

Piotr Rubaj

Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II
e-mail: piotr.rubaj@kul.lublin.pl

**BILANS KORZYŚCI I ZAGROŻEŃ
W HANDLU ZAGRANICZNYM
POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW
NA RYNKACH KRAJÓW POZAEUROPEJSKICH**

**BALANCE OF BENEFITS AND RISKS
IN FOREIGN TRADE FOR POLISH ENTERPRISES
ON NON-EUROPEAN MARKETS**

DOI: 10.15611/pn.2017.498.26

JEL Classification: F13, F17, F43

Streszczenie: Rozwój powiązań międzynarodowych w istotny sposób wpływa na dynamikę wzrostu gospodarczego i efektywność zachodzących procesów ekonomicznych w gospodarstwach. Polska jest krajem, który ma dodatnie saldo wymiany handlowej z krajami wysoko rozwiniętymi, ale jednocześnie problemem jest stały deficyt w wymianie handlowej z krajami pozaeuropejskimi, w tym również z krajami rynków wschodzących, takimi jak Chiny i Indie. Brak obecności polskich firm na tych rynkach, jak również ich niedostateczna ekspansywność na innych kontynentach sprawia, że polscy eksporterzy, a tym samym i gospodarka nie korzystają dostatecznie z wysokiej dynamiki wzrostu gospodarczego i demograficznego innych krajów i regionów. Celem publikacji jest prezentacja podstawowych szans i zagrożeń w handlu z krajami spoza Europy, a hipoteza badawcza zakłada, że aktywność na tych rynkach jest warunkiem koniecznym utrzymania zrównoważonego tempa rozwoju gospodarki.

Słowa kluczowe: handel zagraniczny Polski, rozwój eksportu, biznes międzynarodowy.

Summary: Foreign trade is an important factor for all countries to develop and to grow, determining the national income and the standard of living for all society. International relations influence the dynamic of growth as well as effectiveness of economic processes. Polish foreign trade tightly depends on markets of highly developed economies, mainly from Europe. The major benefits concern big stability of these markets, fluency of payments and low level of trade risk but there are also some disadvantages coming from these countries, like limited economic growth, weak demographic progress and very strong competition on the market. Polish exporters are not so active on the markets with dynamic economic and demographic growth and Poland often has negative trade balance with these countries. It seems very important for Polish business to search new markets and new opportunities in different parts of the world. The most attractive markets are: China, India, ASEAN and Near and Middle East countries.

Keywords: Polish foreign trade, Polish export, international competitiveness.

1. Wstęp

Handel zagraniczny jest koniecznym warunkiem rozwoju każdego kraju, stanowi podstawę zrównoważonego wzrostu gospodarczego, umożliwia wzrost dochodu narodowego, a ponadto często jest jedynym sposobem na ograniczenie dysproporcji w poziomie rozwoju gospodarki. Każdy kraj stara się tak kształtować swoje relacje z zagranicą, aby jego bilans korzyści ekonomicznych, społecznych i politycznych był jak największy. Handel zagraniczny Polski jest głównie powiązany z rynkami krajów wysoko rozwiniętych, z których większość stanowią kraje Unii Europejskiej. To dobra, ale jednocześnie i dyskusyjna sytuacja. Z jednej strony są to kraje bogate, o wysokim poziomie dochodów *per capita*, stabilne politycznie i wiarygodne pod względem płatniczym, o niskim poziomie ryzyka handlowego, a z drugiej strony kraje te często charakteryzują się niską dynamiką tempa wzrostu gospodarczego, silnymi powiązaniem gospodarczymi, a tym samym doświadczają podobnych problemów i zawirowań koniunkturalnych.

Biznes międzynarodowy w warunkach liberalizujących się światowych rynków kapitałowych i łatwości przemieszczania środków produkcji oznacza możliwość ograniczania kosztów działalności gospodarczej oraz wzrost dochodów netto. Działalność eksportowa na rynkach pozaeuropejskich jest bardzo ważnym elementem rozwoju handlu zagranicznego w przedsiębiorstwach. Często są to jednak rynki o wysokim poziomie ryzyka gospodarczego i politycznego, a tym samym mogą generować realne straty. Prezentowane w artykule rozważania dotyczą oceny szans i zagrożeń, z jakimi muszą mierzyć się polscy eksporterzy na rynkach krajów pozaeuropejskich, często bardzo egzotycznych, o zróżnicowanych wymaganiach produktowych, jakościowych i prawnych.

Celem artykułu jest prezentacja i określenie szans i zagrożeń w rozwoju polskiego handlu zagranicznego na rynkach pozaeuropejskich w warunkach silnej międzynarodowej konkurencji gospodarczej. Jednocześnie formułowana jest hipoteza badawcza, mówiąca, że dywersyfikacja kierunków ekspansji polskiego handlu zagranicznego jest warunkiem koniecznym utrzymania dodatniego salda bilansu handlowego, jak również utrzymania zrównoważonego tempa rozwoju całej gospodarki w długiej perspektywie.

2. Polski handel zagraniczny – charakterystyka geograficzna

Polski handel zagraniczny jest silnie powiązany z rynkami krajów europejskich, a przede wszystkim Unii Europejskiej. Z jednej strony to korzystna sytuacja, umożliwiająca dostęp do najbardziej bogatych i stabilnych finansowo rynków gospodarczych, z drugiej zaś – duże zagrożenie dla rozwoju eksportu naszego kraju. Pierwsza dekada XXI wieku pokazała, że kryzys gospodarczy w grupie krajów Unii Europejskiej może mieć destabilizujący wpływ na polską gospodarkę i zagrażać jej wzrostowi gospodarczemu. W tej sytuacji kwestia dywersyfikacji kierunków polskiego eks-

portu staje się sprawą zasadniczą w polityce zagranicznej naszego kraju. Pozostaje więc otwarte pytanie, w jakim stopniu kraje pozaeuropejskie są bezpieczne i stabilne biznesowo dla polskich eksporterów. Zanim odpowiemy na to pytanie, spróbujmy przeanalizować wyniki Polski w handlu zagranicznym w latach 2015-2016 w aspekcie ich struktury geograficznej.

W 2016 roku eksport wyrażony w euro wyniósł 184,8 mld euro, a import 179,5 mld euro. Oznacza to wzrost rok do roku o odpowiednio 2,3 i 0,9%. Za ten wzrost i zarazem nadwyżkę w handlu zagranicznym odpowiada przede wszystkim wywóz towarów do krajów rozwiniętych, co pokazują informacje zawarte w tabeli 1, prezentującej układ kontynentalny, i tabeli 2, odnoszącej się odpowiednio do organizacji międzynarodowych. Eksport do krajów europejskich w 2016 roku stanowił 88,16% całej sprzedaży zagranicznej i wykazywał dodatnie saldo, wynoszące wartościowo 35 152 mln euro. Drugi co do ważności kierunek geograficzny dla polskich eksporterów to Azja, ale niestety, tutaj Polska tradycyjnie wykazuje duży deficyt, który w 2016 roku wyniósł 30 418 mln euro. Pozostałe kontynenty, w tym również ważna pod względem poziomu rozwoju gospodarczego Ameryka Północna, stanowią niewielki procent całkowitej wartości eksportu, wynoszący w 2016 roku jedyne 5,83%. Posiłkując się bardziej szczegółowymi danymi, możemy zauważyć, że ujemne salda odnotowano w 2016 roku również z krajami rozwijającymi się i z krajami Europy Środkowo-Wschodniej.

Analizując strukturę geograficzną kierunków polskiego eksportu w odniesieniu do najważniejszych światowych ugrupowań i organizacji politycznych, również zauważamy potwierdzenie tezy, że głównymi rynkami eksportowymi naszego kraju są państwa wysoko rozwinięte. W 2016 roku eksport do krajów Unii Europejskiej stanowił 79,8% całkowitej towarowej sprzedaży zagranicznej, a kraje należące do elitarnego klubu OECD stanowiły w tej sprzedaży aż 83,1%. Ugrupowania takie jak ASEAN czy Mercosur, bardzo ważne z globalnego punktu widzenia, nie odgrywają w polskim handlu zagranicznym strategicznej roli. Ich udział w eksporcie w 2016 roku odpowiednio stanowił 0,7 i 0,2%. Sytuacja ta jest niewątpliwie bardzo niekorzystna dla polskiej gospodarki, tylko w nikłym stopniu korzystającej z bogatych zasobów rynków wschodzących¹, których rola – jak pokazują prognozy gospodarcze i demograficzne – w przyszłości będzie bardzo szybko rosła.

Prezentowana w tabeli 3 analiza najważniejszych rynków eksportowych pozwala zidentyfikować kraje, które są dla Polski najbardziej strategiczne w wymianie międzynarodowej. Bezspornym liderem tego zestawienia są Niemcy. Udział Niemiec w eksporcie w 2016 roku wynosił 27,39% i zwiększył się w porównaniu z 2015 rokiem o 0,2 pkt, a w imporcie wzrósł o 0,5 pkt proc. i stanowił 23,3%.

¹ Rynki krajów wschodzących (tzw. *emerging markets*) – rynki państw włączających się do światowego obiegu gospodarczego, obejmującego przepływ towarów, ludzi, instrumentów finansowych. Do rynków wschodzących zalicza się państwa Azji Południowo-Wschodniej i Pacyfiku, Ameryki Łacińskiej, Europy Centralnej i Wschodniej i niektóre państwa Afryki.

Tabela 1. Obroty towarowe Polski w handlu zagranicznym w miesiącach I–XII 2016 roku według kontynentów

Lp.	Kraj	I–XII 2016			I–XII 2015			Dynamika		Udział	
		eksport	import	saldo	eksport	import	saldo	eksport	import	eksport	import
		mln euro			mln euro			%		%	
	Polska	184 842	180 924	3 918	179 578	177 232	2 346	102,9	102,1	100	100
1	Europa	162 963	127 811	35 152	157 139	125 729	31 410	103,7	101,7	88,16	70,64
2	Azja	11 108	41 526	–30 418	11 167	39 609	–28 442	99,5	104,8	6,01	22,95
3	Afryka	2 273	1 585	688	2 562	1 613	949	88,7	98,2	1,23	0,88
4	Ameryka Pn.	5 603	5 442	161	5 143	5 079	64	108,9	107,1	3,03	3,01
5	Ameryka Pd.	1 799	3 378	–1 579	2 459	3 804	–1 345	73,1	88,8	0,97	1,87
6	Australia i Oceania	953	430	523	658	547	111	144,8	78,6	0,52	0,24

Źródło: [Syntetyczna informacja... 2017, s. 5].

Tabela 2. Obroty towarowe Polski w handlu zagranicznym w miesiącach I–XII 2016 roku według ugrupowań i wybranych organizacji międzynarodowych.

Lp.	Kraj	I–XII 2016			I–XII 2015			Dynamika		Udział	
		eksport	import	saldo	eksport	import	saldo	eksport	import	eksport	import
		mln euro			mln euro			%		%	
	Polska	184 842	180 924	3 918	179 578	177 232	2 346	102,9	102,1	100,0	100,0
1	WTO	180 364	177 406	2 958	174 458	172 481	1 977	103,4	102,9	97,6	98,1
2	OECD	153 612	125 569	28 043	148 338	120 683	27 655	103,6	104,0	83,1	69,4
3	UE	147 563	110 818	36 745	142 543	106 375	36 168	103,5	104,2	79,8	61,3
4	EFTA	4 116	3 417	699	4 128	3 754	374	99,7	91,0	2,2	1,9
5	WNP	10 577	13 641	–3 064	10 132	16 140	–6 008	104,4	84,5	5,7	7,5
6	ASEAN	1 288	4 588	–3 300	1 459	4 960	–3 501	88,3	92,5	0,7	2,5
7	MERCOSUR	432	1 709	–1 277	537	1 687	–1 150	80,5	101,3	0,2	0,9
8	NAFTA	6 060	5 912	148	5 732	5 561	171	105,7	106,3	3,3	3,3

Źródło: [Syntetyczna informacja... 2017, s. 6].

Nadwyżka w handlu z Niemcami wyniosła w 2016 roku 8 mld 417,3 mln euro (36 mld 591,8 mln zł), a w pierwszej dekadzie znajdują się z wyłączeniem Rosji tylko kraje Unii Europejskiej. Udział Rosji w eksporcie nieznacznie obniżył się w porównaniu z 2015 rokiem, o 0,1 pkt proc., i wyniósł 2,8%, natomiast w imporcie był niższy o 1,5 pkt proc. i stanowił 5,8%. Ujemne saldo wyniosło minus 22 mld wobec minus 32 mld 316,9 mln zł w 2015 roku. W roku 2016 Ukraina zajmowała czternaście miejsce na liście naszych partnerów handlowych w eksporcie oraz dwudzieste drugie w imporcie (w 2015 roku w eksporcie była na szesnastym, a w imporcie na dwudziestym drugim miejscu). Udział Ukrainy w eksporcie wzrósł w porównaniu z 2015 rokiem o 0,2 pkt proc. i wyniósł 1,9%, w imporcie – o 0,1 pkt proc., stanowiąc 1,0%. Dodatkowo saldo wyniosło 7 mld 136,7 mln zł w porównaniu z 6 mld 50,7 mln zł rok wcześniej. W 2016 roku odnotowano wzrost eksportu do wszystkich krajów z pierwszej dziesiątki naszych partnerów, czyli do Szwecji, Hiszpanii, Holandii, Niemiec, Rosji, Włoch, Francji, Czech, na Węgry oraz do Wielkiej Brytanii, a importu z takich krajów, jak: Belgia, Stany Zjednoczone, Francja, Chiny, Czechy, Niemcy, Holandia, Włochy i Wielka Brytania. Spadek importu odnotowano w wymianie z Rosją. Najwyższy wzrost eksportu Polska zanotowała w obrotach ze Szwecją – o 12,2%. Obroty z dziesięcioma najważniejszymi naszymi partnerami handlowymi stanowiły 66,4% eksportu (w 2015 roku – 66,2%) oraz 66,1% importu ogółem (wobec 66% w 2015 roku).

Tabela 3. Najważniejsze rynki eksportowe Polski według krajów w okresie I-XII 2015-2016

Lp.	Kraj	I–XII 2016			I–XII 2015			Dynamika		Udział	
		eksport	import	saldo	eksport	import	saldo	eksport	import	eksport	import
		mln euro			mln euro			%		%	
1	Niemcy	50 621	42 151		48 670	40 557		104,0	103,9	27,39	23,30
2	Wielka Brytania	12 296	4 682		12 102	4 799		101,6	97,6	6,65	2,59
3	Czechy	12 151	6 550		11 915	6 175		102,0	106,1	6,57	3,62
4	Francja	10 175	7 196		9 946	6 646		102,3	108,3	5,50	3,98
5	Włochy	8 814	10 059		8 686	9 549		101,5	105,3	4,77	5,56
6	Holandia	8 282	6 951		7 949	6 826		104,2	101,8	4,48	3,84
7	Szwecja	5 359	3 158		4 921	3 264		108,9	96,7	2,90	1,75
8	Rosja	5 216	10 443		5 124	12 884		101,8	81,1	2,82	5,77
9	Hiszpania	5 023	4 111		4 695	3 924		107,0	104,8	2,72	2,27
10	Węgry	4 901	3 249		4 775	2 888		102,8	112,5	2,65	1,80
11	Słowacja	4 555	3 616		4 612	3 224		98,8	112,2	2,46	2,00
12	USA	4 333	5 091		4 027	4 731		107,6	107,6	2,34	2,81

Źródło: [Syntetyczna informacja... 2017, s. 16].

Podsumowując, należy podkreślić, że niewątpliwie jednym z czynników, które będą miały kluczowy wpływ na dynamikę i kierunki rozwoju eksportu Polski, jest sytuacja w Europie, w tym przede wszystkim w krajach Unii Europejskiej i strefie euro. Najważniejszym partnerem handlowym naszego kraju są Niemcy, generujące ponad jedną czwartą sprzedaży eksportowej. Kondycja gospodarcza i dynamika rozwoju Niemiec ma również kluczowe znaczenie dla naszej gospodarki, podobnie zresztą jak i pozostałych ośmiu krajów z pierwszej dziesiątki najważniejszych rynków eksportowych. Celem dalszych rozważań w tej publikacji jest prezentacja korzyści i zagrożeń w działalności eksportowej polskich przedsiębiorstw na rynkach pozaeuropejskich.

3. Korzyści i szanse na rynkach pozaeuropejskich

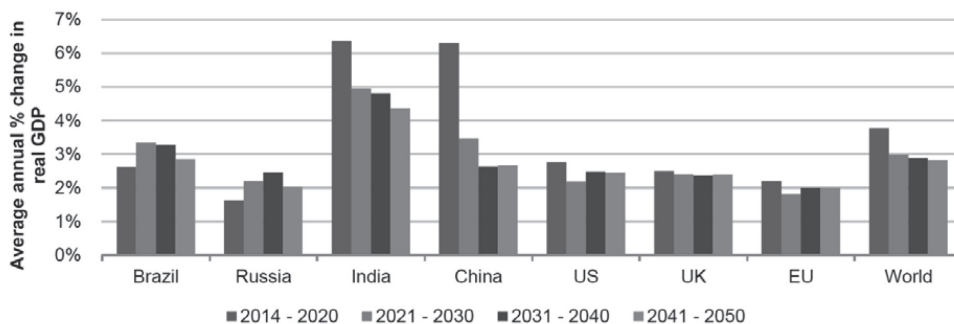
Z przeprowadzonej wcześniej analizy geograficznej kierunków polskiego handlu zagranicznego jasno wynika, że eksportowane przez nasz kraj towary trafiają głównie do krajów europejskich, z czego najważniejsze są państwa UE, a w wymiarze globalnym największy odsetek eksportu dotyczy krajów OECD, a więc tych o najwyższym poziomie rozwoju gospodarczego. Oczywiście, jak już wcześniej wspomniano, sytuacja ta wywołuje wiele korzystnych konsekwencji, w tym przede wszystkim ekonomiczną i polityczną stabilność rynków. Pojawia się zatem pytanie, jakie argumenty przemawiają za tym, aby polscy eksporterzy podejmowali duże ryzyko biznesowe i osobiste w ekspansji na rynki krajów odległych, często egzotycznych pod względem politycznym, kulturowym i religijnym. Niewątpliwie do tych najważniejszych argumentów należą: dynamika wzrostu gospodarczego, rozwój demograficzny i powiązany z tym wzrost potencjału rynku wewnętrznego. Prezentowane w tabeli 4 oraz na rysunku 1 dane statystyczne wyraźnie potwierdzają, że w przewidywanej przyszłości, prezentowanej do roku 2050, najwyższą dynamikę wzrostu gospodarczego będą wykazywały takie kraje, jak: Chiny, Indie i Brazylia. I choć prognozy wskazują na to, że po roku 2030 największe gospodarki świata będą tę dynamikę wyhamowywały, to jednak – jak możemy to wyczytać z tabeli 4 – wśród dziesięciu krajów o największym potencjale gospodarczym znajduje się tylko jeden w pełni europejski kraj – Niemcy.

Nie bez znaczenia dla strategicznych decyzji biznesowych są też inne wcześniej przytoczone argumenty, a przede wszystkim te dotyczące demografii. W kolejnych dekadach liczba ludności na świecie nie będzie przyrastała proporcjonalnie. Niektóre kraje i regiony będą się wyludniały, podczas gdy inne będą wykazywały wysoką dynamikę przyrostu liczby ludności, a tym samym popyt na dobra i usługi będzie się tam zwiększał. Informacje dotyczące zmian demograficznych na świecie prezentowane są w tabeli 5 i na rysunku 2. Przewidywana średnia dynamika wzrostu liczby ludności w latach 2015-2060 będzie wynosiła 0,7%, a łączna populacja powinna przekroczyć 10 mld w roku 2060. Krajem najszybciej zaludniającym się będą Indie, które w 2060 roku będą liczyły według prognoz 1745 mln mieszkańców i tym

Tabela 4. PKB w jednostkach siły nabywczej (PPP) w latach 2014, 2030 i 2050 w największych gospodarkach świata

Lp.	2014		2030		2050	
	kraj	PKB PPP (2014)	kraj	PKB PPP (2014)	kraj	PKB (2014)
1	Chiny	17 632	Chiny	36 112	Chiny	61 079
2	USA	17 416	USA	25 451	Indie	42 205
3	Indie	7 277	Indie	17 138	USA	41 384
4	Japonia	4 788	Japonia	6 006	Indonezja	12 210
5	Niemcy	3 621	Indonezja	5 486	Brazylia	9 164
6	Rosja	3 559	Brazylia	4 996	Meksyk	8 014
7	Brazylia	3 073	Rosja	4 854	Japonia	7 914
8	Francja	2 587	Niemcy	4 590	Rosja	7 575
9	Indonezja	2 554	Meksyk	3 985	Nigeria	7 345
10	Wielka Brytania	2 435	Wielka Brytania	3 586	Niemcy	6 338

Źródło: [*The World in 2050... 2015*].



Rys. 1. Dynamika wzrostu gospodarczego wybranych krajów świata w latach 2014-2050

Źródło: [*The World in 2050... 2015*, s. 4].

samym staną się państwem o największej liczbie ludności. Ciekawostką wydaje się ujemna dynamika demograficzna w Chinach i spadek liczby ludności w kolejnych dekadach. Jak podkreślają autorzy zajmujący się tą problematyką, jest to konsekwencją tzw. polityki jednego dziecka, która przez wiele lat ograniczała naturalny rozwój demograficzny i tym samym wypaczyła naturalne proporcje płci, co może prowadzić do procesu wyludniania się kraju [Kroeber 2016, s. 169]. Analizując bardziej regionalne dane, jakie prezentowane są na rysunku 2, zauważamy bardzo wyraźny procentowy spadek liczby ludności krajów Unii Europejskiej² w global-

² Dane prezentowane dla 28 krajów Unii Europejskiej.

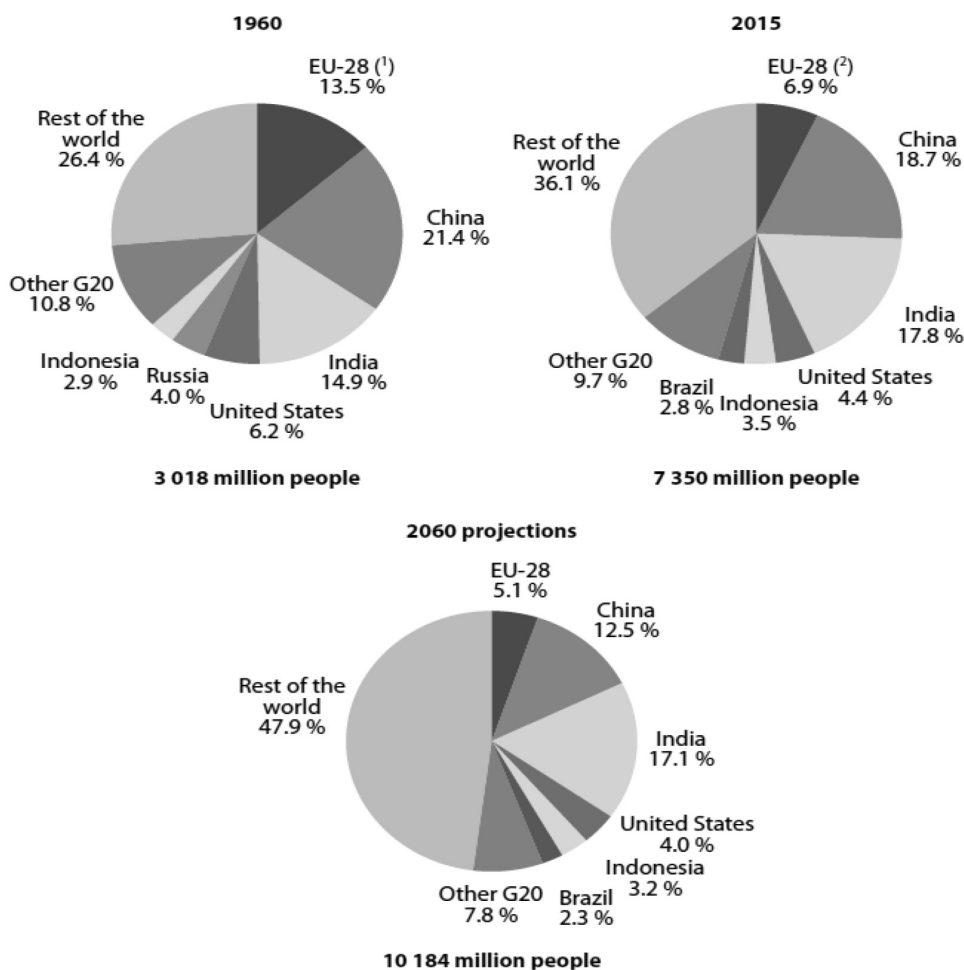
nej populacji. Udział ten w 1960 roku wynosił 13,5%, w 2015 – 6,9%, a w roku 2060 prognozowany jest na poziomie 5,1%. Przedstawione informacje nie są optymistyczne dla polskich eksporterów – w przewidywalnej przyszłości w krajach Unii Europejskiej nie tylko będzie spadała dynamika wzrostu gospodarczego, ale również wzrost liczby ludności będzie zbliżony do wartości zerowej. Oznacza to ograniczony popyt na dobra i usługi w warunkach silnej międzynarodowej konkurencji ze strony innych wysoko rozwiniętych krajów europejskich. Wydaje się, że są to silne gospodarcze i demograficzne argumenty przemawiające za tym, żeby we właściwym czasie w sposób ewolucyjny ukierunkowywać strategie biznesowe na rynki pozaeuropejskie, które w przyszłości będą generowały największą część światowego PKB, a ponadto szybko rozwijające się młode społeczności będą gwarantowały wysoką konsumpcję na rynkach lokalnych.

Tabela 5. Liczba ludności w wybranych krajach w latach: 1960, 2015, 2060

Kraj/region	Liczba ludności (mln)			Średnia dynamika wzrostu (%)	Średnia dynamika wzrostu (%)
	1960	2015	2060	1960-2015	2015-2060
Brazylia	72,5	207,8	236,0	1,9	0,3
Chiny	644,5	1 376,0	1 276,8	1,4	-0,2
Indie	449,7	1 311,1	1 745,2	2,0	0,6
Indonezja	87,8	257,6	326,0	2,0	0,5
Japonia	92,5	126,6	101,4	0,6	-0,5
Rosja	119,9	143,5	124,6	0,3	-0,3
RPA	17,4	54,5	67,2	2,1	0,5
USA	186,2	321,8	403,5	1,0	0,5
UE-28	406,7	508,5	522,9	0,4	0,1
Świat	3 018,3	7 349,5	10 184,3	1,6	0,7

Źródło: [The EU in the World 2016... 2016, s. 22].

Mimo że przedstawione powyżej argumenty przemawiające za koniecznością działań eksportowych na rynkach pozaeuropejskich są bardzo przekonujące, poparte twardymi danymi statystycznymi, to możemy jeszcze zidentyfikować wiele innych korzyści, do których z pewnością można zaliczyć: dywersyfikację źródeł dochodów, obecność na rynkach o wysokiej dynamice wzrostów nakładów na konsumpcję i inwestycje oraz możliwość osiągania korzyści skali wynikających ze sprzedaży produktów w krajach o dużym potencjale demograficznym. Ponadto należy podkreślić, że istnieje wiele możliwości finansowego wsparcia eksporterów podejmujących ryzyko działań na światowych rynkach eksportowych, finansowanych z środków unij-



Rys. 2. Zmiany demograficzne na świecie w wybranych krajach w latach 1960-2050

Źródło: [The EU in the World 2016... 2016, s. 21].

nych. Możemy do nich zaliczyć takie programy, jak „Paszport do eksportu”³ czy też „Go to brand”⁴. Wsparcie finansowe w ramach tych programów ma na celu inten-

³ „Paszport do eksportu” – program finansowany z środków unijnych, realizowany przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP), mający na celu internacjonalizację działań gospodarczych.

⁴ „Go to brand” – program 3.3.3 PO IR, w ramach którego dofinansowanie mogą otrzymać przedsiębiorcy realizujący projekty dotyczące uczestnictwa w działaniach promocyjnych przewidzianych w branżowych programach promocji w celu promowania marek produktowych (wyrobów/usług) mających szansę, by stać się markami rozpoznawalnymi na rynkach zagranicznych oraz promowania Marki Polskiej Gospodarki.

syfikację działań polskich przedsiębiorstw głównie na rynkach krajów pozaeuropejskich i jest skutecznym sposobem zachęty do podjęcia działań w nowych krajach⁵.

4. Zagrożenia i rodzaje ryzyka na rynkach pozaeuropejskich

Jak pokazują doświadczenia eksporterów, rynki pozaeuropejskie to nie tylko duże szanse i wyzwania, ale również bardzo poważne ograniczenia i ryzyko. Ograniczenia rozumiane są jako bariery w swobodnym handlu i przepływie kapitału, ale również zagrożenia wynikające z niestabilności politycznej, odmienności kulturowej czy religijnej. Współczesny świat pełen jest konfliktów, wojen oraz aktów terroru, które skutecznie destabilizują warunki prowadzenia działalności biznesowej i utrudniają podejmowanie decyzji biznesowych. Wiele na ten temat pisze H. Kissinger, odnosząc się do takich problemów, jak fanatyzm religijny, ubóstwo w wielu krajach świata, terroryzm i chęć dominacji ze strony niektórych państw, odmienne systemy wartości w różnych cywilizacjach, trwające latami konflikty zbrojne, migracje ludności i problemy uchodźców. Wszystkie te czynniki skutecznie zwiększają ryzyko prowadzenia działań operacyjnych w handlu zagranicznym i stanowią realne zagrożenia dla mienia i personelu [Kissinger 2016]. Do wymienionych zagrożeń, związanych z lokalnymi uwarunkowaniami, relacjami itd., możemy również zaliczyć te tradycyjne, dotyczące wymiany handlowej, tj. rozliczenia i płatności oraz kursy walutowe.

Klasyfikując zagrożenia w handlu zagranicznym T. Kaczmarek zwraca uwagę, że do tych najważniejszych należą: ryzyko siły wyższej, realizacji kontraktów, wyboru zagranicznego ogniwa sprzedaży, kształtowania poziomu cen towarów i usług, operacyjne, w tym ubezpieczeniowe i logistyczne, jak również zagrożenia cywilizacyjne i te występujące w cyberprzestrzeni [Kaczmarek 2012, s. 30 i n.]. Niektóre z wymienianych form ryzyka możemy jedynie prognozować i przewidywać, np. polityczne i prawne, w przypadku innych zaś istnieją wypracowane i sprawdzone mechanizmy, które pozwalają je skutecznie ograniczać, np. ubezpieczenia należności i kosztów prowadzonych działań operacyjnych, transakcje terminowe na rynkach walutowych czy też odpowiednie mechanizmy rozliczeniowe. W handlu zagranicznym do sprawdzonych form rozliczeń międzynarodowych, pozwalających na zmniejszenie ryzyka niewypłacalności lub nieuczciwości kontrahenta, należą akredytywa dokumentowa i inkaso. Pierwsza z wymienionych form rozliczeń jest transakcją zabezpieczającą płatność za towar w zamian za przedłożenie importerowi stosownych, zawartych w akredytywie, dokumentów gwarantujących prawidłowy przebieg transakcji⁶. Druga z wymienionych form – inkaso – to forma płatności stosowana w rozliczeniach

⁵ Więcej na ten temat zob. <http://www.parp.gov.pl/>.

⁶ Szczegółowy przebieg transakcji i obowiązki stron opisane są na wybranych stronach bankowych, np. https://www.pekao.com.pl/mis/produkty_transakcyjne_i_zabezpieczajace/zagraniczne_transakcje_handlowe/akredytywa_dokumentowa.

z zagranicznymi kontrahentami, w której eksporter jest podawcą dokumentów, a importer zobligowany jest do spełnienia warunku ich wykupu⁷. Obie transakcje są powszechnie znane, stosowane i dobrze opisane w literaturze.

Ważnym sposobem ograniczania ryzyka w realizacji kontraktów zagranicznych są stosowne zapisy i klauzule w umowach zagranicznych. Do najważniejszych możemy zaliczyć te dotyczące działania siły wyższej, niezmienności praw i obowiązków stron oraz konsekwencji naruszenia warunków kontraktu. Ważnym elementem umowy jest też odwołanie się do odpowiedniego, korzystnego z punktu widzenia eksportera, arbitrażu międzynarodowego [Szumański (red.) 2015]. Przykłady takich kontraktów i prowadzonych negocjacji możemy znaleźć m.in. w publikacji *Handel zagraniczny. Studia przypadków* [Stępień 2015].

Niewątpliwie istotnym problemem w podejmowaniu decyzji jest kwestia bezpieczeństwa realizowanych inwestycji. Pomocne mogą być w tej sytuacji ubezpieczenia zarezerwowane dla handlu zagranicznego. W Polsce instytucją specjalizującą się w ubezpieczaniu działań operacyjnych i ryzyka na rynkach międzynarodowych jest Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE). Instytucja ta, będąca spółką państwową, której akcjonariuszami są Skarb Państwa, reprezentowany przez Ministra Rozwoju, i Bank Gospodarstwa Krajowego, ma przede wszystkim za zadanie oferowanie ubezpieczeń eksportowych gwarantowanych przez Skarb Państwa, które zapewniają bezpieczeństwo w handlu na rynkach podwyższonego ryzyka politycznego⁸. Spółka ta od października 2017 roku dołączyła do grona spółek tworzących Grupę Polskiego Funduszu Rozwoju, których celem jest rozwój i promocja polskich marek na światowych rynkach.

Niewątpliwie ważną kwestią w działalności eksporterów na rynkach zagranicznych jest ryzyko kursowe. Instrumentami, które pozwalają to ryzyko ograniczać lub minimalizować, są kontrakty terminowe, zazwyczaj stosowane jednak przez wyspecjalizowane firmy handlowe lub instytucje finansowe specjalizujące się w handlu lub spekulacjach walutowych, a znacznie rzadziej przez małych i średnich eksporterów. Kontrakty terminowe to umowy sprzedaży, w których kupujący zobowiązuje się do nabycia, a sprzedający do sprzedaży dokładnej ilości wystandaryzowanego instrumentu bazowego w określonym czasie i po określonej cenie lub dokonania równoważnego rozliczenia finansowego (w zależności od tego, czy kontrakt terminowy przewiduje dostawę instrumentu bazowego, czy też nie). Na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie notowane są kontrakty terminowe na waluty, dla których instrumentami bazowymi są takie waluty, jak dolar amerykański, euro oraz frank szwajcarski, wyrażone w PLN. Obrót kontraktami terminowymi odbywa się w systemie notowań ciągłych. Otwarcie notowań następuje o godzinie 8.45 i trwa

⁷ Szczegółowy przebieg transakcji i obowiązki stron opisane są na wybranych stronach bankowych, np. https://www.pekao.com.pl/mis/produkty_transakcyjne_i_zabezpieczajace/zagraniczne_transakcje_handlowe/inkaso_dokumentowe.

⁸ Informacje na temat działalności KUKE zob. <http://www.kuke.com.pl/>.

do 17.05. Kurs ustalony na zamknięciu jest kursem rozliczeniowym⁹. Gwarancja kursu wymiany jest bardzo istotna w działalności firmy eksportowej. Kluczowe znaczenie ma także przy określaniu rentowności kontraktów rozliczanych w walutach, gdy mamy do czynienia z bardzo wąskimi marżami i nawet niewielka zmiana kursu może spowodować, że transakcja przestaje być dla firmy korzystna i generuje straty. Strategia ograniczania ryzyka z tytułu wahań kursów walutowych jest więc istotnym elementem w działalności firm na rynkach zagranicznych.

5. Podsumowanie

Kryzys gospodarczy pod koniec pierwszej dekady XXI wieku uświadomił politykom, ekonomistom i ludziom biznesu, że nie ma bezpiecznych rynków eksportowych, a współczesny świat pod względem gospodarczym jest jedną wielką globalną wioską, w której wzajemne powiązania i zależności powodują, iż zawirowania gospodarcze na jednym rynku stwarzają efekt domina na wszystkich kolejnych. Ta duża niestabilność i nieprzewidywalność globalnej rzeczywistości sprawia, że istnieje potrzeba ograniczania ryzyka w handlu zagranicznym i poszukiwania stabilnych i wiarygodnych rynków, które będą również gwarantować dynamikę wzrostu popytu na towary i usługi. Kraje wysoko rozwinięte, w tym również kraje Unii Europejskiej, doskonale spełniają te kryteria, ale jednocześnie z racji bliskich powiązań gospodarczych są bardzo podatne na zawirowania koniunkturalne oraz cechują się stosunkowo niską dynamiką wzrostu gospodarczego. Ponadto predykcja procesów demograficznych wskazuje na to, że będą to społeczeństwa starzejące się, a stopa przyrostu naturalnego w najbliższych dekadach bliska będzie zeru. W tej sytuacji poszukiwanie nowych możliwości w handlu zagranicznym o globalnym wymiarze staje się bezwzględnie koniecznością.

Działalność eksportowa na rynkach pozaeuropejskich obciążona jest większym ryzykiem niż na stabilnych rynkach krajów wysoko rozwiniętych. Najważniejsze zagrożenia to niestabilność polityczna i gospodarcza, groźba utraty należności i inwestycji, zmiana uwarunkowań prawnych, nieprzewidywalność kursów walutowych oraz problemy związane z transportem i logistyką. Zagrożenia te związane są zazwyczaj z dokonywaniem wymiany handlowej z zagranicą, ale w przypadku rynków pozaeuropejskich ryzyko to znacznie wzrasta. Wydaje się jednak, że argumenty przemawiające za aktywnością eksportową na różnych kontynentach, czasami w egzotycznych krajach, są bardzo przekonujące. Wysoka dynamika wzrostu gospodarczego, rozwój demograficzny i rosnący popyt rynków wewnętrznych to tylko przykłady czynników, które będą te kraje aktywizować gospodarczo. Obecność polskich firm na tych rynkach wydaje się nie tylko dużą szansą na ich rozwój, ale również koniecznością w obliczu trudności, jakich doświadczają kraje wysoko rozwinięte.

⁹ Przykłady notowań zob. https://www.dm.pkobp.pl/edukacja/kontrakty-terminowe_2/kontrakty-na-kursy-walut/.

Literatura

- Kaczmarek T.T., 2012, *Zarządzanie ryzykiem w handlu międzynarodowym*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Kaliszuk E., Kruska M., Nowak B., Kłós A., 2015, *Zmiany instytucjonalne i regulacyjne w handlu i finansach międzynarodowych*, Akademia Finansów i Biznesu Vistula, Warszawa.
- Kissinger H., 2016, *Porządek światowy*, Wydawnictwo Czarne, Wołowiec.
- Kroeber A., 2016, *China's Economy. What Everyone Needs to Know*, Oxford University Press, New York.
- Stefański R., 2016, *Kurs walutowy jako determinant współczesnych obrotów handlu zagranicznego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Stępień B., 2015, *Handel zagraniczny. Studia przypadków*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Syntetyczna informacja o eksporcie i imporcie Polski styczeń–grudzień 2016*, 2017, Ministerstwo Rozwoju, Departament Strategii Rozwoju, Warszawa.
- Szumański A. (red.), 2015, *Arbitraż handlowy. System prawa handlowego*, Wydawnictwo C.H. Beck, Instytut Prawa i Inwestycji Międzynarodowych, Warszawa.
- The EU in the World 2016*, 2016, Publications Office of the European Union, Luxembourg, <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/7589036/KS-EX-16-001-EN-N.pdf>, s. 22 (10.09.2017).
- The World in 2050*, 2015, Pricewaterhousecoopers, [https://www.pwc.com/gx/en/issues/the economy/assets/world-in-2050-february-2015.pdf](https://www.pwc.com/gx/en/issues/the-economy/assets/world-in-2050-february-2015.pdf) (20.09.2017).

Strony internetowe

- <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/7589036/KS-EX-16-001-EN-N.pdf> (10.09.2017).
- <http://www.kuke.com.pl/> (15.09.2017).
- <http://www.parp.gov.pl/> (15.09.2017).
- https://www.dm.pkobp.pl/edukacja/kontrakty-terminowe_2/kontrakty-na-kursy-walut/ (20.09.2018).
- https://www.pekao.com.pl/mis/produkty_transakcyjne_i_zabezpieczajace/zagraniczne_transakcje_handlowe/akredytywa_dokumentowa (15.09.2017).
- https://www.pekao.com.pl/mis/produkty_transakcyjne_i_zabezpieczajace/zagraniczne_transakcje_handlowe/inkaso_dokumentowe (15.09.2017).
- <https://www.pwc.com/gx/en/issues/the-economy/assets/world-in-2050-february-2015.pdf> (20.09.2017).