

AKTYWNOŚĆ EKSPORTOWA PRZEDSIĘBIORSTW REGIONU PŁOCKIEGO

Abstrakt

Działalność eksportowa jest jedną z podstawowych form internacjonalizacji zewnętrznej przedsiębiorstwa. Udział przedsiębiorstw z sektora MSP w polskim eksporcie wykazuje tendencję spadkową. W sektorze tym uwidacznia się koncentracja sprzedaży na rynkach Unii Europejskiej co jest również obserwowane na Mazowszu i w podregionie płockim. Badanie ogólnopolskie NBP i badanie przeprowadzone na populacji płockich przedsiębiorstw wskazały na duże znaczenie konkurencyjności cenowej sprzedaży zagranicznej rozliczanej w euro.

Słowa kluczowe: Internacjonalizacja, eksport, sektor MSP, region płocki

Wstęp

W powszechnej opinii przedsiębiorstwa, które podejmują działalność eksportową postrzegane są jako podmioty ambitne, poszukujące możliwości podniesienia swojej wartości poprzez działalność na rynkach zagranicznych. Aktywność eksportowa jest jedną z form umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa, która obok importu w głównej mierze przesądza także o stopniu otwarcia gospodarki. Polska gospodarka lokuje się w grupie krajów słabo umiędzynarodowionych, choć systematycznie poprawia swoją pozycję wśród krajów eksportujących i importujących na świecie. Także relacja obrotów handlu zagranicznego do PKB ulega systematycznej poprawie. Jeszcze w roku 1990 wskaźnik ten wynosił 45,9%, podczas gdy w 2010 roku osiągnął poziom 83,9%¹ (dla porównania Niemcy poziom 86,9%, Hiszpania 54,7%, Węgry 165,6%). Przyczyny tego zjawiska są bardzo złożone, mogą być rozpatrywane zarówno w płaszczyźnie makro i mikroekonomicznej i daleko wybiegają poza ramy tego artykułu. Siłą sprawczą rosnących obrotów w handlu zagranicznym jest między innymi systematycznie rosnąca liczba firm zagranicznych na naszym rynku, gdzie przynależność do Unii Europejskiej jest nie do przecenienia. Dane statystyczne mówią o silnej koncentracji naszego eksportu i importu z krajami UE. Należy jednak zauważyć, że polskie przedsiębiorstwa w niewielki stopniu angażują się w działalność eksportową. Według szacunków Głównego Urzędu Statystycznego tylko 3,9% firm

prowadziło w 2012 roku sprzedaż za granicą (wynik ten w bardzo dużym stopniu zaniża aktywność eksportowa mikrofirm). Po stronie importu zauważalna jest podobna wielkość i zależność. Odsetek przedsiębiorstw prowadzących działalność importową wynosił 7,1% ogółu podmiotów gospodarczych. Celem artykułu będzie zatem określenie roli czynników wpływających na aktywność eksportową przedsiębiorstw z grupy małych średnich przedsiębiorstw. W tym kontekście przedstawione zostaną także wyniki pilotażowych badań przeprowadzonych na grupie przedsiębiorstw z subregionu płockiego.

1. Eksport jako forma internacjonalizacji przedsiębiorstwa

Podstawową kwestią rozważań w dziedzinie badań nad internacjonalizacją przedsiębiorstw i strategią w tym obszarze jest rozstrzygnięcie czy istnieje lub nie zależność między wielkością firmy, zgromadzonym doświadczeniem, udziałem obrotów z partnerami zagranicznymi a sposobem wchodzenia na zagraniczne rynki. Po częściowo to jest w latach 60-tych minionego wieku w literaturze zauważyć można koncentrację rozważań nad makroekonomicznym wymiarem procesu internacjonalizacji. Można tu mówić o umiędzynarodowieniu życia gospodarczego, przy czym zjawisko to jest bardzo złożone i może dotyczyć: rynków, efektów ubocznych rozwoju społeczno-gospodarczego, instytucji, organizacji i instrumentów polityki gospodarczej². W ostatnich natomiast dekadach przedmiotem

wielu publikacji stała się internacjonalizacja przedsiębiorstw. Wielość podejść i interpretacji terminu „internacjonalizacja przedsiębiorstwa” wynika przede wszystkim z mnogości teorii i modeli objaśniających to zjawisko. Definicje wiążą najczęściej internacjonalizację przedsiębiorstwa z rozszerzeniem jego działalności na rynki zagraniczne oraz odwołują się do charakterystyki form powiązań z kontrahentami. Tak też wg. J. Rymarczyka internacjonalizacja oznacza każdy rodzaj działalności gospodarczej, która podejmowana jest przez przedsiębiorstwo za granicą³. Według innego badacza M. Gorynia internacjonalizacja ma miejsce, gdy przynajmniej jeden produkt przedsiębiorstwa jest związany z rynkiem zagranicznym⁴. Zgodnie natomiast z procesowym podejściem do umiędzynarodowienia, jakie reprezentuje K. Przybylska, uważa się je za proces przekształcenia krajowego przedsiębiorstwa w przedsiębiorstwo międzynarodowe, którego intensywność, zasięg i formy są zależne od przyjętej przez firmę strategii⁵. Wiele definicji tego zjawiska wiąże się także z innym podejściem do zarządzania, chociażby z sieciową interpretacją internacjonalizacji, która uzupełnia procesowe ujęcie zasobowym. Istotny jest także nurt dyskusji omawiającej to zagadnienie w kontekście umiędzynarodowienia wybranych elementów łańcucha wartości firmy. Chcąc zatem przedstawić uniwersalną definicję należałoby przytoczyć tzw. eklektyczną definicję internacjonalizacji przedsiębiorstwa, wg której firma rozwijając się rozszerza geograficzny zasięg rynków, produktów i form działalności. Są trzy płaszczyzny, w ramach których obserwować można zjawisko umiędzynarodowienia. Po pierwsze traktować je można jako proces, który składa się z kilku etapów. Po drugie przechodząc do problemu w ujęciu statycznym należy się skoncentrować na obliczaniu intensywności zaangażowania międzynarodowego przedsiębiorstwa, czyli stopniu jego internacjonalizacji. Wtedy to posłużyć się można różnymi miernikami, np. indeksem TNI (Transnationality Index) stosowanym w publikacjach UNCTAD od 1995 roku, który jest średnią arytmetyczną trzech elementów składających

$$TNI = (ITA + ITS + ITZ) / 3$$

ITA – indeks transnacionalizacji aktywów (wartość zagranicznych aktywów/wartość aktywów korporacji) x 100%

ITS – indeks transnacionalizacji sprzedaży (wartość sprzedaży zagranicznych filii/wartość sprzedaży korporacji) x100%

ITZ – indeks transnacionalizacji zatrudnienia (zatrudnienie w zagranicznych filiach/zatrudnienie w korporacji) x100%

Po trzecie spojrzenie od strony behawioralnej koncentruje się na analizie zachowań kadry zarządzającej przedsiębiorstw funkcjonujących w międzynarodowym otoczeniu.

Rozważając zjawisko internacjonalizacji można także odnaleźć w literaturze przedmiotu podział na internacjonalizację wewnętrzną i zewnętrzną lub bierną i czynną, który jest szczególnie trafny z uwagi na tematykę artykułu. Tak też internacjonalizację wewnętrzną wiąże się ze wzrostem importu przedsiębiorstwa, natomiast zewnętrzną utożsamia z eksportem i ekspansją na rynki zagraniczne. Polscy badacze zjawiska tacy jak M. Gorynia, lub M. Rozkwitalska odnoszą się do internacjonalizacji pasywnej (biernej) i aktywnej (czynnej)⁶. Umiędzynarodowienie bierne polega na budowaniu różnorodnych więzi z podmiotem zagranicznym, lecz wyklucza prowadzenie działalności poza granicami kraju. Może przyjąć między innymi postać importu, zakupu licencji, włączenia się jako franczyzobiorca w sieć organizowaną przez zagraniczny podmiot. W przypadku natomiast internacjonalizacji czynnej przedsiębiorstwo krajowe konkuruje na rynkach zagranicznych np. eksportując lub podejmując tam inne formy aktywności.

2. Znaczenie sektora MSP w eksporcie Polski

Można uznać, że eksport a także import stanowią dominującą formę internacjonalizacji przedsiębiorstwa. Zwykle zaangażowanie się firmy w działalność międzynarodową prowadzi do wzrostu jej wielkości. Daje także możliwość łagodniejszego przetrzymania ewentualnej zmiany koniunktury na rynku macierzystym, ale z drugiej strony jest także kanałem transmisji kryzysu do rodzimej gospodarki. Prowadzona działalność eksportowa może stanowić źródło powiększających się zysków zwłaszcza w sytuacji niedoszacowania waluty krajowej wobec innych walut. Eksporterzy liczyć mogą również na poprawę efektywności wykorzystania mocy produkcyjnych chociażby dzięki efektom skali. Bardzo często również rynki zagraniczne pozwalają wydłużyć cykl życia produktów, szczególnie wówczas gdy kieruje się towary do krajów niżej zaawansowanych technologicznie. Istotnym argumentem skłaniającym do podjęcia eksportu jest chęć budowania konkurencyjności. Wejście na rynki międzynarodowe pozwala przedsiębiorstwu zetknąć się z zagraniczną

konkurencją, co jest bardzo ważnym impulsem do modyfikacji własnego produktu oraz poszukiwań możliwości obniżenia kosztów. Często również jest tak, że eksporterzy mogą liczyć na zwolnienia, ulgi podatkowe wynikające z wysyłki towarów za granicę. Również agencje rządowe, ministerstwo gospodarki tworzą różnego rodzaju programy wsparcia dla potencjalnych eksporterów.

Aktywność eksportowa obciążona jest jednakże wieloma dodatkowymi działaniami w obrębie przedsiębiorstwa a także dodatkowym ryzykiem w stosunku do działalności skoncentrowanej na rynku lokalnym. Do głównych ryzyk należałoby zaliczyć ryzyko walutowe, ryzyko wydłużonego czasu realizacji transakcji, ryzyko rynku i klienta oraz ryzyko związane z pozyskaniem funduszy na finansowanie eksportu.

Ryzyko walutowe wiąże się przede wszystkim z wahaniami kursu walutowego. Niedoświadczeni eksporterzy często próbują powiększyć swoje zyski spekulując na kursie walutowym. Należy jednak pamiętać, że jego zmiana w kierunku „niepożądanym” zamiast spodziewanych zysków może przynieść ogromne straty. Dlatego też zaleca się stosowanie zabezpieczeń hedgingowych, niekoniecznie dla całej wartości transakcji ale przynajmniej dla części, tak aby uniknąć strat, które mogłyby zagrozić przedsiębiorstwu.

Ryzyko wydłużonego czasu realizacji odnosi się zarówno do działań operacyjnych, jak i czasu płatności. Poszukując redukcji kosztów (silna

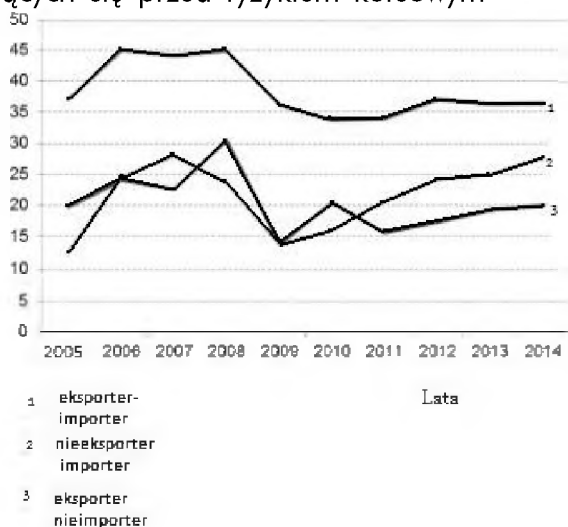
konkurencja na rynkach obcych) eksporter korzysta często z produktów, surowców i podwykonawców z różnych krajów. Wydłuża się czas i powiększa niepewność terminowego zapotrzymania. Gotowy produkt musi dotrzeć potem do zagranicznego odbiorcy, a od tego momentu najczęściej rozpoczyna się termin płatności. Zwykle faktury zagraniczne realizowane są w okresie od 2 do 6 miesięcy. Okres ten wynika z procedur bankowych, korekty błędów w dokumentach lub innych powodów po stronie odbiorcy. Jeśli terminy się przeciągają może wygenerować się dodatkowy koszt dla eksportera w postaci kosztów refinansowania transakcji.

Obcy kraj i kontrahent wymaga także szczególnej staranności jeśli chodzi o zbadanie ich stabilności makroekonomicznej i wiarygodności. Przemiany polityczne w kraju lub regionie, kryzysy finansowe podnoszą ryzyko powodzenia transakcji. Badanie wypłacalności zagranicznych klientów, ewentualne ściganie należności mogą także pomniejszyć rentowność przedsięwzięcia.

Podjęcie decyzji o działalności eksportowej powinno być wynikiem przemyślanej decyzji o charakterze długoterminowym, a nie tylko chwilowym uzupełnianiem popytu wewnętrznego. Eksport wymaga dodatkowych nakładów, a przedsiębiorstwo jak wspomniano wcześniej, jest pod silną presją poszukiwań możliwości obniżki kosztów. Nakłady te wiążą się chociażby z opłatami za zabezpieczenie płatności, ale wynikają także z konieczności ponoszenia kosztów transportu, spedycji międzynarodowej, badań marketingowych. Kadra własna lub wynajęta musi zapoznać się z porządkiem prawnym, zwyczajami które towarzyszą zawieraniu transakcji. Niezależnie czy jest to eksport bezpośredni czy pośredni trzeba stworzyć sieć kontaktów, porozumień i baz danych o kontrahentach i także o konkurentach, którzy niekoniecznie pokrywają się z tymi znanymi z rynku krajowego.

Poziom umiędzynarodowienia gospodarki zależy w dużym stopniu od wartości eksportu i importu przedsiębiorstw. Według badań GUS wśród całej populacji polskich przedsiębiorstw zaledwie niecałe 4% (3,9%) prowadziło w 2012 roku działalność eksportową. Opierając się na sprawozdaniach F-01 (dotyczy to firm zatrudniających powyżej 9 osób) można zauważyć, że małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią około 94% wszystkich podmiotów. Działalności eksportową zadeklarowało w 2011 roku 15 828 przedsiębiorstw i był to jeden z najniższych wskaźników, niższy także w stosunku do przedkryzysowego 2007 roku.

Wykres 1. Odsetek przedsiębiorstw zabezpieczających się przed ryzykiem kursowym



Źródło: Szybki monitoring NBP. Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w I kw. 2014 oraz prognoz na II kw. 2014, Biuro przedsiębiorstw, gospodarstw domowych i rynków, Instytut Ekonomiczny, Warszawa 2014

Tabela 1. Skłonność do eksportu MSP na tle ogółu podmiotów w latach 2009–2011

Wyszczególnienie	Liczba firm ogółem			Liczba eksporterów			Udział eksporterów w ogólnej liczbie firm (w %)			Udział eksportu w przychodach (w%)		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Podmioty ogółem (powyżej 9 osób)	50828	49054	50519	17079	15719	15828	33,6	32,0	31,3	26,5	28,5	28,8
Podmioty małe (10–49 osób)	31269	30089	31616	7615	6035	7099	24,4	23,0	22,5	18,4	21,3	21,1
Podmioty sektora MSP (10–249)	16512	155871	15780	7563	6863	6789	45,8	43,2	43,0	22,6	24,2	23,7
Podmioty duże (powyżej 249 osób)	47781	45960	47396	15178	13789	1388	31,8	30,0	29,3	24,0	23,5	23,0
Podmioty duże (powyżej 249 osób)	3047	3094	312	1901	1921	1940	62,4	62,1	62,1	29,0	30,8	31,5

Źródło: Zestawienie własne na podstawie: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, PARP, Warszawa 2011 str. 32, Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, PARP, Warszawa 2012, s. 35

Udział firm z interesującego nas sektora stanowił niecałe 88% populacji badanych przez GUS przedsiębiorstw⁷.

Zaangażowanie firm jest jednak znacznie zróżnicowane ze względu na ich wielkość. Badanie poziomu internacjonalizacji przedsiębiorstwa, także ich skłonności do eksportu potwierdzają, że wraz ze wzrostem wielkości podmiotu mocniej uwidacznia się skłonność do eksportu.

Dane liczbowe wykazują, że względna liczba eksporterów, jak i udział w ich przychodach środków z eksportu są znacznie niższe niż w przypadku dużych przedsiębiorstw.

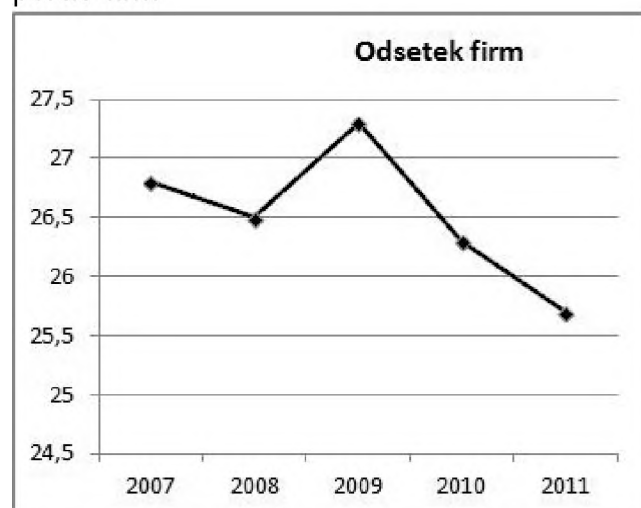
Przedstawianie samej tylko liczebności podmiotów zaangażowanych w proces eksportowy nie odzwierciedla jednak wagi tego sektora w naszym wywozie towarów.

Zjawisko spadku udziału omawianego sektora w wartości ogólnej eksportu widoczne było już od 2006 roku. W 2009 roku, kiedy najmocniej odczuwalne były skutki kryzysu znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw wzrosło, co może świadczyć o wolniejszym tempie spadku ich eksportu w porównaniu z dużymi przedsiębiorstwami. W tym zatem kontekście można wskazać na ich lekko stabilizującą rolę i większą odporność na wahania koniunkturalne.

Tezę tę potwierdza również obserwowany w 2010 roku ponowny spadek udziału tych firm z 27,3% do 26,3% świadczący o tym, że w fazie wychodzenia i stabilizacji wartość ich eksportu nie wykazała już tak dużej dynamiki, jak w przypadku dużych firm.

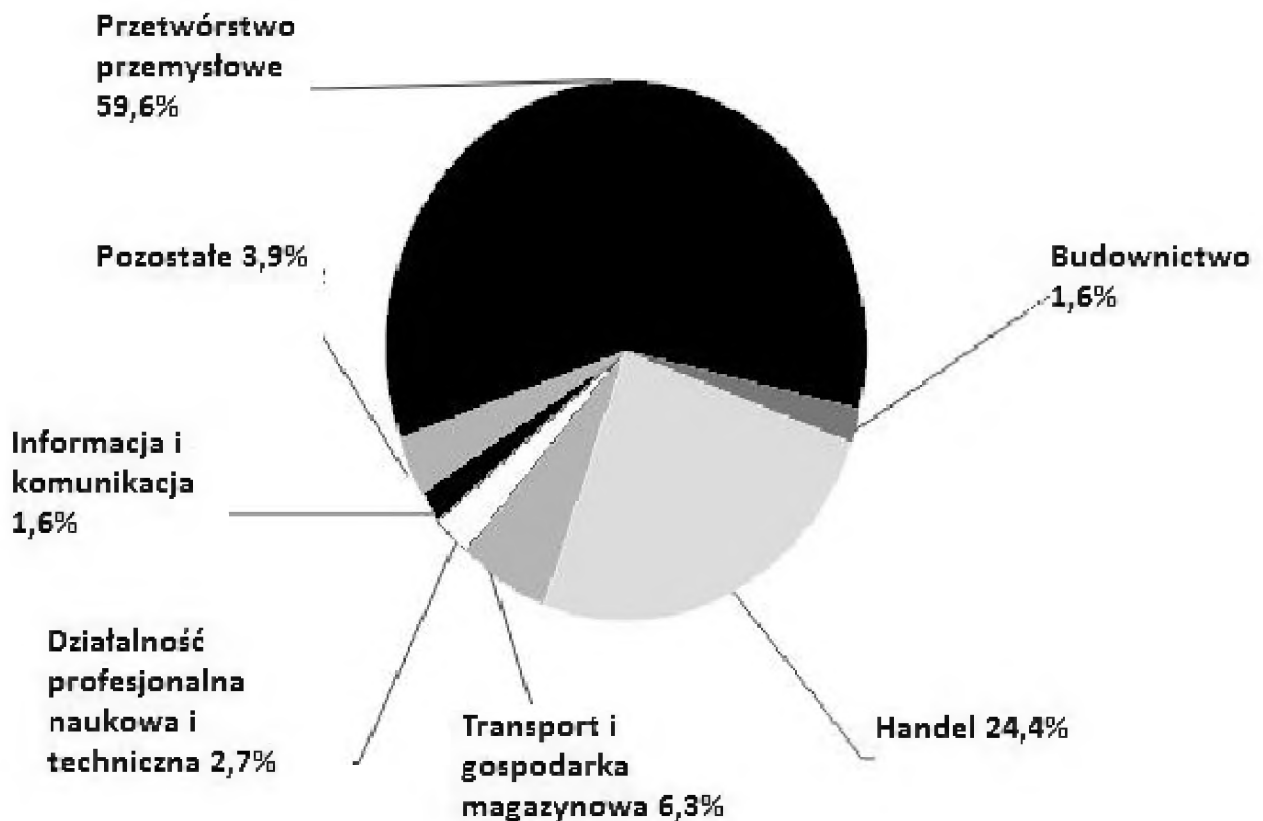
Kluczową rolę w eksporcie MSP odgrywają przedsiębiorstwa średnie, na które przypada około 77% całego sektora. Tradycyjnie już

Wykres 2. Udział sektora MSP w polskim eksporcie firm



Źródło: Raport o stanie sektora małych i średnich op. cit., s. 42

Wykres 3. Struktura eksportu MSP wg sekcji PKD w 2011 roku



Źródło: Raport o stanie sektora małych i średnich op. cit., s. 43

analizując strukturę rzeczową wg sekcji PKD można mówić o dominującym znaczeniu sekcji przetwórstwa przemysłowego, którą przypada 59,6% wartość eksportu.

W ramach sekcji przetwórstwo przemysłowe największą wartość eksportu w 2011 roku zrealizowały podmioty z działów: produkcja artykułów spożywczych, produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyłączeniem maszyn i urządzeń, produkcja wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych oraz produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej nie klasyfikowanych. W ramach tej samej sekcji przetwórstwa przemysłowego są także branże, w których zaangażowanie w działalność eksportową jest wyjątkowo wysokie. Można wyróżnić 4 działy, dla których przychody z eksportu stanowią ponad 40% przychodów z całokształtu produkcji:

- produkcja mebli – 50,1%,
- produkcja wyrobów z drewna oraz korka, z wyłączeniem mebli – 44,2%,
- produkcja odzieży – 43,8%,
- produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych – 43%.

Ciekawym zjawiskiem obserwowanym od kilku lat było szybsze tempo wzrastania eksportu

MSP z udziałem kapitału zagranicznego niż bez jego udziału. Przyczyn można by się doszukiwać w ewentualnie lepszym rozpoznaniu rynków zagranicznych przez te podmioty lub też można wskazać na rolę przekształceń własnościowych w postaci fuzji i przejęć. Jak pokazują dane statystyczne i badania w polskim eksporcie dominują podmioty z udziałem zagranicznym. Są lepiej wyposażone w kapitał, bardziej produktywnie oraz mają często dostęp do międzynarodowej sieci stworzonej przez firmę macierzystą⁸. W zderzeniu z nimi firmy z sektora MSP mają zbyt mały potencjał eksportowy, aby mogły dołączyć do czołówki eksporterów. Ich szybki wzrost obrotów i zatrudnienia zorientowany jest głównie na rynek krajowy.

3. Skłonność do eksportu przedsiębiorstw województwa mazowieckiego

Województwo mazowieckie jest najbardziej rozwiniętym gospodarczo regionem. Cechą charakterystyczną województwa jest zróżnicowanie przestrzenne rozwoju gospodarczego między metropolitalnym centrum regionu (OMW – Obszar Metropolitalny Warszawa) a jego peryferiami,

Tabela 2. Dynamika eksportu w województwie mazowieckim w latach 2005–2011

Wskaźnik	j. m.	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Eksport	mln PLN	53119	71772	83488	92024	90407	105122	122742
Dynamika nominalna	poprzedni rok=100	105,8	135,1	116,3	110,2	98,2	116,3	118,7
Udział w przychodach ze sprzedaży	%	10,3	12,4	12,8	12,6	12,1	13,4	14,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie J. Duda, *Próba oceny międzynarodowej działalności polskich i małopolskich MSP*, *Ekonomia Menedżerska* 2011, nr 103

które mają głównie charakter rolniczy. Wartość PKB per capita w 2010 roku w Warszawie była trzykrotnie wyższa niż średnia krajowa. Powyżej średniej uplasowały się także podregion warszawski zachodni – 123,8% oraz ciechanowsko-płocki – 117,1%.⁹ W województwie zauważalna jest także względnie wyższa aktywność eksportowa większych podmiotów. W obrębie lat 2005–2011 wartość eksportu przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 9 pracowników wzrosła o 71,6%.

O rosnącym zaangażowaniu przedsiębiorstw mazowieckich w proces internacjonalizacji świadczy także powiększający się odsetek przychodów ze sprzedaży zagranicznej w przychodach ogółem (z 10,3% w 2005 r. do 14,1% w 2011 r.). Województwo mazowieckie analizowane pod kątem całości obrotów handlu zagranicznego charakteryzuje się systematycznie rosnącym deficytem. W roku 2005 wynosił on 46 mln złotych, a w 2011 r. osiągnął poziom 101 mln zł. Jest to związane głównie z importem surowców energetycznych i komponentów do ich produkcji. Firmy działające przede wszystkim w Płocku i Warszawie są importerami tych produktów. Rozpatrując strukturę towarową eksportu województwa wskazać można na dominujący udział wyrobów przemysłu maszynowego i elektromaszynowego, co jest także charakterystyczne dla struktury towarowej całości polskiego eksportu. Dezagregując sekcje towarowe eksportu zauważyć można największy udział towarów takich jak: monitory i rzutniki (9,3%), oleje z ropy naftowej i oleje otrzymane z materiałów bitumicznych (3,35%), czekolada i przetwory spożywcze zawierające kakao (2,9%). Rozkład geograficzny mazowieckiego eksportu pokazuje, że głównymi odbiorcami są: Niemcy, Wielka Brytania, Rosja, Francja, Republika Czeska i Włochy. Do tych państw trafia 70% towarów eksportowanych¹⁰. Ogólnie można stwierdzić, że kraje UE absorbują 75% eksportu województwa, a do pozostałych krajów naszego kontynentu

kierowane jest dalsze 16% towarów, do Azji 5%, natomiast do obu Ameryk około 3%. Wskazując na miasta województwa, z których wyeksportowano towary o największej wartości należy wymienić Warszawę i Płock. Ponadto powiaty: mławski, pruszkowski, nowodworski, piaseczyński, garwoliński i żyrardowski najwięcej wnieśli do wartości eksportu z województwa. Biorąc pod uwagę miasto Płock zauważamy, że 39% eksportu z tego miasta to wyroby przemysłu chemicznego, natomiast odnosząc się do obszaru większego tzn. do powiatu płockiego rząd wielkości eksportu wyrobów przemysłu naftowego to 53%¹¹.

4. Uwarunkowania i bariery eksportu przedsiębiorstwa podregionu płockiego

Przedsiębiorstwa małe i średnie w badaniach przeprowadzonych przez EIM Business & Policy Research na zlecenie European Commission Enterprise and Industry wskazują na szereg barier utrudniających im rozszerzenie procesu umiędzynarodowienia, którego znaczącym komponentem jest eksport. Bariery te podzielić można na wewnętrzne i zewnętrzne. Wśród barier wewnętrznych przedsiębiorstwa wskazują głównie na trudności będące pochodną: ceny i jakości, po której firma może oferować swój produkt, wysokich kosztów umiędzynarodowienia, braku wykwalifikowanego personelu, barier językowych. Rozpatrując natomiast bariery zewnętrzne głównymi czynnikami utrudniającymi umiędzynarodowienie są: niedobory w dostępności do kapitału, braki adekwatnego wsparcia publicznego i dostępu do informacji, wysokie koszty obsługi skomplikowanej dokumentacji w transporcie międzynarodowym, odmienne regulacje prawne na zagranicznych rynkach, cła i bariery handlowe, odmienność kulturowa oraz cła i bariery formalne wewnątrz kraju¹². W przypadku małych i średnich firm eksport może być traktowany jako potencjalna dźwignia przyspieszonego rozwoju.

Badania międzynarodowe wykazują, że istnieje ścisły związek między innowacyjnością a umiędzynarodowieniem, którego najprostszą formą jest obrót handlowy. Na przykład 26% aktywnych międzynarodowo firm z sektora MSP wprowadziło nowy produkt lub usługę na wewnętrznym rynku w swoim sektorze. Podczas gdy wśród nieaktywnych międzynarodowo firm odsetek ten wynosił tylko 8%.

5. Założenia metodologiczne badania firm podregionu płockiego

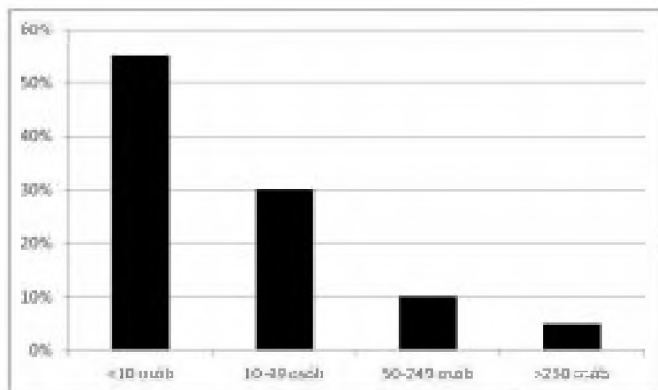
W ostatnim kwartale 2012 roku na terenie powiatów: płockiego, gostyńskiego, sierpeckiego zostało przeprowadzone badanie ankietowe pod kątem analizy sytuacji finansowej w przedsiębiorstwach z uwzględnieniem wpływu działalności eksportowej. Badanie skierowane zostało do przedsiębiorstw działających na terenach wyżej wymienionych powiatów.

Narzędziem badania był kwestionariusz ankietowy, zawierający uporządkowaną listę pytań zamkniętych i otwartych. Pytania zamknięte pozwalały na użycie jednego lub kilku z podanych w ankiecie wariantów odpowiedzi. Pytania otwarte dawały swobodę formułowania odpowiedzi.

Ankiety zostały rozesłane do przedsiębiorstw w formie elektronicznej. Wypełnione ankiety odesłało 110 przedsiębiorstw.

Badając podmioty z podregionu płockiego zauważamy, że blisko 70% z nich nie podjęło działalności eksportowej w ostatnich latach. Pozostałe firmy, jeśli wskazywały na taką formę sprzedaży, to głównie poszukiwały rynków zbytu wśród krajów Unii Europejskiej. 70% eksportujących zadeklarowało koncentrację sprzedaży na rynkach unijnych. Wskaźnik ten jest zbliżony do danych opracowanych w skali kraju przez PARP i w skali województwa mazowieckiego.

Wykres 4. Struktura badanych przedsiębiorstw według wielkości



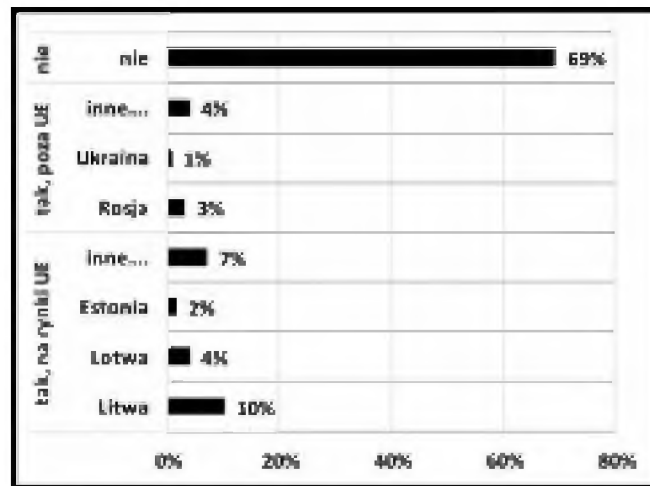
Źródło: Opracowanie na podstawie badań własnych

Rozważając natomiast zagadnienie zdolności do podejmowania eksportu, gdzie według danych krajowych widzimy dużą zbieżność z wielkością przedsiębiorstwa, w badanej populacji podmiotów zauważalna jest podobna tendencja.

Szczególnie ciekawym problemem, który próbowano zidentyfikować w badaniu było ustalenie głównych bodźców skłaniających przedsiębiorców danego regionu do poszukiwań rynków zbytu za granicą. 57% respondentów wskazało za przyczynę determinanty związane z poszukiwaniem rynków zbytu. Głównie chodzi tu o chęć rozszerzenia zakresu sprzedaży, wyjścia z pozycji „firmy regionalnej” (20%), ale też istotna jest konieczność poszukiwań odbiorców dla większych mocy produkcyjnych (12% odpowiedzi), co sugerowałoby wiązanie możliwości rozwojowych przedsiębiorstwa z ekspansją zagraniczną sprzedaży. Z drugiej strony pojawiające się nadwyżki produkcji i zapasów na rynku krajowym są istotnym czynnikiem skłaniającym do działań eksportowych. Pozostałe 43% wskazań należy połączyć z oceną wyników finansowych przedsiębiorstw. Korzystne ceny na rynkach zagranicznych oraz zadowalający poziom kursu walutowego przesądzają głównie o stronie finansowej transakcji eksportowej. O dojrzałości strategicznej firm może natomiast świadczyć chęć dywersyfikacji rynków zbytu. W przeprowadzonym badaniu rzadziej niż co dziesiąty podmiot brał pod uwagę ten argument.

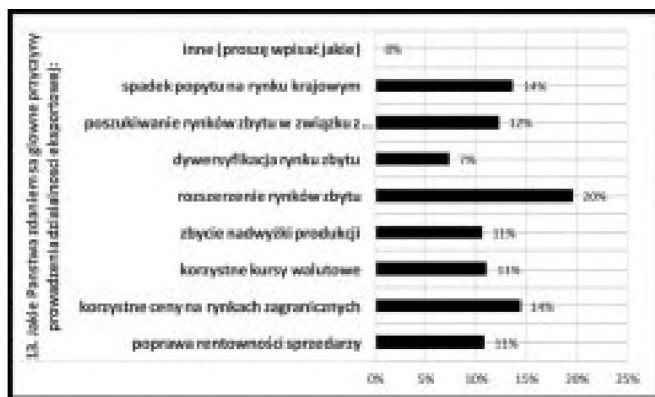
Rozpoczęcie działalności eksportowej można oceniać jako pierwszy etap umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa, który stawia przed firmą nowe wyzwania prawne, organizacyjne i finansowe. Największe obawy wiążą z elementem

Wykres 5. Kierunki geograficzne eksportu przedsiębiorstw podregionu płockiego



Źródło: Opracowanie na podstawie badań własnych

Wykres 6. Jakie są państwa zdaniem główne przyczyny prowadzenia działalności eksportowej

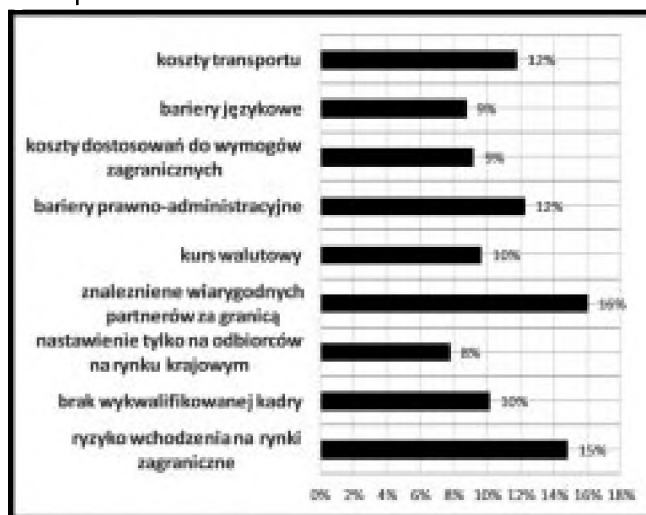


Źródło: Opracowanie na podstawie badań własnych

niepewności, który towarzyszy wejściu na zagraniczny rynek. Po pierwsze badane firmy wskazywały na trudności związane z nawiązywaniem konstruktywnych kontaktów handlowych oraz na ogólne ryzyko związane z bytnością na zagranicznym rynku przy czym istotne było tu zwłaszcza ryzyko zmienności kursu walutowego. Po drugie zaś inną grupą przyczyn utrudniających działalność eksportową można nazwać przyczynami kosztowo-organizacyjnymi. Przedsiębiorstwa często podnosiły aspekt rosnących kosztów transportu (12% odpowiedzi), konieczność poznania i przebrnięcia przez bariery prawno-administracyjne. Z podobną częstotliwością wskazywano na braki kadrowe i bariery językowe jako czynniki utrudniające tego rodzaju sprzedaż.

Powracając do sytuacji ekonomicznej eksporterów w skali ogólnokrajowej na podstawie

Wykres 7. Jakie są państwa zdaniem główne trudności w podejmowaniu działalności eksportowej



Źródło: Opracowanie na podstawie badań własnych

badania NBP można stwierdzić, że w ostatnich kwartałach na wysokim poziomie utrzymywał się poziom konkurencyjności cenowej sprzedaży zagranicznej rozliczanej w euro i dolarze. Bariera kursu walutowego była najniższa w historii badań szybkich banku centralnego. Ogólne prognozy formułowane przez eksporterów mimo wielokierunkowych zmian badanych wskaźników pozwalają sformułować oczekiwania wysokiego wzrostu eksportu osiągniętego głównie dzięki rosnącej wartości kontraktów eksportowych a w mniejszym stopniu ilości zawieranych transakcji¹³.

Przypisy

- OECD, <http://stat.oecd.org>.
- J. Misala, *Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005, s. 432.
- J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2008, s. 19.
- M. Gorynia, *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2007, s. 35.
- K. Przybylska, *Proces internacjonalizacji przedsiębiorstwa w teorii ekonomicznej*, Zeszyty Naukowe WSE w Bochni 2005 nr. 3.
- M. Rozkwitalska, *Zarządzanie międzynarodowe*, Difin, Warszawa 2007, s. 122-124.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, PARP, Warszawa 2013.
- Narzędzia ekspansji międzynarodowe w XXI wieku. Jak wspierać internacjonalizację: co działa, a co nie? w: *MSP Forum Edukacyjne, Forum Małych i Średnich Przedsiębiorstw*, prof. J. Cieślak, Centrum Przedsiębiorczości, Akademia L. Koźmińskiego, Warszawa 2010.
- Strategia rozwoju województwa mazowieckiego do 2030 roku.

- Innowacyjne Mazowsze, Mazowieckie Biuro Planowania regionalnego w Warszawie, Warszawa 2013, pod. red. Z. Strzelecki, s. 14-25.
- Strategia rozwoju województwa mazowieckiego do 2030 roku. Innowacyjne Mazowsze, Mazowieckie Biuro Planowania regionalnego w Warszawie, Warszawa 2013, pod. red. Z. Strzelecki, s. 19.
- Analiza potencjału innowacyjnego sektora MSP w województwie mazowieckim. Raport końcowy projektu: „Badanie systemu monitoringu i podstaw ewaluacji wdrażania Regionalnej Strategii Innowacji dla Mazowsza”, Warszawa 2013, s. 156.
- Internationalisation of European SMEs, Entrepreneurship Unit Directorate-General for Enterprise and Industry European Commission www.ec.europa.eu/enterprise/e_i/index_en.htm, European Union, 2010, str. 59.
- Szybki monitoring NBP (nr 03/4 lipiec 2014 r.) Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w II kw. 2014 oraz prognoz na III kw. 2014 r. Biuro przedsiębiorstw, gospodarstw domowych i rynków, Instytut Ekonomiczny, Warszawa 2014.

Summary

Export activity is one of the basic forms of external 'internationalisation' of an enterprise. The share of enterprises from the SME sector in Polish export shows a downward trend. Concentration of sales in the markets of the European Union is revealed in this sector, which is also observed in the Mazovia region and Plock sub region. The NBP nationwide survey and study conducted on the population of Plock enterprises indicated the importance of price competitiveness of foreign sales paid in euros.