

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

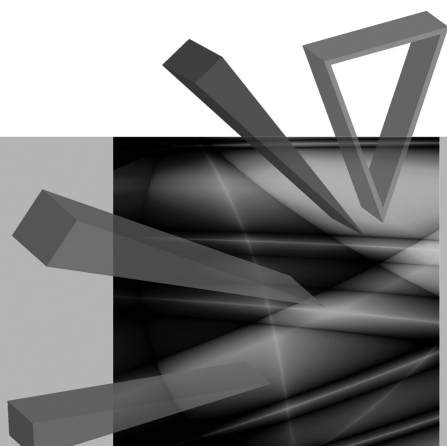
RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

315

Integracja i kryzysy na lokalnych i globalnych rynkach we współczesnym świecie

Tom 1



Redaktorzy naukowi

Jan Rymarczyk

Małgorzata Domiter

Wawrzyniec Michalczyk



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2013

Redakcja wydawnicza: Anna Grzybowska, Aleksandra Śliwka

Redakcja techniczna: Barbara Łopusiewicz

Korekta: K. Halina Kocur

Łamanie: Beata Mazur

Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna w Internecie na stronach:

www.ibuk.pl, www.ebscohost.com,

The Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com,

a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon

http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania znajdują się

na stronie internetowej Wydawnictwa

www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie

wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Wrocław 2013

ISSN 1899-3192

ISBN 978-83-7695-400-4 (tom 1)

ISBN 978-83-7695-327-4 (całość)

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk: Drukarnia TOTEM

Spis treści

Wstęp	11
Franciszek Adamczuk , Współpraca gospodarcza na pograniczu polsko-czeskim – aspekty przestrzenne i instytucjonalne.....	13
Marzena Adamczyk , Rola Rady Stabilności Finansowej w zapobieganiu kryzysom finansowym.....	24
Eric Ambukita , Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w województwie wielkopolskim	33
Anna Barwińska-Małajowicz , Absolwenci szkół wyższych w kontekście (nie)dostosowania oferty edukacyjnej do potrzeb pracodawców. Analiza porównawcza na przykładzie wybranych regionów w Polsce i Niemczech	43
Zbigniew Bentyn , Kryzys polityczny i jego logistyczne konsekwencje dla międzynarodowej sieci dostaw	54
Zbigniew Binek , Minimalizacja kosztów wprowadzenia euro w Polsce – doświadczenia krajów wchodzących do Unii Europejskiej w 2004 roku oraz rozwiązania własne	64
Joanna Bogolębska , Doświadczenia gospodarki światowej ze stanami globalnych nierównowag płatniczych w kontekście ich kryzysogenności.....	74
Jarosław Brach , Pozycja polskich międzynarodowych drogowych przewoźników ładunków na europejskim rynku drogowego międzynarodowego transportu towarowego – przyczyny sukcesu	85
Magdalena Broszkiewicz , Kreowanie wartości dla akcjonariuszy jako instrument rozwoju i kształtowania atrakcyjności inwestycyjnej współczesnych rynków kapitałowych.....	105
Dominika Brzęczek-Nester , Pozycja konkurencyjna polskiego przetwórstwa przemysłowego w kontekście wyników handlu zagranicznego w latach 2006-2011	115
Katarzyna Brzozowska , Wpływ kryzysu finansowego na otoczenie regulacyjne biznesu we Włoszech	125
Katarzyna Bujan , <i>Cash pooling</i> jako instrument zarządzania płynnością finansową w transnarodowych korporacjach	135
Ignacy H. Chrzanowski , NAFTA jako alternatywna forma integracji gospodarczej. Z perspektywy krajów postkomunistycznych	144
Anna Chrzęściewska , Determinanty rozwoju bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Indiach.....	157
Anna Czech , Kryzysy energetyczne we współczesnym świecie	167
Wioletta Czemieli-Grzybowska , Źródła finansowania małych i średnich przedsiębiorstw w Europie w warunkach kryzysu	175

Katarzyna Czerewacz-Filipowicz , Polityka antykryzysowa Federacji Rosyjskiej na obszarze Euroazjatyckiej Wspólnoty Gospodarczej	184
Małgorzata Czermińska , Swobody rynku wewnętrznego oraz wspólna polityka konkurencji Unii Europejskiej a konkurencyjność przedsiębiorstw...	195
Małgorzata Domiter , Znaczenie globalnych reguł prowadzenia wymiany handlowej ze szczególnym uwzględnieniem KNU dla krajów rozwijających się	208
Jerzy Dudziński , Uwagi o działalności inwestorów finansowych na rynkach towarowych.....	223
Bartosz Fortuński , Czy energetyka światowa integruje się z założeniami polityki energetycznej Unii Europejskiej?.....	234
Elżbieta Golemska , Nowe metody zarządzania logistyką międzynarodową w procesie umiędzynarodawiania polskich przedsiębiorstw	244
Eugeniusz Gostomski , Proces tworzenia unii bankowej w krajach Eurolandu	256
Małgorzata Graćik-Zajackowski , <i>Fair trade</i> : szansa czy zagrożenie dla rozwoju krajów Południa?	267
Tomasz Gutowski , Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako główny sposób inwestowania korporacji transnarodowych w Polsce	277
Marcin Haberla, Sebastian Bobowski , Od uniwersytetu średniowiecznego do uniwersytetu trzeciej generacji	287
Rafał Hryniewiecki , Dyplomacja energetyczna – pomiędzy teorią a praktyką	298
Małgorzata Janicka , Liberalizacja przepływów kapitałowych wobec ewolucji międzynarodowego systemu walutowego	308
Anna H. Jankowiak , Japoński model komunikacji biznesowej a otwarcie japońskiej gospodarki na globalizację	319
Dorota Jankowska, Agnieszka Majka , Zmiany na lokalnych rynkach pracy województwa podkarpackiego w aspekcie przeobrażeń trójsektorowej struktury zatrudnienia	327
Dorota Jarema , Odpowiedź ASEM na światowy kryzys finansowy	337
Bohdan Jeliński , Fundamentalne konsekwencje kryzysu gospodarki globalnej	346
Ewa Klima, Magdalena Rosińska-Bukowska , Kryzys finansowy 2008 – analiza percepcji kryzysu przez społeczeństwo europejskie	357
Barbara Klimas , Kryzys państwa opiekuńczego i trudności w ograniczaniu społecznych funkcji państwa	368
Artur Klimek , Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych z krajów wschodzących do Polski	378
Karolina Klupś , Przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych na Ukrainie oraz ukraińskich inwestycji zagranicznych w latach 2004-2013	388
Agnieszka Kłysik-Uryszek , Wpływ kryzysu na aktywność międzynarodową przedsiębiorstw polskich	400
Agnieszka Konopelko , Polityka Unii Europejskiej wobec krajów regionu Kaukazu Południowego w kontekście globalnego kryzysu finansowego ..	410

Radosław Koszewski , Wykorzystanie zbiorów rozmytych w selekcji kandydatów do aliansu	421
Patrycja Krawczyk , Wpływ kryzysu rynków finansowych i bankowych w XXI wieku na ocenę ratingową wybranych państw	429
Anetta Kuna-Marszałek , Budowa powiązań nauki z biznesem – przegląd badań.....	439
Jarosław Kuśpit , Efekty ekonomiczne Europejskiej Polityki Sąsiedztwa Unii Europejskiej wobec państw Europy Wschodniej w okresie kryzysu gospodarczego	450
Aleksandra Kuźmińska-Haberla , Kraj pochodzenia produktu we współczesnej gospodarce.....	459
Małgorzata Stefania Lewandowska, Tomasz Gołębiowski , Innowacyjność a konkurencyjność międzynarodowa polskich przedsiębiorstw przemysłowych. Wyniki badań.....	469
Marek Maciejewski , Wiarygodność kredytowa państw w obliczu kryzysu finansów publicznych	480
Agnieszka Majka , Zróżnicowanie atrakcyjności inwestycyjnej powiatów województwa podkarpackiego.....	493
Dominika Malchar-Michalska , Międzynarodowy handel zbożem w krajach o niskim dochodzie i deficycie żywnościowym w obliczu światowego wzrostu cen żywności w latach 2006-2011	502
Arkadiusz Malkowski , Rola zarządzania strategicznego w budowaniu konkurencyjnego regionu transgranicznego na przykładzie Programu Operacyjnego Współpracy Transgranicznej Republika Czeska – Rzeczpospolita Polska 2007-2013	513
Arkadiusz Malkowski, Agnieszka Malkowska , Creating a competitive region on the example of Pomerania Euroregion	523
Witold Małachowski , Polityka antykryzysowa Niemiec a integracja europejska	533
Jakub Marszałek , Emisja obligacji zamiennych w warunkach światowego kryzysu finansowego	545
Grzegorz Mazur , Nowy kształt powszechnego systemu preferencji celnych Unii Europejskiej	555
Lidia Mesjasz , Doświadczenia historyczne w zakresie niewypłacalności państw – wnioski dla współczesnej polityki gospodarczej.....	566
Joanna Michalczyk , Główne przesłanki bezpieczeństwa żywnościowego Polski i próba jego pomiaru.....	577
Wawrzyniec Michalczyk , Znaczenie wymiany wewnątrzgałęziowej w polskim handlu zagranicznym towarami rolno-spożywczymi	592
Bartosz Michalski , Zaawansowanie technologiczne polskiego eksportu w pierwszej dekadzie XXI wieku	607

Tomasz Michałowski , Kryzys zadłużeniowy w strefie euro a trwałość relacji kursowej euro/frank CFA.....	619
Ewa Mińska-Struzik , Bariery rozwoju eksportu w polskich przedsiębiorstwach wysokiej techniki – wyniki badań własnych	630

Summaries

Franciszek Adameczuk , Economic cooperation in Polish-Czech border – spatial and institutional aspects.....	23
Marzena Adamczyk , The role of Financial Stability Board in preventing financial crises	32
Eric Ambukita , Foreign direct investment in Wielkopolska Voivodeship	42
Anna Barwińska-Małajowicz , High schools graduates in the context of (not) adjusting of educational offer to the employer expectations. Comparative analysis on the example of chosen regions in Poland and Germany	53
Zbigniew Bentyn , The political crisis and its logistic implications for international supply network	63
Zbigniew Binek , Minimizing the costs of introduction of euro in Poland – experience of countries entering the European Union in 2004 and own solutions.....	72
Joanna Bogolebska , The experience of global economy with global imbalances as a crisis-breeding element.....	84
Jarosław Brach , The position of Polish international road freight carriers on the European market of international road freight hauling – reasons behind the success	104
Magdalena Broszkiewicz , Creating value for shareholders as an instrument of growth and development of the investment attractiveness of modern capital markets.....	114
Dominika Brzęczek-Nester , Competitive position of Polish manufacturing in the context of foreign trade performance in the period 2006-2011	124
Katarzyna Brzozowska , The impact of financial crisis on the regulation environment in Italy	134
Katarzyna Bujan , <i>Cash pooling</i> as a tool for liquidity management in transnational corporations	143
Ignacy H. Chrzanowski , NAFTA as an alternative form of economic integration. From the perspective of the post-communist countries.....	156
Anna Chrzęściewska , Determinants of foreign direct investment development in India.....	166
Anna Czech , Energy crises in contemporary world.....	174
Wioletta Czemieli-Grzybowska , Sources of financing small and medium enterprises in Europe during the crisis	183
Katarzyna Czerewacz-Filipowicz , Anti-crisis policy of the Russian Federation in the area of the Eurasian Economic Community	194

Małgorzata Czerwińska , Freedom of the internal market and the common EU competition policy and competitiveness of companies.....	207
Małgorzata Domiter , The importance of global trading rules with special regard to the Most Favoured Nation clause for developing countries.....	222
Jerzy Dudziński , Remarks on financial investors' engagement on commodity markets.....	233
Bartosz Fortuński , Is the global energy integrates with EU energy policy objectives?	243
Elżbieta Golemska , New methods of logistics management in the internationalization of Polish firms.....	255
Eugeniusz Gostomski , The process of creating the banking union in the eurozone	266
Małgorzata Grącik-Zajaczkowski , Fair trade: an opportunity or a threat for the development of the South?	276
Tomasz Gutowski , Foreign direct investments as the main way of transnational corporations' investments in Poland.....	286
Marcin Haberla, Sebastian Bobowski , From the medieval university to the university of the third generation.....	297
Rafał Hryniewiecki , Energy diplomacy – theoretical framework and practical applications	307
Małgorzata Janicka , The liberalization of capital flows in the presence of the evolution of the international monetary system.....	318
Anna H. Jankowiak , Japanese business communication model and the opening of the Japanese economy to the process of globalization	327
Dorota Jankowska, Agnieszka Majka , Changes on the local labor markets of the Podkarpackie Voivodeship in terms of the transformation of the three-sector structure of employment.....	336
Dorota Jarema , ASEM response to the global financial crisis	345
Bohdan Jeliński , Main consequences of global economy crisis	356
Ewa Klima, Magdalena Rosińska-Bukowska , The crisis of 2008 – analysis of European society's perception of the phenomenon.....	367
Barbara Klimas , Crisis of the welfare state and difficulties in limiting the social functions of the state.....	377
Artur Klimek , Inflows of foreign direct investment from emerging economies to Poland.....	387
Karolina Klupś , Foreign direct investment in Ukraine and the Ukrainian foreign investment flows in the years 2004-2013	399
Agnieszka Kłysik-Uryszek , Impact of economic crisis on Polish outward FDI	409
Agnieszka Konopelko , The European Union policy towards the countries of the South Caucasus region in the context of the global financial crisis.....	420
Radosław Koszewski , The use of fuzzy sets in the selection of candidates to an alliance	428

Patrycja Krawczyk , Impact of the crisis on financial and banking markets in the 21 st century on the rating of selected countries.....	438
Anetta Kuna-Marszałek , Building cooperation between science and business – literature review	449
Jarosław Kuśpit , Economic effects of the European Neighborhood Policy of the European Union towards the countries of Eastern Europe during the economic crisis	458
Aleksandra Kuźmińska-Haberla , Country of origin of a product in the modern economy	468
Małgorzata Stefania Lewandowska, Tomasz Gołębiowski , Innovativeness and international competitiveness of Polish industry. Research outcomes	479
Marek Maciejewski , The reliability of the states in the face of public finance crisis	492
Agnieszka Majka , Diversification of investment attractiveness of counties in the Podkarpackie Voivodeship.....	501
Dominika Malchar-Michalska , International cereal trade in Low-Income Food-Deficit Countries in the context of the world food price surge 2006-2011 ..	512
Arkadiusz Malkowski , Strategic management in building the competitive region on the example of Cross-border Co-operation Operational Programme of the Republic of Poland and the Czech Republic 2007-2013....	522
Arkadiusz Malkowski, Agnieszka Malkowska , Budowa konkurencyjnego regionu na przykładzie Euroregionu Pomerania.....	532
Witold Malachowski , Anti-crisis policy of Germany and European integration	544
Jakub Marszałek , Convertible bonds issuance in the time of world financial crisis	554
Grzegorz Mazur , A new shape of the Generalised System of Preferences of the European Union	565
Lidia Mesjasz , State insolvency – historical experience and lessons for current economic policy.....	576
Joanna Michalczyk , Main determinants of Poland’s food security and an attempt of its measuring	591
Wawrzyniec Michalczyk , The importance of intra-industry exchange in Polish foreign trade in agri-food products	606
Bartosz Michalski , Technological advancement of Polish exports in the first decade of the 21 st century	618
Tomasz Michalowski , Debt crisis in the eurozone and the sustainability of the euro/CFA franc rate.....	629
Ewa Mińska-Struzik , Barriers for exporting activities in Polish high-tech enterprises – own study results	640

Ewa Mińska-Struzik

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

BARIERY ROZWOJU EKSPORTU W POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTWACH WYSOKIEJ TECHNIKI – WYNIKI BADAŃ WŁASNYCH¹

Streszczenie: Celem artykułu jest dokonana na podstawie autorskich badań ankietowych analiza znaczenia działalności eksportowej w polskich przedsiębiorstwach wysokiej techniki i próba diagnozy przyczyn niedostatków w zakresie zaangażowania w sprzedaż zagraniczną, wyrażających się zarówno małymi wartościami wywozu *high-tech*, jak i niskim udziałem produktów wysokiej techniki w całości polskich obrotów eksportowych. Rozważania zmierzają do wskazania pożądanych kierunków działań po stronie zarówno państwa, jak i samych przedsiębiorstw, które dzięki zwiększeniu zaangażowania w sprzedaż zagraniczną mogłyby realizować korzyści większe niż proste zwiększenie zakresu działalności i poziomu przychodów.

Słowa kluczowe: eksport, umiędzynarodowienie przedsiębiorstw, produkty wysokiej techniki.

1. Wstęp

Produkty wysokiej techniki stanowią coraz bardziej znaczący składnik struktury światowego handlu. Eksport innowacyjnych dóbr odzwierciedla dysponowanie technologiami, na których produkty zapotrzebowanie w skali świata dynamicznie rośnie i tym samym traktowany jest jako ważna składowa miar konkurencyjności gospodarki. Niski udział eksportu produktów wysokiej techniki w strukturze polskiego wywozu (5,2% w 2011 r.), jak również niski udział Polski w światowym handlu omawianymi wyrobami (0,4% według ostatnich dostępnych danych Eurostatu za 2009 r.²) świadczą niestety o znaczącej luce technologicznej względem zagranicy, wobec której władze nie powinny pozostawać obojętne.

Podany wyżej udział produktów wysokiej techniki w polskim wywozie w 2011 r. był o dwie trzecie niższy od średniego dla całej Unii Europejskiej, co w rankingu

¹ Artykuł powstał w ramach realizacji projektu badawczego „Alternatywne metody stymulowania innowacyjności w polskiej gospodarce – identyfikacja, miary skuteczności, rekomendacje” (grant MNiSW numer N N112 118039).

² Wskaźnik ten jest ponad połowę niższy niż udział polskiego wywozu w światowym eksporcie ogółu produktów przemysłowych.

samych nowych państw członkowskich usytuowało nas na niechlubnej trzeciej pozycji od końca³. Niepokojąca jest także dynamika omawianego wskaźnika, który w 2011 r. skurczył się do poziomu niższego niż w 2009 r., podczas gdy innym gospodarkom środkowoeuropejskim udało się utrzymywać rosnące lub przynajmniej stabilne udziały produktów *high-tech* w wywozie. Zdecydowani liderzy w rankingu to Czechy i Węgry. Obie gospodarki charakteryzuje bardzo wysoki udział produktów wysokiej techniki w strukturze wywozu (odpowiednio 16,2 i 20,8%) oraz wartości eksportu ponad dwukrotnie wyższe niż w Polsce.

Szczegółowe rozpoznanie przyczyn niskiej aktywności eksportowej polskich przedsiębiorstw wysokiej techniki staje się niezbędne dla opracowania i wdrożenia adekwatnego instrumentarium wsparcia rozwoju eksportu. Nie chodzi tu wyłącznie o pracę nad poprawą statystyk wywozu w relacji do środkowoeuropejskich partnerów, ale indukowanie efektów przenikania technologicznego (*spillover*), jakie dzięki zwiększeniu zaangażowania polskich przedsiębiorstw w sprzedaż zagraniczną mogłyby mieć miejsce. Autorzy badań nad zjawiskiem dyfuzji wiedzy w skali międzynarodowej przypisują ponad połowę efektów *spillover* właśnie wymianie handlowej. Efekty te ujawniają się z dużą siłą po stronie importu, który w zakresie produktów wysokiej techniki może stanowić ważne narzędzie modernizowania i transformacji technologicznej gospodarki⁴. Coraz częściej wskazuje się jednak również na eksport jako źródło dyfuzji wiedzy technicznej oraz stymulowania wzrostów produktywności. Mowa tu o zjawisku uczenia się przez eksport (*learning by exporting*), będącym w istocie podażową odmianą efektów przenikania technologicznego⁵. Jego źródłem stają się zagraniczni nabywcy narzucający krajowym producentom określony standard jakości (wyraźnie wyższy niż odbiorcy lokalni), dostarczający wzorców czy prototypów dóbr, oferujący pomoc techniczną, a także przekazujący wiedzę o funkcjonowaniu na rynku, stymulując wzrosty produktywności u krajowych eksporterów.

Celem niniejszego artykułu jest analiza znaczenia działalności eksportowej w polskich przedsiębiorstwach wysokiej techniki i próba diagnozy przyczyn niedostatków w zakresie zaangażowania w sprzedaż zagraniczną, wyrażających się zarówno małymi wartościami wywozu *high-tech*, jak i niskim udziałem produktów wysokiej techniki w całości polskich obrotów eksportowych. Rozważania zmiernają

³ Niższe udziały produktów wysokiej techniki w wywozie mają wyłącznie Bułgaria i Rumunia.

⁴ W. Keller, *Geographic localization of international technology diffusion*, "American Economic Review" 2002, vol.92(1), s. 120-142; E. Mińska-Struzik, S. Truskolaski, *Import-based Technology Shocks. Evidence from Poland*, Berkeley Electronic Press: International Trade and Finance Association, 2009, <http://services.bepress.com/itfa/19th/art10>.

⁵ Przegląd wyników badań empirycznych nad zjawiskiem uczenia się przez eksport zawierają następujące prace: R.A. Lopez, *Trade and growth: Reconciling the macroeconomic and microeconomic evidence*, "Journal of Economic Surveys" 2005, vol. 19(4), s. 623-648, oraz E. Mińska-Struzik, *Learning by Exporting as a source of Innovation in Asian Companies*, [w:] *Innovation Sources of Economies in Eastern Asia*, red. B. Skulska, A.H. Jankowiak, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 256, UE, Wrocław 2012, s. 59-71.

do wskazania pożądaných kierunków rozwoju na poziomie makroekonomicznym (wyznaczających obszary wsparcia ze strony państwa zainteresowanego indukowaniem wzrostów innowacyjności i konkurencyjności gospodarki), jak również na poziomie samych przedsiębiorstw, które dzięki zwiększeniu zaangażowania w sprzedaż zagraniczną mogłyby realizować korzyści większe niż proste zwiększenie zakresu działalności i poziomu przychodów.

2. Metodyka badania

Prezentowane w artykule dane własne pozyskano na podstawie telefonicznego badania ankietowego, przeprowadzonego między styczniem a marcem 2012 r. Próba badawcza objęła 200 przedsiębiorstw wysokiej techniki. Doboru respondentów dokonano metodą warstwową, biorąc pod uwagę wielkość przedsiębiorstwa (mikro, małe i średnie), województwo lokalizacji siedziby oraz dziedzinę działalności. Do próby kwalifikowano przedsiębiorstwa z następujących dziedzin wysokiej techniki⁶:

- produkcja wyrobów farmaceutycznych,
- produkcja maszyn biurowych i komputerów,
- produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i komunikacyjnych,
- produkcja instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych, zegarów i zegarków.

Do badania wykorzystano autorski standaryzowany kwestionariusz, składający się z 20 pytań zasadniczych oraz 8 pytań metryczkowych. Większość stanowiły pytania zamknięte. Dwanaście dotyczyło zdarzeń, które miały miejsce w przedsiębiorstwach w związku z podjętą ekspansją eksportową (zarówno *ex ante*, w ramach

⁶ W analizach przedsiębiorstw wysokiej techniki, zgodnie z zaleceniami OECD. T. Hatzichronoglou, *Revision of high technology sector and product classification*, OECD Science, Technology and Industry Working Papers no. 2, 1997), stosowane są dwa podejścia: według dziedzin (metoda branżowa) lub według wyrobów (metoda produktowa). W podejściu dziedzinowym branży wysokiej techniki wyodrębnia się na podstawie intensywności działalności badawczo-rozwojowej (B+R), kalkulowanej jako stosunek nakładów na B+R względem wartości dodanej w danej branży. W opisywanym w artykule badaniu zastosowano podejście dziedzinowe bazujące na Europejskiej Klasyfikacji Działalności Gospodarczej NACE Rev.1.1. Dziedzinami wysokiej techniki w przetwórstwie przemysłowym, odznaczającymi się intensywnością działalności badawczo-rozwojowej powyżej 7%, były cztery wymienione w tekście (z następującymi kolejno kodami: 24.4, 30, 32, 33) oraz produkcja statków powietrznych i kosmicznych (35.3). Z badania tej ostatniej zrezygnowano ze względu na małą liczebność próby badawczej w tej dziedzinie, co uniemożliwiałoby dochowanie tajemnicy, przyrzeczonej wszystkim uczestnikom badania. Na wybór dziedzin według NACE Rev. 1.1 zdecydowano się ze względu na wyższy stopień szczegółowości. Według stosowanego przez Eurostat obecnie NACE Rev. 2 dziedziny agreguje się już wyłącznie na podstawie dwucyfrowych kodów, co prowadzi do zwiększenia rozbieżności obu podejść analitycznych – branżowego i produktowego. Im szerzej zdefiniujemy branżę, tym większe ryzyko, że znajdą się w niej indywidualne przedsiębiorstwa o niższym stopniu zaawansowania stosowanej technologii. Więcej na temat rozbieżności w obu podejściach znajduje się w pracy E. Mińska-Struzik, *Konkurencyjność międzynarodowa we współczesnej gospodarce światowej*, red. T. Rynarzewski, Zeszyty Naukowe UEP nr 213, Wyd. UEP, Poznań 2012, s. 76-79.

przygotowań do niej, jak i *ex post*, po podjęciu eksportu). Druga część kwestionariusza dedykowana była przedsiębiorstwom, które nie prowadzą eksportu. Przedstawiciel firmy pytany był o powody nieprowadzenia eksportu oraz opinię co do możliwości podjęcia sprzedaży za granicą i potencjalne korzyści dla firmy w zakresie wzrostu jej potencjału innowacyjnego, jakich można byłoby się spodziewać się po podjęciu eksportu.

Odpowiedzi każdorazowo udzielali przedstawiciele zarządu lub właściciele badanych przedsiębiorstw, stąd ich wiarygodność można uznać za wysoką. W badanej próbie 55% przedsiębiorstw ($N=111$) prowadzi sprzedaż na rynkach zagranicznych, a pozostałe 45% firm ($N=89$) nie eksportuje, jednak 9 spośród nich zadeklarowało podjęcie eksportu w ciągu roku, a 12 rozważa taką ewentualność w perspektywie najbliższych trzech lat.

W analizie wyników wykorzystano wskaźniki struktury, statystyki opisowe oraz statystyczne testy niezależności. Wyniki badań własnych, tam gdzie było to możliwe, skonfrontowano z dostępnymi w literaturze wynikami badań innych autorów.

3. Znaczenie eksportu w działalności polskich przedsiębiorstw wysokiej techniki

Spośród przebadanych dwustu przedsiębiorstw 111 (55%) deklaruje prowadzenie transakcji eksportowych⁷. Prawie jedna trzecia tych podmiotów jest aktywna na rynku zagranicznym od początku swojego istnienia, a pozostała jedna piąta eksporterów podjęła sprzedaż zagraniczną między pierwszym a trzecim rokiem od założenia przedsiębiorstwa. W piątym roku prowadzenia działalności gospodarczej eksport prowadziła już ponad połowa badanych. Można byłoby zatem pokusić się o określenie tej zbiorowości mianem *born global* (przedsiębiorstw wcześniej umiędzynarodowionych), czyli takich, które od początku istnienia czerpią przewagę konkurencyjną z pozyskiwania zasobów i sprzedaży produktów w skali międzynarodowej⁸. Tego typu strategia jest charakterystyczna w pierwszym rzędzie dla przedsięwzięć wiedzochłonnych, których menedżerowie ze względu na konieczność zamortyzowania wysokich nakładów na badania i rozwój (B+R) aktywnie poszukują możliwości

⁷ To wyraźnie większy odsetek niż średnia dla dużej próby reprezentujących różne branże przedsiębiorstw produkcyjnych z Unii Europejskiej o podobnej strukturze wielkości do przyjętej w autorskim badaniu. W raporcie *Opportunities for the internationalisation of European SME* podano, iż jedynie 38% przedsiębiorstw jest zaangażowanych w sprzedaż zagraniczną, z czego 28% eksportuje własne wyroby, a 10% funkcjonuje jako poddostawcy. Zob.: *Opportunities for the internationalisation of European SME. Final Report*, European Commission, Brussels 2011, s. 12.

⁸ B.M. Oviatt, P.P. McDougall, *Towards a theory of international new ventures*, "Journal of International Business Studies" 1994, no. 1, s. 45. Rozważania terminologiczne oraz teoretyczne na temat przedsiębiorstw typu *born global* w polskojęzycznej literaturze przedmiotu można znaleźć w pracach: E. Duliniec, *Koncepcje przedsiębiorstw wcześniej umiędzynarodowionych. Rozważania terminologiczne*, „Gospodarka Narodowa” 2011, nr 1-2, oraz *Przedsiębiorstwa wcześniej umiędzynarodowione – uwarunkowania i rozwój*, „Gospodarka Narodowa” 2011, nr 5-6.

szybkiej komercjalizacji produktów. Rynek krajowy zwykle okazuje się dla nich zbyt płytki (tym bardziej jeśli mowa o innowacyjnych produktach we wczesnych fazach cyklu życia, a więc relatywnie drogich), w związku z czym przedsiębiorstwa wysokiej techniki są z jednej strony zmuszone do wchodzenia na szybką ścieżkę umiędzynarodowienia, a z drugiej szczególnie do umiędzynarodowienia predystynowane, gdyż dysponują przewagą konkurencyjną wynikającą z posiadania unikatowej technologii⁹.

Ważną cechą charakterystyczną przedsiębiorstw typu *born global* jest, prócz młodego wieku w chwili ekspansji na rynki zagraniczne, znaczący udział przecho-
dów ze sprzedaży pozyskiwanych poza krajem macierzystym¹⁰. Niestety, szybka go-
towość do podjęcia sprzedaży zagranicznej w badanych przedsiębiorstwach nie idzie
w parze z istotnym znaczeniem eksportu w strukturze przychodów. Na pytanie
o udział przychodów z rynków zagranicznych w całości rocznych przychodów ze
sprzedaży nieco ponad połowa badanych podała odsetek z przedziału do 10%. Łącz-
nie 82% badanych pozyskuje z rynków zagranicznych przychody stanowiące mniej
niż połowę całkowitych przychodów ze sprzedaży. Średni odsetek sprzedaży eks-
portowej w strukturze przychodów ze sprzedaży wszystkich badanych przedsię-
biorstw wynosi raptem 23%, co świadczy o wciąż relatywnie niskim stopniu umię-
dzynarodowienia badanych przedsiębiorstw *high-tech*¹¹.

Wyjaśnieniem tej sytuacji może być pasywne nastawienie do ekspansji zagra-
nicznej, co absolutnie wymyka się definicji przedsiębiorstw wcześniej umiędzynaro-
dowionych. W 48% poddanych badaniu przedsiębiorstw eksportujących ($N=53$)
sprzedaż zagraniczna odbywa się sporadycznie, w odpowiedzi na „szczególne oka-

⁹ B.M. Oviatt, P.P. McDougall, R.C. Shrader, *A comparison of international and domestic new ventures*, "Journal of International Entrepreneurship" 2003, no. 1, s. 65, 68 i dalsze, oraz B.M. Oviatt, P.P. McDougall, wyd. cyt., s.56-57.

¹⁰ Udział ten jest różnie definiowany przez poszczególnych autorów przeprowadzających studia empiryczne nad powstawaniem i działalnością przedsiębiorstw typu *born global*. Stosowany wskaźnik w pewnym stopniu determinuje oczywiście dostępność danych, jednak przyjmowaną najczęściej granicą jest 50% przychodów ze sprzedaży na rynku zagranicznym, powyżej której można mówić o osiągnięciu pożądanej intensywności umiędzynarodowienia. Niektórzy autorzy rozgraniczają jeszcze umiędzynarodowienie od zglobalizowania. Do oceny tego pierwszego wykorzystuje się odsetek przychodów ze sprzedaży poza rynkiem macierzystym, podczas gdy miarą zglobalizowania jest odsetek przychodów ze sprzedaży poza kontynentem lokalizacji siedziby przedsiębiorstwa. Por.: M. Gabrielson, P. Gabrielson, *Internet-based sales channel strategies of born global firms*, "International Business Review" 2011, vol. 20(1), s. 92-94.

¹¹ 16% ($N=19$) badanych eksporterów odmówiło podania odsetka przychodów pochodzących z rynków zagranicznych. Drugim pytaniem, na które 13,5% ($N=15$) respondentów odmówiło udzielenia odpowiedzi, była prośba o podanie udziału kapitału zagranicznego w kapitale własnym przedsiębiorstwa. Unikanie podawania informacji finansowych, nawet w postaci zrelatywizowanego wskaźnika i przy świadomości gwarancji pełnej anonimowości badania, potwierdza niski stopień zaufania wśród polskich menedżerów. W kwestionariuszu, na podstawie którego przeprowadzono badanie, pytania o udział przychodów ze sprzedaży za granicą w strukturze rocznych przychodów oraz udział kapitału zagranicznego w kapitale własnym przedsiębiorstwa były jedynymi wymagającymi podania orientacyjnego wskaźnika procentowego.

zje rynkowe”. Niewiele ponad połowa eksporterów ($N=58$) prowadzi regularną, zaplanowaną w sposób strategiczny działalność na rynkach zagranicznych. W tym tylko sześciu z nich przed umiędzynarodowieniem sprzedaży zleciło wyspecjalizowanej firmie przeprowadzenie profesjonalnego badania docelowych rynków. Reszta deklaruje poleganie na własnej intuicji w zakresie oceny zyskowności transakcji zagranicznych lub wiedzy zagranicznego udziałowca.

Posiadanie zagranicznego udziałowca stanowi nie tylko cenne źródło wiedzy o zagranicznych rynkach, ale i stymulant do podjęcia ekspansji zagranicznej. Przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania posiadają o 17 punktów procentowych wyższy przeciętny odsetek przychodów z eksportu w strukturze przychodów ze sprzedaży, niż wynosi średnia dla całej badanej grupy eksporterów. Omawiane podmioty stanowią jednak jedynie niespełna jedną trzecią badanej grupy eksporterów ($N=35$). Trzydzieści z nich to polskie filie specjalizujące się w dostawach zagranicznych dla innych podmiotów pozostających pod wspólnym zarządem. Wśród eksporterów nie posiadających zagranicznego udziałowca, 26% ($N=29$) funkcjonuje jako poddostawcy. Jeśli potraktować obie te grupy łącznie, okazuje się, że wciąż jedynie niespełna 38% przedsiębiorstw trwale uczestniczy w globalnych łańcuchach tworzenia wartości.

Powyższa konstatacja wraz z wcześniejszymi ustaleniami każe ostrożnie podchodzić do posługiwania się pojęciem *born global* w odniesieniu do całej badanej grupy przedsiębiorstw. W literaturze podkreśla się duże znaczenie współpracy (usięciowienia) dla takich firm¹², którego na podstawie przeprowadzonego badania nie można w sposób wiarygodny potwierdzić. Oceniając relatywnie niski stopień uczestnictwa w globalnych łańcuchach tworzenia wartości z perspektywy makroekonomicznej, można jednak dostrzec również korzystne aspekty omawianego zjawiska. Coraz częściej zwraca się uwagę na fakt, iż wertykalna współpraca z podmiotami zlokalizowanymi za granicą skutkuje tym, iż wartość eksportu znacznie przewyższa wartość dodaną w procesie produkcji, co zafałszowuje udziały w światowych rynkach *high-tech*, liczone na podstawie statystyk bilansów płatniczych poszczególnych gospodarek¹³. Wielokrotnie dzieje się bowiem tak, że tylko niewielka część wartości dodanej jest wytwarzana w danym kraju, szczególnie gdy dotyczy to końcowych relatywnie pracochłonnych ogniw łańcucha tworzenia wartości. Tymczasem początkowe etapy, które w przypadku produktów wysokiej techniki cechuje wysoka wartość dodana, odbywają się poza granicami, w krajach wyżej rozwiniętych gospodarczo i technologicznie. Uczestnictwo rodzimych podmiotów w końcowych etapach

¹² M. Ratajczak-Mrozek, *Proces umiędzynarodowienia a współpraca przedsiębiorstw high-tech z podmiotami zagranicznymi*, „Gospodarka Narodowa” 2013, nr 1-2, s. 54-55.

¹³ Więcej na temat malejącej użyteczności tradycyjnych miar wartości wywozu w kontekście coraz silniejszej fragmentyzacji produkcji wraz z propozycjami alternatywnych metod pomiaru zawierają następujące prace: *Trade patterns and global value chains in East Asia: From trade in goods to trade in tasks*, WTO & IDE-JETRO, 2011, oraz R. Lanz, S. Miroudot, H.K. Nordås, *Trade in Tasks*, “OECD Trade Policy Working Papers” 2011, no. 117.

łańcucha produkcyjnego sprawia, że eksport jest w ujęciu wartościowym zdecydowanie większy względem wartości dodanej. Wpływa to zarówno na zwiększenie udziału gospodarki w światowym eksporcie produktów wysokiej techniki, jak również zwiększa udział omawianych wyrobów w strukturze wywozu, co nie musi być koniecznie równoznaczne z podnoszeniem rodzimych zdolności technologicznych.

W przeprowadzonym badaniu 90% eksporterów deklaruje, iż cała produkcja wyrobów kierowanych na eksport odbywa się w Polsce. Generalizacja zaobserwowanej skłonności na całą populację przedsiębiorstw wysokiej techniki w Polsce pozwalałaby przypuszczać, że wartość wywozu wyrobów *high-tech* jest zbliżona do wartości dodanej w kraju, co nie musi być regułą dla wszystkich gospodarek środkowo-europejskich. Częściowo tłumaczyłoby to niską pozycję naszego kraju w rankingu eksporterów *high-tech* w regionie, która w świetle powyższych ustaleń może być oceniona nieco mniej pesymistycznie.

Raczej niekorzystnym zjawiskiem, co zresztą dotyczy całości polskiego eksportu, a w tym wywozu produktów *high-tech*, jest silna koncentracja geograficzna na rynkach Unii Europejskiej. Jakkolwiek w odpowiedzi na pytanie o kierunki eksportu badani przedsiębiorcy wskazali łącznie na 58 różnych rynków zagranicznych, wśród których nie zabrakło żadnego kontynentu, to jednak w przekroju indywidualnym każdy z badanych dostarcza swoje produkty średnio na trzy rynki zagraniczne, wśród których na pierwszych miejscach wskazywano przede wszystkim kraje europejskie. Połowa badanych eksporterów prowadzi sprzedaż na rynku niemieckim, a 22% plasuje swoje produkty na rynku rosyjskim. Kolejne ważne kierunki sprzedaży zagranicznej to Francja (19%) i USA (18%).

Spośród wyżej wymienionych kluczowych rynków eksportowych dla badanej grupy przedsiębiorstw Komisja Europejska wskazuje jedynie na Rosję jako „obiecującą” kierunek. Inne to: Chiny, Indie, Korea Południowa, Brazylia i Ukraina, które jako dynamiczne gospodarki gwarantują możliwość systematycznego zwiększania wartości wywozu, w tym przede wszystkim w obszarze produktów wysokiej techniki¹⁴. Dane Eurostatu również potwierdzają silne ciśnienie polskich eksporterów wysokiej techniki w kierunku europejskich partnerów. W 2011 r. jedynie 27% wywozu omawianych produktów trafiło na rynki pozaunijne, podczas gdy analogiczny wskaźnik dla Węgier wynosi 42%, a dla Słowenii jest nawet o cztery punkty procentowe wyższy. Dynamikę i potencjał pozaeuropejskich rynków doceniają też Niemcy i Brytyjcy eksporterzy *high-tech*, którzy wysyłają tam odpowiednio 45 i 61% swoich produktów.

Niewątpliwą korzyścią z kierowania sprzedaży na rynki wysoko rozwinięte są raportowane przez uczestników badania efekty uczenia się przez eksport. Już na etapie przygotowań do ekspansji zagranicznej w 44% badanych przedsiębiorstwach wdrożono innowacje produktowe, nakierowane na zwiększenie potencjalnych korzyści z wywozu. Prawie połowa przedstawicieli przedsiębiorstw, które wdrożyły

¹⁴ *Opportunities for the internationalization...*, s. 17-29.

zmiany, oceniła, że innowacje produktowe były znaczące, a 2/3 stwierdziło, że to zagraniczny nabywca narzucił oczekiwany przez siebie standard jakościowy produktu. Tyle samo przyznało, że zagraniczny nabywca wskazał, jak oczekiwany standard jakościowy osiągnąć. Presja zagranicznej konkurencji wymusiła zmiany w produkcji w nieco ponad połowie firm.

Po podjęciu eksportu ujawniły się kolejne korzystne efekty obecności na rynku zagranicznym. W ponad połowie badanych przedsiębiorstw odnotowano wzrost efektywności produkcji, podniesienie jakości produktów oferowanych na rynku krajowym oraz wdrożenie prac badawczo-rozwojowych. Na wzrost efektywności produkcji wskazywali istotnie częściej przedstawiciele przedsiębiorstw dużych, regularnie prowadzący transakcje eksportowe i uzyskujący przychody z eksportu większe niż 10% całkowitych przychodów ze sprzedaży. Oznacza to, że podnoszeniu efektywności produkcji sprzyja częstotliwość i intensywność eksportu. Jeśli transakcje prowadzone są sporadycznie, a przychody z eksportu mają niewielki udział w całości przychodów ze sprzedaży, wzrost produktywności jest mniej prawdopodobny. Dotyczy to także drugiego zdiagnozowanego efektu prowadzenia eksportu w większości eksportujących firm, jakim okazał się wzrost jakości wyrobów sprzedawanych na rynku krajowym. Trzeci – podjęcie prac badawczo-rozwojowych, ujawnił się w różnych grupach przedsiębiorstw z podobną intensywnością¹⁵.

W kontekście tych ustaleń ciekawe jest, na ile przedsiębiorcy nie prowadzący eksportu zdają sobie sprawę z możliwych do zrealizowania korzyści z obecności na rynku zagranicznym, poza najbardziej oczywistym zwiększeniem przychodów ze sprzedaży.

4. Postawy przedsiębiorców nieprowadzących sprzedaży zagranicznej

Spośród przebadanych dwustu przedsiębiorstw 89 (45%) nie prowadzi transakcji eksportowych. 75% (N=68) nie posiada żadnych doświadczeń eksportowych i w ogóle nie planuje podjęcia sprzedaży zagranicznej w przyszłości. Mimo to przedstawiciele wszystkich tych przedsiębiorstw pozostają przekonani, że gdyby firmy miały dokonać ekspansji zagranicznej, żadne innowacje produktowe nie byłyby konieczne. Za niezbędne i zarazem kosztochłonne uznali jedynie zmiany w obszarze marketingu, w tym przede wszystkim w zakresie opakowania.

Tymczasem przedstawiciele przedsiębiorstw, które w swojej historii mają już doświadczenia eksportowe, ewentualny powrót na rynek zagraniczny wiązali z bezwzględną koniecznością dokonania innowacji produktowych, polegających na modyfikacji w zakresie pełnionych przez produkt funkcji. Również jakość oferowanych produktów musiałaby ich zdaniem zostać podniesiona, co wymagałoby zmiany do-

¹⁵ Testy statystyczne nie pozwoliły na wyróżnienie cechy przedsiębiorstwa szczególnie sprzyjającej podejmowaniu aktywności z zakresu B+R po rozpoczęciu eksportu.

stawców, by zwiększyć jakość wykorzystywanych w procesie produkcyjnym materiałów. Dla tych przedsiębiorstw kontakt z zagranicznym nabywcą okazał się zatem, podobnie jak w przypadku aktywnych eksporterów, źródłem cennej wiedzy, wyraźnie brakującej przedsiębiorcom, którzy nigdy nie prowadzili eksportu.

Co gorsza, zdecydowana większość z nich (bo aż 80%) stwierdziła (mimo przekonania o posiadaniu w swej ofercie produktu, który mógłby się z powodzeniem sprzedawać za granicą), że w ogóle nie próbuje orientować się w sytuacji na rynkach zagranicznych, *a priori* wykluczając możliwość podjęcia eksportu w dającym się przewidzieć horyzoncie czasowym. Pozostali (14%) wiedzę o możliwościach eksportowych czerpią od zagranicznego udziałowca, z obserwacji poczynań konkurentów, którzy eksport prowadzą, a także ufają własnej intuicji w zakresie oceny możliwości i zyskowności potencjalnej ekspansji eksportowej. Jedynie 6% zleciło profesjonalne badanie rynku zagranicznego w ramach toczących się właśnie aktywnych przygotowań do ekspansji zagranicznej.

Przedsiębiorstwa nie prowadzące eksportu i nie planujące w ogóle jego podjęcia są statystycznie istotnie mniejsze i młodsze niż ich eksportujący konkurenci. Ich przedstawiciele stwierdzali, że potencjalną ekspansję eksportową wiązałiby przede wszystkim ze zwiększeniem geograficznego zakresu działalności i szansą na wzrost przychodów ze sprzedaży. Ponad połowa badanych była jednak również świadoma, że podjęcie eksportu mogłoby być impulsem do zwiększenia produktywności i podniesienia kompetencji technicznych pracowników. Wystąpienia korzyści z prowadzenia sprzedaży zagranicznej wpływających na sytuację przedsiębiorstwa na rynku krajowym spodziewaliby się już jednak tylko nieliczni.

5. Podsumowanie

Podsumowując wyniki przeprowadzonej analizy, można wskazać na dwa istotne kierunki, w obszarze których państwo powinno podejmować działania celem dynamizacji wywozu produktów *high-tech* i stymulowania dodatkowych korzyści w zakresie wzrostów produktywności i innowacyjności przedsiębiorstw operujących w dziedzinach wysokiej techniki.

Przede wszystkim konieczne jest zaoferowanie wsparcia zarówno kapitałowego, jak i informacyjnego na wczesnych etapach umiędzynarodowienia. Doświadczenia nabywane w toku współpracy z zagranicznym nabywcą (nawet jeśli ta została przerwana) owocują bowiem wiedzą znacznie wykraczającą poza intuicję menedżerską. Okazuje się ona cenna nie tylko w odniesieniu do (jakkolwiek istotnego) rozpoznania mechanizmów funkcjonowania obcego rynku. Oddziałuje również zwrotnie na wzrost produktywności i innowacyjności przedsiębiorstw, co stymuluje dalszą ekspansję eksportową, a także poprawia sytuację przedsiębiorstwa na rynku krajowym. Przedsiębiorstwom mniejszym i młodszy, mimo pewnej orientacji menedżerów co do ewentualnych korzyści z podjęcia wywozu, zdaje się brakować nie tylko środków finansowych, niezbędnych do pokrycia kosztów utraconych (*sunk costs*), z jakimi

wiąże się wyjście na rynek zagraniczny, ale także pewnej niezbędnej „masy krytycznej” w zakresie własnych doświadczeń, które po podjęciu współpracy z podmiotami na rynku zagranicznym dalej samoczynnie przyrastają w efekcie wystąpienia mechanizmów uczenia się przez eksport.

Drugi kierunek, w jakim powinny zmierzać wysiłki zarówno państwa, jak i samych eksporterów, to zwiększenie dostaw na dynamiczne rynki poza Unią Europejską. Ten postulat wiąże się z koniecznością wdrożenia szeregu aktywności, związanych z nawiązywaniem kontaktów biznesowych, pokonywaniem procedur biurokratycznych czy redukcją ryzyka transakcyjnego, w tym przede wszystkim łączącego się ze wpływem płatności.

Literatura

- Duliniec E., *Koncepcje przedsiębiorstw wczesnie umiędzynarodowionych. Rozważania terminologiczne*, „Gospodarka Narodowa” 2011, nr 1-2.
- Duliniec E., *Przedsiębiorstwa wczesnie umiędzynarodowione – uwarunkowania i rozwój*, „Gospodarka Narodowa” 2011, nr 5-6.
- Gabrielsson M., Gabrielsson P., *Internet-based sales channel strategies of born global firms*, “International Business Review” 2011, vol. 20(1).
- Hatzichronoglou T., *Revision of high technology sector and product classification*, OECD Science, Technology and Industry Working Papers No. 2, 1997.
- Keller W., *Geographic localization of international technology diffusion*, “American Economic Review” 2002, vol. 92(1).
- Lanz R., Miroudot S., Nordås H.K., *Trade in Tasks*, “OECD Trade Policy Working Papers” 2011, no. 117.
- Lopez R.A., *Trade and growth: Reconciling the macroeconomic and microeconomic evidence*, “Journal of Economic Surveys” 2005, vol. 19(4).
- Mińska-Struzik E., *Learning by Exporting as a Source of Innovation in Asian Companies*, [w:] *Innovation Sources of Economies in Eastern Asia*, red. B. Skulska, A.H. Jankowiak, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 256, UE, Wrocław 2012.
- Mińska-Struzik E., *Konkurencyjność handlu produktami wysokiej techniki nowych państw członkowskich Unii Europejskiej*, [w:] *Konkurencyjność międzynarodowa we współczesnej gospodarce światowej*, red. T. Rynarzewski, Zeszyty Naukowe UEP nr 213, UEP, Poznań 2011.
- Mińska-Struzik E., Truskolaski S., *Import-based Technology Shocks. Evidence from Poland*, Berkeley Electronic Press: International Trade and Finance Association, 2009, <http://services.bepress.com/itfa/19th/art10>.
- Opportunities for the internationalisation of European SME. Final Report*, European Commission, Brussels 2011.
- Oviatt B.M., McDougall P.P., Shrader R.C., *A comparison of international and domestic new ventures*, “Journal of International Entrepreneurship” 2003, no. 1.
- Oviatt B.M., McDougall P.P., *Towards a theory of international new ventures*, “Journal of International Business Studies” 1994, no. 1.
- Ratajczak-Mrozek M., *Proces umiędzynarodowienia a współpraca przedsiębiorstw high-tech z podmiotami zagranicznymi*, „Gospodarka Narodowa” 2013, nr 1-2.
- Trade patterns and global value chains in East Asia: From trade in goods to trade in tasks*, WTO & IDE-JETRO, 2011.

BARRIERS FOR EXPORTING ACTIVITIES IN POLISH HIGH-TECH ENTERPRISES – OWN STUDY RESULTS

Summary: The purpose of the article is to analyse the importance of exporting activities (basing on the results of own survey) and to diagnose the shortcomings of operations of Polish high-tech enterprises in the involvement in foreign market. The considerations of the author are aimed at the identification of desirable courses of action for both – the state and the enterprises themselves, which thanks to the increase in their involvement in exporting could benefit more than just expand the scope of their activities and sales.

Keywords: exporting, internationalisation, high-tech products.