

Magdalena Stawicka

POLSKIE PRZEDSIĘBIORSTWA W DOBIE GLOBALIZACJI

1. Formy inwestowania polskich firm na rynkach zagranicznych

Gospodarka światowa od wielu już lat charakteryzuje się dużą dynamiką międzynarodowych przepływów kapitałowych. Związane jest to przede wszystkim ze wzrostem gospodarczym, który odnotowuje większość państw świata, dobrą koniunkturą panującą w sferze handlu zagranicznego, ze względu na coraz większą liberalizację praw dotyczących przepływów kapitałowych, i z coraz większym otwieraniem się państw na napływ kapitału obcego spoza rodzimego rynku. Te czynniki powodują, że kraje świata prześcigają się w tworzeniu i oferowaniu zagranicznym przedsiębiorcom atrakcyjnych zachęt do lokowania inwestycji zarówno finansowych, jak i kapitałowych. Najważniejsze decyzje, jakie musi podjąć inwestor, to wybór odpowiedniego miejsca ulokowania swoich środków finansowych oraz wybór najkorzystniejszej dla niego formy wejścia na ten rynek i dalszego prowadzenia tam działalności. Przedsiębiorstwa w zależności od swojej wielkości, polityki, celów, zasobów finansowych oraz czasu, w jakim chcą zaistnieć na rynku zagranicznym, mogą wybrać jedną z form międzynarodowej ekspansji, do których zalicza się eksport, kooperację kontraktową lub inwestycje bezpośrednie [4, s. 120-144]¹.

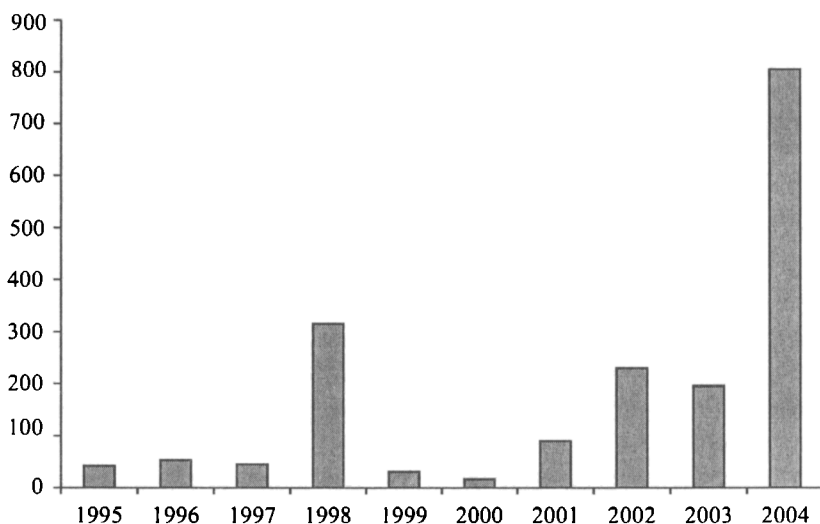
Najbardziej popularną formą ekspansji na zagraniczne rynki zbytu jest eksport, powszechnie uznawany za motor napędowy każdej gospodarki, ponieważ jego rozwój umożliwia poprawę salda wymiany towarowej i stanowi najskuteczniejszy sposób przywracania równowagi bilansu handlowego. Przyczynia się on w dużym stopniu również do polepszania sytuacji na rynku pracy poprzez tworzenie nowych miejsc zatrudnienia.

Już w latach dziewięćdziesiątych całkowicie zmieniła się w Polsce struktura własnościowa gospodarki. Dominującą rolę odgrywa sektor prywatny, tworzący się

¹ Niektórzy autorzy przyjmują inny podział: na eksport, kooperację niekapitałową (kontraktową) i kooperację kapitałową lub eksport-import, powiązania kooperacyjne (kapitałowe, niekapitałowe) i samodzielne prowadzenie działalności gospodarczej.

w wyniku rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Największą grupę przedsiębiorstw w polskiej gospodarce stanowią najmniejsze firmy, zatrudniające do 9 osób, tzw. mikrofirmy. Stanowią one aż 95% ogółu firm funkcjonujących na rynku krajowym. Udział firm małych (10-49 pracowników) wynosi 4%, natomiast średnich (50-249 pracowników) – 0,8%. Firm dużych, tych które zatrudniają więcej niż 250 osób, jest w Polsce z roku na rok coraz mniej, według danych GUS z 2004 r. stanowią zaledwie 0,1% wszystkich podmiotów gospodarczych. Można zatem stwierdzić, że w Polsce, podobnie jak w innych krajach członkowskich Unii Europejskiej, sektor MŚP – obejmujący 99,8% wszystkich firm wpisanych do rejestru REGON – stanowi podporę gospodarki i jest głównym źródłem miejsc pracy. Małym i średnim przedsiębiorstwom przypisuje się bardzo ważną cechę, tak potrzebną obecnie w rozwijającej się gospodarce światowej, a mianowicie dużą elastyczność w dostosowywaniu się do zmieniających uwarunkowań rynkowych. Tym samym firmy te od wielu już lat odgrywają ważną rolę w systemie ekonomicznym każdego państwa, wpływając w istotny sposób na poziom i dynamikę PKB, konkurencyjność, strukturę gospodarki oraz wielkość bezrobocia.

Mimo dużych korzyści płynących z eksportu, udział polskich firm w sprzedaży za granicę towarów i usług jest na bardzo małym poziomie. Według danych GUS [2], na jednego mieszkańca Polski w 2004 r. przypadało zaledwie 1403 dol. sprzedaży zagranicznej. Dla porównania w innych krajach Unii Europejskiej wartość ta jest parokrotnie większa, np. w Niemczech – 9098 dol., we Francji – 6113 dol., w Czechach – 4862 dol., a na Węgrzech – 4196 dol.



Rys. 1. Odpiływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych z Polski w latach 1995-2004 (w mln dol.)

Źródło: opracowanie własne na podstawie [13, s. 303].

Działalność polskich firm, przybierająca formę bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ma również niewielkie rozmiary. Co prawda widać coroczną tendencję do wzrostu, ale dynamika ta jest wielokrotnie niższa niż w przypadku napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski. Dla porównania w roku 2004 Polska „przyciągnęła” kapitał zagraniczny o wartości ponad 6 mld dol., a sama zainwestowała zaledwie 800 mln dol. [13]. Jest to i tak pierwszy rok, w którym odnotowano tak dużą aktywność polskich firm na obcych rynkach, co tłumaczy się przede wszystkim liberalizacją światowych przepisów prawnych, dotyczących przepływu kapitału między krajami, oraz wstąpieniem Polski do Unii Europejskiej i otwarciem się nowych rynków.

Jak można wywnioskować z rys. 1, z roku na rok zwiększa się wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych odpływających z gospodarki polskiej, co wskazywać by mogło na zwiększanie się aktywności polskich firm poza granicami kraju. W statystykach tych często ujmowane są również odpływy kapitałowe inwestorów zagranicznych, którzy z różnych powodów rezygnują z prowadzenia działalności w Polsce i wycofują swój kapitał do kraju macierzystego lub przenoszą go do kraju bardziej atrakcyjnego.

2. Tendencje w ekspansji międzynarodowej polskich przedsiębiorstw²

Według danych Ministerstwa Gospodarki i Pracy w okresie od 2000 do 2004 r. obserwowany był ciągły wzrost eksportu przedsiębiorstw polskich. W roku 2004 odnotowano wzrost tej wartości o 37,7%, a rok wcześniej o niecałe 31%. W ciągu ostatnich 5 lat eksport polskich przedsiębiorstw wzrósł o przeszło 130%, co znalazło odzwierciedlenie w wyraźnym wzroście gospodarczym, odnotowywanym w Polsce.

Tabela 1. Wartość eksportu polskich przedsiębiorstw oraz dynamika w eksporcie w latach 2000-2004

Rok	Eksport ogółem (w mld dol.)	Dynamika eksportu (rok poprzedni = 100)
2000	31,6	112,6
2001	36,1	114,2
2002	41,0	113,6
2003	53,6	130,7
2004	73,8	137,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

² Przez przedsiębiorstwo polskie autorka rozumie przedsiębiorstwo posiadające swoją siedzibę na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.

Od wielu lat na stałym poziomie utrzymuje się eksport polskich przedsiębiorstw. Rynkami zbytu towarów, najczęściej wybieranymi ze względu na ich położenie, są rynki krajów Unii Europejskiej. Trafia na nie aż 78% polskiego eksportu. Na drugim miejscu plasują się kraje Wspólnoty Niepodległych Państw (bez krajów azjatyckich), które odbierają około 7,8% polskich towarów i usług. Decydującą rolę odgrywa w tym przypadku Rosja, Ukraina i Białoruś. Następne w kolejności są kraje rozwijające się (6%), potem kraje EFTA i CEFTA (3%).

Struktura przedmiotowa w polskim eksporcie wykazuje corocznie niewielkie zmiany, jednakże można zaobserwować sektory bardziej preferowane i mniej preferowane przez polskie firmy. Polscy eksporterzy w swoich obrotach handlowych są aktywni przede wszystkim w dwóch sekcjach Polskiej Klasyfikacji Działalności, a mianowicie w działalności produkcyjnej, tj. przemyśle przetwórczym, oraz działalności handlowej. Eksport w ramach pierwszej sekcji wyniósł w roku 2004 prawie 80% eksportu tych przedsiębiorstw, natomiast na działalność handlową przypadło 26,5% eksportu [3]. Największym zainteresowaniem cieszą się wyroby przemysłu elektromaszynowego, stanowiące od wielu lat główną grupę towarową w polskim eksporcie. W samym roku 2004 polskie firmy sprzedały do krajów Unii Europejskiej towary z tej grupy o wartości prawie 23 mld dolarów. Na rynkach światowych obserwowane jest również zwiększenie popytu na stal i wyroby hutnicze, co wykorzystali polscy przedsiębiorcy, eksportując towary wartości ponad 7 mld dol. W latach 2000-2004 wzrosło również zainteresowanie polskimi artykułami rolno-spożywczymi; ich sprzedaż w samym roku 2004 zwiększyła się o 43%, czyli ok. 2 mld dol.

Coraz większy jest również udział wartości eksportu w przychodach osiąganych przez polskie przedsiębiorstwa. Ponad 40% przedsiębiorstw wykazuje, że eksport stanowi $\frac{1}{4}$ ogółu dochodów przez nie osiąganych, 21% uważa, że jest to udział do 50%, natomiast przedział od 50% do 100% przypada na 15% polskich firm³. Ciekawe jest to, że coraz więcej firm zakłada powiększenie w przyszłości, udziału eksportu w ogóle przychodów przez siebie generowanych i przedsiębiorcy będą podejmować próby ekspansji na nowe międzynarodowe rynki zbytu. Wiele firm jednak jeszcze się waha, chociażby dlatego, że nie potrafią określić, kiedy wysokie nakłady na działalność poza macierzystym krajem się zwrócą. Wiadome jest, że koszty uruchomienia sprzedaży swoich towarów czy świadczenia usług na rynkach zagranicznych są bardzo duże. Przedsiębiorca musi zbadać rynek docelowy, załatwić wymagane formalności, zadbać o właściwą reklamę swojego produktu czy usługi, a także zająć się dystrybucją. Z obserwacji dotychczasowych eksporterów wynika, że zwrot z inwestycji w działalność prowadzoną za granicą wynosi średnio 5 lat. Oczywiście zależne jest to od samej firmy, ale również od sektora, w którym przedsiębiorstwo działa. Z pewnością inwestorzy z branży, na której pro-

³ Dane Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową.

dukty jest ogromny popyt, np. high-tech, mogą liczyć na szybki zwrot kapitału, natomiast sektor publiczny i skupiający wielu oferentów, jak budownictwo czy artykuły żywnościowe, na dużo dłuższy.

3. Czynniki wpływające na polski eksport

Do najważniejszych czynników, wpływających zarówno na poziom eksportu, jak i na jego dynamikę, zaliczyć należy:

- koniunkturę gospodarczą w państwach świata,
- popyt globalny,
- kurs walutowy,
- wielkość kosztów produkcji,
- zachęty inwestycyjne.

Koniunktura gospodarcza na świecie jest najważniejszym czynnikiem zwiększenia wartości eksportu polskiego. W ostatnich latach zauważyć można było dość silne ożywienie gospodarcze w wielu państwach świata. Globalny produkt krajowy brutto za rok 2004 wyniósł 5%, a Unii Europejskiej zaledwie 2,4% (wg danych Eurostat). Tak niski wzrost gospodarczy regionu Uni spowodowany był bardzo niskim tempem wzrostu gospodarczego w krajach wiodących, czyli w Niemczech, we Francji oraz we Włoszech. Ta sytuacja nie jest korzystana dla eksporterów polskich, ponieważ rodzime towary trafiają przede wszystkim na rynki unijne, a zatrzymanie wzrostu gospodarczego w tych krajach może spowodować spadek eksportu polskich produktów. Warto jednak zauważyć, że w roku 2004 nastąpiło silne ożywienie popytu krajowego, o blisko 5%, ale to nie spowodowało spadku zainteresowania polskich przedsiębiorców powiększaniem ilości i wartości towarów eksportowanych.

Bardzo ważnym czynnikiem wpływającym na polską ekspansję międzynarodową jest również kształtowanie się kursu walutowego złotówki wobec dolara oraz euro. Pierwsza połowa 2005 r. była dużo korzystniejsza niż druga, ze względu na kształtowanie się kursu euro. W drugiej połowie roku oraz na początku roku 2006 obserwuje się umocnienie złotego wobec euro, co niekorzystnie wpływa na działalność eksporterów, których zdaniem eksport przestaje być rentowny. Z badań NBP oraz IKC HZ wynika, że dla polskiego przedsiębiorcy, który nie zabezpieczył się przed ryzykiem kursowym, eksport przestaje być opłacalny przy kursie dolara poniżej 3,52 zł i 4,1 zł w przypadku euro. Dolar w roku 2005 również odnotował wzrosty i spadki, jednakże jego kurs był o wiele stabilniejszy od euro.

Koszty pracy w Polsce w porównaniu z innymi krajami europejskimi są nadal niskie, co powoduje, że ceny towarów eksportowanych są nadal bardzo atrakcyjne na rynkach zagranicznych. Jednak można zauważyć, że powoli zaczynają one rosnać. W 2005 r. średni koszt pracy w Polsce wynosił 4 dol. za jedną godzinę, w Niemczech – aż 34 dol., w USA – 23 dol., a w Japonii – 22 dol.

Ostatnim czynnikiem wpływającym w sposób istotny na wielkość polskiego eksportu są warunki prowadzenia działalności oraz zachęty do kierowania swoich towarów i usług do tego państwa. Im mniej biurokracji, im więcej ulg podatkowych, tym polscy eksporterzy będą bardziej skłonni do ekspansji na ten rynek zbytu.

4. Wnioski

Polskie przedsiębiorstwa eksportujące swoje towary i usługi na zagraniczne rynki zbytu mają bardzo dobrą pozycję konkurencyjną. Z roku na rok widać coraz większe zainteresowanie tą formą ekspansji. Państwo jednak nie zapewnia eksporterom znaczącej pomocy w formie subwencji czy dotacji. Przedsiębiorcom przydałyby się również preferencyjne pożyczki i kredyty, a także ustabilizowanie kursu złotego wobec dolara i euro.

Wyjściem z sytuacji z pewnością jest tworzenie porozumień z firmami zagranicznymi, które posiadają odpowiednią wiedzę z zakresu funkcjonowania na obcym rynku. Pozyskanie takich informacji oraz zdobycie potrzebnego doświadczenia spowoduje, że w przyszłości łatwiej będzie samodzielnie prowadzić działalność w danym kraju. Dobrym rozwiązaniem jest również ekspansja na mniej popularne rynki bądź też częściowe przeniesienie produkcji do krajów o niższych kosztach pracy niż w Polsce, przez co ceny produktów firmy będą jeszcze atrakcyjniejsze na międzynarodowych rynkach. Przykładem jest firma Atlas, która produkuje w Rosji, czy Toruńskie Zakłady Materiałów Opatrunkowych, posiadające swoje zakłady w Indiach, na Ukrainie i w Rosji.

Literatura

- [1] *Analiza i ocena handlu zagranicznego małych i średnich przedsiębiorstw w roku 2004 na tle 2002 i 2003 r.*, Ministerstwo Gospodarki. Departament Przedsiębiorczości, Warszawa 2005.
- [2] *Mały Rocznik Statystyczny 2005.*
- [3] *Polska 2005. Raport o stanie handlu zagranicznego*, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa 2005.
- [4] Rymarczyk J., *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1996.
- [5] *World Investment Report 1997, Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*, New York – Geneva 1997.
- [6] *World Investment Report 1998, Trends and Determinants*, New York – Geneva 1998.
- [7] *World Investment Report 1999, Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, New York – Geneva 1999.
- [8] *World Investment Report 2000, Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, New York – Geneva 2000.
- [9] *World Investment Report 2001, Promoting Linkages*, New York – Geneva 2001.
- [10] *World Investment Report 2002, Transnational Corporations and Export Competitiveness*, New York – Geneva 2002.

- [11] *World Investment Report 2003, FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, New York – Geneva 2003.
- [12] *World Investment Report 2004, The Shift Towards Services*, New York – Geneva 2004.
- [13] *World Investment Report 2005. Transnational Corporations and Internationalization of R&D*, United Nations, New York – Geneva 2005.

THE POLISH ENTERPRISES IN THE AGE OF GLOBALISATION

Summary

The aim of the article is to discuss some most important tendencies connected with export of goods and services performed by Polish companies. In order to do so, the author analysed those companies' export between 2000 and 2004 in respect of its value, dynamics of change, goods structure as well as geographic structure. Export performed plays a significant role and should be particularly promoted by Polish government so that it can still rise, just like in the recent years.

Magdalena Stawicka – dr, adiunkt w Katedrze Makroekonomii Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.