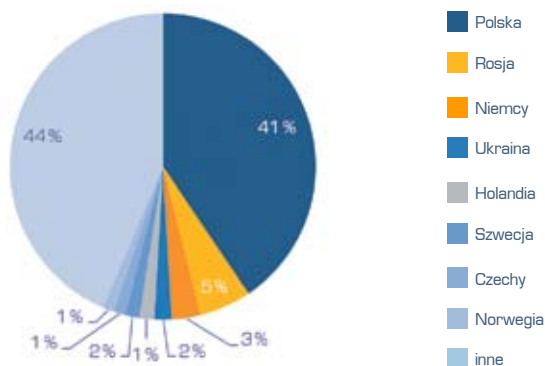


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych

Biorąc udział w badaniu pomorskie przedsiębiorstwa eksportowe zostały również poproszone o wskazanie optymalnej lokalizacji produkcji w perspektywie 5–10 lat (wykres VIII.23).

Okazuje się, że dla pomorskich przedsiębiorstw posiadających oddziały zagraniczne optymalną lokalizacją produkcji w perspektywie 5–10 lat pozostaje Polska.

Wykres VIII.23: Kraje lub regiony postrzegane jako optymalna lokalizacja produkcji za 5-10 lat (w %)

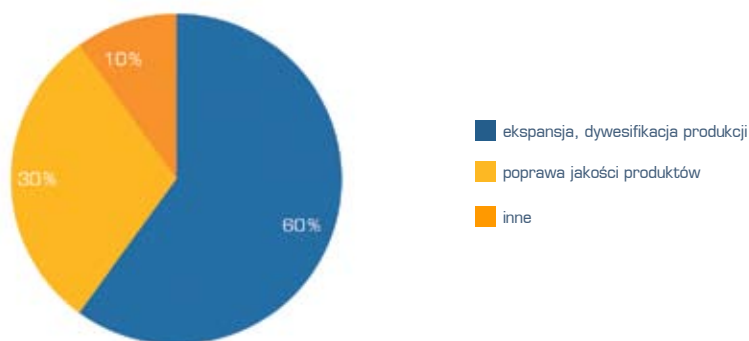


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych

W ciągu najbliższego roku lub dwóch lat 62,5% pomorskich inwestorów bezpośrednich zamierza dalej rozwijać swoje zagraniczne oddziały, a pozostali nie planują zmian w zagranicznych oddziałach. Żaden z respondentów nie zamierza ograniczyć działalności swego zagranicznego oddziału.

Najczęściej wskazywaną przez respondentów formą rozwoju zagranicznych oddziałów była dywersyfikacja produkcji, a następnie poprawa jakości produktów [wykres VIII.24].

Wykres VIII.24: Planowane działania na rzecz rozwoju zagranicznych oddziałów pomorskich przedsiębiorstw



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ankietowych

Żaden z respondentów nie wskazał, że zamierza rozwijać swój oddział zagraniczny poprzez wzmocnienie wzornictwa lub B + R. Wśród innych planowanych działań na rzecz rozwoju zagranicznych oddziałów wymieniono otwarcie nowych oddziałów i rozbudowę sieci sprzedaży oraz udział w targach.

VIII.10. Podsumowanie

Przeprowadzone badanie ankietowe wśród pomorskich produkcyjnych przedsiębiorstw eksportowych wskazuje, że większość z nich, tj. 94%, znajdowała się w pierwszej, spośród pięciu faz umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstw wyróżnionych przez Dunninga i Lundana [2008]. Główną formą zaangażowania przedsiębiorstw w międzynarodową działalność w tej fazie jest eksport, chociaż mogą występować także inne formy działań poza granicami własnego kraju tj. nabycie aktywów generujących dochód lub zasobów po niższych kosztach niż na rodzimym rynku. Przeprowadzone badania ankietowe wskazują, że dla 1/3 respondentów to właśnie import był ważnym etapem umiędzynarodowienia ich działalności, poprzedzającym podjęcie działalności eksportowej. Umożliwił on nie tylko nabycie za granicą maszyn, surowców, komponentów i produktów finalnych, ale także przyczynił się do zwiększenia liczby kontaktów na zagranicznych rynkach, stanowiąc bodziec do uruchomienia eksportu.

W drugiej fazie umiędzynarodowienia działalności – inwestycje w marketing i dystrybucję – znajdowało się 11 uczestniczących w badaniu przedsiębiorstw. Natomiast 6 przedsiębiorstw poza zagranicznymi oddziałami handlowymi posiadało również oddziały produkcyjne, co umiejscawia je w trzeciej fazie procesu umiędzynarodowienia, określanej jako zagraniczna produkcja dóbr i usług.

Wyniki badań ankietowych wskazują, że głównym powodem podjęcia IB przez pomorskie przedsiębiorstwa eksportowe były czynniki o charakterze rynkowym [tj. wielkość rynku, perspektywy wzrostu i potencjał rynku oraz bliskość istniejących rynków zbytu], charakterystyczne dla trzech pierwszych faz procesu umiędzynarodowienia przedsiębiorstw wyróżnionych przez Dunninga i Lundana [2008].

Analiza czynników uznawanych w literaturze przedmiotu za determinanty podjęcia BIZ wskazuje na brak relatywnej przewagi, biorących udział w badaniu przedsiębiorstw posiadających zagraniczne oddziały, pod względem intensywności nakładów na B + R i na marketing, zakumulowanej wiedzy, importowanej technologii i maszyn oraz orientację eksportową. Jedynym czynnikiem, który wyróżnia pomorskie przedsiębiorstwa eksportowe posiadające oddziały zagraniczne od tych, które takich oddziałów nie posiadają jest ich wielkość. Jednak brak, istotnych z punktu widzenia zagranicznej ekspansji, przewag własnościowych uniemożliwia pomorskim przedsiębiorstwom zachowanie posiadanej przewagi konkurencyjnej na rynkach zagranicznych w długim okresie. W tym celu konieczne jest wzmocnienie przewag własnościowych uzyskiwanych dzięki istotnym nakładom na marketing i B + R, a także na unowocześnienie parku maszynowego.

Potwierdzeniem braku wspomnianych wyżej przewag własnościowych wśród pomorskich przedsiębiorstw posiadających oddziały zagraniczne jest struktura branżowa podjętych IB. Wynika z niej, że w procesie umiędzynarodowienia nie uczestniczą firmy wytwarzające produkty wysokich technologii. Dominują w niej natomiast wytwórcy produktów średnio-niskich i niskich technologii, tj. produktów standardowych, charakteryzujących się konkurencją cenową.

W takiej sytuacji nie budzi zaskoczenia uznanie przez respondentów ceny za najważniejsze źródło przewagi konkurencyjnej konkurentów na rynkach zagranicznych. Natomiast za najważniejszych konkurentów na tych rynkach zostały uznane polskie przedsiębiorstwa. Świadczy to istnieniu przewag lokalizacyjnych specyficznych dla kraju macierzystego przedsiębiorstw podejmujących IB, charakterystycznych dla krajów znajdujących się na początkowym etapie umiędzynarodowienia. Kontynuacja procesu internacjonalizacji wymaga jednak przejścia od konkurencji kosztowej do konkurencji jakościowej, budowanej w oparciu o przewagi marketingowe i B + R.

Struktura geograficzna IB podejmowanych przez respondentów wskazuje na dominację krajów europejskich, gdyż zlokalizowano tam 70% wszystkich oddziałów zagranicznych należących do uczestniczących w badaniu pomorskich przedsiębiorstw. Taki kierunek zagranicznej ekspansji odpowiada początkowej fazie umiędzynarodowienia ich działalności, charakteryzującej się podejmowaniem IB w krajach o zbliżonej kulturze i gustach konsumentów, leżących w tym samym regionie co kraj inwestora.

Nie mniejsze znaczenie przy lokalizacji zagranicznych oddziałów pomorskich przedsiębiorstw wydają się także odgrywać umowy integracyjne i handlowe. Blisko połowa z nich [19 z 40 oddziałów] została zlokalizowana w krajach członkowskich UE. Świadczy to o wykorzystywaniu przez pomorskie przedsiębiorstwa szans rozwojowych związanych zarówno ze swobodą przepływu kapitału, jak i z innymi swobodami rynku wewnętrznego, w tym ze swobodą przepływu towarów. To właśnie czynniki związane ze swobodą przepływu towarów (brak odpraw celnych na granicach, zniesienie ceł, uproszczenie procedur granicznych, szybsze dostawy, łatwiejszy przepływ towarów i efektywniejsza logistyka) zostały uznane przez respondentów za bardzo istotne skutki członkostwa Polski w UE.

Z zaawansowaniem procesu integracji Polski w ramach Unii Europejskiej wiąże się także najistotniejszy problem, z jakimi zmagają się w krajach lokalizacji swoich oddziałów pomorskie przedsiębiorstwa. Jest to zmienność kursu walutowego lokalnej waluty. Ryzyko kursowe wynikające z nie wprowadzenia euro w Polsce zostało także uznane za jeden z najistotniejszych problemów biznesowych w dalszej ekspansji eksportowej na rynki krajów UE, obok spadku popytu i nasilonej konkurencji na tych rynkach. Spadek popytu i spadek cen sprzedaży stanowił również istotny problem w krajach lokalizacji zagranicznych oddziałów, co wiązać można ze światowym kryzysem gospodarczym oraz dużym udziałem produktów niskich i średnio-niskich technologii w strukturze branżowej produktów wytwarzanych lub oferowanych przez respondentów na zagranicznych rynkach.

Za jedno z najważniejszych działań podejmowanych przez respondentów w celu poprawy ich konkurencyjności eksportowej zostało uznane rozszerzenie sieci sprzedaży. Stąd też nie budzi zdziwienia zamiar uruchomienia za granicą oddziałów handlowych lub usługowych w ciągu najbliższych

5 lat przez blisko 8 % pomorskich przedsiębiorstw eksportowych nie posiadających zagranicznych oddziałów i blisko 60 % respondentów posiadających już zagraniczne oddziały. Poza tym informacje na temat planów biznesowych pomorskich przedsiębiorstw eksportowych wskazują, że krajem który był najczęściej wskazywany jako optymalna lokalizacja działalności produkcyjnej w perspektywie 5-10 lat była Polska.

Z uwagi na komplementarną relację między IB podjętymi przez ankietowane przedsiębiorstwa a eksportem, eksport kapitału w formie IB nie powinien w najbliższych latach negatywnie oddziaływać na zatrudnienie w województwie pomorskim. Prognozowane przez ankietowane przedsiębiorstwa zmiany w poziomie zatrudnienia w latach 2010–2011 wskazują, że w okresie tym ankietowane przedsiębiorstwa nie zamierzają zmniejszać zatrudnienia zarówno w swoich zakładach zlokalizowanych w Polsce, jak i za granicą.

Średnio w zagranicznym oddziale biorącego udział w badaniu pomorskiego przedsiębiorstwa zatrudnionych było 20 osób. Prawdopodobnie z uwagi na niewielkie rozmiary tych oddziałów żadne z pomorskich przedsiębiorstw posiadających zagraniczne oddziały nie zamierza w ciągu najbliższych dwóch lat ograniczać w nich zatrudnienia lokalnych pracowników. Większość przedsiębiorstw zamierza utrzymać zatrudnienie lokalnych pracowników na niezmiennym poziomie.

Poniżej prezentowana jest analiza SWOT eksportu kapitału w formie IB województwa pomorskiego.

Słabe strony

Do słabych stron zaliczyć należy strukturę branżową pomorskich przedsiębiorstw posiadających zagraniczne oddziały. Zaangażowanie w proces umiędzynarodowienia wyłącznie firm wytwarzających produkty średnich i niskich technologii może w długim okresie doprowadzić do całkowitego przeniesienia produkcji tych wyrobów z województwa pomorskiego do zagranicznych oddziałów zlokalizowanych w krajach o niższych kosztach pracy. Zidentyfikowany na podstawie struktury branżowej brak wśród badanych przedsiębiorstw przewag własnościowych związanych z B + R potwierdziła analiza determinantów podjęcia IB, która wskazała również na brak przewag uzyskiwanych dzięki działalności marketingowej. Taka sytuacja budzi niepokój, gdyż zachowanie i umocnienie pozycji pomorskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych wymaga intensyfikacji działań poprawiających jakość i zróżnicowanie wytwarzanych produktów.

Za słabą stronę procesu umiędzynarodowienia pomorskich przedsiębiorstw można też uznać brak firm wytwarzających produkty wysokich technologii wśród przedsiębiorstw, które podjęły IB. Sytuacja ta jest zaskakująca wobec istotnego udziału produktów wysokich technologii w strukturze produktowej eksportu województwa pomorskiego. Można przypuszczać, że pomorscy eksporterzy produktów wysokich technologii nie posiadają odpowiednich, innych niż przewagi technologiczne,

przewag własnościowych, umożliwiających im przejście do kolejnego etapu umiędzynarodowienia działalności. Ustalenie tych „brakujących” przewag wymaga kontynuacji badań na temat procesu umiędzynarodowienia pomorskich przedsiębiorstw.

Szanse

Do istniejących szans rozwojowych przedsiębiorstw eksportowych województwa pomorskiego należy zaliczyć dominację oddziałów handlowych wśród istniejących zagranicznych oddziałów pomorskich przedsiębiorstw. Zadaniem oddziałów handlowych jest bowiem wsparcie eksportu, skutkujące jego wzrostem, a także zwiększeniem zatrudnienia.

Istotna część zagranicznych oddziałów pomorskich przedsiębiorstw została utworzona po wstąpieniu Polski do UE, co świadczy o tym że przedsiębiorstwa te wykorzystały, uzyskaną dzięki swobodzie przepływu kapitału, szansę na reorganizację swojej działalności. Można przypuszczać, że stopniowo zwiększać się będzie liczba pomorskich przedsiębiorstw dążących do poprawy konkurencyjności poprzez poszukiwanie szans na jednolitym rynku europejskim. Jedną z możliwości na zwiększenie obecności pomorskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych może być pozyskanie zagranicznego partnera.

Mocne strony

Do mocnych stron eksportu kapitału w formie IB województwa pomorskiego zaliczyć można orientację geograficzną tych działań. Istotne znaczenie wysoko rozwiniętych, dużych krajów europejskich [Niemiec, Francji, Włoch i Hiszpanii] jako miejsca lokalizacji zagranicznych oddziałów pomorskich przedsiębiorstw może świadczyć o relatywnej przewadze konkurencyjnej tych firm.

Mocną stroną pomorskich przedsiębiorstw posiadających zagraniczne oddziały jest również dysponowanie odpowiednią, zakumulowaną wiedzą [mierzoną latami działalności] stwarzającą możliwość poszukiwania szans rozwojowych za granicą. Także dość istotne doświadczenie pomorskich eksporterów nie posiadających zagranicznych oddziałów może w najbliższej przyszłości skłonić je do podjęcia IB.

Atutem pomorskich przedsiębiorstw posiadających zagraniczne oddziały jest również ich wielkość, czyli dominacja wśród nich firm dużych i średnich. Takie rozmiary ułatwiają im podjęcie zagranicznej działalności, z uwagi na lepszy dostęp do informacji o rynku oraz dzięki posiadanej sile finansowej, umożliwiającej podjęcie większego ryzyka.

Zagrożenia

Jednak zachowanie istniejącej przewagi konkurencyjnej pomorskich przedsiębiorstw w krajach lokalizacji ich zagranicznych oddziałów może być zagrożone, gdyż sprowadza się ona obecnie przede wszystkim do przewagi kosztowej. Nasilająca się konkurencja cenowa na rynkach lokalizacji zagra-

nicznych oddziałów pomorskich przedsiębiorstw stanowi obecnie najistotniejszy problem biznesowy.

Konkurencja cenowa oraz pracochłonny charakter produktów wytwarzanych przez pomorskie przedsiębiorstwa posiadające zagraniczne oddziały może w przyszłości doprowadzić do przeniesienia produkcji do krajów o niższych kosztach pracy.

Za czynnik utrudniający obecnie międzynarodową ekspansję pomorskich przedsiębiorstw można także uznać pozostawanie Polski poza strefą euro. Stanowi to źródło problemów związanych ze zmiennością kursu walutowego oraz ogranicza dostęp do zintegrowanych rynków finansowych i kapitałowych.

Przeprowadzone analizy pozwalają na sformułowanie następujących rekomendacji dla polityki rozwoju:

- Promocja wiedzy na temat korzyści płynących z optymalizacji działalności przedsiębiorstw poprzez jej umiędzynarodowienie. Wzorem innych krajów UE (np. Portugalii) działania te powinny być podjęte przez krajową agencję promocji internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw (np. fundusz publiczno-prywatny na rzecz umiędzynarodowienia firm krajowych). Wydaje się, że podmiotem, który mógłby realizować tego rodzaju działania powinna być Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PALiIZ). Stworzone przez nią, a finansowane z funduszy lokalnych, Regionalne Centra Obsługi Inwestora mogłyby udzielać informacji przedsiębiorstwom regionu na temat korzyści i możliwości związanych z umiędzynarodowieniem ich działalności.
- Pomoc w poszukiwaniu zagranicznych partnerów, których wiedza i środki finansowe mogłyby ułatwić mniejszym przedsiębiorstwom eksportowym, zwłaszcza z branż wysokich technologii, przejście do bardziej zaawansowanych form umiędzynarodowienia ich działalności. Władze regionalne wraz z Regionalnymi Centrami Obsługi Inwestora mogłyby w tym celu organizować misje handlowe przyjazdowe i wyjazdowe.
- Promocja firm i produktów poza granicami Polski. Działania te powinny być skierowane na wzmocnienie przewag własnościowych związanych z działalnością marketingową i powinny wspierać budowę silnych międzynarodowych marek produktów wytwarzanych przez pomorskie przedsiębiorstwa.
- Wsparcie przedsiębiorstw w ich działaniach B + R, ukierunkowanych na poprawę jakości oraz innowacyjność wytwarzanych produktów, a także unowocześnienie produkcji
- Dostosowanie zasobów pracy do potrzeb przedsiębiorstw. Podjęcie działań wspierających kształcenie specjalistów.
- Propagowanie cyklicznych imprez organizowanych przez UE wspierających współpracę przedsiębiorstw w ramach UE.
- Kontynuacja badań dotyczących planów międzynarodowej ekspansji pomorskich przedsiębiorstw w celu rozpoznania działań, które w przyszłości mogą w istotnym stopniu kształtować gospodarkę regionu.

Bibliografia

1. J.H. Dunning, S.M. Lundan [2008] *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Second Edition, Edward Elgar, Cheltenham, Northampton.
2. H. Korhonen, R. Luostarinen, L. Welch [1996] Internationalization of SMEs: Inward-Outward Patterns and Government Policy, *Management International Review*, vol. 36, 1996/4, s. 315-329.
3. T. Pedersen, B. Petersen, G.R.G. Benito [2002] Change of foreign operation method: impetus and switching costs, *International Business Review*, vol. 11 [2002], s. 325-345
4. Zalecenie Komisji 2003/361/WE z dnia 6 maja 2003 r. dotyczące definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw [tekst mający znaczenie dla EOG], Dz.U. L 124 z 20.5.2003.

Magdalena Sapala, Katedra Europeistyki, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

IX.1. Wprowadzenie

Jedną z ważnych cech ukształtowanej przez lata struktury instytucjonalnej i decyzyjnej Unii Europejskiej jest otwartość na współdziałanie z tzw. grupami interesów. Uważa się, że włączanie w proces stanowienia prawa i kształtowania polityk europejskich rozmaitych reprezentacji interesów przyczynia się do demokratyzacji władzy, zmniejszenia problemów na etapie wdrażania decyzji i lepszej efektywności działań podejmowanych przez Unię. Z drugiej strony, dla społeczeństwa europejskiego jest to możliwość wywierania wpływu na funkcjonowanie UE nie tylko za pośrednictwem władz narodowych i posłów wybieranych do Parlamentu Europejskiego, ale także poprzez działania różnych podmiotów reprezentujących interesy społeczne i prywatne. Zjawisko to nazywane jest lobbingiem europejskim i przejawia się w obecności w Brukseli, w centrum decyzyjnym UE, ponad 3 tys. różnych podmiotów deklarujących jako cel działania wywieranie wpływu na decyzje instytucji unijnych¹.

Bardzo ważną częścią lobbingu europejskiego jest lobbing przedsiębiorstw. Realizowany on jest przez organizacje, stowarzyszenia, formalne i nieformalne sieci współpracy, czy też indywidualne firmy. Przedsiębiorcy, którzy na co dzień działają na wspólnym rynku, w sposób szczególny odczuwają wpływ legislacji unijnej. W ich najgłębszym interesie leży, aby instytucje takie jak Komisja, Parlament czy Rada uwzględniły stanowisko podmiotów gospodarczych w procesie stanowienia prawa. Z drugiej strony, także instytucje wspólnotowe oczekują często wsparcia informacyjnego, eksperckiego, które przyczyni się do tego, że regulacje będą wynikiem kompromisowego współdziałania szerokiego wachlarza zainteresowanych podmiotów.

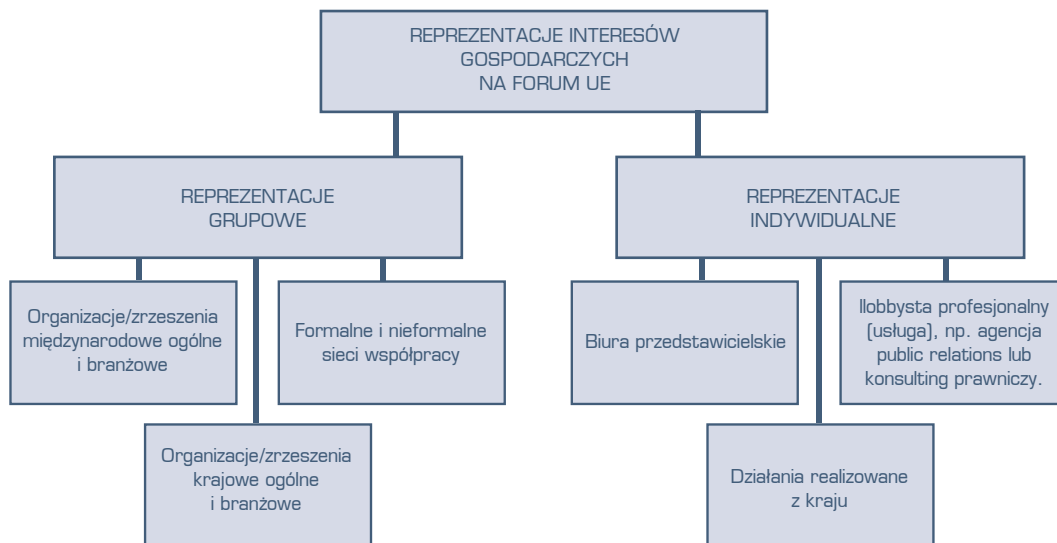
Przedsiębiorcy z państw członkowskich, którzy widzą potrzebę lobbowania na arenie europejskiej mogą skorzystać z szeregu sposobów realizacji tego zadania. Reprezentacja interesów biznesu przybiera różne formy na poziomie europejskim, od członkostwa w organizacji krajowej aktywnej na forum międzynarodowym, przez członkostwo w organizacjach paneuropejskich oraz utworzenie biura przedstawicielskiego w Brukseli po korzystanie z usług profesjonalnego lobbysty.

Lobbing gospodarczy na arenie europejskiej istnieje i rozwija się od wielu lat, szczególnie intensywnie od momentu wprowadzenia wspólnego rynku w latach 90 ubiegłego wieku. Z oczywistych względów Polscy przedsiębiorcy mieli możliwość włączania się w działalność o takim charakterze dopiero w okresie przygotowań do członkostwa, a w szczególności od momentu wstąpienia Polski

¹ M. Sapala, *Ewolucja lobbingu w Unii Europejskiej*, w: *Studia Europejskie: nowe uwarunkowania funkcjonowania UE-27*, red. E. Maluszyńska, Wydaw. AE, Poznań 2009, s. 31–46.

do UE². Jeszcze przed 2004 rokiem zaczęły powstawać w Brukseli biura reprezentujące polskie przedsiębiorstwa, a o członkostwo w ramach ogólnych i branżowych biznesowych organizacji europejskich zaczęły się ubiegać polskie zrzeszenia i indywidualne podmioty gospodarcze. Tym niemniej obecnie, po sześciu latach członkostwa można stwierdzić, że polski lobbying gospodarczy w UE, zwłaszcza w niektórych branżach, rozwija się zbyt wolno³.

Rysunek IX.1: Formy polskich reprezentacji interesów gospodarczych na forum europejskim



Źródło: opracowanie własne

Podobnie jak firmy z pozostałych państw członkowskich, polscy przedsiębiorcy na forum europejskim mogą działać indywidualnie lub grupowo, będąc bezpośrednim członkiem organizacji międzynarodowej lub za pośrednictwem swojej reprezentacji krajowej. Na rysunku IX.1 zaprezentowano podstawowy podział form reprezentacji interesów, z których mogą korzystać polskie firmy. Wybór sposobu działania oczywiście w dużej mierze jest uwarunkowany wielkością przedsiębiorstwa, pozycją na rynku, a także stopniem jego aktywności na rynkach zagranicznych.

W szczególności zainteresowania lobbyingiem w instytucjach europejskich można oczekiwać od firm eksportujących, które jako aktywni uczestnicy wspólnego rynku mogą w większym stopniu odczuwać w swojej działalności gospodarczej wpływ ustawodawstwa unijnego. Właśnie dlatego

² W momencie poszerzenia Wspólnoty w 2004 roku, tylko 2% wszystkich brukselskich lobbystów stanowili reprezentanci z nowych państw członkowskich. H. Pleines, Civil Society Groups from a Central and East European Member States in EU Governance. A missing Link., w: The capacity of Central and East European interest groups to participate in EU governance, Book Manuscript, NEWGOV 2007, www.eu-newgov.org s. 55.

³ Szerzej na ten temat patrz: M. Sapala, Lobbying europejski a reprezentacje interesów z nowych państw członkowskich, w: Nowe państwa członkowskie Unii Europejskiej. Gospodarka, regiony, lobbying. Doświadczenia pierwszych lat członkostwa., Red. E. Małuszyńska, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, 2009, s. 15-87.

w omawianym badaniu ankietowym zadano eksporterom kilka pytań, które pomogłyby nakreślić choć częściowo sytuację w zakresie postrzegania potrzeby i stosowanych form lobbingu gospodarczego wobec instytucji UE.

IX.2. Analiza wyników badań ankietowych firm województwa pomorskiego

Uzyskane odpowiedzi wskazują, że większość badanych przedsiębiorców nie postrzega lobbingu jako ważnego sposobu zabezpieczenia interesów firmy. Na pytanie, czy państwa firma jest zainteresowana lobbieniem swoich interesów wobec instytucji krajowych lub instytucji Unii Europejskiej, 25,6% firm odpowiedziało pozytywnie, a ponad 60% negatywnie. Jedną z przyczyn takiego wyniku może być fakt, że nadal nawet samo określenie „lobbing” jest w Polsce kojarzone pejoratywnie. Wiąże się raczej z aferami i korupcją niż z niezbędnym elementem uzupełniającym proces decyzyjny na szczeblu krajowym czy europejskim.

Tabela IX.1: Czy Państwa firma jest zainteresowana lobbieniem swoich interesów wobec instytucji krajowych lub instytucji Unii Europejskiej?

	Liczba odpowiedzi	Procent
tak	79	25,6
nie	186	60,4
trudno powiedzieć	42	13,6
brak odpowiedzi	1	0,3
ogółem	43	14,0
	308	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Firmy nie tylko nie przywiązują wagi do lobbingu, ale także nie są skłonne do zrzeszania się i współpracy na rzecz ochrony swoich interesów (tabela IX.2). Zaskakująco duża liczba respondentów nie potrafiła udzielić odpowiedzi na pytanie o przynależność firmy do krajowego lub międzynarodowego zrzeszenia czy organizacji. Tylko nieco ponad 15% badanych firm jest już obecnie zrzeszona, a niecałe 3% planuje przystąpić do jakiejś organizacji. Tymczasem właśnie za pośrednictwem organizacji i sieci współpracy nawet małe i mikro przedsiębiorstwa mogą efektywnie reprezentować swoje interesy wobec instytucji krajowych i europejskich.

Wśród najczęściej wymienianych organizacji i zrzeszeń były takie jak:

- Stowarzyszenia i związki branżowe – 24
- Izby gospodarcze – 13

- Izby rzemieślnicze – 4
- Gdański Związek Pracodawców – 2
- Klub Eksporterów – 2
- Wodociągi Polskie – 1
- Konfederacja Pracodawców Prywatnych – 1

Tabela IX.2: Czy Państwa firma jest członkiem krajowego zrzeszenia [związku/organizacji] reprezentującego interesy branży lub grupy przedsiębiorstw?

	Liczba odpowiedzi	Procent
tak	47	15,3
nie, ale planujemy przystąpić do takiego zrzeszenia	9	2,9
nie i nie planujemy takiego członkostwa	18	5,8
trudno powiedzieć	4	1,3
brak odpowiedzi	230	74,6
ogółem	308	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Jeszcze mniejsze jest zainteresowanie firm członkostwem w organizacjach międzynarodowych [tabela IX.3]. Tylko 9 firm z badanej grupy należy do takiej organizacji, zaś 11 rozważa członkostwo. Tylko cztery firmy potrafiły podać nazwę organizacji, do której należą. Wymieniono Międzynarodowe Stowarzyszenie Bursztynników, Advisory Committee for Injury Prevention and Control [ACIPC], Automotive Parts Remanufacturers Association oraz The European Cosmetics Association [COLIPA]. Tak niski wskaźnik przynależności do zrzeszeń międzynarodowych może wynikać na przykład z poczucia, że dla zabezpieczenia interesów firmy wystarczające jest członkostwo w krajowym stowarzyszeniu lub, że firma jest zbyt mała żeby włączać się w działania zagranicą, zwłaszcza, że zwykle wiąże się to z dość wysokimi kosztami. Składki członkowskie w organizacjach międzynarodowych mogą być znaczne nawet dla dużych firm, a członkostwo nie zawsze przynosi widoczne i oczekiwane korzyści

Tabela IX.3: Czy Państwa firma jest członkiem międzynarodowego zrzeszenia [związku/organizacji] reprezentującego interesy branży lub grupy przedsiębiorstw?

		Liczba odpowiedzi	Procent
Ważne	Tak	9	2,9
	nie, ale planujemy przystąpić do takiego zrzeszenia	11	3,6
	nie i nie planujemy takiego członkostwa	51	16,6
	Trudno powiedzieć	7	2,3
	Brak odpowiedzi	230	74,6
Ogółem		308	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

W kolejnym pytaniu kwestionariusza poproszono przedsiębiorców o wskazanie, które z postawionych stwierdzeń są prawdziwe w odniesieniu do ich firmy [tabela IX.4]. Ponad 76% badanych nie podjęło się oceny prawdziwości podanych zdań, co niewątpliwie jest niepokojące i może świadczyć o braku wiedzy i zainteresowania zagadnieniem wpływu decyzji zapadających w Unii Europejskiej na funkcjonowanie firmy i lobbingu europejskiego. W grupie firm, które odniosły się do przedstawionych stwierdzeń większość uważa, że decyzje zapadające na szczeblu europejskim nie wpływają na ich funkcjonowanie [61,6% ważnych odpowiedzi], a tylko 28 firm [38,4% ważnych odpowiedzi] przyznaje, że taki wpływ istnieje. Podobnie kształtują się wskazania prawdziwości stwierdzenia, które dotyczy znaczenia kontaktów międzynarodowych organizacji, do której należy firma. I w tym przypadku dla większości firm nie ma znaczenia czy organizacja utrzymuje kontakty np. z Parlamentem Europejskim czy Komisją Europejską. Jednocześnie połowa przedsiębiorców udzielających odpowiedzi na te pytania uznała za prawdziwe stwierdzenie, że „przy wyborze zrzeszenia, które reprezentuje nasze interesy, kierujemy się między innymi informacją o tym, czy posiada ono kontakty międzynarodowe”. Biorąc po uwagę tak słabe zainteresowanie firm kwestiami lobbingu międzynarodowego można uznać za zaskakujące, że aż 14 z nich stwierdziło, że realizują lobbing indywidualnie i utrzymują bezpośrednie kontakty z instytucjami UE. Warto byłoby w bardziej pogłębionym wywiadzie rozpoznać dokładniej, o jakie kontakty chodzi oraz w jakich sytuacjach i formach taki lobbing jest realizowany.

Tabela IX.4: Stwierdzenia prawdziwe i nieprawdziwe w odniesieniu do firmy

Decyzje zapadające na szczeblu UE [w Brukseli] mają wpływ na działanie naszej firmy			
		Liczba odpowiedzi	Procent
	Nie	45	14,6
	Tak	28	9,1
	brak odpowiedzi	235	76,3
Ogółem		308	100,0
Ważne jest, aby organizacja, do której należy nasza firma utrzymywała kontakty z instytucjami europejskimi, takimi jak Komisja Europejska i Parlament Europejski			
		Liczba Odpowiedzi	Procent
	Nie	49	15,9
	Tak	23	7,5
	brak odpowiedzi	236	76,6
Ogółem		308	100,0
Sami podejmujemy działania lobbingsowe w UE i utrzymujemy bezpośrednie kontakty z osobami pracującymi w instytucjach UE			
		Liczba odpowiedzi	Procent
	Nie	58	18,8
	Tak	14	4,5
	brak odpowiedzi	236	76,6
Ogółem		308	100,0
Przy wyborze zrzeszenia, które reprezentuje nasze interesy, kierujemy się między innymi informacją o tym, czy posiada ono kontakty międzynarodowe			
		Liczba odpowiedzi	Procent
	Nie	36	11,7
	Tak	36	11,7
	Brak odpowiedzi	236	76,6
Ogółem		308	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

W ostatnim pytaniu poproszono o wskazanie preferowanego sposobu reprezentacji interesów firmy na forum europejskim. Na liście takich sposobów wymieniono:

- bezpośrednio i samodzielne działania lobbingsowe – np. utworzenie własnego biura przy instytucjach Unii Europejskiej;
- członkostwo w krajowej organizacji branżowej, która utrzymuje kontakty na szczeblu europejskim;
- członkostwo w izbie przemysłowo-handlowej, która utrzymuje kontakty na szczeblu europejskim;
- wynajęcie zawodowego lobbysty lub firmy lobbingsowej;
- inne formy.

W tym przypadku większość firm także nie udzieliła odpowiedzi [75,3%], natomiast wśród firm, które odpowiedziały, wybierano najczęściej członkostwo w krajowej organizacji branżowej, która utrzymuje kontakty na szczeblu europejskim [33 wskazania]. Kolejną preferowaną formą było członkostwo w izbie przemysłowo-handlowej, która utrzymuje kontakty na szczeblu europejskim [22 wskazania]. Dziesięć firm uważa, że najlepszym sposobem reprezentacji ich interesów są bezpośrednie i samodzielne działania lobbujące, np. utworzenie własnego biura w Brukseli, a cztery firmy wybrały wynajęcie zawodowego lobbysty lub firmy lobbującej. Wyniki te pokazują, że jeśli chodzi o reprezentację interesów, największym zaufaniem wśród firm cieszą się działania podejmowane przez organizacje branżowe oraz izby przemysłowe i handlowe. Podobne zaufanie do działalności zagranicznej tych form miały polskie przedsiębiorstwa badane w 2004 roku. Wówczas w badaniu przeprowadzonym przez europejskie organizacje reprezentujące interesy biznesu, 53 % firm wskazało stowarzyszenia branżowe, 21 % izbę handlową, 2 % indywidualne biuro a 24 % nie widziało potrzeby reprezentowania ich interesów w żadnej formie⁴.

IX.3. Podsumowanie

Badana grupa przedsiębiorstw nie wykazuje istotnego zainteresowania kwestiami reprezentacji interesów i lobbingu na szczeblu międzynarodowym. Przedsiębiorcy nie doceniają wpływu legislacji unijnej na ich działalność, nie dostrzegają możliwości wpływania na decyzje zapadające w instytucjach UE. Sześć lat po wstąpieniu Polski do UE, na podstawie przedstawionego wycinkowego obrazu, można stwierdzić, że badane przedsiębiorstwa nie są szczególnie zainteresowane reprezentowaniem swoich interesów wobec instytucji europejskich, ani poszukiwaniem sposobów wpływania na decyzje dotyczące wspólnego rynku. Ponadto bardzo niska jest skłonność firm do współdziałania w ramach organizacji krajowych czy międzynarodowych. Najczęściej w sprawach związanych z lobbieniem polegają na organizacjach branżowych i izbach gospodarczych (przemysłowych i handlowych), które są najpopularniejszą formą zrzeszania się i organizacji interesów przedsiębiorstw. Jednocześnie jednak aktywność międzynarodowa organizacji nie jest ważnym czynnikiem, który brany jest pod uwagę w momencie decydowania firm o członkostwie.

Wziąwszy pod uwagę, że duża część badanych przedsiębiorstw nie chciała udzielać odpowiedzi na pytania dotyczące lobbingu europejskiego i reprezentacji interesów można wręcz odnieść wrażenie, że jest to dla nich dziedzina abstrakcyjna, odległa od ich codziennych zadań i nie znajdująca się w kręgu ich zainteresowania. Tak słaby odzew przedsiębiorców może wynikać na przykład z faktu, że nadal samo określenie „lobbing” jest w Polsce kojarzone z korupcją oraz działaniami nielegalnymi i nieprzejrzystymi.

⁴ Wyniki te są szerzej przytaczane w: M. Sapala, *Lobbying europejski a reprezentacje interesów z nowych państw członkowskich, w: Nowe państwa członkowskie Unii Europejskiej. Gospodarka, regiony, lobbying. Doświadczenia pierwszych lat członkostwa.*, Red. E. Maluszyńska, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, 2009, s. 15-87

Tymczasem w obliczu intensywnego rozwoju lobbingu gospodarczego na szczeblu unijnym te negatywne skojarzenia powinny ustępować myśleniu o lobbingu jako niezbędnym elemencie uzupełniającym proces decyzyjny. Grupowe i indywidualne sposoby reprezentowania interesów powinny być już od dawna intensywnie wykorzystywane przez polski biznes. W Brukseli w ostatnich latach swoje biura przedstawicielskie utworzyło co prawda kilka dużych firm, na przykład PKP, Gaz-System i PGNiG, a w niektórych europejskich organizacjach parasolowych są zrzeszenia reprezentujące polskie firmy, ale nie są to działania wystarczające ani wyróżniające nas wśród nowych państw członkowskich⁵. Trudno się dziwić, skoro jak wynika z danych przedstawionych w niniejszym opracowaniu, większość firm nie jest zainteresowana taką działalnością ani świadoma takiej potrzeby.

Włączanie się w krajowy i międzynarodowy nurt współpracy na rzecz interesów swojej branży, sektora czy grupy powinno być ważnym elementem strategii rozwojowej każdej firmy, w szczególności firmy operującej na rynkach zagranicznych. W związku z powyższym, zarówno na szczeblu krajowym jak i regionalnym, należy pilnie podjąć działania informacyjne, które przedsiębiorcom uświadomią znaczenie współdziałania w rozmaitych organizacjach i stowarzyszeniach nie tylko krajowych, ale także międzynarodowych. Władze regionu Pomorskiego już obecnie wykorzystują istniejące w Brukseli Biuro Regionalne do promocji walorów gospodarczych wobec instytucji europejskich, tym niemniej powinny w większym stopniu zadbać o to, aby przedsiębiorcy w regionie przekonali się do lobbingu europejskiego i chcieli wykorzystywać istniejące możliwości wpływania na decyzje Unii Europejskiej. Niezwykle ważne jest ponadto, aby krajowe organizacje biznesowe, w tym regionalne, zintensyfikowały swoje działania na arenie europejskiej, indywidualne i w ramach paneuropejskich organizacji parasolowych oraz aby przedsiębiorcy od nich takiego zaangażowania oczekiwali i wymagali. Bowiem za jeden z najbardziej efektywnych w instytucjach UE uważa się właśnie lobbing interesów gospodarczych realizowany za pośrednictwem organizacji międzynarodowych.

⁵ Więcej na temat polskich reprezentacji biznesowych w Brukseli patrz: M. Sapała, *Lobbing europejski ...* Op. Cit.

Bibliografia

1. Pleines H., Civil Society Groups from a Central and East European Member States in EU Governance. A missing Link., w: The capacity of Central and East European interest groups to participate in EU governance, Book Manuscript, NEWGOV 2007, www.eu-newgov.org s.55.
2. Sapała M., Ewolucja lobbingu w Unii Europejskiej, w: Studia Europejskie: nowe uwarunkowania funkcjonowania UE-27, red. E. Małuszyńska, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań 2009, s. 31-46.
3. Sapała M., Lobbing europejski a reprezentacje interesów z nowych państw członkowskich, w: Nowe państwa członkowskie Unii Europejskiej. Gospodarka, regiony, lobbing. Doświadczenia pierwszych lat członkostwa., Red. E. Małuszyńska, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, 2009, s. 15-87.

Gospodarka Polski w coraz większym stopniu włącza się w międzynarodowe przepływy produktów, a także uczestniczy w procesach transferu kapitału. Jest to dowodem na jej konkurencyjność i vitalność. Zasadniczym impulsem w kierunku umiędzynarodowienia w ostatnich latach była akcesja do UE. Przede wszystkim zwrócić należy uwagę na zakres korzyści wynikających z dostępu do rynku wewnętrznego UE. Umiędzynarodowienie jest także skutkiem napływu do Polski kapitału zagranicznego w formie inwestycji bezpośrednich. Na firmy z udziałem kapitału zagranicznego przypada 60% całości eksportu Polski. W procesie stymulowania otwarcia gospodarki oraz budowy jej eksportowego potencjału trudno przecenić rolę inwestorów zagranicznych.

Nawiązując do ważnego teoretycznego nurtu, jakim jest nowa geografia ekonomiczna, podjęliśmy próbę określenia stopnia oraz charakteru umiędzynarodowienia gospodarki województwa pomorskiego, dokonując analizy trendów rozwojowych w zakresie eksportu oraz zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Realizacja badań możliwa była dzięki wsparciu ze strony Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego. Nowa geografia ekonomiczna zachęca do prowadzenia analiz dotyczących handlu zagranicznego oraz przepływów kapitałowych na poziomie regionów. Na poziom ten przenoszone są badania, które tradycyjnie prowadzone były w odniesieniu do krajów. W literaturze ekonomicznej trwa dyskusja, które z teorii handlu zagranicznego bardziej nadają się do objaśniania wolumenu oraz charakteru międzynarodowej wymiany dóbr w ujęciu regionalnym. Warto nadmienić, że literatura ta jest coraz obszerniejsza. Prace wielu znanych ekonomistów [Krugman, Davis, Weinstein, Martin, Venables, Porter, van Wincoop] dowodzą, że na poziomie regionalnym prowadzonych jest coraz więcej badań, regiony w większym stopniu uczestniczą w międzynarodowych procesach przepływu kapitału oraz handlu. Na problem ten można spojrzeć też z drugiej strony: wzrastający stopień otwarcia gospodarki, intensywne przepływy kapitałowe, rosnący eksport i import coraz bardziej determinują sytuację gospodarczą regionów, stąd zainteresowanie tymi procesami.

Badania w tym względzie posunęły się tak daleko, że nawet takie zjawisko jak tzw. choroba holenderska, tradycyjnie analizowana tylko dla krajów, jest dzisiaj przedmiotem rozważań na szczeblu regionalnym (np. w Kanadzie, Indiach, Chinach czy Australii). Gospodarki narodowe – w których bada się międzynarodowe przepływy dóbr oraz kapitału – przestają być traktowane jako tzw. punkt w przestrzeni, tym samym dostrzega się ich silne, wewnętrzne, regionalne zróżnicowanie.

W oparciu o przeprowadzone badania należy stwierdzić, że gospodarka województwa pomorskiego znajduje się na wstępnym etapie umiędzynarodowienia, co wynika z zaawansowania rozwoju gospodarczego Polski oraz Pomorza, a także z potencjału i zasobów – zwłaszcza kapitałowych – przedsiębiorstw. Zaznaczyć należy, że zdecydowanie łatwiej jest zidentyfikować, zbadać i opisać tendencje zachodzące w eksporcie i imporcie niż w przepływie kapitału. Kapitał – taka jest jego natura – często preferuje „pozostać anonimowy”, ponadto statystyki dotyczące przepływów kapitałowych są niedoskonałe i trudno dostępne.

Pomorskie zajmuje piąte miejsce pośród województw – najważniejszych eksporterów, charakteryzuje się dosyć wysokim poziomem otwarcia na handel, wysoką wartością eksportu w przeliczeniu na jednego mieszkańca i jest ważnym eksporterem wielu produktów. Niepokoi jednak systema-

tyczny spadek udziału regionu w eksporcie kraju oraz niski udział firm z kapitałem zagranicznym. W przypadku innych województw, które zaliczyć można do grona liderów w eksporcie, firmy z zagranicznym kapitałem odgrywają znacznie większą rolę w eksporcie i przyczyniły się do jego dynamicznego wzrostu w ostatnich latach.

Pogarszanie się pozycji Pomorza jako eksportera nakazuje zadać pytania, które pozwolą przybliżyć rzeczywistą naturę problemu. Pomijając czynniki o charakterze koniunkturalnym (kryzys gospodarczy na świecie), obserwowany spadek udziału województwa w eksporcie Polski wydaje się mieć też powody strukturalne. Jednym z nich jest relatywnie niski napływ proeksportowo zorientowanych zagranicznych inwestycji bezpośrednich – przypomnijmy, że działalność tych firm na Pomorzu generuje dodatnie saldo obrotów handlowych. Problemy w eksporcie są także w znacznym stopniu pochodną ogólnej sytuacji gospodarczej, zwłaszcza w przemyśle stoczniowym, którego rola w eksporcie jest duża. Wydaje się także, że położenie regionu – czyli *de facto* jego oddalenie od ważnych rynków zbytu w UE – ma znaczenie. Z tego względu zakończenie budowy autostrady A1 – i w ogóle budowa systemu autostrad i dróg szybkiego ruchu w Polsce – pozytywnie wpłynie na kondycję gospodarczą Pomorza i jego eksport oraz pozwoli lepiej wykorzystać jego potencjał i możliwości. Rynki krajów regionu Morza Bałtyckiego są naturalnym zapleczem handlowym dla pomorskich firm, jednak gospodarcze serce Europy „bije” bardziej na południe i na zachód – dlatego sprawna sieć komunikacyjna jest ważnym czynnikiem poprawy sytuacji w eksporcie.

Jeżeli chodzi o eksport kapitału w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich przez pomorskie firmy, jest on wciąż *in statu nascendi* – co jest zrozumiałe biorąc pod uwagę zasoby kapitałowe oraz pozycję Polski na tzw. ścieżce rozwoju inwestycji. O sile firm Pomorza, o ich vitalności oraz elastyczności świadczy jednak obserwowany w ostatnim czasie wzrost zainteresowania pozyskiwaniem kapitału na zakup innych firm – w tym za granicą. Sprzyja temu kryzys gospodarczy, który doprowadził do przeceny wielu atrakcyjnych aktywów. Z Pomorza pochodzą zagraniczne inwestycje takich znanych firm, jak LPP, Gino Rossi, Porta. W nadchodzących latach spodziewać można się intensyfikacji eksportu kapitału w formie inwestycji bezpośrednich. Sprzyjać temu procesowi będzie zdobywanie doświadczenia, ugruntowanie pozycji firm na rynku krajowym oraz przewaga własnościowa wynikająca ze zbudowania silnych marek, rozpoznawalnych na rynku. Inwestycje podejmowane będą raczej na tzw. bliskich rynkach, które są firmom relatywnie dobrze znane. Literatura z dziedziny zagranicznych inwestycji bezpośrednich podpowiada nam, że są one podejmowane w krajach sąsiednich. Kapitał – zwłaszcza z krajów, które zaczynają jego eksport – najczęściej „przekracza tylko jedną granicę”. Z drugiej strony, wraz ze wzrostem kosztów pracy w Polsce, pomorskie firmy będą inwestowały na przykład w Chinach czy innych krajach Dalekiego Wschodu, co w dłuższej perspektywie wiązać się będzie z zagrożeniem dla rynku pracy. Liczyć się należy bowiem z – wydaje się nieuchronnym procesem – „odrywania produkcji od logo”, od marki, opisanym przez Klein w książce „No Logo”.

Ankietowane firmy zdecydowanie korzystnie oceniają członkostwo w UE. W tym kontekście zaskakuje jednak brak zainteresowania kwestią reprezentacji interesów i lobbingu na szczeblu międzynarodowym. Przedsiębiorcy nie doceniają wpływu legislacji unijnej na ich działalność, nie

dostrzegają możliwości wpływania na decyzje zapadające w instytucjach unijnych. Sześć lat po wstąpieniu Polski do UE przedsiębiorcy nie są szczególnie zainteresowani reprezentowaniem swoich interesów wobec instytucji europejskich, ani poszukiwaniem sposobów wpływania na decyzje dotyczące wspólnego rynku. Niska jest także skłonność do współdziałania w ramach organizacji krajowych czy międzynarodowych. Włączanie się w krajowy i międzynarodowy nurt współpracy na rzecz interesów swojej branży, sektora czy grupy powinno być ważnym elementem strategii rozwojowej każdej firmy, w szczególności firmy operującej na rynkach zagranicznych. W związku z powyższym, zarówno na szczeblu krajowym jak i regionalnym, należy pilnie podjąć działania informacyjne, które przedsiębiorcom uświadomią znaczenie współdziałania w rozmaitych organizacjach i stowarzyszeniach nie tylko krajowych, ale także międzynarodowych.

W krótkiej perspektywie z tytułu eksportu kapitału nie dostrzegamy zagrożeń dla rynku pracy. Eksport kapitału nie przyczyni się do redukcji miejsc pracy w regionie, gdyż inwestycje te wydają się mieć charakter komplementarny względem eksportu, czyli ich wzrost pociąga za sobą zwiększenie się eksportu. Czy tak będzie zawsze? Odpowiedź na to pytanie zależy będzie od tego, czy firmy z Pomorza wypracują silną pozycję jako inwestorzy zagraniczni opierający swą strategię działania na innowacyjności, nakładach na badania i rozwój oraz wiedzy, a także na unikalności produkowanych wyrobów. Także ze strony badanych eksporterów nie widać większych zagrożeń dla rynku pracy, biorąc po uwagę skalę obecnego kryzysu gospodarczego, skala antycypowanych zmian w poziomie zatrudnienia jest nieznaczna. Jeśli redukcja nastąpi, w najmniejszym stopniu będzie dotyczyła specjalistów (ich wykształcenie jest kosztowne i długotrwałe), a także operatorów, techników i średniego personelu. To, jak ostatecznie rozwinie się sytuacja, zależy będzie od przebiegu kryzysu gospodarczego. Formułowane są bardzo rozbieżne prognozy. Ich warianty różnią się głębokością załamania oraz jego przewidywaną długością. Ankietowane firmy deklarują jednak dosyć duży optymizm (wyższy w 2010 roku niż w roku 2009), który wprawdzie nie gwarantuje sukcesu, ale pamiętajmy, że kryzys trwa tak długo, jak długo uczestnicy życia gospodarczego uważają, że trwa. Optymizm jest bowiem podstawą dla powrotu na ścieżkę wzrostu. Ponadto popyt krajowy okazał się relatywnie stabilny, także osłabienie złotego w części zneutralizowało spadek wpływów z eksportu.

Rozpoczęte w zeszłym roku badania realizowane były bez wątpienia w ciekawym okresie. Firmy z województwa pomorskiego zasadniczo rzecz biorąc dobrze poradziły sobie w trudnych czasach kryzysu [czego dowodzą badania ankietowe], który jest twardym sprawdzianem ich kondycji, konkurencyjności i elastyczności. Jednak niepokoi nas fakt, że w zakresie eksportu inne regiony są w lepszej kondycji, jako że „wkład” województwa pomorskiego do eksportu Polski systematycznie maleje.

*W imieniu Zespołu realizującego badania
Stanisław Umiński*

PBS DGA Spółka z o.o.
ul. Junaków 2
81-812 Sopot
tel. 58 555 41 55

Ośrodek Badań Integracji Europejskiej, Uniwersytet Gdański
ul. Armii Krajowej 119/121
81-824 Sopot
tel. 58 523 13 70



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Publikacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego