

Zofia Krokosz-Krynke

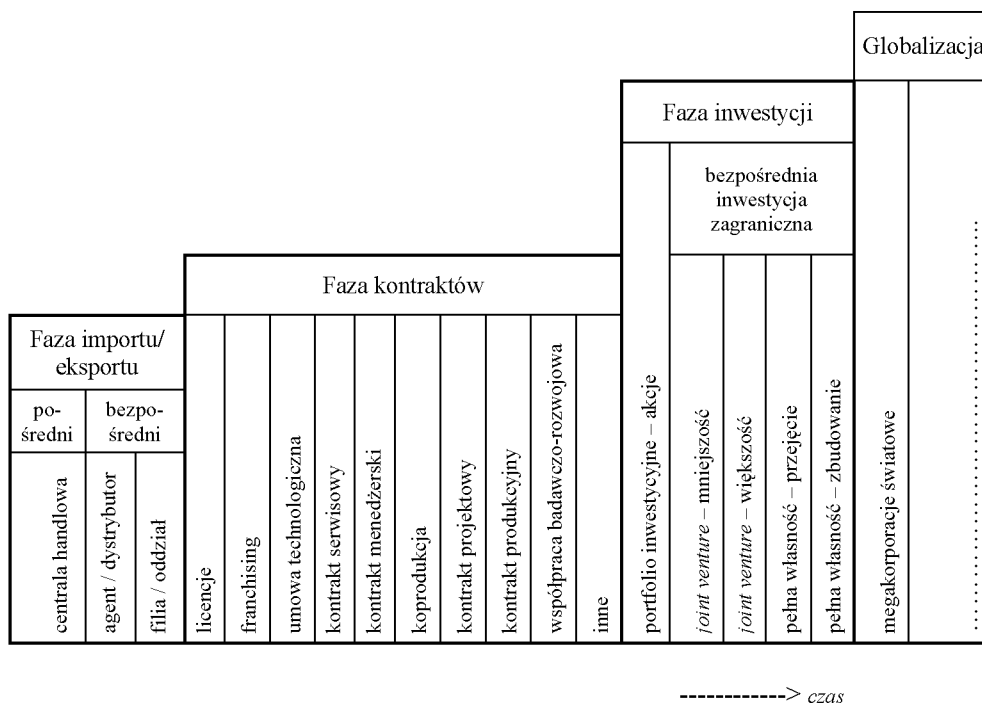
Politechnika Wrocławska

RYZYO W DZIAŁALNOŚCI MIĘDZYNARODOWEJ POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW

1. Wstęp

Działalność międzynarodowa przedsiębiorstw może przyjmować różne formy. Madura [Madura, 1995] do najczęściej spotykanych w przedsiębiorstwach metod prowadzenia działalności międzynarodowej zalicza handel zagraniczny, licencje, franchising, *joint venture*, przejęcia działających firm czy założenie nowych oddziałów zagranicznych. Podobnie działalność międzynarodową pokazuje Kefalas [Kefalas, 1990]. Rozważając ewolucyjny proces globalizacji przedsiębiorstw, pokazuje on cztery główne fazy: fazę importu/eksportu, fazę kontraktów, fazę inwestycji i fazę globalizacji. Każda z tych faz charakteryzuje się innymi strategiami wejścia na rynek i strategiami działania (por. rys. 1). Ze względu na różny poziom zaangażowania w działalność międzynarodową majątku przedsiębiorstwa kolejne fazy różnią się ryzykiem. W działalności handlowej, szczególnie w eksporcie, zaangażowanie majątku jest najmniejsze i ryzyko w skrajnym przypadku polega na utracie towaru. Tworzenie spółek *joint venture* wymaga zaangażowania kapitału, ryzyko w tym wypadku może oznaczać jego stratę. Największe ryzyko towarzyszy bezpośrednim inwestycjom zagranicznym; w przypadku np. ogłoszenia nacjonalizacji w kraju inwestycji można utracić cały majątek.

Determinantom bezpośrednich inwestycji zagranicznych poświęcono wiele publikacji. Janicki i Wunnava [Janicki, Wunnava, 2004, s. 505-509] wykazali w swoich studiach dotyczących bezpośrednich inwestycji zagranicznych BIZ pomiędzy krajami członkowskimi Unii Europejskiej i ówczesnymi ośmioma kandydatami do Unii, że głównymi determinantami napływu BIZ są wielkość gospodarki kraju goszczącego, ryzyko tego kraju, koszty robocizny w tym kraju i otwartość na handel. Beva i Estrin [Beva, Estrin, 2000] jako dodatkowy czynnik decydujący o napływie BIZ do krajów kandydujących do UE wymienili perspektywę członkostwa UE, twierdząc, że jest ona postrzegana przez potencjalnych inwestorów jako redukcja ryzyka kraju.



Rys. 1. Fazy działalności międzynarodowej przedsiębiorstw – od handlu do globalizacji

Źródło: opracowanie własne na podstawie A.G. Kefalas A.G., *Global Business Strategy. A System Approach*, South-Western Publishing Co., 1990.

Teoria dywersyfikacji międzynarodowej korporacji mówi, że korporacje wielonarodowe powinny charakteryzować się mniejszym ryzykiem i wyższą dźwignią finansową niż korporacje krajowe. Kwok i Reeb [Kwok, Reeb, 2000] stawiają hipotezę zaprzeczającą tej teorii – sugerują oni, że wpływ internacjonalizacji na ryzyko i dźwignię finansową korporacji różni się zgodnie z warunkami rynku krajowego i rynku docelowego.

Jednym z rodzajów ryzyka towarzyszącego działalności międzynarodowej przedsiębiorstwa jest ryzyko walutowe. Ryzyko to może być rozumiane jako ryzyko wyboru waluty i ryzyko zmiany wartości waluty, zwane ryzykiem kursowym [Krokosz-Krynke, 2000, s. 79-86]. Sung i Lapan [Sung, Lapan, 2000, s. 411-423] badali, jak ryzyko kursowe wpływa na decyzję o inwestycji bezpośredniej pod względem ryzyka w firmie międzynarodowej. Założyli oni, że firma może otworzyć oddziały, każdy ze zmniejszonymi kosztami średnimi, w dwu różnych krajach. Zwykle firma otwiera jeden oddział. Autorzy stwierdzili, że przy odpowiedniej zmienności kursu wymiany firma może zwiększyć oczekiwane zyski poprzez otwarcie kilku oddziałów. Dodatkowo pokazali, że jeśli firma ma konkurenta na zagranicznym rynku, ryzyko kursowe, poprzez skłonienie firmy do otwarcia od-

działów na obu rynkach, może uchronić przed wejściem na rynek lokalnego konkurenta. Z kolei De Vita i Abbott [De Vita, Abbott, 2007], badając wpływ poziomu i zmienności rzeczywistego kursu waluty na napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich do Wielkiej Brytanii wykazali, że zmienność kursu ma ewidentnie negatywny wpływ, bez względu na sektor inwestycji. Z drugiej jednak strony dowiedli, że poziom kursu ma statystycznie nieznaczący wpływ na BIZ.

W firmach wielonarodowych czy globalnych pojawia się jeszcze inny problem – kto ma zarządzać ryzykiem. Problem ten ma szczególne znaczenie, jeżeli przedsiębiorstwo jest finansowane kapitałem lokalnym i zagranicznym. Pojawić się wtedy może konflikt interesów; współwłaściciel lokalny będzie zainteresowany jak najlepszym wynikiem przedsiębiorstwa-oddziału, podczas gdy w interesie drugiego właściciela będzie jak najlepszy wynik całej korporacji. Powstaje wtedy problem, który ze sposobów zarządzania ryzykiem powinien być zastosowany – menedżerski czy właścicielski [Krokosz-Krynke, 2003, s. 91-97].

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne można rozpatrywać nie tylko z punktu widzenia inwestora czy kraju goszczącego. Korzyści dla kraju goszczącego to transfer technologii, promocja konkurencji na rynku goszczącym, trening pracowników stanowiący wkład w rozwój kapitału ludzkiego, wpływy do budżetu z tytułu podatków (np. CIT) płaconych przez BIZ-y i zapewnienie większej stabilności (BIZ-y w przeciwieństwie do kredytów są postrzegane jako kapitał, który w obliczu pierwszych oznak kryzysu nie może być natychmiast wycofany). Zdaniem Lounganigo i Razina [Loungani, Razin, 2001] na uwagę zasługują korzyści płynące z BIZ dla gospodarki światowej: międzynarodowe przepływy kapitału redukują ryzyko właścicieli poprzez możliwość dywersyfikacji inwestycji, globalna integracja rynków kapitałowych ma wpływ na praktyki zarządzania korporacją, zasady rachunkowości czy regulacje prawne, globalna mobilność kapitału limituje możliwość prowadzenia złej polityki przez rządy.

Import materiałów do produkcji lub eksport wytworzonych przez siebie wyrobów na rynek zagraniczny, stanowią początek rozpoczęcia przez przedsiębiorstwa działalności międzynarodowej [Stępień, 2004, s. 12]. Import i eksport zaliczane są do podstawowych form handlu zagranicznego. Biorąc pod uwagę zakres działalności polskich przedsiębiorstw na arenie międzynarodowej, handel jest dominującą formą. Gdy w maju 2004 r. Polska weszła do Unii Europejskiej, pojawiły się dogodne warunki do umiędzynarodowienia działalności w zakresie produkcji i handlu polskich przedsiębiorstw. Postępujący rozwój wymiany handlowej w zakresie eksportu i importu wynikał z funkcjonowania w otoczeniu unijnych przedsiębiorstw, które mają wpływ na zwiększoną konkurencję i rozwój procesu internacjonalizacji [Kaczmarek, 2004, s. 67]. Przystąpienie Polski do UE miało zweryfikować konkurencyjność polskich przedsiębiorstw. Zastanawiano się wówczas, czy poradzą sobie one z konkurencją firm unijnych, jak również czy będą umiały czerpać korzyści ze wspólnego rynku. Oceniając funkcjonowanie polskich firm w 2005 r., można powiedzieć, że sprostaly oczekiwaniom i bardzo dobrze poradziły sobie na rynkach

unijnych, czego dowodem może być wysokie tempo wzrostu eksportu. Przyczyn boomu eksportowego i znacznego ożywienia w wymianie handlowej Polski należy doszukiwać się w czynnikach, które odegrały istotną rolę we wzroście eksportu – poprawa koniunktury w gospodarce światowej i ciągły wzrost konkurencyjności polskich towarów [*Przedsiębiorczość...*, 2006]. Taki stan rzeczy potwierdzają badania przeprowadzone przez firmę konsultingową KPMG – 72% badanych firm upatruje swojej przewagi konkurencyjnej na rynkach zagranicznych w wysokiej jakości produktów, 62% – w przewadze kosztowej, a tylko 32% w wizerunku, reputacji firmy i tradycji [*Ekspansja...*, 2007].

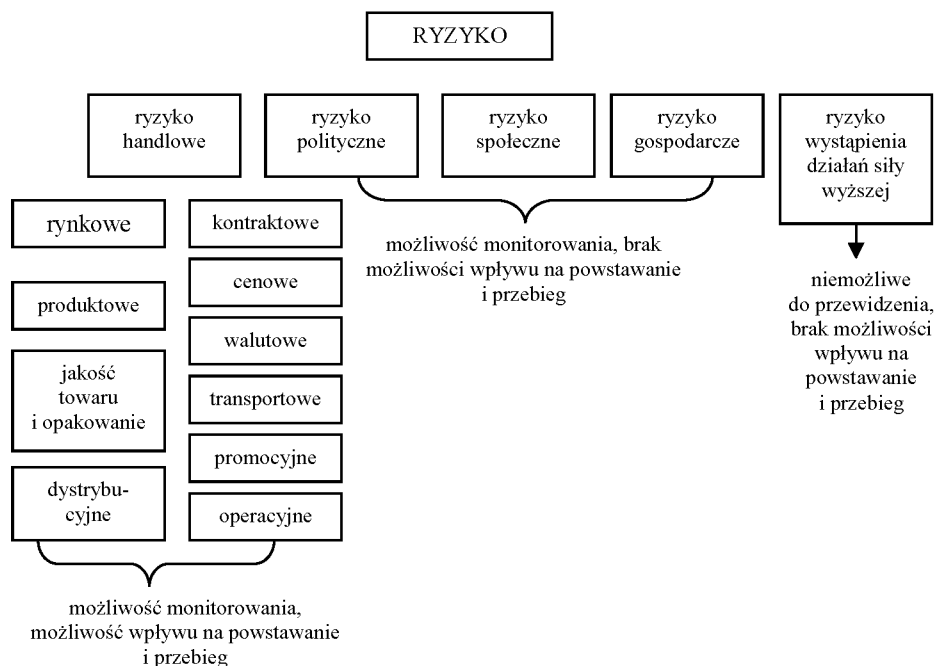
Niniejsze opracowanie poświęcone jest problematyce działalności międzynarodowej przedsiębiorstw polskich. Zaprojektowano i przeprowadzono badania ankietowe mające na celu stwierdzenie, czy przedsiębiorstwa prowadzą działalność międzynarodową, jaka jest forma tej działalności i jak sobie radzą z ryzykiem towarzyszącym tej działalnością. Wstępne badania wykazały, że jedyną formą działalności międzynarodowej jest handel zagraniczny; dlatego w dalszej części opracowania zajęto się tylko tą formą.

2. Handel zagraniczny i towarzyszące mu ryzyko

Handel zagraniczny, definiowany jako „odpłatna wymiana towarów lub usług z partnerami mającymi stałą siedzibę w innym państwie” [Bielawska, 2006, s. 35], jest dziedziną narażoną na różnego typu rodzaje ryzyka. Spowodowane jest to przekraczaniem granic i znacznych odległości przez podmioty uczestniczące w transakcjach handlowych. Liczba czynników mająca istotny wpływ na przebieg transakcji, trudność ich rozpoznania i przewidywania oraz ciągła ich zmienność, przyczyniają się do zwiększonego poziomu ryzyka na rynkach międzynarodowych. Dodatkowo na wzrost zagrożeń mają wpływ odmienne systemy ekonomiczne, prawne, polityczne, społeczne i kulturowe podmiotów zaangażowanych w procesy gospodarcze [Rymarczyk, 2005, s. 359]. Systematykę ryzyka handlu zagranicznego wraz z możliwością zarządzania tym ryzykiem przedstawia np. Kuczyński [Kuczyński 2007] (rys. 2).

W przeprowadzonych badaniach nie rozważano wszystkich rodzajów ryzyka; skupiono się na pięciu rodzajach ryzyka, na które można wpływać lub zabezpieczyć się przed nim. Uwzględnione w badaniach ryzyka towarzyszące działalności handlowej to:

- ryzyko transakcyjne związane z zawartą transakcją,
- ryzyko towarowe związane z towarami będącymi przedmiotem transakcji,
- ryzyko rynkowe wywołane zmianami w otoczeniu rynkowym,
- ryzyko kraju związane z działalnością ekonomiczną i polityczną krajów, w których przedsiębiorstwo działa,
- ryzyko siły wyższej związane z siłami natury, którym człowiek nie jest w stanie zapobiec, a które utrudniają lub uniemożliwiają przeprowadzenie transakcji.



Rys. 2. Ryzyko w handlu zagranicznym

Źródło: S. Kuczyński, *Ryzyko w transakcjach handlu zagranicznego*, www.exporter.pl, 20.09.2007.

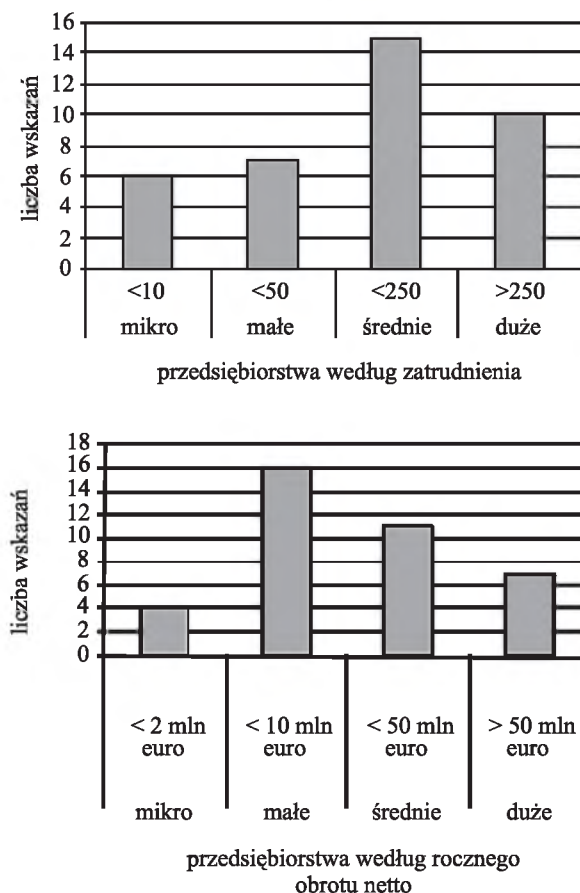
3. Badania ryzyka w handlu zagranicznym

Badania ryzyka w działalności międzynarodowej polskich przedsiębiorstw przeprowadzono jako badania ankietowe z wykorzystaniem odpowiednio zaprojektowanego kwestionariusza¹. W ankiecie wydzielono pytania skierowane tylko do importerów, tylko do eksporterów oraz do firm prowadzących działalność zarówno importową, jak i eksportową.

Ankiety wysłano do 166 firm, spośród których 38 udzieliło odpowiedzi (*rate of response* = 23%). Wśród respondentów były przedsiębiorstwa duże, średnie, małe i mikro – udział przedsiębiorstw o różnej wielkości w analizowanej próbie według zatrudnienia i rocznych obrotów netto ze sprzedaży pokazuje rys. 3. Na rysunku widać, iż przeważały przedsiębiorstwa należące do grupy małych i średnich (MŚP) – stanowiły one 74% przy kryterium poziomu zatrudnienia i 82% przy kryterium rocznych obrotów netto ze sprzedaży. W badanej próbie działalność importową

¹ W niniejszym opracowaniu częściowo wykorzystano dane zebrane przy przygotowywaniu pracy magisterskiej przez Magdalenę Galek na Wydziale Informatyki i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej w roku akademickim 2006/2007.

prowadziło 30 przedsiębiorstw (79%), działalność eksportową zaś 33 przedsiębiorstwa (87%).



Rys. 3. Struktura badanej próbki przedsiębiorstwa według ich wielkości

Źródło: opracowanie własne.

Uzyskane odpowiedzi wskazują, że największym zagrożeniem dla importera jest ryzyko towarowe, natomiast postrzegane jako najmniej groźne jest ryzyko kraju (tab. 1). Postrzegane jako najgroźniejsze ryzyko towarowe uzyskało 83% wskazań, drugie z kolei ryzyko transakcyjne – 62% wskazań. Ryzyko kraju jest postrzegane jako najmniejsze zagrożenie działalności importowej – uzyskało tylko 24% wskazań. Taką sytuację można by tłumaczyć tym, że większość polskich przedsiębiorstw prowadzi import z krajów o stabilnej sytuacji gospodarczej i politycznej – potwierdzenie tej tezy wymaga przeprowadzenia badań z uwzględnieniem kierunków importu. Ryzyko rynkowe i ryzyko siły wyższej plasują się na podobnej pozycji w rankingu – otrzymały po ok. 50% wskazań.

Tabela 1. Ryzyko importera w badanych przedsiębiorstwach

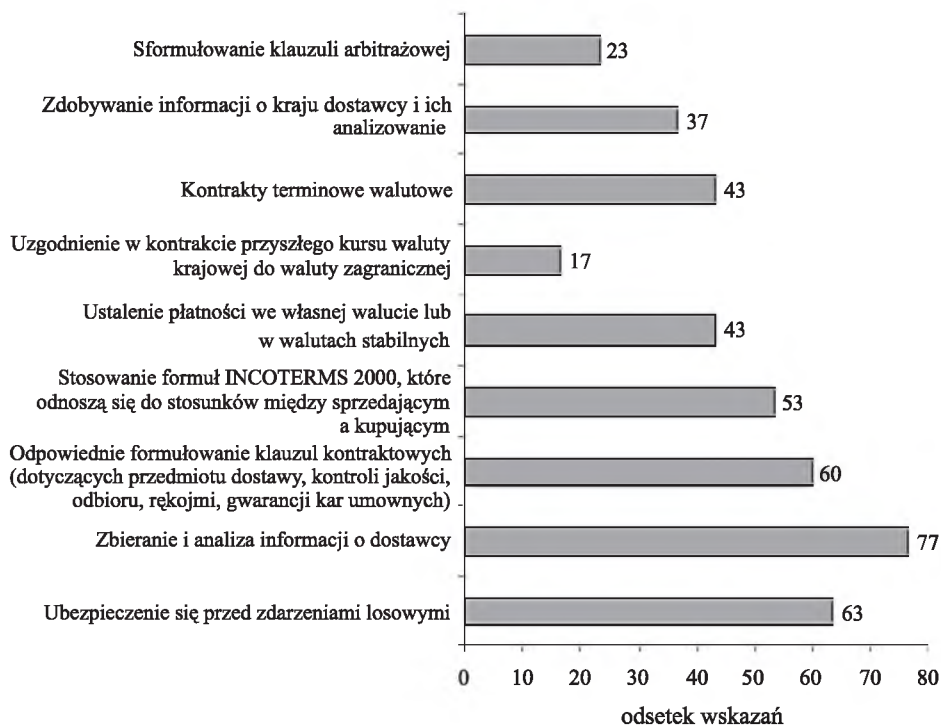
Rodzaj ryzyka	Zagrożenie	Liczba wskazań
Ryzyko transakcyjne	niedostarczenie towaru przez dostawcę, zwłoka w dostawie (wybór nieuczciwego partnera)	25
	zmiana ceny pomiędzy zawarciem kontraktu a jego realizacją	12
	odsetek wskazań*	62
Ryzyko towarowe	dostarczenie towaru złej lub gorszej jakości	25
	odsetek wskazań	83
Ryzyko rynkowe	wzrost kursu waluty transakcji	20
	spadek kursu waluty transakcji	15
	zmiana stóp procentowych	8
	odsetek wskazań	48
Ryzyko kraju	zakaz eksportu (embargo na wywóz) towarów w kraju dostawcy	9
	katastrofy, afery gospodarcze w kraju dostawcy	5
	częste zmiany przepisów prawnych w kraju dostawcy	8
	odsetek wskazań	24
Ryzyko siły wyższej	zniszczenie majątku przez żywioły naturalne	15
	odsetek wskazań	50

* Odsetek wskazań liczony jest jako obserwowana liczba wskazań do możliwej liczby wskazań; jeżeli danemu ryzyku odpowiada m zagrożeń to możliwa liczba wskazań przy próbie n wynosi $m \times n$.

Źródło: opracowanie własne.

Na uwagę zasługują metody zarządzania wskazanymi rodzajami ryzyka (rys. 4). Importerzy wśród sposobów zarządzania ryzykiem preferują zbieranie i analizę informacji o dostawcy (77% wskazań), ubezpieczanie się przed zdarzeniami losowymi (63%) i odpowiednie formułowanie klauzul kontraktowych (60% wskazań); najmniejszym uznaniem cieszą się uzgadnianie w kontrakcie przyszłego kursu waluty krajowej do waluty zagranicznej (17% wskazań) i formułowanie klauzuli arbitrażowej (23% wskazań). Ze wskazań na poszczególne metody zarządzania ryzykiem importu najpopularniejszą metodą jest zbieranie danych o dostawcy. Można przypuszczać, że po podjęciu decyzji o dostawcy i właściwym sformułowaniu klauzuli kontraktowej oraz ubezpieczeniu się przed zdarzeniem losowym ryzyko importu jest już bardzo mocno ograniczone. Znamienne jest to, że ryzyko walutowe jest słabo dostrzegane – świadczą o tym niskie wskazania metod pozwalających zarządzać tym ryzykiem. Mianowicie zarządzanie ryzykiem walutowym poprzez uzgadnianie w kontrakcie przyszłego kursu waluty krajowej do waluty zagranicznej jest najslabiej rozpowszechnioną metodą wśród respondentów; nieco lepiej wypadły kontrakty terminowe walutowe i ustalanie płatności we własnej walucie lub w walutach stabilnych (po 48% wskazań).

Podobnie jak dla grupy importerów zestawiono rodzaje ryzyka dostrzegane przez eksporterów (tab. 2). Ranking rodzajów ryzyka wynikający ze wskazań eksporterów kształtuje się identycznie jak we wskazaniach importerów; różnica poja-



Rys. 4. Metody zarządzania ryzykiem stosowane przez importerów

Źródło: opracowanie własne.

wia się w odsetku wskazań na dany rodzaj ryzyka – np. w grupie importerów ryzyko towarowe uzyskało 83% wskazań, w grupie eksporterów zaś 64% wskazań. Odsetek wskazań w przypadku pozostałych rodzajów ryzyka jest prawie identyczny dla grupy importerów i eksporterów. W grupie eksporterów za największe zagrożenia uważane są niemożność ściągnięcia należności i nieterminowe wywiązywanie się z zobowiązań przez dłużników (aż 27 respondentów na 30 wskazało na to zagrożenie). Zagrożenia te są elementami ryzyka transakcji. Postrzeganie tych zagrożeń jako bardzo poważnych łatwo wytłumaczyć. W pierwszym przypadku – niemożność ściągnięcia należności oznacza dla przedsiębiorstwa stratę. W drugim przypadku – nieterminowe wywiązywanie się z zobowiązań może spowodować utratę płynności finansowej, konieczność zwiększenia kapitału obrotowego czy, w celu utrzymania płynności, korzystanie z kapitału obcego (a to oznacza dodatkowe koszty), czy wreszcie dodatkowe koszty związane z dochodzeniem należności.

Jeżeli chodzi o metody zarządzania ryzykiem handlowym z punktu widzenia eksportera (rys. 5), to największą popularnością cieszy się zbieranie i analiza informacji o odbiorcy (82% wskazań). Ciekawe, że metoda zbierania i analizy da-

nych o kraju odbiorcy znalazła uznanie tylko u połowy respondentów (52% wskazań). Często stosowanymi metodami zarządzania ryzykiem przez eksporterów są ubezpieczenie transportowe i fakturowanie towarów i usług w walutach stabilnych (po 70% wskazań) oraz ubezpieczanie się przed zdarzeniem losowym (68% wskazań). Do najmniej rozpowszechnionych metod należą zastrzeżenie prawa własności do wyeksportowanego towaru (18% wskazań) i zapisanie w kontrakcie klauzuli zmienności ceny mającej zabezpieczyć przed ryzykiem kursowym (21% wskazań).

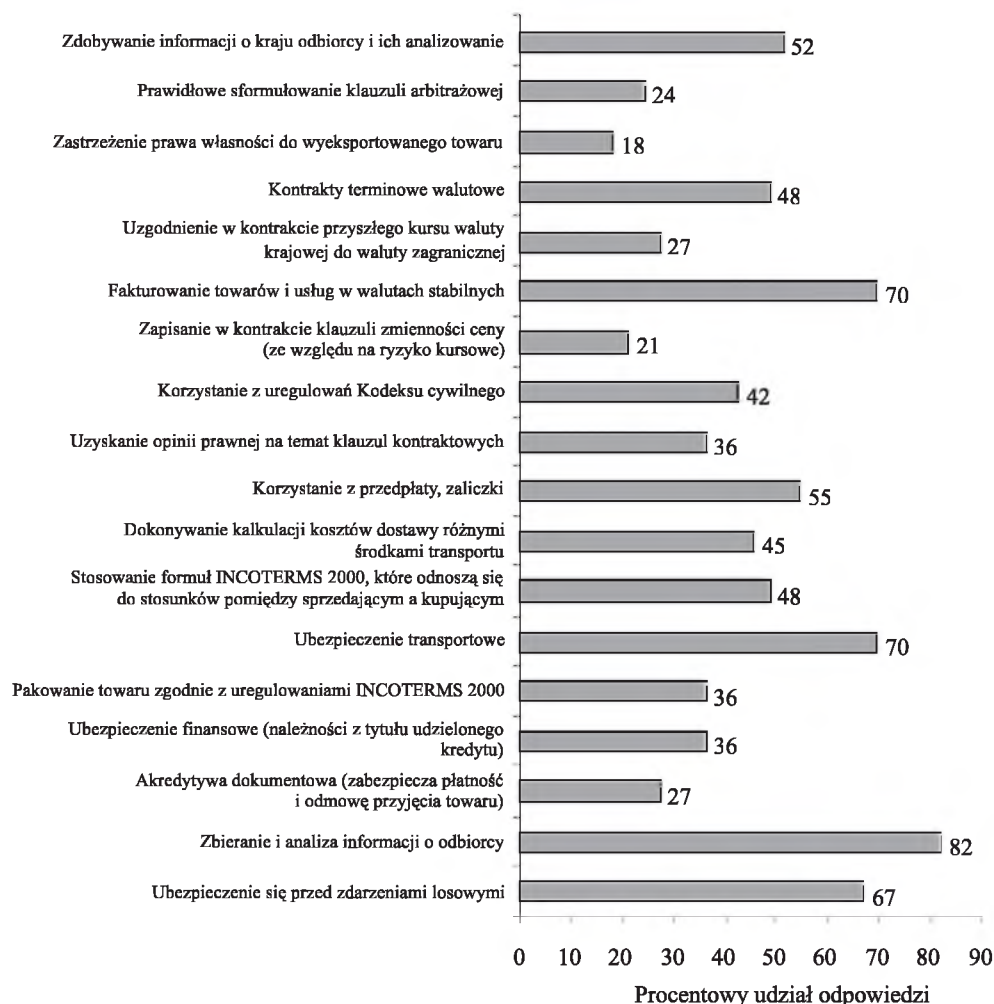
Tabela 2. Ryzyko eksportera w badanych przedsiębiorstwach

Rodzaj ryzyka	Zagrożenie	Liczba wskazań
Ryzyko transakcyjne	nieodebranie towaru lub zwłoka w odbiorze przez kontrahenta	17
	niemożność ściągnięcia należności	27
	nieterminowe wywiązywanie się z zobowiązań przez dłużników	27
	wymogi norm jakościowych kraju odbiorcy	21
	zawarcie umowy z niewłaściwym agentem lub dystrybutorem	10
	ustalenie zbyt wysokiej ceny	11
	ustalenie zbyt niskiej ceny	12
	zmiana ceny w czasie (pomiędzy zawarciem umowy a jej realizacją)	11
	nawiązanie przez odbiorcę kontaktów z nowymi dostawcami z zagranicy	20
	powstanie w kraju odbiorcy firm produkujących podobne produkty lub substytuty	16
	tworzenie w kraju odbiorcy oddziałów konkurencyjnych firm	15
	odsetek wskazań	52
Ryzyko towarowe	uszkodzenie bądź zaginięcie towaru	21
	odsetek wskazań	64
Ryzyko rynkowe	wzrost kursu waluty transakcji	17
	spadek kursu waluty transakcji	24
	zmiany stóp procentowych	11
	odsetek wskazań	53
Ryzyko kraju	zakaz importu w kraju odbiorcy, embargo na wwóz towaru w kraju odbiorcy	6
	katastrofy, afery gospodarcze w kraju odbiorcy	8
	wydany zakaz transferu należnej gotówki	6
	częste zmiany przepisów prawnych w kraju odbiorcy	9
	odsetek wskazań	22
Ryzyko siły wyższej	zniszczenie majątku wskutek żywiołów naturalnych	16
	odsetek wskazań	48

Źródło: opracowanie własne.

Do sytuacji ryzykownych przedsiębiorstwa mogą podchodzić w różny sposób. Przede wszystkim mogą unikać samego ryzyka lub zapobiegać mu; mogą ponosić koszty ryzyka lub przenosić ryzyko na inne podmioty. Poszczególne rodzaje ryzyka przedsiębiorstw uczestniczących w wymianie międzynarodowej można ograni-

czyć, stosując odpowiednie narzędzia. Instrumenty ograniczające ryzyko oferowane są przez takie podmioty, jak banki, towarzystwa ubezpieczeniowe, wywiadownie gospodarcze oraz inne instytucje.



Rys. 5. Metody zarządzania ryzykiem stosowane przez eksporterów

Źródło: opracowanie własne.

Świadomość zagrożeń, na jakie narażone są przedsiębiorstwa, ma istotne znaczenie dla powodzenia ich działalności. Jej brak powoduje, iż nie wykorzystują one wszelkich możliwych metod dostępnych na rynku i sugerowanych w literaturze. Na przykład ryzyko kraju wskazane zostało przez nieliczne przedsiębiorstwa biorące udział w badaniu, podczas gdy zmiany ogólnogospodarcze i społeczne w pań-

stwach kontrahentów mogą mieć znaczny wpływ na rentowność transakcji. Problemem może być również dostępność instrumentów ograniczających ryzyko, rozumiana jako koszt ich zastosowania. Małą popularność ubezpieczania kredytu czy stosowania akredytywy wśród badanych przedsiębiorstw można tłumaczyć m.in. względnie dużym kosztem.

Na podstawie przeprowadzonych badań wśród polskich przedsiębiorstw można stwierdzić, iż zakres i sposób zarządzania ryzykiem w działalności międzynarodowej zależą od znajomości rodzajów ryzyka zagrażających przedsiębiorstwu oraz od znajomości i dostępności instrumentów służących do minimalizowania negatywnych skutków wywołanych ich wystąpieniem. Świadomość grożącego ryzyka oraz instrumentów służących jego ograniczeniu wydaje się jedną z najważniejszych kwestii w działalności przedsiębiorstwa. Należy jednak pamiętać, iż wszystkie wyniki badania są prawdziwe tylko w odniesieniu do badanej próby.

Przeprowadzone badanie wskazują, że większość przedsiębiorstw ma świadomość istnienia ryzyka działalności międzynarodowej. Wyniki badań dowodzą, że działalność eksportowa jest obciążona większym ryzykiem aniżeli działalność importowa. Ciekawą obserwacją jest to, że ryzyko jest obecne w świadomości menedżerów zarządzających zarówno dużymi, jak i małymi czy średnimi przedsiębiorstwami.

4. Zakończenie

Internacjonalizacja z jednej strony jest ogromną szansą dla przedsiębiorstwa, z drugiej jednak wywołuje problemy nieznane podmiotom działającym wyłącznie na rynku krajowym. Właściwe rozwiązanie tych problemów znajduje odzwierciedlenie w wyniku przedsiębiorstwa. Rozwój przedsiębiorstwa w nowej rzeczywistości musi prowadzić do umiędzynarodowienia, a to oznacza bezpośrednie inwestycje zagraniczne i powstawanie korporacji wielonarodowych. Badania przeprowadzone wśród przedsiębiorstw wskazują, że są one w pierwszej fazie działalności międzynarodowej polegającej na prowadzeniu działalności importowo-eksportowej (w badaniach nie brał udziału KGHM, który jak wiadomo od kilku lat prowadzi bezpośrednie inwestycje zagraniczne na kontynencie afrykańskim). Działalność taką prowadzą przedsiębiorstwa małe, średnie i duże. Spośród różnych rodzajów ryzyka towarzyszących działalności handlowej najlepiej rozpoznawalnym, w grupie zarówno importerów, jak i eksporterów, jest ryzyko towarowe. Najmniejszym zagrożeniem dla obu grup jest ryzyko kraju. Wśród importerów ranking rodzajów ryzyka przedstawia się następująco: ryzyko towarowe, ryzyko transakcyjne, ryzyko siły wyższej, ryzyko rynkowe, ryzyko kraju, zaś w grupie eksporterów – ryzyko towarowe, ryzyko rynkowe, ryzyko transakcyjne, ryzyko siły wyższej i ryzyko kraju.

Przeprowadzone badania pokazują, że najpopularniejszą metodą zarządzania ryzykiem w działalności handlowej jest zbieranie i analiza informacji o kontrahen-

cie; metoda ta uzyskiwała najwięcej wskazań w grupie zarówno importerów, jak i eksporterów. Bardzo dużą uwagę przywiązują obie grupy do ryzyka wystąpienia działań siły wyższej i przerzucają je na firmy ubezpieczeniowe, wykupując ubezpieczenia od zdarzeń losowych.

Przerzucanie ryzyka na kontrahenta wydaje się być najprostszą metodą pozbycia się go. W przypadku walutowego ryzyka kursowego jedną z takich metod jest klauzula zmienności ceny. Wśród eksporterów metoda ta nie cieszy się zbyt dużym zainteresowaniem i tylko co piąty respondent wskazał na jej stosowanie. Podobnie stosunkowo małą popularnością cieszy się uzgadnianie w kontrakcie przyszłego kursu waluty krajowej do waluty zagranicznej – 17% wskazań w grupie importerów i 27% w grupie eksporterów.

Prawie połowa importerów i eksporterów wykorzystuje kontrakty terminowe do zabezpieczania się przed ryzykiem kursowym. Wykorzystanie tych instrumentów wymaga nie tylko wiedzy o ich charakterze; właściwe ich zastosowanie wymaga znajomości zachowań rynku walutowego i prognozowania kursów walut, by wybrany instrument zapewniał osiągnięcie jak największych korzyści.

Stosunkowo duża popularność kontraktów terminowych wskazuje na ich dostępność na rynku finansowym, co świadczy o tym, że otoczenie jest już przygotowane do sprostania zadaniom zabezpieczania ryzyka walutowego nie tylko działalności fazy importu/eksportu, ale i kolejnych faz działalności międzynarodowej – fazy kontraktów czy fazy inwestycji.

Stosowanie bardziej wyrafinowanych metod zarządzania ryzykiem walutowym może świadczyć o tym, że ryzykiem działalności handlowej zajmują się odpowiednio wyedukowani menedżerowie posiadający odpowiednią wiedzę z dziedziny zarządzania ryzykiem i znający różne narzędzia wykorzystywane do tego celu.

Literatura

- Beva A.A., Estrin S., *The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies*, William Davidson Institute Working Paper 342, London Business School, October 2000.
- Bielawska A., *Finanse zagraniczne MSP*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 35.
- De Vita G., Abbott A., *Do Exchange Rates Have Any Impact Upon UK Inward Foreign Direct Investment?* Applied Economics, 21 July 2007, www.informaworld.com/smpp/content/.
- Ekspansja międzynarodowa polskich przedsiębiorstw – Raport badawczy*
<http://www.kpmg.pl/index.html/pl/library/raporty/>, 20.09.2007.
- Janicki H.P., Wunnava P.V., *Determinants of Foreign Investment: Empirical Evidence from EU Accession Candidates*, „Applied Economics”, vol. 36, issue 5, March 2004, pp. 505-509.
- Karczmarek T.T., *Ryzyko w handlu międzynarodowym*, ODDK, Gdańsk 2004, s. 67.
- Kefalas A.G. *Global Business Strategy. A System Approach*. South-Western Publishing Co. 1990.
- Krokosz-Krynke Z., *O zarządzaniu ryzykiem walutowym w przedsiębiorstwie*, [w:] *Zarządzanie ryzykiem finansowym – teoria i praktyka. Ryzyko w przedsiębiorstwie*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Zarządzania i Finansów we Wrocławiu, nr 6, Wrocław 2000, s. 79-86.

- Krokosz-Krynke Z., *Refleksje na temat zarządzania ryzykiem – menedżerski i właścicielski punkt widzenia*, [w:] *Information Systems Applications and Technology ISAT 2002 Seminar*, Politechnika Wrocławska, Wrocław 2003, s. 91-97.
- Kuczyński S., *Ryzyko w transakcjach handlu zagranicznego*, www.exporter.pl, 20.09.2007.
- Kwok C.C.Y., Reeb D.M., *Internationalization and Firm Risk: An Upstream-Downstream Hypothesis*, *Journal of International Business Studies*, vol. 31, 2000.
- Loungani P., Razin A., *How Beneficial Is Foreign Direct Investment for Developing Countries?*, „Finance & Development” vol. 38 no. 2, June 2001.
- Madura J., *International Financial Management*, West Publishing Company 1995
- Przedsiębiorczość w Polsce 2006*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, sierpień 2006 r.
- Rymarczyk J. (red.), *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2005, s. 359.
- Stępień B. (red.), *Transakcje handlu zagranicznego*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.
- Sung H., Lapan H.E., *Strategic Foreign Direct Investment and Exchange-Rate Uncertainty*, „International Economic Review” vol. 41 issue 2, May 2000, pp. 411-423.

INTERNATIONAL ACTIVITY RISK IN POLISH ENTERPRISES

Summary

International activity of Polish enterprises grew up after Poland became a member state of the European Union. Import/export is considered to be a basic international activity. This type of activity is always accompanied by risk. A research done among Polish enterprises shows that import/export risk is noticed by small as well as by big companies. It appeared that goods risk is recognized as the most important one while country risk has the lowest meaning for Polish firms. The most popular method used to manage trade risk is collecting and analysing informations (details) about the client.