

Marek Wróblewski

Uniwersytet Wrocławski

KONKURENCYJNOŚĆ EKSPORTOWA DOLNOŚLĄSKICH PRZEDSIĘBIORSTW – WYBRANE ASPEKTY

Streszczenie: Konkurencyjność eksportowa przedsiębiorstw krajowych jest jednym z niezwykle istotnych parametrów ogólnej efektywności danego systemu gospodarczego. Waga tego czynnika wynika przede wszystkim z kluczowej roli samego eksportu w długookresowym rozwoju zarówno całego kraju, jak i jego poszczególnych regionów. Z tego względu zasadniczym celem prezentowanego opracowania jest próba oceny wybranych aspektów konkurencyjności eksportowej dolnośląskich przedsiębiorstw. Opracowanie zawiera też syntetyczną prezentację ogólnej sytuacji w handlu zagranicznym Dolnego Śląska oraz identyfikuje istotne determinanty pozycji konkurencyjnej podmiotów gospodarczych zlokalizowanych w regionie, które prowadzą aktywną działalność na rynkach zagranicznych.

Słowa kluczowe: eksport, region, konkurencyjność, przedsiębiorstwa.

1. Wstęp

Konkurencyjność eksportowa przedsiębiorstw krajowych jest jednym z niezwykle istotnych parametrów ogólnej efektywności danego systemu gospodarczego. Waga tego czynnika wynika przede wszystkim z kluczowej roli samego eksportu w długookresowym rozwoju państw oraz inicjacji wielu dodatkowych zjawisk w gospodarce krajowej poprzez aktywną penetrację rynków zagranicznych. W literaturze przedmiotu od dawna prezentowane są szczególnie zróżnicowane efekty mnożnikowe związane z eksportem oraz jego potencjalnie pozytywny wpływ na rodzime procesy modernizacyjne o strukturalnym charakterze w wyniku odczuwalnej presji zewnętrznych odbiorców. Dynamiczne jednak zmiany w otoczeniu zewnętrznym wynikające w dużej mierze z postępującego procesu globalizacji sprawiają, że utrzymanie pozycji konkurencyjnej na rynkach międzynarodowych staje się trudnym, chociaż jednocześnie kluczowym i strategicznym wyzwaniem. Silne współzawodnictwo w poszczególnych segmentach globalnej wymiany handlowej implikuje bowiem konieczność budowy i utrzymania trwałych przewag komparatywnych krajowego systemu ekonomicznego.

Podobne relacje i zależności ujawniają się także na poziomie głównych elementów składowych kraju wynikających z przyjętego wariantu podziału administra-

cyjnego. W przypadku Polski wyodrębnione województwa (regiony) również odczuwają znaczenie i potencjał rozwojowy związany z częściowym umiędzynarodowieniem działalności przedsiębiorstw. Z tego względu zasadniczym celem niniejszego opracowania jest próba oceny wybranych aspektów konkurencyjności eksportowej dolnośląskich przedsiębiorstw. To właśnie podmioty gospodarcze zlokalizowane w województwie (krajowe i międzynarodowe), działając aktywnie na rynkach zagranicznych, stanowią o zasadniczym obliczu regionalnego eksportu, a zatem wywierają też znaczący wpływ na skalę notowanych w tym zakresie efektów w regionalnej gospodarce.

2. Handel zagraniczny Dolnego Śląska

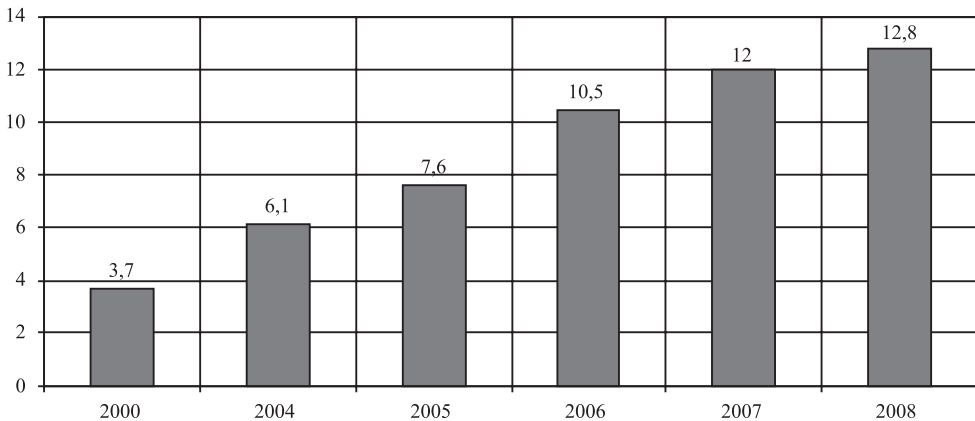
Podjmując próbę syntetycznej oceny konkurencyjności dolnośląskich przedsiębiorstw na rynkach międzynarodowych, należy przede wszystkim dokonać analizy ogólnej sytuacji w handlu zagranicznym regionu. W ten sposób możliwe będzie wychwycenie i zaprezentowanie szerszych trendów związanych z efektywnością działań dolnośląskich firm na rynkach zewnętrznych.

Tabela 1. Handel zagraniczny w 2008 roku podziale na województwa Polski – wybrane zagadnienia

Region	Wartość eksportu w mld EUR	Udział % w eksporcie Polski	Relacja wartości eksportu do produkcji sprzedanej przemysłu
Dolnośląskie	12,8	12,3	59,9
Kujawsko-pomorskie	4,2	4,0	38,4
Lubelskie	1,8	1,7	29,6
Lubuskie	3,3	3,2	63,2
Łódzkie	3,6	3,5	28,8
Małopolskie	6,38	6,2	40,0
Mazowieckie	17,8	17,2	34,0
Opolskie	1,9	1,8	31,7
Podkarpackie	3,2	3,1	40,2
Podlaskie	1,1	1,0	25,8
Pomorskie	7,5	7,2	49,3
Śląskie	20,4	19,7	43,9
Świętokrzyskie	1,5	1,4	24,1
Warmińsko-mazurskie	1,9	1,8	33,8
Wielkopolskie	12,5	12,0	47,2
Zachodniopomorskie	12,5	3,7	57,8
Polska	-	100	-

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych w: K. Gawlikowska-Hueckel, P. Umiński, *Handel zagraniczny Małopolski*, UMWM, Kraków 2009.

Analiza danych zawartych w tab. 1 wskazuje na istotną rolę handlu zagranicznego w systemie gospodarczym Dolnego Śląska. Świadczy o tym przede wszystkim wartość realizowanych transakcji handlowych z partnerami zewnętrznymi, która w porównaniu z pozostałymi regionami Polski jest relatywnie wysoka. Eksport województwa dolnośląskiego plasuje region na trzeciej pozycji w gronie wszystkich polskich regionów, co należy uznać za znaczący wynik. Ponadto równie istotny jest udział województwa dolnośląskiego w całości eksportu Polski, który w 2008 roku stanowił 12,3%. Jest to zatem rezultat wskazujący na duże znaczenie w sprzedaży zagranicznej kraju transakcji zewnętrznych przeprowadzanych przez przedsiębiorstwa zlokalizowane na Dolnym Śląsku. Jednocześnie należy zwrócić uwagę na relację wartości eksportu do produkcji sprzedanej przemysłu. W przypadku Dolnego Śląska proporcja ta wynosi niemal 60%, wskazując pośrednio na silne powiązania handlowe z rynkami zagranicznymi oraz ponownie na poważną rolę eksportu w regionalnym systemie ekonomicznym. W rezultacie można stwierdzić, że stopień internacjonalizacji gospodarki województwa, mierzony zwyczajowo relacją eksportu do wytwarzanego w regionie PKB, jest już obecnie na zaawansowanym poziomie i wynosi ponad 50%¹.



Rys. 1. Wartość eksportu Dolnego Śląska w latach 2000–2008 (w mld EUR)

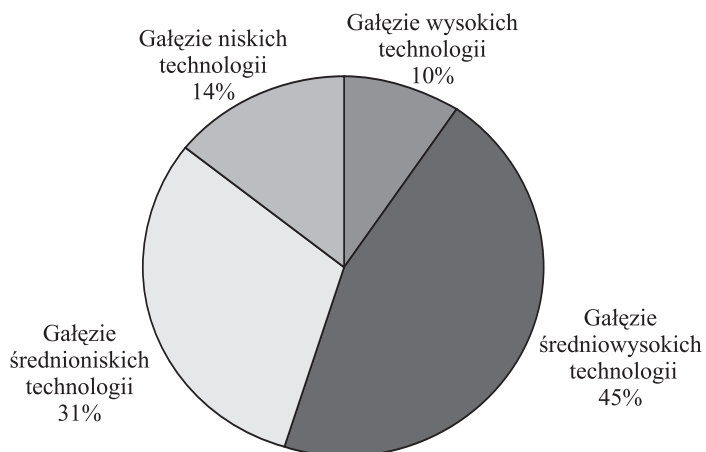
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych w: K. Gawlikowska-Hueckel, P. Umiński, wyd. cyt.

Znaczenie eksportu dla regionu odzwierciedla także wyraźnie rosnący trend w odniesieniu do wartości realizowanych transakcji w latach 2000–2008 (rys. 1). Warto podkreślić, że eksport Dolnego Śląska wzrósł w 2008 roku ponadtrzykrotnie w stosunku do roku 2000. W efekcie można uznać prezentowane zjawiska za pozytywne ze względu na fakt, że eksport wyraźnie stymuluje produkcję regionalną poprzez inicjację wspomnianych wcześniej efektów mnożnikowych. Ponadto wy-

¹ Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

musza dalsze dostosowania rynkowe (produktowe i procesowe) umożliwiające sprostanie konkurencji na rynkach zagranicznych.

W ogólnej ocenie handlu zagranicznego regionu niezwykle ważnym zagadnieniem jest też struktura towarowa i geograficzna realizowanych transakcji. Do głównych towarów Dolnego Śląska eksportowanych na rynki międzynarodowe należą zasadniczo produkty z sektorów maszynowego, elektromaszynowego, elektronicznego, motoryzacyjnego, meblarskiego, górnictwa, a także z sektora odzieżowego. Ważnym uzupełnieniem tej obserwacji jest natomiast struktura gałęziowa eksportu uwzględniająca proporcję czynników produkcji. Rozkład wartości oraz kategorii branżowych prezentowanych na rys. 2 wskazuje na dominującą pozycję produktów pochodzących z gałęzi średniowysokich technologii oraz średnioniskich technologii. Jednocześnie eksport produktów z gałęzi *hi-tech* stanowi niespełna 10%, a z gałęzi niskich technologii 14%. Struktura ta zatem może zostać uznana za umiarkowanie korzystną, chociaż z pewnością niepokojący jest ciągle jeszcze niski udział produktów najbardziej zaawansowanych technologicznie w regionalnej ofercie eksportowej oraz jednocześnie relatywnie wysoki udział produktów o niskim stopniu przetworzenia i zaawansowania technicznego.



Rys. 2. Struktura gałęziowa eksportu Dolnego Śląska według czynników produkcji w 2008 roku (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych w: K. Gawlikowska-Hueckel, P. Umiński, wyd. cyt.

Natomiast w strukturze geograficznej najważniejszym kierunkiem dla dolnośląskiego eksportu są tradycyjnie rynki krajów konstytuujących Jednolity Rynek Europejski (JRE). Szczególnie istotnym polem ekspansji eksportowej firm z Dolnego Śląska są rynki niemiecki, francuski, brytyjski, czeski i belgijski. Taki obraz jest wyraźnie zbieżny w tym względzie ze specyfiką ogólnopolską, która wyraża się skoncentrowaniem strumieni rodzimego eksportu kierowanymi przede wszystkim do krajów UE. Rynki poza UE podlegają zdecydowanie słabszej penetracji eksportowej przez pol-

skie przedsiębiorstwa, w tym także firmy dolnośląskie. Wynika to nie tylko z rosnącej poza JRE odległości geograficznej, ale też z rosnących innych, poza transportem, kategorii kosztów przeprowadzania transakcji z partnerami pozaeuropejskimi.

3. Dolnośląski sektor przedsiębiorstw eksportowych

W województwie dolnośląskim według danych zaprezentowanych przez PARP w 2009 roku zarejestrowano 1425 firm eksportowych (z czego małych przedsiębiorstw było 676, średnich 592, a dużych 157). W tym samym okresie liczba firm importujących wyniosła 1522 (z czego 756 stanowiły małe przedsiębiorstwa, 576 średnie oraz 181 duże). Jednak to przede wszystkim podmioty duże odpowiedzialne były za generowanie znaczących transakcji eksportowych, mimo że w sensie liczebności w naturalny sposób przeważały przedsiębiorstwa z sektora MSP².

Tabela 2. Najwięksi dolnośląscy eksporterzy w 2009 roku

Lp.	Firma	Przychody z eksportu (w tys. PLN)	Branża
1	KGHM	8 487 578	surowce i paliwa
2	LG Electronics, Wrocław	4 493 951	przemysł elektrotechniczny
3	Toyota Motor, Wałbrzych	2 496 889	przemysł motoryzacyjny
4	Toyota Motor Industries Poland Sp. z o.o., Jelcz-Laskowice	805 613	przemysł motoryzacyjny
5	Sitech Sp. z o.o., Polkowice	774 880	przemysł motoryzacyjny
6	GKN Driveline Polska Sp. z o.o., Oleśnica	772 514	przemysł motoryzacyjny
7	Volvo Polska, Wrocław	697 285	przemysł motoryzacyjny
8	Ronal Polska Sp. z o.o., Wałbrzych	590 085	przemysł motoryzacyjny
9	Grupa Selena FM SA	425 100	przemysł chemiczny
10	CeDo Sp. z o.o., Kąty Wrocławskie	326 214	przemysł chemiczny
11	GK Koelner SA, Wrocław	285 856	przemysł metalowy

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *100 największych eksporterów w 2009 r.*, Ranking „Polityki” <http://www.lista500.polityka.pl/rankings/export>, odczyt z 15.10.2010.

W popularnym zestawieniu 100 największych eksporterów Polski znalazło się 11 dolnośląskich przedsiębiorstw (tab. 2). Firmy te reprezentują zróżnicowane branże, jednak widoczna jest tu korelacja pomiędzy ogólnym potencjałem województwa, rozwojem danego sektora a aktywnością eksportową. Z tego względu najczęściej podmiotów eksportujących z Dolnego Śląska związanych było z szeroko rozumianą branżą motoryzacyjną (sześć przedsiębiorstw), dwa podmioty działające w branży chemicznej oraz po jednym podmiocie działającym w branżach surowcowej, elek-

² *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008–2009*, PARP, Warszawa 2010.

trotechnicznej i metalowej. Tradycyjnie już od lat największym regionalnym eksporterem jest KGHM, którego aktywność widoczna jest także poza Europą. Korzystając z relatywnie dobrej globalnej koniunktury na surowce, w tym zwłaszcza znaczącego popytu na miedź, przedsiębiorstwo z Lubina stale realizuje poważne obroty eksportowe. Ponadto kluczowym sektorem dla ekspansji zagranicznej firm zlokalizowanych na Dolnym Śląsku jest branża motoryzacyjna, która dostarcza na rynki międzynarodowe nie tylko gotowe produkty, ale także szereg komponentów i podzespołów do produkcji w innych krajach, wpisując się tym samym w realizację tzw. wewnątrzgałęziowych transakcji handlowych. Z tego punktu widzenia wzrastający wolumen transakcji eksportowych (i powiązanych z nimi też transakcji importowych) w ramach danego sektora można uznać za ważny przejaw osiągnięcia odpowiedniej dojrzałości konkurencyjnej przynajmniej części regionalnego sektora przedsiębiorstw oraz wyraz większej integracji ze światowymi przepływami strumieni towarów.

Należy również podkreślić, że generalnie dolnośląskie przedsiębiorstwa eksportowe wpisują się w dużym stopniu w zasadniczy profil specjalizacji handlowej Polski ze wszystkimi tego pozytywnymi i negatywnymi konsekwencjami. Analizy wymiany towarowej Polski przeprowadzone na zlecenie Ministerstwa Gospodarki wskazują, że w latach 1998–2008 w rodzimej sprzedaży na rynki zagraniczne zanotowano spadek eksportu o niskim poziomie techniki i jednocześnie istotny wzrost sprzedaży produktów o średniowysokim poziomie techniki, a także niewielki wzrost eksportu produktów wysokiego poziomu techniki³. Z tego względu można uznać, że eksport Dolnego Śląska wykazuje istotne podobieństwo do trendów ogólnopolskich w tym zakresie.

Analiza wskaźnika specjalizacji eksportowej Polski (branże, w których kraj posiada przewagę komparatywną) wykazuje, że Polska posiadała względną przewagę komparatywną w 52 z 96 działów (74% polskiego eksportu). Ważnymi sektorami w eksporcie były w latach 2004–2008 maszyny, urządzenia elektryczne, samochody i ich części, a także produkty rolno-spożywcze, surowce oraz wyroby z nich, pojazdy, lokomotywy oraz konstrukcje pływające i meble (50%). Należy podkreślić, że mimo stosunkowo niskiego zaawansowania technicznego w większości z wymienionych branż cechują się one jednak na rynkach zagranicznych mocną pozycją. Do nowych specjalizacji eksportowych Polski, według MG, można natomiast zaliczyć urządzenia elektryczne i maszyny. W rezultacie analizy Ministerstwa Gospodarki podkreślają, że polskie przedsiębiorstwa, w tym także dolnośląskie, uczestniczą tylko w niewielkim stopniu w tych sferach światowego handlu, które rozwijają się najbardziej dynamicznie. Istniejąca luka technologiczna, niewystarczający potencjał wiedzy i kapitału pogłębiają zwykle dystans dzielący polskich eksporterów od rynku światowego. Sytuacja ta prowadzi w konsekwencji do spadku ogólnej konkurencyjności polskich przedsiębiorstw na rynkach międzynarodowych (zwłaszcza biorąc pod uwagę perspektywę długookresową).

³ *Celowość, realna możliwość i kierunki specjalizacji eksportowej Polski*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2010.

Znamienne są w tym kontekście proporcje przychodów netto realizowanych przez polskie i dolnośląskie przedsiębiorstwa ze sprzedaży zagranicznej towarów innowacyjnych w całości przychodów netto ze sprzedaży. Rejestrowane dane przez GUS (tab. 3) wskazują na bardzo mały udział przychodów z eksportu towarów innowacyjnych w sprzedaży ogółem. W 2009 roku dla całego polskiego sektora podmiotów gospodarczych udział ten wynosił tylko 3,93%, natomiast dla przedsiębiorstw z Dolnego Śląska zaledwie 2,85%. Podobnie niekorzystnie kształtowała się sytuacja w ujęciu krajowym i regionalnym w zakresie udziału przychodów netto ze sprzedaży produktów innowacyjnych dla rynku na eksport. Wartość tego wskaźnika w 2009 roku wyniosła dla Polski 2,26%, natomiast dla przedsiębiorstw dolnośląskich 1,59%. Co więcej, obserwowane w ostatnich latach tendencje wskazują, że udział przychodów ze sprzedaży produktów innowacyjnych w eksporcie maleje. Oznacza to, że w bardzo perspektywicznych branżach, generujących potencjalnie znaczące przychody eksportowe, pozycja polskich, jak również dolnośląskich eksporterów jest słaba.

Tabela 3. Sektor przedsiębiorstw w Polsce i na Dolnym Śląsku w latach 2007–2009 – wybrane wskaźniki w odniesieniu do działalności na rynkach zagranicznych

Wskaźnik	Polska			Dolny Śląsk		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Udział przychodów netto ze sprzedaży produktów innowacyjnych na eksport w przychodach netto ze sprzedaży ogółem (w %)	5,62	5,2	3,93	4,39	7,22	2,85
Udział przychodów netto ze sprzedaży produktów innowacyjnych dla rynku na eksport w przychodach netto ze sprzedaży ogółem	3,49	2,69	2,26	1,78	4,91	1,59

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: *Bank Danych Lokalnych GUS*, www.stat.gov.pl (odczyt z 10.03.2011).

Należy również podkreślić fakt, że potencjał eksportowy Dolnego Śląska w dużej mierze wynika także z działalności firm międzynarodowych, które zlokalizowały część swoich zasobów produkcyjnych na terenie województwa. Ze względu na ich silną proeksportową orientację w zasadniczy sposób zwiększyły udział regionu w handlu zagranicznym Polski (i realizowanych transakcjach wewnątrzgałęziowych), a tym samym obecność województwa na rynkach światowych. Według danych GUS na Dolnym Śląsku w 2008 roku działało aktywnie 844 eksporterów oraz 1020 importerów powiązanych kapitałowo z podmiotami zagranicznymi. Przedsiębiorstwa te zrealizowały ogółem transakcje eksportowe (produkty i materiały) o wartości 30 348,8 mln PLN oraz transakcje importowe (surowce, materiały oraz towary do dalszej odsprzedaży) o łącznej wartości 26 201,4 mln PLN⁴.

⁴ *Działalność gospodarcza podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w 2008 roku*, GUS, Warszawa 2010.

W związku z tym należy wyeksponować fakt, że operacyjny potencjał eksportowy Dolnego Śląska w perspektywie globalnej opiera się właśnie przede wszystkim na działających w regionie korporacjach międzynarodowych. Polscy eksporterzy (bez powiązań kapitałowych z zagranicznymi koncernami) koncentrują się głównie na rynku Unii Europejskiej. Natomiast korporacje globalne mające swoje filie w regionie, korzystając z potencjału przedsiębiorstwa macierzystego, jego oddziałów w innych krajach oraz sieci powiązań kooperacyjnych, skutecznie penetrują także wiele innych rynków zagranicznych. W związku z powyższym można stwierdzić, że konkurencyjność w wymiarze globalnym posiadają generalnie podmioty korporacyjne, dla których województwo dolnośląskie jest tylko lokalizacją umożliwiającą wykorzystanie regionalnych przewag komparatywnych wobec konkurentów rynkowych.

Potwierdza tę konstatację analiza zestawień największych światowych firm corocznie przygotowywana i publikowana przez UNCTAD⁵. Na liście 100 największych przedsiębiorstw niefinansowych za 2008 rok z krajów rozwijających się oraz krajów transformacji systemowej (do której to grupy w tym zestawieniu zaliczana jest też Polska) nie ma żadnego polskiego podmiotu. Lista zdominowana jest natomiast nie tylko przez firmy z potężnych gospodarek krajów BRIC (Brazylia, Rosja, Indie, Chiny), ale także przez przedsiębiorstwa z niewielkich w sensie obiektywnym krajów Azji Południowo-Wschodniej. Świadczy to zasadniczo o braku jeszcze wystarczająco silnych kapitałowo i operacyjnie polskich podmiotów (z nielicznymi wyjątkami), które na stałe byłyby zdolne do nawiązania równorzędnej walki konkurencyjnej na rynku globalnym. Podobnie sytuacja przedstawia się w odniesieniu do sektora finansowego.

Tabela 4. Polskie spółki w rankingu „Forbes” – Global 2000 w 2010 roku

Pozycja w rankingu Global 2000	Firma	Aktywa (mln USD)	Wartość rynkowa (w mln USD)
468	PKO BP	45 360	16 080
511	PGE	15 780	12 900
642	PKN Orlen	17 080	4 870
967	PGNiG	9 870	7 130
1143	KGHM	5 210	6 730
1656	Grupa Lotos	5 230	1 200

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *The Global 2000*, „Forbes”, <http://www.forbes.com/2003/07/02/internationaland.html>, odczyt z 22.10.2010.

W prestiżowym i uznanym rankingu biznesowym magazynu „Forbes” *The Global 2000*⁶, który wymienia corocznie dwa tysiące największych firm świata, polski sektor przedsiębiorstw również wypada bardzo skromnie. W edycji 2010 jedynie sześć polskich podmiotów gospodarczych (por. tab. 4) zostało ujętych na odległych

⁵ *World Investment Report 2010*, UNCTAD, New York–Geneva 2010.

⁶ *The Global 2000*...

pozycjach, w tym tylko jedna firma (KGHM, pozycja 1143 w rankingu) jest przedsiębiorstwem dolnośląskim. Oczywiście tego rodzaju zastawienia należy traktować z dużą ostrożnością ze względu na to, że potencjał eksportowy nie musi być prostą konsekwencją wielkości przedsiębiorstwa i posiadanych aktywów. Niemniej jednak sam potencjał operacyjny, a zatem też zdolność do prowadzenia działalności operacyjnej na znaczącą (globalną) skalę, jest częściowo uzależniony od ogólnego potencjału przedsiębiorstwa.

Warto dodatkowo zauważyć, że polski sektor przedsiębiorstw, w tym też dolnośląski, nie wykreaował jeszcze także rozpoznawalnych globalnie marek. Na listach najbardziej wartościowych marek świata nie pojawia się ani jedno przedsiębiorstwo polskie, co również wskazuje na istotne problemy z funkcjonowaniem polskich firm w wymiarze prawdziwie globalnym.

4. Wnioski

Potencjał eksportowy dolnośląskich przedsiębiorstw zdeterminowany jest wieloma czynnikami oddziałującymi zarówno w wymiarze pozytywnym, jak i negatywnym. Do pozytywnych determinant można zaliczyć stopniową modernizację aparatu wytwórczego, a przez to zauważalne podniesienie jakości oferty eksportowej. Ponadto korzystnie na rozwój regionalnego eksportu wpływają istniejące możliwości wykorzystania utrzymujących się nadal naturalnych przewag komparatywnych (w odniesieniu do kosztów produkcji) w niektórych segmentach rynku oraz dostęp do relatywnie dobrze wykwalifikowanej kadry produkcyjnej i zarządczej. Jednocześnie za korzystne w tym zakresie można uznać dużą elastyczność stosowanych rozwiązań rynkowych, rosnącą skuteczność działań marketingowych i większe doświadczenie w operowaniu na rynkach zagranicznych. Ze względu także na zasadnicze znaczenie rynku UE w penetracji eksportowej dolnośląskich przedsiębiorstw za ważną pozytywną przesłankę rozwoju aktywności eksportowej regionalnych firm można uznać dogodną lokalizację geograficzną województwa, przejawiającą się względnie łatwiejszą organizacją procesów logistycznych.

Jednocześnie jednak ujawniają się stale poważne bariery dla dalszego rozwoju działalności eksportowej przedsiębiorstw zlokalizowanych na terenie Dolnego Śląska. Do czynników negatywnie wpływających na konkurencyjność międzynarodową dolnośląskich przedsiębiorstw można zaliczyć m.in.: utrzymującą się sektorowo lukę technologiczną, znaczące koszty innowacji oraz niewystarczającą wiedzę odnośnie do możliwości zastosowania nowych technologii, braki kapitałowe (zarówno środków własnych, jak i środków zewnętrznych) oraz rosnące koszty pracy i wysokość innych obciążeń administracyjnych. Wyraźnymi destymulantami dla regionalnego eksportu są też: niewielkie jeszcze doświadczenie na rynkach globalnych, brak dostatecznej wiedzy dotyczącej zagranicznych partnerów biznesowych i zagranicznych rynków, utrudnienia administracyjne zarówno na poziomie krajowym, jak i międzynarodowym komplikujące rozwój i funkcjonowanie firm, a także słaba znajomość polskich marek i produktów na rynkach zagranicznych, w tym utrzymujące się jeszcze negatywne stereotypy dotyczące polskiej oferty eksportowej.

W rezultacie można stwierdzić, że dolnośląskie przedsiębiorstwa posiadają istotny, chociaż niewykorzystany w pełni, potencjał rozwojowy w zakresie działalności eksportowej, o czym świadczą osiągnięte wyniki na tle kraju. W porównaniu z innymi regionami podmioty gospodarcze z Dolnego Śląska prowadzące działalność na rynkach zagranicznych wykazują zwykle większą aktywność, co egzemplifikuje skala realizowanych transakcji eksportowych. Jednak pozycja konkurencyjna regionalnych firm na rynkach międzynarodowych, pomimo pojawiających się pozytywnych przypadków, jest w dalszym ciągu jeszcze relatywnie trudna. Podjęcie walki konkurencyjnej w skali globalnej zauważalne jest zwykle głównie w odniesieniu do zlokalizowanych w regionie korporacji międzynarodowych. Istniejące natomiast bariery dla dalszego rozwoju internacjonalizacji przedsiębiorstw w województwie mają najczęściej charakter systemowy i na poziomie regionalnym tylko w ograniczonym zakresie mogą zostać poważnie zniwelowane. Poprawa konkurencyjności dolnośląskich przedsiębiorstw powinna być zatem nadal wspierana przez działania ukierunkowane na wzrost wewnętrznej innowacyjności produktowej i procesowej, a także przez działania wzmacniające pozytywny wizerunek regionalnych firm i produktów.

Literatura

- 100 największych eksporterów w 2009 r.*, Ranking „Polityki”, <http://www.lista500.polityka.pl/rankings/export>.
Bank Danych Lokalnych GUS, GUS, <http://www.stat.gov.pl>.
Celowość, realna możliwość i kierunki specjalizacji eksportowej Polski, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2010.
Działalność gospodarcza podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w 2008 roku, GUS, Warszawa 2010.
Gawlikowska-Hueckel K., Umiński P., *Handel zagraniczny Małopolski*, UMWM, Kraków 2009.
The Global 2000, “Forbes”, www.forbes.com, 22.10.2010.
Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008–2009, PARP, Warszawa 2010.
World Investment Report 2010, UNCTAD, New York–Geneva 2010.

EXPORT COMPETITIVENESS OF LOWER SILESIAN COMPANIES – SELECTED ASPECTS

Summary: Export competitiveness of domestic companies is one of the most important parameters of the general efficiency of a given economic system. The role and importance of this factor is connected with a key role of export as such for long term development of particular countries and the initiation of different positive processes in a domestic economic system (export multiplier effects). Similar export role is obviously noticed on a regional level. For this reason the main aim of this paper is to briefly evaluate selected aspects of the competitiveness of export companies located in Lower Silesia. The article presents the general overview of Lower Silesia foreign trade as well as the export position of regional companies on the international markets.

Keywords: export, region, competitiveness, companies.