Spis treści

Wstęp 5

Marian GORYNIA
Konkurencyjność przedsiębiorstwa – próba konceptualizacji i operacjonalizacji 9
1. Definicje konkurencyjności 10
2. Proces osiągania i podtrzymywania konkurencyjności – strategia konkurencyjna 17
3. Konceptualizacja i operacjonalizacja pojęcia konkurencyjności – pomiar zmiennych 22

Summary 30

Marian GORYNIA, Beata STĘPIEŃ, Monika SULIMOWSKA
Problemy przystosowawcze przedsiębiorstw w okresie transformacji a polityka proeksportowa 31
1. Istota problemu przystosowawczego przedsiębiorstwa postsocjalistycznego 32
2. Rola strategii eksportowej przedsiębiorstwa w rozwiązaniu problemu przystosowawczego 42
3. Udział polityki proeksportowej w rozwiązywaniu problemów przystosowawczych przedsiębiorstw 52

Summary 65

Krzysztof FONFARA
Analiza procesów internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw (wyniki badań empirycznych) 66
1. Zakres i metodologia badań 66
2. Wybrane wyniki badań 70
3. Formy internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw 74

Uwagi końcowe 78

Summary 79

Aleksandra GRZESIUK
Orientacja marketingowa jako element przewagi konkurencyjnej na rynku międzynarodowym 80
1. Przewaga konkurencyjna 81
2. Istota orientacji marketingowej 83
3. Orientacja marketingowa jako źródło przewagi konkurencyjnej 85
4. Znaczenie orientacji marketingowej na rynku międzynarodowym 89
Summary 90

Jerzy SCHROEDER
Badania marketingowe a wybór formy internacjonalizacji firmy 91
Summary 100

Eugeniusz NAJLEPSZY
Strategie inwestycyjne przedsiębiorstw na rynku międzynarodowym 101
1. Model procesu wyboru bezpośrednich inwestycji międzynarodowych .. 101
2. Identyfikacja możliwości inwestycyjnych za granicą 104
3. Ocena efektywności projektów inwestycji zagranicznych 107
4. Opcje wzrostu a ocena projektów inwestycyjnych 109
5. Analiza ryzyka politycznego 113
Summary 116

Robert SZCZEPAŃSKI
Opcje walutowe jako instrumenty osłony przedsiębiorstw przed ryzykiem walutowym 117
1. Istota wykorzystania instrumentów finansowych do osłony przed ryzykiem walutowym 117
2. Inne niż opcje terminowe instrumenty finansowe 119
3. Klasyczne opcje walutowe 121
4. Opcje egzotyczne 126
5. Rynek opcji w Polsce 129
Summary 132

Henryk WOJCIECHOWSKI
Działalność wspierająca państwa w handlu międzynarodowym (aspekty organizacyjne) 133
Summary 144

Wstęp

Niniejsza praca stanowi prezentację wyników badań naukowych pracowników Katedry Handlu Międzynarodowego oraz jej współpracowników, których pierwsza część została opublikowana w Zeszycie Naukowym seria I nr 241 pt. „Przedsiębiorstwo na rynkach międzynarodowych". Większość tych badań prowadzona była w ramach indywidualnych projektów badawczych w latach 1994-1997. Zmierzają one do zarysowania istniejących i pożądanych wzorców zachowań strategicznych krajowych i zagranicznych przedsiębiorstw w warunkach nasilającej się konkurencji międzynarodowej. Kategoria zachowań strategicznych (strategii przedsiębiorstwa) w środowisku konkurencji międzynarodowej jest względnie nowa i stosunkowo niewiele miejsca poświęca się jej w literaturze krajowej. Również większość krajowych eksporterów wykazuje na ogół słabe przystosowanie do zmieniającego się otoczenia międzynarodowego, w którym pojawiają się systematycznie nowe szanse i zagrożenia rozwojowe.

Przykładem nowych szans dla krajowych przedsiębiorstw była na przykład wyjątkowo korzystna koniunktura utrzymująca się u najważniejszych partnerów handlowych Polski, głównie w Unii Europejskiej w latach 1994-1995. Wysoki popyt na rynkach zewnętrznych został tylko częściowo wykorzystany przez polskich eksporterów. Pomimo umacniającego się złotego, wzrost wydajności pracy rekompensował względne pogarszanie się sytuacji finansowej eksporterów. W rezultacie wpływy z eksportu rosły ciągle w imponującym tempie – 35,0% i na koniec roku 1995 osiągnęły niespotykaną wcześniej wielkość 22 878 USD. Wkrótce pojawiły się jednakże nowe zagrożenia w postaci pogarszania się z końcem roku 1995 koniunktury w krajach wysoko rozwiniętych. Spowodowało to spadek napływu zamówień eksportowych, zwłaszcza na dobra mniej przetwarzane w miarę stagnacji popytu na towary konsumpcyjne. Zmniejszenie tempa wzrostu eksportu do 6% w roku 1996 spowodowało wzrost deficytu salda płatności towarowych. Niedobór w bilansie handlu zagranicznego wyniósł po trzech kwartałach roku 1997 – 7630 mln USD (w porównaniu z 5260 mln USD w roku 1995). Przedsiębiorstwa eksportujące zareagowały z opóźnieniem na aprecjację złotego zapoczątkowaną w roku 1994. Brak doświadczeń w zakresie badań rynkowych, organizacji i technik handlu zagranicznego, a także w zarządzaniu ry-

zykiem dewizowym w warunkach niestabilności waluty, spowodowało trudną sytuację finansową większości eksporterów krajowych. Wyczerpały się także możliwości łatwych dostosowań w zakresie polityki produktowo-cenowej i rynkowej. Powyższe wahania w ekspansji polskiego eksportu uwidaczniają w dużym stopniu ogólny kryzys tradycyjnej polityki proeksportowego rozwoju gospodarki i proeksportowej orientacji branż i przedsiębiorstw. Jest to także kryzys, z jednej strony, pewnej koncepcji menedżerskiej, bazującej głównie na „mentalności produkcyjnej" i rutynie handlowej, a z drugiej – polityki preferencyjnego wspierania sektora eksportowego przez administrację państwową.

W przekonaniu autorów niniejszego opracowania istnieje coraz większa luka badawcza co do rozpoznania źródeł rosnącego deficytu zagranicznych obrotów towarowych Polski, a w szczególności słabnącego udziału sektora eksportowego w gospodarce narodowej. Większość prezentowanych ujęć zagadnień sektora eksportowego to ujęcia makro z pozycji rynku pieniężnego i polityki monetarnej państwa (badanie transmisji impulsów pieniężnych w kontekście procesu inflacji).

Brak jest natomiast badań analitycznych i opisowych bazujących na wiarygodnych materiałach empirycznych z przedsiębiorstw i banków, na podstawie których można byłoby wykazać i ustalić rzeczywiste mechanizmy działań podejmowanych na szczeblu przedsiębiorstw eksportowo-importowych. W rezultacie nie jest ujawniony punkt widzenia menedżerów realizujących kontrakty handlowe w konkretnych warunkach organizacyjnych i ekonomiczno-finansowych w znacznym stopniu kontrolowanych przez administrację państwową (przez politykę podatkową, kursową i celną). Badana powinna być zatem adaptacja tych grup zawodowych, jej zdolność i gotowość do podejmowania bardziej ryzykownych decyzji, umożliwiających prowadzenie adekwatnej konkurencji na rynkach zagranicznych. W związku z tym spory wysiłek niniejszego zespołu naukowego będzie poświęcony możliwości oceny turbulentnego środowiska, w którym obecnie przychodzi działać podmiotom eksportowym. Strukturę i dynamikę tego środowiska wyznaczają zarówno mechanizmy wewnętrznej polityki gospodarczej kraju, jak i egzogeniczne warunki kształtowane przez zmiany układów traktatowych, zwłaszcza z międzynarodowymi organizacjami gospodarczymi (jak np. MFW, Bank Światowy, Komisja Europejska UE).

Uwzględnić należy również istotny fakt, że w układach strategicznych niestabilnych, gdy związki przedsiębiorstw eksportowych z rynkiem zagranicznym i infrastrukturą administracyjną różnych krajów są tylko przypadkowe i nieustabilizowane, zaprezentowane podejście może okazać się zaledwie komplementarne do mikroekonomicznych teorii organizacji, czy behawioralnych modeli zachowania się w warunkach wolnej konkurencji międzynarodowej.

W świetle dotychczasowych ustaleń grupy badawczej Katedry Handlu Międzynarodowego gwałtowna transformacja środowiska rynkowego, kierunki

zmian (turbulencja) infrastruktury rynkowej mają podstawowy wpływ na proces interakcji z otoczeniem międzynarodowym i adaptacji mikropodmiotów do warunków konkurencji zagranicznej. W przedstawionych opracowaniach nie jest jednak szerzej rozważany wpływ określonych stanów transformacji prorynkowej na zachowania strategiczne eksporterów ani nie jest głębiej analizowany sam proces zmiany tego środowiska. W sposób wyraźnie uproszczony rozważana jest również dynamika powiązań handlowych w stosunkach z zagranicą w kontekście jej wpływu na zachowanie strategiczne.

Wykonane dotychczas analizy przez grupę badawczą Katedry koncentrują się głównie na:

- *uwarunkowaniach powiązań handlowych i inwestycyjnych w ramach liberalizowanych obrotów towarowych i kapitałowych Polski z krajami rozwiniętymi;*
- *mechanizmach przystosowawczych krajowych podmiotów gospodarczych do warunków międzynarodowej konkurencji;*
- *objaśnieniu i wskazywaniu wzorcowych strategii marketingowych zorientowanych na pogłębianie obrotów handlowych, finansowych i kapitałowych z rynkiem międzynarodowym;*
- *konstruowanie wzorców inwestycyjnego zachowania się przedsiębiorstw ponadnarodowych w związku z rosnącą swobodą przepływów kapitałowych i malejącym ryzykiem politycznym w obszarze krajów Europy Środkowej i Wschodniej.*

Trudności w dostępie do źródeł faktograficznych i ograniczoność informacji pozyskiwanej w przedsiębiorstwach krajowego sektora eksportowego niewątpliwie musiały rzutować na głębokość i intensywność prowadzonych badań przez poszczególnych autorów. Utrudniło to w kilku przypadkach weryfikację formułowanych twierdzeń i hipotez badawczych. Dlatego indywidualne programy badawcze według zarysowanej powyższej koncepcji będą w dalszym ciągu kontynuowane. Prace te mogą umożliwić wypełnienie ciągle istniejących luk pomiędzy czystą teorią handlu zagranicznego a zapotrzebowaniem praktyki na koncepcje i rozwiązania, które mogą okazać się przydatne do rozwoju umiejętności (technologii) przekładanych na sferę aplikacji.

Eugeniusz Najlepszy